

证券代码：603657 证券简称：春光科技 公告编号：2024-050

## 金华春光橡塑科技股份有限公司 关于回复上海证券交易所《2023年年度报告信息 披露监管工作函》的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

### 风险提示：

● 公司经营业绩下滑的风险。2023年度公司经营业绩大幅下滑，其中全资子公司越南SUNTONE公司整机业务大幅亏损、苏州尚腾公司整机业务业绩大幅下滑。若未来经济环境持续低迷、消费需求恢复不及预期、市场竞争加剧导致售价进一步下降或行业政策及下游市场出现重大不利变化，公司未来整机业务不能持续提升市场竞争力，无法有效开拓市场和新客户，进一步完善海内外供应链体系，降低采购及运营成本，则存在公司全资子公司越南SUNTONE公司和苏州尚腾公司整机业务持续亏损或下滑的风险，进而存在影响公司整体经营业绩下滑的风险。

● 公司客户集中度较高的风险。由于公司客户相对集中，特别是整机业务集中度较高，若未来客户下游行业出现新的替代产品或行业竞争加剧或主要客户自身经营出现下滑或经营策略或模式调整等情形，则存在主要客户减少采购规模甚至丢失主要客户而给公司经营业绩带来不利影响的风险。同时，由于公司主要采用赊销的形式向客户销售产品，因此公司应收账款保持在较高水平且集中度较高。若未来公司主要客户出现导致还款能力下降的因素，则存在应收账款难以及时收回和增加计提信用减值的风险，进而存在对公司经营业绩造成不利影响的风险。

● 公司海外项目投产后新增产能闲置或无法及时消化风险。为降低投资风险，虽然公司对越南清洁电器生产基地项目采取分期分阶段投入策略，并以越南SUNTONE公司现有业务为依托，但由于越南SUNTONE公司目前客户单一，若

后续无法有效拓展新客户或现有主要客户流失，则存在该项目投产后新增产能闲置或无法及时消化的风险。

● 外汇波动风险。公司向境外销售产品时，客户主要采用美元、林吉特等外币结算，公司来自境外的营业收入占比逐年升高。未来若人民币与美元等外币汇率波动幅度过大，可能会对公司的经营业绩产生一定不利影响的风险。

金华春光橡塑科技股份有限公司（以下简称公司或春光科技）于近期收到上海证券交易所上市公司管理一部发来的《关于金华春光橡塑科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函〔2024〕0580号，以下简称监管工作函），公司及董事会对此高度重视，积极组织相关部门和中介机构对监管工作函所涉及事项进行了认真核查，现逐项回复如下：

一、关于业绩下滑。公司于2018年上市，定期报告显示，2021-2023年度公司归母净利润分别为1.10亿元、0.98亿元、0.25亿元，同比分别下滑22.47%、10.95%、74.60%，处于持续下滑态势，且2023年四季度、2024年一季度首次出现单季亏损。收入方面，公司近年营业收入持续高速增长，至2023年度公司实现营业收入18.20亿元，同比下降5.28%，为首次出现下滑。同时，销售商品、提供劳务收到的现金为14.13亿元，较去年同期的17.51亿元减少47.08%。此外，公司主营业务清洁电器的毛利率自2019年的34.20%逐步下滑至2023年的12.58%。

请公司：（1）按招股说明书的主要产品分类，列示清洁电器各类产品近年产销量、销售价格、原材料成本等变化，并结合市场供需、价格波动、竞争格局、行业发展，与可比公司对比，量化分析毛利率持续下滑的原因；（2）分析说明销售商品、提供劳务收到的现金下滑幅度高于收入下滑幅度的具体原因；

（3）结合前述问题，量化分析公司近年增收不增利的具体原因，说明是否与行业整体趋势及公司行业地位相背离，是否可能持续对公司经营和业绩产生不利影响，如存在，请补充披露公司应对措施并进行风险提示。

公司回复：

（一）按招股说明书的主要产品分类，列示清洁电器各类产品近年产销量、

销售价格、原材料成本等变化，并结合市场供需、价格波动、竞争格局、行业发展，与可比公司对比，量化分析毛利率持续下滑的原因

1. 列示清洁电器各类产品近年产销量、销售价格、原材料成本

(1) 近年各类产品产销量情况

单位：万件

产品类型		2023年度		2022年度		2021年度	
大类	小类	生产	销售	生产	销售	生产	销售
软管	伸缩管	3,465.70	3,465.78	3,286.90	3,264.61	4,051.07	3,986.00
	吹塑管	2,386.23	2,278.38	1,721.82	1,837.48	2,874.87	2,756.85
	挤出管	766.65	779.69	621.00	634.43	1,140.89	1,126.87
	吸塑管	1,161.62	1,074.30	199.08	206.89	426.75	498.22
	缠绕管	82.00	80.14	89.76	108.54	199.20	186.15
	其他管	10.82	11.13	8.52	8.09	27.48	27.00
<b>软管小计</b>		<b>7,873.03</b>	<b>7,689.42</b>	<b>5,927.08</b>	<b>6,060.03</b>	<b>8,720.27</b>	<b>8,581.09</b>
整机	吸尘器	147.95	163.17	99.08	84.89	86.36	76.88
	洗地机	67.58	67.89	100.67	99.42	16.37	15.39
	其他整机	10.26	12.58	24.14	21.59	9.42	8.88
<b>整机小计</b>		<b>225.80</b>	<b>243.64</b>	<b>223.89</b>	<b>205.89</b>	<b>112.14</b>	<b>101.15</b>
<b>配件</b>		<b>10,013.48</b>	<b>12,777.97</b>	<b>13,950.40</b>	<b>14,124.85</b>	<b>18,176.65</b>	<b>17,405.26</b>

(2) 近年各类产品毛利率情况

单位：万元

产品类型		2023年度			2022年度			2021年度		
大类	小类	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
软管	伸缩管	24,372.92	17,099.52	29.84%	24,417.52	17,820.94	27.02%	24,268.75	17,300.04	28.71%
	吹塑管	5,700.21	3,265.97	42.70%	4,379.81	2,467.88	43.65%	8,719.39	5,230.49	40.01%
	挤出管	6,185.26	4,990.17	19.32%	6,193.06	5,084.67	17.90%	9,243.58	7,265.43	21.40%
	吸塑管	1,394.83	577.93	58.57%	774.40	398.90	48.49%	1,275.91	691.42	45.81%
	缠绕管	910.73	639.40	29.79%	1,172.83	940.73	19.79%	1,665.39	1,268.84	23.81%
	其他管	109.59	96.93	11.56%	97.29	88.67	8.86%	267.38	250.13	6.45%
<b>软管小计</b>		<b>38,673.54</b>	<b>26,669.92</b>	<b>31.04%</b>	<b>37,034.93</b>	<b>26,801.78</b>	<b>27.63%</b>	<b>45,440.39</b>	<b>32,006.35</b>	<b>29.56%</b>
整机	吸尘器	37,253.36	39,692.24	-6.55%	22,747.36	21,464.01	5.64%	17,772.31	16,446.77	7.46%
	洗地机	50,229.29	46,634.05	7.16%	83,440.38	77,054.63	7.65%	14,722.18	13,599.79	7.62%
	其他整机	2,798.00	2,745.24	1.89%	5,301.45	4,492.58	15.26%	2,704.17	2,274.74	15.88%

整机小计	90,280.65	89,071.53	1.34%	111,489.19	103,011.22	7.60%	35,198.66	32,321.30	8.17%
配件	53,044.24	43,365.42	18.25%	43,617.80	34,833.42	20.14%	48,817.46	38,325.03	21.49%

(3) 近年产品销售价格情况

单位：万元、万件、元/件

产品类型		2023年			2022年			2021年		
大类	小类	销售金额	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价
软管	伸缩管	24,372.92	3,465.78	7.03	24,417.52	3,264.61	7.48	24,268.75	3,986.00	6.09
	吹塑管	5,700.21	2,278.38	2.50	4,379.81	1,837.48	2.38	8,719.39	2,756.85	3.16
	挤出管	6,185.26	779.69	7.93	6,193.06	634.43	9.76	9,243.58	1,126.87	8.20
	吸塑管	1,394.83	1,074.30	1.30	774.40	206.89	3.74	1,275.91	498.22	2.56
	缠绕管	910.73	80.14	11.36	1,172.83	108.54	10.81	1,665.39	186.15	8.95
	其他管	109.59	11.13	9.84	97.29	8.09	12.03	267.38	27.00	9.90
软管小计		38,673.54	7,689.42	5.03	37,034.93	6,060.03	6.11	45,440.39	8,581.09	5.30
整机	吸尘器	37,253.36	163.17	228.30	22,747.36	84.89	267.98	17,772.31	76.88	231.17
	洗地机	50,229.29	67.89	739.89	83,440.38	99.42	839.28	14,722.18	15.39	956.86
	其他整机	2,798.00	12.58	222.49	5,301.45	21.59	245.59	2,704.17	8.88	304.41
整机小计		90,280.65	243.64	370.55	111,489.19	205.89	541.50	35,198.66	101.15	347.99
配件		53,044.24	12,777.97	4.15	43,617.80	14,124.85	3.09	48,817.46	17,594.66	2.77

(4) 近年各类产品材料成本情况

单位：万元、万件、元/件

产品类型		2023年			2022年			2021年		
大类	小类	材料成本	销售数量	单位材料成本	材料成本	销售数量	单位材料成本	材料成本	销售数量	单位材料成本
软管	伸缩管	10,446.55	3,465.78	3.01	11,722.10	3,264.61	3.59	11,072.29	3,986.00	2.78
	吹塑管	1,610.13	2,278.38	0.71	1,451.28	1,837.48	0.79	3,159.03	2,756.85	1.15
	挤出管	3,072.26	779.69	3.94	3,369.74	634.43	5.31	5,255.40	1,126.87	4.66
	吸塑管	281.85	1,074.30	0.26	237.26	206.89	1.15	429.59	498.22	0.86
	缠绕管	332.21	80.14	4.15	572.57	108.54	5.28	793.31	186.15	4.26
	其他管	66.38	11.13	5.96	62.72	8.09	7.75	198.45	27.00	7.35
软管小计		15,809.37	7,689.42	2.06	17,415.67	6,060.03	2.87	20,908.09	8,581.09	2.44
整机	吸尘器	32,425.66	163.17	198.72	18,074.34	84.89	212.93	13,301.32	76.88	173.02
	洗地机	39,575.00	67.89	582.95	69,019.45	99.42	694.23	12,380.08	15.39	804.64
	其他整机	2,212.05	12.58	175.90	3,787.94	21.59	175.48	1,856.76	8.88	209.01
整机小计		74,212.71	243.64	304.60	90,881.73	205.89	441.41	27,538.15	101.15	272.26

配件	29,978.36	12,777.97	2.35	25,950.86	14,124.85	1.84	27,804.47	17,594.66	1.58
----	-----------	-----------	------	-----------	-----------	------	-----------	-----------	------

## 2. 毛利率分析

### (1) 整体毛利率变动

公司近年来各类产品毛利贡献情况如下：

项目	2023年度			2022年度			2021年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献	收入占比	毛利率	毛利贡献	收入占比	毛利率	毛利贡献
软管	21.25%	31.04%	6.60%	19.27%	27.63%	5.33%	35.10%	29.56%	10.38%
整机	49.61%	1.34%	0.66%	58.02%	7.60%	4.41%	27.19%	8.17%	2.22%
配件	29.15%	18.25%	5.32%	22.70%	20.14%	4.57%	37.71%	21.49%	8.10%
合计	100.00%		12.58%	100.00%		14.31%	100.00%		20.70%

因公司发展战略需要，2021年公司主营业务由软管及配件业务延伸至整机代工业务。由于公司整机部件主要来源于对外采购，包括自制件也来源于公司及其他子公司供应，整机经营主体自身并没有生产主要自制件，因此公司整机毛利率水平较低，而因为整机价值又相对于软管及配件高很多，因此导致销售额占比较高，进而自2021年以来大幅稀释降低了公司整体毛利率水平。

2023年主要受宏观经济增速放缓，消费疲软，市场竞争加剧影响，公司整机平均售价有所下降，同时叠加本期海外整机部件采购成本较高影响（原因详见本回复四之说明），使得公司整机平均毛利率有所下滑。

以线上洗地机终端市场销售为例，据奥维云网（AVC）线上监测数据显示，2023年1-11月，终端市场洗地机线上整体均价2,322元，同比下降18%。

软管毛利率近年来先降后升，整体维持在相对稳定区间，2022年下降主要系软管销售产品结构变化毛利率较高的吹塑管销量下降，以及2022年原材料价格上涨所致。

配件产品品类较多，近年来毛利率逐年下降，主要系毛利较低的配件产品占比逐年升高所致。

#### 1) 2022年度较2021年度

产品类别	2022年度		2021年度		贡献率		贡献率变动	毛利率变动影响	结构变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	2022年	2021年			
	A	B	C	D	E=A*B	F=C*D	G=E-F	I=(A-C)*B	H=(B-D)*C
软管	27.63%	19.27%	29.56%	35.10%	5.33%	10.38%	-5.05%	-0.37%	-4.68%
整机	7.60%	58.02%	8.17%	27.19%	4.41%	2.22%	2.19%	-0.33%	2.52%

配件	20.14%	22.70%	21.49%	37.71%	4.57%	8.10%	-3.53%	-0.31%	-3.23%
合计	14.31%	100.00%	20.70%	100.00%	14.31%	20.70%	-6.39%	-1.01%	-5.38%

由上表可见，2022 年较 2021 年公司整体毛利率下降主要系产品结构变化所致，2022 年清洁电器行业中的洗地机市场快速发展，全资子公司苏州尚腾科技制造有限公司（以下简称苏州尚腾公司）抓住市场机遇，洗地机整机业务大幅增长，毛利率较低的整机业务占据了更大的销售额占比，导致公司整体毛利率被稀释降低。

## 2) 2023 年较 2022 年

产品类别	2023年度		2022年度		贡献率		贡献率变动	毛利率变动影响	结构变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	2023年	2022年			
	A	B	C	D	E=A*B	F=C*D			
软管	31.04%	21.25%	27.63%	19.27%	6.60%	5.33%	1.27%	0.72%	0.55%
整机	1.34%	49.61%	7.60%	58.02%	0.66%	4.41%	-3.75%	-3.11%	-0.64%
配件	18.25%	29.15%	20.14%	22.70%	5.32%	4.57%	0.75%	-0.55%	1.30%
合计	12.58%	100.00%	14.31%	100.00%	12.58%	14.31%	-1.73%	-2.94%	1.20%

由上表可见，2023 年较 2022 年公司整体毛利率下降主要系整机毛利率下降所致。2023 年主要受下游终端市场竞争加剧，客户降本需求传递影响，全资孙公司 SUNTONE TECHNOLOGY COMPANY LIMITED（以下简称越南 SUNTONE 公司）吸尘器代工产品售价下降，部件采购成本较高，导致公司整机毛利率下降较大，从而降低了公司 2023 年整体毛利率。

### (2) 整机业务分产品分析

#### 1) 吸尘器

近年来吸尘器产销量逐年增长，主要系公司在越南地区拓展吸尘器整机业务所致，2023 年越南 SUNTONE 公司对车间产线进行了改造，产能得到大幅提升，吸尘器产销量快速增长。同时，因越南地区整机代工市场竞争加剧，吸尘器代工产品售价有所下降，部件采购成本较高，导致毛利下降较多。

#### 2) 洗地机

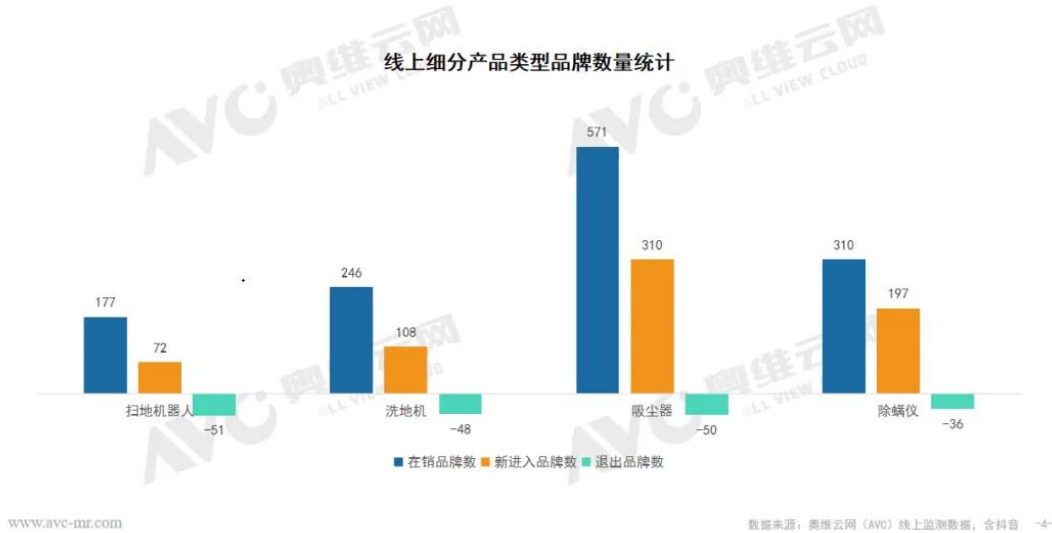
公司 2021 年收购苏州尚腾公司以来，抓住了洗地机市场快速发展的机遇，据奥维云网数据显示：洗地机市场 2022 全年零售额达 99.7 亿元，同比增长 72.5%。随着追觅科技（苏州）有限公司（以下简称追觅）、北京顺造科技有限公司（以下简称顺造）等品牌客户终端市场快速增长，公司 2022 年洗地机整机产销量也

大幅增长。公司 2022 年洗地机整机销量较 2021 年同比增长 546.17%。

2023 年，洗地机市场仍保持较快增长，但因新品牌的快速涌入而市场竞争加剧。其中 2023 年仅洗地机就有 108 个新品牌进入（详见以下 2023 年线上品牌数量统计图）。同时，2023 年第四季度因客户追觅自身战略调整原因，减少并收回了其整机代工业务，故公司洗地机整机产销量有所回落。

### 品牌竞争：集中与洗牌，竞争走向多维度

AVC 奥维云网  
ALL VIEW CLOUD



数据来源：奥维云网线上监测数据

近年来洗地机平均售价、单位材料成本逐年降低，主要系下游终端市场竞争加剧，品牌客户逐年下调价格，公司同步下调供应商采购价格所致。近年来公司洗地机整体毛利率较为平稳。

### 3. 行业竞争格局

清洁电器产业链上游主要为清洁电器的零部件及配件生产企业，产业链中游主要为清洁电器整机生产企业，主要为国际各大清洁电器品牌代工企业，产业链下游主要为清洁电器品牌商。据统计，2021 年全球吸尘器市场 TOP8 品牌分别为：TTI 占比 11.3%、Dyson 8.3%、Midea 5.9%、Electrolux 5.5%、Bissell 4.7%、SHARK Ninja 4.0%、SEB 4.0%、Haier 3.0%，合计达 46.7%。

我国虽是吸尘器最大的生产国，但并不是最大的消费市场，因此我国生产的吸尘器产品以出口为主。在国际市场中，国内企业与国际龙头企业在品牌影响力、国际竞争力等方面存在一定的差距，因此产品主要通过 ODM/OEM 模式为国外知名品牌如 TTI、SHARK、伊莱克斯、飞利浦、松下等进行代工生产并出口。作为吸尘器第一生产大国和出口大国，我国吸尘器制造企业竞争较为激烈，市场中主要

竞争企业为具有大规模 ODM/OEM 实力的国内小家电厂商。

从国内产业发展趋势看，品牌商主要采取代工生产模式。中国企业凭借长期积累的产业链建设及研发投入，已经在成本、技术和产业配套等方面形成了突出优势。由于国际贸易形势错综复杂，为规避国际贸易政策变化带来的经营风险，越来越多的中国企业开始在东南亚等人力资源相对丰富的地区设立制造基地。但与此同时，国内完善的产业配套、便利的基础设施、庞大的制造业基数，使得国内吸尘器等清洁电器制造产业链在中期来看仍在全球分工中处于不可替代的地位。

目前，国内吸尘器市场渗透率较低，随着国内大众对健康和环保意识的提高，越来越多的消费者开始关注家庭清洁卫生和空气质量，这为国内吸尘器等清洁电器市场发展提供了广阔的空间。

2021 年公司从软管及配件业务进入吸尘器整机代工业务，由清洁电器产业链上游进入中游，是基于公司未来长远发展所做的重大战略决策。

综上所述，公司近年来毛利率持续下滑主要是公司由原来毛利率较高的软管及配件业务延伸至毛利率较低且销售额占比较高的整机代工业务，整体毛利率水平被稀释降低所致。同时近年来由于市场竞争加剧，产品结构变化以及海外供应链体系仍在完善中导致采购成本较高等因素也是公司整体毛利率下滑的主要原因。

## （二）分析说明销售商品、提供劳务收到的现金下滑幅度高于收入下滑幅度的具体原因

销售商品、提供劳务收到的现金计算过程如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动比例
营业收入	181,998.43	192,141.91	-10,143.49	-5.28%
加：增值税销项税	15,276.49	19,166.59	-3,890.10	-20.30%
加：合同负债增加	-65.48	-372.94	307.46	-82.44%
加：其他流动负债增加	-1,459.02	1,342.33	-2,801.35	-208.69%
加：应收票据减少	6,213.17	409.71	5,803.46	1416.48%
加：应收款项融资减少	2,844.73	-6,470.79	9,315.52	-143.96%
加：应收账款减少	3,875.29	-13,007.11	16,882.40	-129.79%



减：以票据背书转让支付的款项合计	60,000.22	17,626.65	42,373.57	240.39%
减：其他	7,380.25	450.69	6,929.56	1537.54%
<b>销售商品、提供劳务收到的现金</b>	<b>141,303.14</b>	<b>175,132.36</b>	<b>-33,829.22</b>	<b>-19.32%</b>

2023年度销售商品、提供劳务收到的现金下滑幅度高于收入下滑幅度，主要原因系公司本期将收到的商业汇票更多地用于背书转让所致。

公司对于商业汇票不同用途的现金流量处理方式如下：

用途	现金流量处理
到期托收	计入销售商品、提供劳务收到的现金
贴现	以收取的净额计入销售商品、提供劳务收到的现金
背书转让	销售、采购均不体现现金流

基于提升资金使用效率、降低财务成本目的，公司2023年将更多的票据用于背书转让支付货款，到期收款而计入销售收现现流的票据比例有所下降，故2023年较2022年销售商品、提供劳务收到的现金下降幅度高于同期营业收入的下降幅度。

**(三) 结合前述问题，量化分析公司近年增收不增利的具体原因，说明是否与行业整体趋势及公司行业地位相背离，是否可能持续对公司经营和业绩产生不利影响，如存在，请补充披露公司应对措施并进行风险提示**

报告期内公司主要财务指标列示如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	181,998.43	-5.28%	192,141.91	48.42%	129,456.51
营业成本	159,106.88	-3.36%	164,646.42	60.39%	102,652.68
毛利	22,891.55	-16.74%	27,495.50	2.58%	26,803.82
毛利率	12.58%	-1.73%	14.31%	-6.39%	20.70%
期间费用	17,711.32	32.34%	13,383.45	-7.40%	14,452.68
信用减值损失	453.37	-156.55%	-801.73	8.77%	-737.08
资产减值损失	-1,498.92	-32.32%	-2,214.77	442.69%	-408.11
净利润[注]	2,705.10	-75.93%	11,237.38	5.10%	10,692.33

其中：少数股东损益	205.46	-85.28%	1,396.16	-496.40%	-352.21
归属于上市公司股东的净利润	2,499.64	-74.60%	9,841.21	-10.90%	11,044.54

注：上述 2021 年、2022 年利润数据与原年度报告披露不一致之处，系因根据国家财政部规定对会计政策变更追溯调整所致。

报告期内各类业务毛利贡献情况如下：

项 目	2023年度		2022年度		2021年度
	毛利贡献	变动比例	毛利贡献	变动比例	毛利贡献
软管	12,003.62	17.30%	10,233.15	-23.83%	13,434.04
配件	9,678.81	10.18%	8,784.38	-16.28%	10,492.43
整机	1,209.12	-85.74%	8,477.97	194.64%	2,877.35
合 计	22,891.55	-16.74%	27,495.50	2.58%	26,803.82

#### 1. 2022 年较 2021 年增收不增利原因

##### (1) 营业收入大幅增长，毛利略微增长

整机方面，得益于清洁电器行业中的洗地机市场快速发展，苏州尚腾公司整机业务大幅增长，2022 年整机板块营业收入 111,489.19 万元，较 2021 年增长 216.74%；2022 年整机贡献毛利 8,477.97 万元，较 2021 年增加 5,600.62 万元；软管配件方面，受原材料涨价及产品结构变化影响，毛利有所回落，较 2021 年下降 4,908.94 万元，整体来看毛利贡献较 2021 年略有增长。

##### (2) 资产减值损失增加

2022 年苏州尚腾公司从原有的吸尘器业务向洗地机业务转型，基于谨慎性考虑对于原吸尘器业务专用的固定资产计提了减值损失，减少了当期净利润。

##### (3) 少数股东损益影响

2022 年少数股东损益 1,396.16 万元，较上年增加 1,748.37 万元。虽然 2022 年苏州尚腾公司整机业务增加贡献了公司净利润，但由于 2022 年公司持有苏州尚腾公司股权比例为 55%，因此，部分净利润增长归属于少数股东所有，公司未能完整的享受到整机业务增长所带来的净利润。

(4) 综合以上原因，2022 年因整机业务营业收入快速增长，导致公司大幅增收。但因整机业务整体毛利水平较低、少数股东损益的影响以及在转型过程中对原吸尘器业务专用固定资产计提减值，导致整机的增收未能带来同等的增利。叠加软管配件业务毛利贡献有所下降的影响，呈现出整体增收不增利的结果。

## 2. 2023 年较 2022 年增收不增利原因

### (1) 营业收入小幅下降，毛利率进一步下降

2023 年公司营业收入下降主要系国内整机业务回落所致。虽然越南 SUNTONE 公司整机业务大幅增长，但因市场竞争加剧，售价降低及其采购成本较高导致其毛利率大幅下降。同时由于国内苏州尚腾公司整机业务回落导致固定成本无法有效分摊，综上导致本期毛利额减少 4,603.95 万元，是 2023 年净利润下降的主要原因。

苏州尚腾公司 2023 年人工、制造费用占成本比例上升，具体如下：

项目	2023年占比	2022年占比	变动率
直接材料	84.92%	89.78%	-5.42%
直接人工	12.10%	8.55%	41.47%
制造费用	2.99%	1.67%	78.89%

由上表可知，2023 年苏州尚腾因整机业务回落，固定成本占比上升。

### (2) 期间费用增长

2023 年期间费用较 2022 年增加 4,327.87 万元，导致本年净利润下降，主要如下：

1) 主要因员工工资及社保缴纳比例增加，导致本期计入期间费用的职工薪酬增加 1,336.54 万元；

2) 公司募投项目于 2022 年末已转固，2023 年计入期间费用的折旧摊销费较上年同期增加 530.04 万元；

3) 2023 年初因国内突发公共卫生事件管制结束，业务来往增加，公司业务招待费、差旅费较上年同期增加 729.82 万元；

4) 2022 年美元汇率由年初的 6.30 大幅增至 7.20 左右，公司持有的美元资产产生了较多的汇兑收益；2023 年美元汇率有所波动但整体维持在高位，汇兑收益较 2022 年减少 2,695.34 万元。

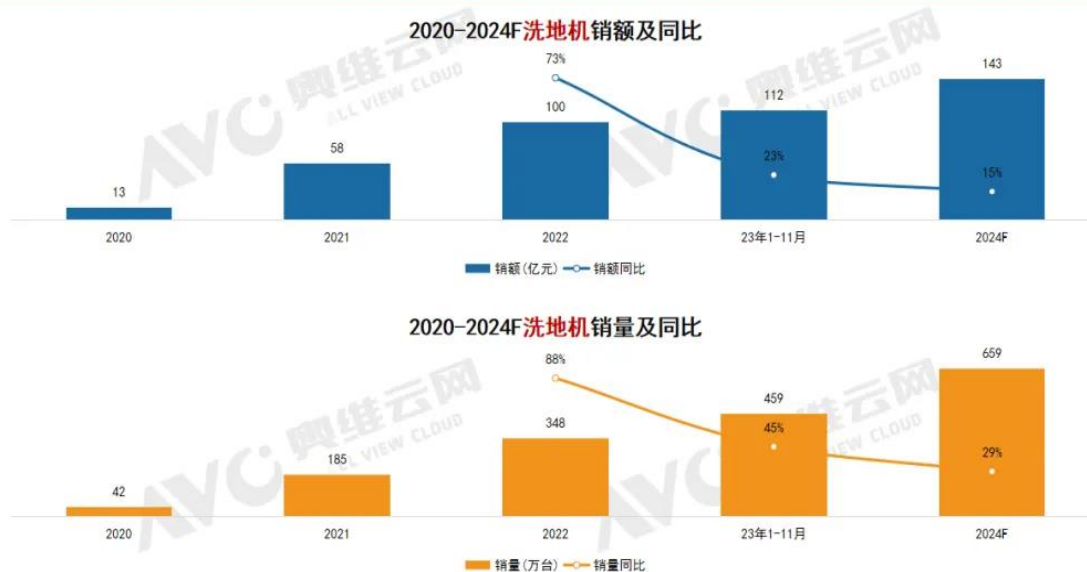
## 3. 行业整体趋势及公司行业地位

公司所处行业属于橡胶和塑料制品行业，细分行业为清洁电器软管行业。公司主要从事清洁电器软管配件及整机 ODM/OEM 产品的研发、生产和销售。其中清洁电器整机 ODM/OEM 产品主要有吸尘器、洗地机、扫地机器人、布衣清洗机、除螨仪等。

在公司进入整机业务之前，随着国内清洁电器持续创新发展，生产技术逐步成熟，如手持吸尘器、洗地机、扫地机器人等各类新型清洁电器先后兴起，对公司软管业务构成了一定挑战。同时考虑到吸尘器软管只是吸尘器部件中的细分行业。因此公司从长远发展考虑，在 2021 年开始进入吸尘器小家电整机业务领域。公司软管配件与整机业务之间属于产业上下游关系，具有较好的协同性，因此公司希望通过不断做大做强整机业务平台，由原来软管配件二级供应商向以内部采购为主的整机业务一级供应商转变，增强业务主动权，并以整机业务为平台不断延伸产业链，丰富公司产品种类，提高竞争力和盈利能力，为公司持续健康发展提供支撑。

近几年随着吸尘器、洗地机等清洁电器市场快速发展，清洁电器软管、配件及整机 ODM/OEM 业务也取得了较快的发展，公司所处行业市场前景广阔。同时，随着行业内越来越多品牌的持续进入，市场竞争也日渐激烈。

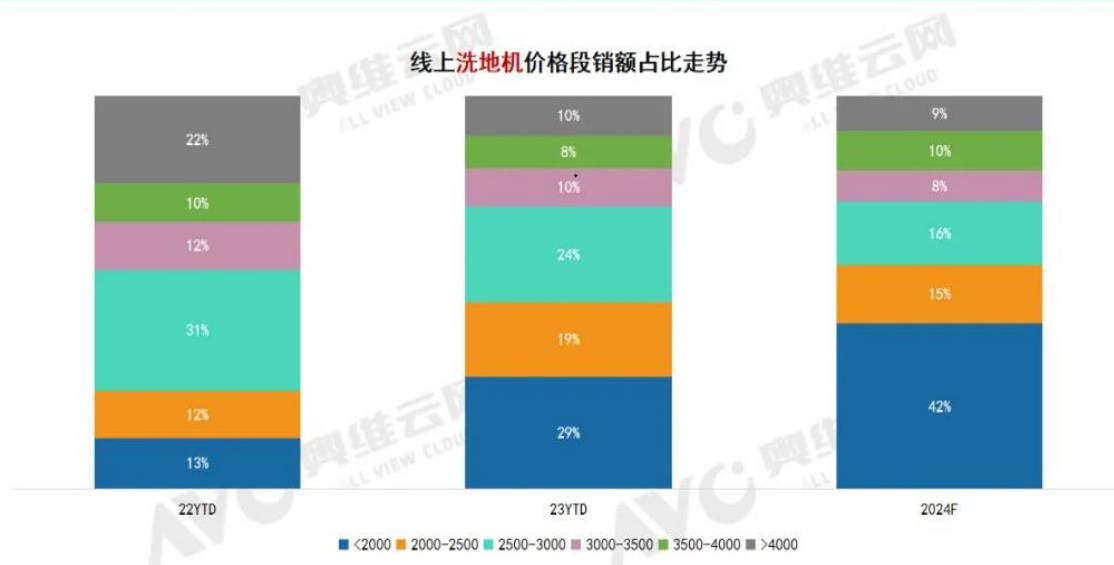
### 洗地机高歌猛进，市场放量增长，24年仍会保持两位数增长



www.avc-mr.com

数据来源：奥维云网（AVC）推总数据 -1-

数据来源：奥维云网（AVC）推总数据



数据来源：奥维云网（AVC）测算数据

由于公司刚进入整机业务领域不久，产业协同性以及整机部件自制率还有待提升，与深耕整机行业已久的规模企业相比供应链体系还不够完善，要实现以内部采购为主的战略目标还需要更多时间去逐步布局和积累。而在这种情况下，清洁电器整机市场竞争加剧，势必会对公司正处于战略初期的整机业务造成不利影响，进而影响公司整体业绩。这是公司在战略转型阶段所承担的正常波动。但若未来公司无法有效提升竞争力，以应对激烈的市场竞争，可能会对公司经营业绩持续产生不利影响。

#### 4. 公司已采取或拟采取的应对措施

(1) 持续提升技术研发能力，积极发挥软管配件技术优势，进一步推动公司整机技术研发能力

2023 年下半年苏州尚腾公司首次通过了高新技术企业认定，拥有专利数量从首次收购时 75 项增加到至今 126 项，其中发明专利由首次收购时 3 项增加到至今 13 项，正在申请中的各类专利合计 114 项。公司整机技术研发能力得到有效提升。在整机新品开发方面逐渐向 ODM 模式倾斜，通过提高 ODM 模式比例不仅可以在新品开发过程中积累属于自己的知识产权，还可以有效增强未来整机业务拓展的主动性。经统计，苏州尚腾公司从 2024 年初至今已量产的各类洗地机、吸尘器、除螨仪、布艺清洗机等产品合计有 9 个，待量产的新品合计有 4 个，已立项正在开发中的新品合计有 18 个（其中 2 个为越南 SUNTONE 公司开发）。

## (2) 积极推进协同发展战略

公司将继续坚持发展主业，不断提升软管配件与整机业务之间的协同性，并将加大力度打造整机业务平台，围绕整机业务平台陆续扩大公司产品种类，不断延伸产业链，提升整机业务的部件自制率，提高公司整体市场竞争力和抗风险能力。2023 年度公司软管配件业务合计实现营业收入 9.17 亿元，较 2022 年度增长 13.72%，其中就有整机业务对软管配件业务的带动作用。同年，公司通过全资孙公司苏州弘顺智能电气有限公司开始逐渐进入吸尘器电机业务领域，并已陆续开始吸尘器电机量产，计划用于自产自销。虽然公司吸尘器电机业务目前尚处于起步阶段，对公司整体经营业绩影响还比较小，但这却是吸尘器核心部件，若发展成熟，对公司整机业务具有支撑作用，这也是公司提升未来核心竞争力的重要举措之一。

## (3) 有序推进海外投资计划，提升海外市场竞争力

越南 SUNTONE 公司目前在用厂房来源于租赁，受厂房结构布局和面积受限影响，对于新客户引入以及订单承接能力方面具有较大的局限性。为此公司未来将有序推进越南清洁电器生产基地项目建设，提高订单承接能力，提升越南整机技术研发能力，包括国内外协同合作研发、输入技术资源、引入技术人才、购买先进技术设备等措施。积极发挥国内苏州尚腾公司近几年在洗地机整机市场建立的知名度，以国内现有客户资源为导向积极向越南 SUNTONE 公司引入新客户；持续完善公司在越南当地的供应链体系，提高越南本地化采购比例，降低采购成本和缩短采购周期，提高存货周转率，提升对客户响应速度，具体措施包括提升越南子公司部件自制率、邀请现有供应商前往越南建厂、寻找当地更有性价比的合格供应商等措施。2023 年下半年公司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，从事吸尘器电机业务。

## (4) 加大海内外新客户开拓力度，提升客户服务能力

公司将在继续巩固软管配件客户资源的基础上，积极利用公司在清洁电器软管配件领域积累的良好口碑和信誉度，努力向吸尘器整机业务领域导入优质品牌客户。具体措施包括增加对已有客户的新品推荐数量和频率、加快新客户新品开发进度、增加新品立项开发计划、积极参加展会引入品牌商洽谈和邀请品牌商来现场参观考察等。2023 年下半年至今公司逐渐量产的新客户有：LG、苏泊尔、

博世等知名品牌客户。

## 5. 相关风险提示

### (1) 经营业绩下滑的风险

2023 年度公司经营业绩大幅下滑的主要原因是受宏观经济环境影响，全球经济增速放缓，消费需求疲软导致市场竞争加剧，客户降本需求进一步提高，导致公司产品售价下降，毛利减少。若未来经济环境持续低迷、消费需求恢复不及预期、市场竞争加剧导致价格进一步下降或行业政策及下游市场出现重大不利变化，则存在未来公司经营业绩下滑的风险。

### (2) 整机业务持续亏损的风险

2023 年度公司整机业务发生亏损，若公司未来整机业务不能持续提升市场竞争力，进一步完善海内外供应链体系，降低采购及运营成本，则存在公司整机业务持续亏损甚至下滑的风险，进而存在影响公司整体经营业绩下滑的风险。

### (3) 客户集中度较高的风险

由于公司客户集中度相对较高，若未来客户下游行业出现新的替代产品或行业竞争加剧或主要客户自身经营出现下滑或经营策略或模式调整等情形，则存在主要客户减少采购规模甚至丢失主要客户而给公司经营业绩带来不利影响的风险。同时，由于公司主要采用赊销的形式向客户销售产品，因此公司应收账款保持在较高水平且集中度较高。若未来公司主要客户出现导致还款能力下降的因素，则存在应收账款难以及时收回和增加计提信用减值的风险，进而存在对公司经营业绩造成不利影响的风险。

### (4) 新品开发迭代的风险

公司目前正在开展的吸尘器电机业务尚处于起步阶段，规格品种较少，对公司整体经营业绩影响还比较小，未来该业务发展是否能够达到预期效果，尚存在一定不确定性风险。公司目前待量产新品实际能获得订单效果还需客户市场去进一步验证。公司在新品开发时虽然已考虑了市场前瞻性需求，但由于新品开发周期一般至少 6 到 8 个月，长达 1 年，而吸尘器清洁电器市场更新迭代速度又比较快，因此对于新品开发进度、待量产新品的客户订单实际获取情况尚存在较大不确定性风险。

### (5) 外汇波动风险

公司向境外销售产品时，客户主要采用美元、林吉特等外币结算，公司来自境外的营业收入占比逐年升高。未来若人民币与美元等外币汇率波动幅度过大，可能会对公司的经营业绩产生一定不利影响的风险。

二、关于苏州尚腾。前期公告及年报显示，公司2021年以2000万元收购苏州尚腾55%股权，并依据3年业绩考核期设置相应回购条款，后于2023年中业绩考核期尚未结束时以1.39亿元高溢价收购苏州尚腾剩余45%的少数股权，收购后苏州尚腾业绩出现大幅下滑。报告期内，公司吸尘器整机实现销量243.64万台，同比增加18.33%，但苏州尚腾实现营业收入8.68亿元，较2022年的11.49亿元下滑24.46%，净利润为1185.38万元，较2022年的3090.50万元下滑61.64%。公司前期回复问询函时称，苏州尚腾与主要客户为长期合作关系，且产品洗地机、吸尘器以线上销售为主，下半年销量将显著增加，因此预测其2023年将实现营业利润5095.07万元。但苏州尚腾2023年下半年收入下滑，实际仅实现净利润165.17万元。

请公司：(1)补充披露苏州尚腾近两年的分季度在手订单和定价情况，说明报告期在整机销量增加的情况下收入规模下滑的具体原因；(2)说明苏州尚腾报告期内业务开展是否存在行业政策、业务模式、信用政策等方面的重大变化，并结合收入确认、成本构成、费用摊销等因素，比较同行业可比公司情况，定量分析溢价收购少数股权后收入利润大幅下滑且背离前期分季度趋势的原因，是否存在前期收入确认不审慎、溢价收购少数股权期后退货等调节利润以推高收购估值的情况；(3)补充披露报告期内苏州尚腾前五名供应商和客户具体情况，包括关联关系、订单安排、采购或销售金额、回款情况等，说明是否存在利益倾斜的情况，其经营模式和能力是否具备可持续性；(4)结合交易条款和交易实质，说明前期是否应根据协议约定的回购义务确认金融负债，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；(5)公司在苏州尚腾业绩考核期尚未结束即高溢价收购标的公司剩余全部少数股权，且未要求交易对方对未来业绩作出补偿安排，请结合苏州尚腾后续业绩变脸的情况说明上述安排是否损害公司和中小股东利益，是否通过交易安排向苏州尚腾原股东及关联方输送利益，相关决策是否审慎。请年审会计师对问题(2)(3)(4)发表意见，并说明对苏州尚腾业绩真实性所执行的审计程序。请独立董事对问题(5)发表明确意见。



公司回复：

（一）补充披露苏州尚腾近两年的分季度在手订单和定价情况，说明报告期在整机销量增加的情况下收入规模下滑的具体原因

1. 苏州尚腾公司分季度在手订单和定价情况

2022年分季度整机在手订单和定价情况

单位：万元、台/元

客户名称	整机品类	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		全年合计	
		订单金额	平均单价	订单金额	平均单价	订单金额	平均单价	订单金额	平均单价	订单金额	平均单价
追觅	洗地机	2,112.09	719.33	8,089.92	768.41	17,132.70	789.96	32,094.91	785.62	59,429.63	781.92
	吸尘器	107.15	314.77	132.09	335.44	260.79	330.87	267.88	333.64	767.92	330.24
	其他整机										
	小计	2,219.24	677.30	8,222.01	752.80	17,393.49	773.86	32,362.80	776.91	60,197.54	768.51
顺造	洗地机	3,232.80	1,448.39	6,856.68	1,157.36	7,918.68	1,152.46	7,551.81	1,201.43	25,559.97	1,199.26
	吸尘器	33.69	381.15	164.20	386.09	108.06	404.42	24.30	405.06	330.26	392.75
	其他整机			7.23	83.65	0.89	81.04			8.12	83.36
	小计	3,266.49	1,407.73	7,028.11	1,091.98	8,027.63	1,122.86	7,576.11	1,193.90	25,898.35	1,163.89
其他客户	洗地机			25.77	707.96	43.33	707.96	679.13	1,025.73	748.23	984.90
	吸尘器	986.36	349.51	927.78	169.67	525.65	357.44	652.63	660.49	3,092.42	287.70
	其他整机	2,366.49	339.13	2,161.96	231.85	1,952.76	313.44	2,608.54	246.51	9,089.75	274.49
	小计	3,352.85	342.12	3,115.51	210.09	2,521.74	324.89	3,940.31	322.12	12,930.41	984.90
总计	8,838.58	574.03	18,365.64	570.59	27,942.86	747.39	43,879.22	728.64	99,026.30	681.69	

2023年分季度整机在手订单和定价情况

单位：万元、台/元

客户名称	整机品类	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		全年合计	
		订单金额	平均单价	订单金额	平均单价	订单金额	平均单价	订单金额	平均单价	订单金额	平均单价
追觅	洗地机	11,941.30	677.81	15,899.96	732.30	146.44	52.68			27,987.71	664.63
	吸尘器	130.36	339.05							130.36	339.05
	其他整机										
	小计	12,071.67	670.57	15,899.96	732.30	146.44	52.68			28,118.07	661.69
顺造	洗地机	4,406.91	1,199.94	6,180.59	996.39	7,710.07	940.25	10,546.89	933.35	28,844.46	981.92
	吸尘器					262.83	292.04	262.83	292.04	525.66	292.04
	其他整机										

	小计	4,406.91	1,199.94	6,180.59	996.39	7,972.90	876.14	10,809.73	886.04	29,370.12	942.09
其他客户	洗地机	597.37	1,088.50	870.80	1,075.06	2,107.73	924.44	4,136.22	845.85	7,712.11	904.24
	吸尘器	558.33	625.65	1,211.15	128.63	533.01	447.90	751.55	450.03	3,054.04	231.92
	其他整机	1,284.94	239.71	1,073.31	168.84	1,495.66	188.13	1,904.09	250.58	5,758.00	211.18
	小计	2,440.63	358.84	3,155.26	190.27	4,136.40	362.21	6,791.85	479.69	16,524.15	337.48
总计		18,919.21	664.39	25,235.81	567.12	12,255.74	590.12	17,601.58	667.77	74,012.34	603.53

由上表可知，苏州尚腾公司2023年订单金额、平均单价较上期均有不同程度的下降，从而导致苏州尚腾公司销售收入下滑。其中，因为自2023年第三季度起，由于追觅调整与苏州尚腾公司业务合作方式，将原来由苏州尚腾公司负责部件采购并组装加工的OEM模式调整为追觅负责部件采购而苏州尚腾公司负责组装加工并收取加工费的合作方式，故平均单价下降较多。

## 2. 报告期在整机销量增加的情况下收入规模下滑的具体原因

### (1) 整机销售量增加

公司整机业务主体主要包括苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司，2023年越南SUNTONE公司销量上升，苏州尚腾公司销量下降，整机增量主要来自越南SUNTONE公司。2023年越南SUNTONE公司经过车间改造后，产能大幅提升，获取了大客户SHARK公司大量订单，因此产销量得到大幅提升。

苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司近两年整机销量详见下表：

公司	2023年	2022年	变动率
苏州尚腾	98.51	146.04	-32.55%
越南SUNTONE	145.13	59.85	142.49%
合计	243.64	205.89	18.33%

### (2) 收入规模下滑

苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司近两年整机收入情况详见下表：

公司	2023年度	占整机比例	2022年度	占整机比例
苏州尚腾	58,139.25	64.40%	96,508.84	86.56%
越南SUNTONE	32,141.40	35.60%	14,980.34	13.44%
合计	90,280.65	100.00%	111,489.19	100.00%

苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司近两年整机平均售价详见下表：

单位：元/台

公司	2023年	2022年	变动率
苏州尚腾	590.20	660.83	-10.69%
越南SUNTONE	221.47	250.30	-11.52%
合计	370.55	541.50	-31.57%

1) 2023年因市场竞争激烈，整机单位售价下行，苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司单位售价较2022年均有所下降；

2) 苏州尚腾公司的整机产品以洗地机为主，单位售价较高，越南SUNTONE公司的产品以吸尘器为主，单位售价较低。本期越南SUNTONE公司销量增长，苏州尚腾公司销量下降，拉低了公司整机平均售价。

综上，2023年公司整机销量增加收入规模下滑，主要系本期公司整机销售产品结构发生上述增减变化及整机售价普遍有所下降所致。

(二) 说明苏州尚腾报告期内业务开展是否存在行业政策、业务模式、信用政策等方面的重大变化，并结合收入确认、成本构成、费用摊销等因素，比较同行业可比公司情况，定量分析溢价收购少数股权后收入利润大幅下滑且背离前期分季度趋势的原因，是否存在前期收入确认不审慎、溢价收购少数股权期后退货等调节利润以推高收购估值的情况

1. 报告期内，苏州尚腾公司行业政策、业务模式、信用政策均未发生重大变化，具体分析如下：

(1) 公司行业政策

清洁电器产业链上游主要为清洁电器的零部件及配件生产企业，产业链中游主要为清洁电器整机生产企业，主要为国际各大清洁电器品牌代工企业，产业链下游主要为清洁电器品牌商。苏州尚腾公司属于中游清洁电器整机生产企业，近年来政府及相关部门积极出台了《关于促进绿色智能家电消费若干措施的通知》《关于恢复和扩大消费措施的通知》等一系列相关政策鼓励家用电器行业的发展，行业政策在报告期内未发生重大变化。

(2) 公司业务模式

1) 生产模式

公司清洁电器整机业务主要采用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；ODM模式主要是对于品牌商

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

公司清洁电器整机业务客户主要为国内外清洁电器知名品牌，公司销售人员利用软管及配件业务积累的优质客户资源进行开发并维护，主要通过邀请客户参观、试生产、洽谈订单等方式逐步获取客户的信赖及订单。在收到订单后，公司会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。

公司主要客户以往销售周期一般惯例情况如下：

公司名称	下单到交货	排产到交货
追觅	30-50天	14天
顺造	40-60天	14天
苏州简单有为科技有限公司（以下简称简单有为）	20-30天	12天
美的集团股份有限公司（以下简称美的）	约60天	10-15天

追觅切换到来料加工模式后，通常为提前三天下来料加工订单，下单到交货周期缩短至三天。

## (3) 信用政策

公司名称	2023年信用政策	2022年信用政策
追觅	开票后60天付款	开票后60天付款
顺造	开票后90天付款	开票后60天付款
简单有为	开票后60天付款	开票后60天付款
美的	开票后60天付款	开票后60天付款

由于苏州尚腾公司与主要客户顺造合作深入，2023年信用期有适当延长，从开票后60天付款变更为90天。

## (4) 与同行业上市公司对比

目前尚无与苏州尚腾公司业务完全相同的可比上市公司，选取清洁电器行业内下游客户亦为吸尘器品牌商的主要生产型上市公司比较如下：

公司名称	主营业务及主要产品	收入确认政策	成本构成项目	费用摊销政策
德昌股份（605555）	从事小家电及汽车 EPS 电机的设计、制造与销售业务，包括小家电 ODM/OEM 产品、家电电器电机及汽车电子助力转向系统	内销以公司交付产品并经客户签收或取得客户以结算单等形式确认；外销采用 EXW模式的，在客户指定承运人上门提货后确认；采用 FOB、CIF等贸易模式的，以产品发运后，办理完毕出口清关手续并取得装船单据时确认销售收入	直接材料74.19%；直接人工12.65%，制造费用13.16%[注]	机器设备按照5-10年折旧年限，残值率5%，年折旧率9.50-19.00%
富佳股份（603219）	主营吸尘器、扫地机器人等智能清洁类小家电产品及无刷电机等重要零部件的研发、设计、生产与销售，主要产品包括无线锂电吸尘器、有线吸尘器、多功能无线拖把、智能扫地机器人以及电机等	内销根据经客户确认收货的发货通知单确认；外销采用FOB模式，办理报关出口手续并取得提单后开票确认、采用EXW类模式，将货物交给客户指定的承运人时确认	直接材料90.79%；直接人工5.90%；制造费用3.31%	专用设备按照5-10年折旧年限，残值率0-10%，年折旧率9.00-20.00%
平均值	-	-	直接材料82.49%；直接人工9.28%；制造费用8.24%	-
苏州尚腾公司	清洁电器配件及整机的研发、生产与销售	内销依据公司交付产品并经客户签收确认；外销均为FOB模式，依据货运提单确认	直接材料84.34%；直接人工3.10%；制造费用12.56%	专用设备按照10年折旧年限，残值率5%，年折旧率9.50%

注：德昌股份（605555）成本构成项目仅选取吸尘器产品。

从上述表格可以看出，苏州尚腾公司收入确认政策和费用摊销政策方面与同行业上市公司基本一致。

成本构成项目相比，苏州尚腾公司制造费用占比较高，主要由于本期整机业务下滑，使得固定成本无法有效分摊。

## 2. 溢价收购少数股权后收入利润大幅下滑且背离前期分季度趋势的原因

苏州尚腾公司近三年财务数据如下：

项目	单位：万元		
	2023年末/度	2022年末/度	2021年末/度
<b>资产负债表</b>			
流动资产：			
货币资金	6,328.42	17,270.88	1,754.50
应收票据		2,319.04	8.00
应收账款	19,660.64	31,998.46	17,033.29
应收款项融资	61.56	3,457.40	
预付款项	116.01	141.83	155.64
其他应收款	99.07	108.69	27.78
存货	6,010.16	10,688.15	6,403.85

其他流动资产	226.15	12.00	
流动资产合计	32,502.01	65,996.44	25,383.05
非流动资产：			
固定资产	2,937.59	3,154.63	2,988.63
使用权资产	1,189.90	2,167.64	540.73
无形资产	687.03	790.76	939.22
长期待摊费用	96.63	193.80	220.11
递延所得税资产	270.79	659.79	2.14
其他非流动资产	79.13	9.18	39.98
非流动资产合计	5,261.07	6,975.80	4,730.81
资产总计	37,763.08	72,972.24	30,113.86
流动负债：			
应付票据	5,949.74		1,215.39
应付账款	21,493.56	57,929.91	21,363.05
预收款项			1,066.88
合同负债	566.07	341.14	
应付职工薪酬	488.29	842.68	576.19
应交税费	297.48	2,422.08	336.11
其他应付款	36.16	502.40	2,113.42
一年内到期的非流动负债	382.24	522.58	272.06
其他流动负债	58.72	2,483.67	
流动负债合计	29,272.26	65,044.46	26,943.11
非流动负债：			
租赁负债	875.47	1,513.94	140.08
非流动负债合计	875.47	1,513.94	140.08
负债合计	30,147.74	66,558.41	27,083.19
所有者权益：			
实收资本	3,813.36	3,813.36	3,813.36
资本公积	296.72	280.58	
盈余公积	350.31	231.78	
未分配利润	3,154.96	2,088.12	-782.69
所有者权益合计	7,615.34	6,413.83	3,030.67
负债和所有者权益总计	37,763.08	72,972.24	30,113.86

## 利润表

一、营业收入	86,789.86	114,921.38	33,289.75
减：营业成本	80,650.76	104,371.50	30,793.72
税金及附加	294.72	142.06	20.96
销售费用	353.96	280.21	83.98
管理费用	1,561.97	1,491.61	992.69
研发费用	2,739.57	3,462.59	1,070.23
财务费用	-56.01	37.95	94.03
加：其他收益	36.08	8.84	
投资收益（损失以“-”号填列）		0.36	
信用减值损失（损失以“-”号填列）	755.08	-917.55	-897.95
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-377.61	-1,376.47	-180.26
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-13.30		
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	1,645.13	2,850.64	-844.07
加：营业外收入	0.00	0.00	59.24
减：营业外支出	94.84	0.04	
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	1,550.29	2,850.60	-784.83
减：所得税费用	364.92	-251.98	-2.14
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	1,185.37	3,102.58	-782.69

## 现金流量表

一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	56,304.84	91,786.30	17,371.59
收到的税费返还	20.43	367.34	
收到其他与经营活动有关的现金	192.00	403.42	323.74
经营活动现金流入小计	56,517.27	92,557.06	17,695.33
购买商品、接受劳务支付的现金	51,711.90	60,344.02	13,684.90
支付给职工以及为职工支付的现金	9,044.73	10,346.13	3,780.27
支付的各项税费	3,284.15	1,400.27	9.02
支付其他与经营活动有关的现金	7,802.29	781.99	1,673.79
经营活动现金流出小计	71,843.07	72,872.39	19,147.97
经营活动产生的现金流量净额	-15,325.80	19,684.67	-1,452.65
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金		190.00	

取得投资收益收到的现金		0.36	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	173.98		
投资活动现金流入小计	173.98	190.36	
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	696.14	531.81	685.86
投资支付的现金		190.00	
投资活动现金流出小计	696.14	721.81	685.86
投资活动产生的现金流量净额	-522.17	-531.45	-685.86
三、筹资活动产生的现金流量：			
收到其他与筹资活动有关的现金			3,680.22
筹资活动现金流入小计			3,680.22
支付其他与筹资活动有关的现金	1,068.12	2,422.80	1,078.78
筹资活动现金流出小计	1,068.12	2,422.80	1,078.78
筹资活动产生的现金流量净额	-1,068.12	-2,422.80	2,601.45
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	0.66	94.96	-17.60
五、现金及现金等价物净增加额	16,915.42	16,825.39	445.34
加：期初现金及现金等价物余额	17,270.73	445.34	
六、期末现金及现金等价物余额	355.31	17,270.73	445.34

注：上述 2021 年、2022 年利润数据与原年度报告披露不一致之处，系因根据国家财政部规定对会计政策变更追溯调整所致。



所有者权益变动表

项目	2023年度									2022年度														
	实收资本 (或股本)	其他权益工具			资本公积	减： 库存股	其他综 合收益	专项 储备	盈余公积	未分配利 润	所有者权 益合计	实收资本 (或股本)	其他权益工具			资本公积	减： 库存股	其他综 合收益	专项 储备	盈余公积	未分配利 润	所有者权 益合计		
		优先 股	永续 债	其他									优先 股	永续 债	其他									
一、上年年末余额	3,813.36				280.58				230.57	2,075.10	6,399.61	3,813.36										-784.83	3,028.53	
加：会计政策变更									1.21	13.02	14.23											2.14	2.14	
二、本年年初余额	3,813.36				280.58				231.78	2,088.12	6,413.83	3,813.36										-782.69	3,030.67	
三、本期增减变动金额（ 减少以“-”号填列）					16.14				118.54	1,066.84	1,201.51				280.58							231.78	2,870.81	3,383.16
（一）综合收益总额										1,185.37	1,185.37												3,102.58	3,102.58
（二）所有者投入和减少 资本					62.02						62.02				251.80									251.80
1. 股份支付计入所有者 权益的金额					62.02						62.02				251.80									251.80
（三）利润分配									118.54	-118.54												231.78	-231.78	
1. 提取盈余公积									118.54	-118.54												231.78	-231.78	
（四）所有者权益内部结 转																								
（五）专项储备																								
（六）其他					-45.88						-45.88				28.78									28.78
四、本期期末余额	3,813.36				296.72				350.31	3,154.96	7,615.34	3,813.36			280.58							231.78	2,088.12	6,413.83

续上表

项目	2021年度										
	实收资本 (或股本)	其他权益工具			资本公积	减： 库存股	其他 综合 收益	专项 储备	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
		优先 股	永续 债	其他							
一、上年年末余额											
加：会计政策变更											
二、本年年初余额											
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	3,813.36								-782.69	3,030.67	
（一）综合收益总额									-782.69	-782.69	
（二）所有者投入和减少资本	3,813.36									3,813.36	
1. 所有者投入的普通股	3,813.36									3,813.36	
（三）利润分配											
1. 提取盈余公积											
（四）所有者权益内部结转											
（五）专项储备											
（六）其他											
四、本期期末余额	3,813.36								-782.69	3,030.67	

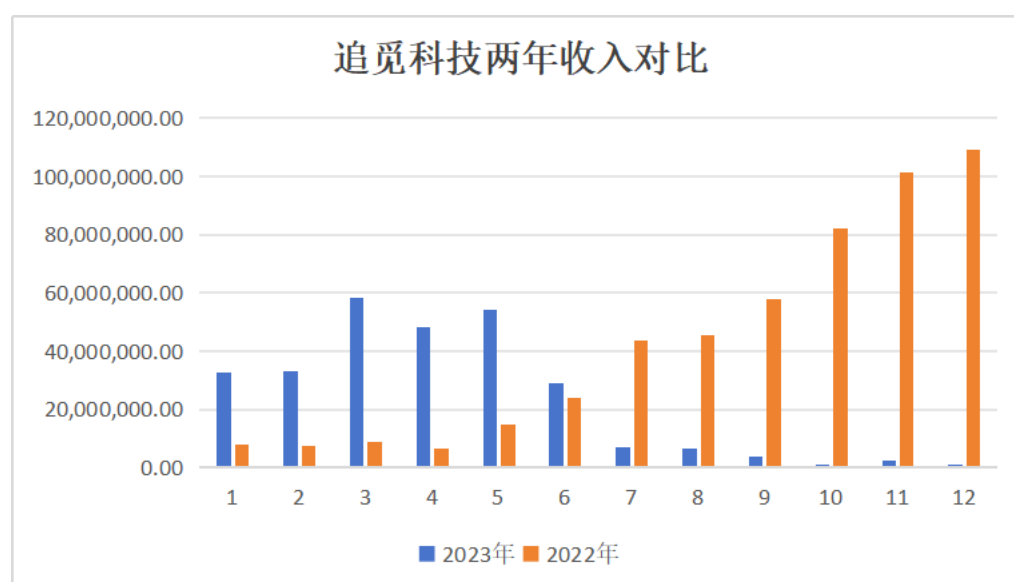
2023年度苏州尚腾公司实现营业收入8.68亿元，较上年同期下滑24.46%，2023年度实现净利润1,185.37万元，较上年同期下滑61.79%，主要原因系(1)客户追觅因自身战略调整，2023年第四季度减少并收回了整机代工业务，整机代工业务收入下降；(2)市场竞争加剧导致销售其他主要客户产品毛利率下降。

(1) 与追觅合作变化导致收入利润下滑较大

2023年第四季度客户追觅因自身战略调整原因，减少并收回了其整机代工业务，导致苏州尚腾公司产销量下降较大，并与前期分季度趋势出现背离。

苏州尚腾公司与追觅业务收入2023年较2022年相比减少了3.48亿元，近两年分月对比如下：

单位：元



从上图可以看出，2023年下半年追觅销售额开始逐步下降，受此变化影响，苏州尚腾公司2023年分季度收入趋势出现背离。

自2023年第三季度起，追觅和苏州尚腾公司调整了合作方式，由原来苏州尚腾公司负责部件采购并组装加工的OEM模式调整为追觅负责部件采购而苏州尚腾公司负责组装加工并收取加工费的合作方式，并以两个月作为试运行期。

公司评估追觅提出的方案后，认为该合作方式的调整不仅有利于保持苏州尚腾公司代工业务应有利润，还有利于降低苏州尚腾公司应收账款、存货居高的风险，减少财务费用支出，缓解苏州尚腾公司向二级供应商传递降本压力，规避涉入追觅潜在专利侵权纠纷。但经过近两个月的试运行后，发现该合作方式会使双方在物料质量损耗上无法明确责任且会发生物料供应脱节，因此公司与追觅再次沟通协商，要求双方恢复原来的合作方式。此时苏州尚腾公司已为追觅开发完成

了专用模具型号为W2306的H40洗地机项目，并完成了追觅H40洗地机640台OEM试产订单的销售，其中2023年12月份仍向追觅销售OEM模式下H40洗地机产品430台。但最终2023年第四季度，追觅减少并收回了其整机代工业务。由于客户追觅的业务变化，公司基于业务协同互补原则，将公司全资子公司苏州凯弘橡塑有限公司（以下简称苏州凯弘公司）由原来供应苏州尚腾公司用于追觅整机组装的配件业务，转为了由苏州凯弘公司直接供应追觅配件业务，由苏州凯弘公司承接了原来苏州尚腾公司的配件业务，且双方目前仍保持着配件业务合作关系，截至目前追觅仍然是公司的主要客户之一。

(2) 行业竞争加剧导致其他主要客户毛利率出现了下降

苏州尚腾公司近两年其他主要整机客户销售情况如下：

公司名称	2023年度			2022年度		
	整机收入	单价	毛利率	整机收入	单价	毛利率
顺造	19,936.25	932.61	5.47%	24,815.30	1,157.09	8.70%
简单有为	8,448.52	743.35	6.89%	4,183.40	408.23	12.13%
美的	2,848.65	180.26	-1.16%	6,036.66	242.28	4.90%

由上表可知，其他整机客户由于市场竞争加剧销售价格下降以及订单减少导致固定成本无法有效分摊等原因，毛利率较上年出现了不同幅度的下降。上述表中简单有为因产品结构变化，由布艺清洗机逐渐过渡到洗地机等产品，故平均单价有所上升。

综上所述，苏州尚腾公司2023年度收入下降主要系因客户追觅上述合作变化，使得整机代工业务收入下降；2023年度净利润下降主要系整机代工业务收入下降，以及市场竞争加剧，导致销售其他主要客户产品毛利率下降所致。受此影响，苏州尚腾公司2023年度未达到坤元资产评估有限公司出具的《金华春光橡塑科技股份有限公司拟收购股权涉及的苏州尚腾科技制造有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估说明》（坤元评报〔2023〕1-25号）（以下简称“1-25号评估说明”）预测的营业利润。

### 3. 苏州尚腾公司相关风险提示

#### (1) 市场竞争风险

2023年苏州尚腾公司所处行业终端市场竞争加剧，新入品牌持续增加，客户降本需求传递导致其产品售价下降，毛利减少。若未来经济环境持续低迷、消费

需求恢复不及预期、市场竞争加剧导致价格进一步下降或行业政策及下游市场出现重大不利变化，则苏州尚腾公司存在经营业绩进一步下滑或亏损的风险。

#### (2) 市场开拓风险

苏州尚腾公司所处行业客户大多是国内外知名小家电品牌商，一般其对新供应商需要经过严苛的考评和认证后，才能进入客户供应商名录，新客户开拓周期较长，且实际订单获取份额还需经历新客户对产品性能、合格率、交货稳定性、小批量出货等方面的长期考察，才能逐渐提升。因此，如果苏州尚腾公司在新客户开拓过程中出现某些不利因素的影响，可能会导致其市场开拓进度不及预期或最终无法有效开拓新客户的风险，进而存在对苏州尚腾公司经营业绩造成不利影响的风险。

#### (3) 客户集中度较高的风险

由于苏州尚腾公司客户集中度相对较高，若未来客户下游行业出现新的替代产品或行业竞争加剧或主要客户自身经营出现下滑或经营策略或模式调整等情形，则存在主要客户减少采购规模甚至丢失主要客户而给公司经营业绩带来不利影响的风险。同时，由于苏州尚腾公司主要采用赊销的形式向客户销售产品，因此其应收账款保持在较高水平且集中度较高。若未来苏州尚腾公司主要客户出现导致还款能力下降的因素，则存在应收账款难以及时收回和增加计提信用减值的风险，进而存在对苏州尚腾公司经营业绩造成不利影响的风险。

#### (4) 新品开发迭代的风险

苏州尚腾公司目前待量产新品实际能获得订单效果还需客户市场去进一步验证。公司在新品开发时虽然已考虑了市场前瞻性需求，但由于新品开发周期一般至少6到8个月，长达1年，而吸尘器清洁电器市场更新迭代速度又比较快，因此对于新品开发进度、待量产新品的客户订单实际获取情况尚存在较大不确定性风险。

根据公司年审会计师执行的如本回复二（六）所述的审计程序，年审会计师认为苏州尚腾公司不存在前期收入确认不审慎、溢价收购少数股权期后退货等调节利润以推高收购估值的情况。

(三) 补充披露报告期内苏州尚腾前五名供应商和客户具体情况，包括关联关系、订单安排、采购或销售金额、回款情况等，说明是否存在利益倾斜的情况，其经营模式和能力是否具备可持续性

1. 前五名客户和供应商具体情况

(1) 前五名客户情况

序号	公司名称	关联关系	订单安排	2023年度主营业务收入（万元）	占比	回款情况（截止2024年4月30日）
1	追觅科技（苏州）有限公司	无	以销定产，根据订单制定生产计划	27,837.24	33.60%	2023年销售额全部完成回款
2	北京顺造科技有限公司	无	以销定产，根据订单制定生产计划	22,788.29	27.50%	2023年销售额已回款95.09%
3	金华春光橡塑科技股份有限公司	合并内关联方	通过春光科技出口至集团海外子公司SUNTONE TECHNOLOGY COMPANY LIMITED（以下简称越南SUNTONE），对应终端客户为SHARK集团	16,477.90	19.89%	2023年销售额全部完成回款
4	苏州简单有为科技有限公司	无	以销定产，根据订单制定生产计划	8,652.73	10.44%	2023年销售额全部完成回款
5	美的集团股份有限公司	无	以销定产，根据订单制定生产计划	2,908.26	3.51%	2023年销售额全部完成回款
小计				78,664.41	94.94%	

由上表可知，苏州尚腾公司前五大客户中除春光科技外，与其余客户不存在关联关系，且回款情况良好。

(2) 前五名供应商情况

序号	公司名称	关联关系	采购内容	订单安排	2023年度不含税采购额（万元）	占当期采购额比例
1	苏州凯弘橡塑有限公司	合并内关联方	地刷、滚刷等清洁电器配件	签订框架协议，采购数量以实际订单为准	14,371.98	17.80%
2	星德胜科技（苏州）股份有限公司	无	电机等清洁电器配件	签订框架协议，采购数量以实际订单为准	5,609.08	6.95%
3	东莞市威利电机有限公司	无	地刷电机组件、吸尘器电机	签订框架协议，采购数量以实际订单为准	3,526.59	4.37%
4	苏州冬宝光电科技有限公司	无	水箱箱体、污水筒体、清水箱上盖等清洁电器配件	签订框架协议，采购数量以实际订单为准	3,234.39	4.01%
5	福建飞毛腿动力科技有限公司	无	电池包组件等清洁电器配件	签订框架协议，采购数量以实际订单为准	2,878.14	3.56%
小计					29,620.19	36.68%

由上表可知，苏州尚腾公司供应商集中程度不高，除公司全资子公司苏州凯弘公司以外，未见关联关系。

在供应端，市场上可选用的供应商较多，可根据不同产品项目选择不同的供应商。因此，苏州尚腾公司在选择供应商时，会结合生产需求、采购价格综合考

量，不存在依赖供应商的情况。前五大主要供应商均签订了采购框架协议，框架协议精神均为长期合作。

## 2. 关联交易定价公允，不存在利益倾斜

(1) 2023年，苏州尚腾公司与公司关联方存在购销交易情况如下：

单位：万元

采购方	销售方	交易额 (不含税)	交易内容	与本公司的关系
苏州尚腾	苏州凯弘	13,144.40	地刷、滚刷等清洁电器配件	本公司之全资子公司
苏州尚腾	春光科技	1,502.77	零星物料	本公司
春光科技	苏州尚腾	16,633.51	吸尘器配件	本公司
苏州凯弘	苏州尚腾	1,290.44	吸尘器配件	本公司之全资子公司
越南SUNTONE	苏州尚腾	405.14	零星物料	本公司之全资子公司

2022年，苏州尚腾公司与公司关联方存在购销交易情况如下：

单位：万元

采购方	销售方	交易额 (不含税)	交易内容	与本公司的关系
苏州尚腾	苏州凯弘	10,243.92	地刷、滚刷等清洁电器配件	本公司之全资子公司
苏州尚腾	春光科技	592.08	零星物料	本公司
春光科技	苏州尚腾	9,846.60	吸尘器配件	本公司
苏州凯弘	苏州尚腾	672.05	吸尘器配件	本公司之全资子公司
越南SUNTONE	苏州尚腾	93.84	零星物料	本公司之全资子公司

苏州尚腾公司与本公司及本公司全资子公司间的购销，主要分为零星物料及清洁电器配件、吸尘器配件。其中，零星物料总体交易金额较小，交易原因一般为销售方有适当的业务资源，可以购入需求方急需的材料或小批量物料采购，则由对方代为采购。对于购销金额较大的交易，具体情况分析如下：

### 1) 苏州尚腾公司向苏州凯弘公司采购情况

#### ① 购销合理性说明

苏州凯弘公司主营业务为清洁电器软管及配件的生产和销售，苏州凯弘公司与苏州尚腾公司形成上下游关系，苏州凯弘公司为苏州尚腾公司提供地刷、滚刷等清洁电器配件，上述交易符合苏州凯弘公司的主营业务特征，且同时也符合了公司收购苏州尚腾公司整合上下游业务，整合产业资源、提升协同互补效应、增强公司持续盈利能力及竞争力的初衷。

## ② 购销定价公允性说明

根据双方签订的《物资采购协议书》之产品价格部分说明：(1) 零部件的价格由甲乙双方（甲方为苏州尚腾公司，乙方为苏州凯弘公司）本着公平、公正原则协商确定，在同等质量的前提下采用比价定价、核价定价或竞价定价。如属通用产品或与其他产品具有价格可比性的，乙方保证以其对外供货的最低价格与甲方核算；(2) 对一些原材料价格波动较大的零部件，按甲方比价采购规定进行零部件价格的核算和调整，因此，双方的交易价格系根据公平、公正原则协商确定。

2023年，苏州凯弘公司向苏州尚腾公司的销售毛利率为8.03%，与苏州凯弘公司前五大客户平均毛利率8.44%基本一致。2022年，苏州凯弘公司向苏州尚腾公司的销售毛利率为8.26%，与苏州凯弘公司前五大客户平均毛利率8.67%基本一致。

苏州凯弘公司2023年前五大客户具体情况如下：

公司	2023年度		
	销售额（万元）	销售占比	毛利率
苏州尚腾科技制造有限公司	13,144.40	30.52%	8.03%
江苏美的清洁电器股份有限公司	7,787.67	18.08%	8.83%
追觅创新科技（苏州）有限公司	8,459.06	19.64%	8.65%
添可智能科技有限公司	2,106.97	4.89%	8.62%
苏州普发科技有限公司	1,414.66	3.28%	8.61%
小计	32,912.75	76.41%	8.44%

苏州凯弘公司2022年前五大客户具体情况如下：

前五大客户	2022年度		
	销售额（万元）	销售占比	毛利率
江苏美的清洁电器股份有限公司	10,908.15	32.22%	8.90%
苏州尚腾科技制造有限公司	10,250.47	30.27%	8.26%
莱克电气股份有限公司	2,511.37	7.42%	8.95%
Shinhung Global	2,046.20	6.04%	8.97%
苏州普发科技有限公司	1,478.54	4.37%	8.99%
小计	27,194.73	80.32%	8.67%

在清洁电器代工行业，物料客制化程度较高，通用性材料较少，故难以寻找相同物料比较单价。对于关联采购，苏州尚腾公司采用与其他供应商相同的核价方法，采用市场化定价原则，即材料价格+加工费+其他合理费用，该采购定价模式与其他供应商具有一贯性，不存在定价不公允的情况。

## 2) 苏州尚腾公司向春光科技销售情况

### ① 购销合理性说明



苏州尚腾公司向春光科技销售吸尘器配件，其实质系销售给公司全资子公司越南SUNTONE公司。依托于苏州尚腾公司在国内丰富的供应商资源和采购渠道，越南SUNTONE公司吸尘器整机组装所需的物料，通过苏州尚腾公司采购可以提高采购便捷程度，并且具备一定的价格优势。

由于越南SUNTONE公司资金实力不足，为不影响苏州尚腾公司正常独立开展业务，因此由春光科技先向苏州尚腾公司采购并按时付款，后再由春光科技出口给越南SUNTONE公司。越南SUNTONE公司终端产品主要销售给SHARK公司，与苏州尚腾公司客户群体、具体产品不同。

## ② 定价公允性说明

2023年，苏州尚腾公司向春光科技销售的销售毛利率为5.34%，2022年，苏州尚腾公司向春光科技销售的销售毛利率为4.57%，苏州尚腾公司主要起到提供采购渠道作用，并不需要对货物进行二次加工。此类交易涉及的货物定制化程度较高，难以寻找苏州尚腾公司同类产品比价。苏州尚腾公司与本公司约定，按照采购价款的5%作为销售毛利额，该毛利额作为苏州尚腾公司提供渠道支持、协调采购的利润。实际执行中，由于物料实际采购价格略有波动，使得实际毛利略低于约定值。2023年，该约定一贯执行，且该类转卖业务毛利率显著低于苏州尚腾公司整体毛利率7.07%，毛利水平较为合理。考虑到苏州尚腾公司2023年的费用率为5.30%，与苏州尚腾公司向春光科技的销售毛利率5.34%接近，2022年，该约定一贯执行，且该类转卖业务毛利率显著低于苏州尚腾公司整体毛利率9.18%，毛利水平较为合理。考虑到苏州尚腾公司2022年的费用率为4.59%，与苏州尚腾公司向春光科技的销售毛利率4.57%接近，因此，不存在向苏州尚腾公司输送利益的情况，相反的，越南SUNTONE公司依托于春光科技的资金和苏州尚腾公司的采购资源，发挥协同效应，提升了越南SUNTONE公司的经营实力，开发了客户SHARK公司。综上，该销售定价模式具有合理性，不存在定价不公允的情况。

## 3) 苏州尚腾公司向苏州凯弘公司销售情况

追觅收回其整机代工业务后，基于协同互补原则，公司将苏州凯弘公司由原来供应苏州尚腾公司用于追觅整机组装的配件业务，转为了由苏州凯弘公司直接供应追觅配件业务，由苏州凯弘公司承接了原来苏州尚腾公司的配件业务，因此苏州尚腾公司将仍有使用价值的尚未使用的用于追觅机型的物料销售给苏州凯弘公司，由苏州凯弘公司陆续结算消化。

综合上述分析，苏州尚腾公司与公司或公司关联方存在的购销交易均具备合理的交易原因，相关定价公允，不存在通过业务分配等向苏州尚腾公司倾斜利益的情况。

(2) 苏州尚腾公司主要客户和供应商与公司的客户、供应商重合情况说明

2023年，苏州尚腾公司前五大供应商与公司供应商未见重复，前五大客户与公司客户存在重合的情况如下：

单位：万元

客户名称	苏州尚腾销售额	苏州尚腾销售产品类型	本公司销售额	本公司销售产品类型
追觅	27,901.57	洗地机	287.39	清洁软管
简单有为	8,977.57	吸尘器及其他整机	1.37	清洁软管
美的	2,908.26	吸尘器及其他整机	1,767.79	清洁软管、配件

由上表可以看出，苏州尚腾公司主要客户与本公司客户虽有重合，但是销售产品的类型并不相同，各方销售均系基于各自业务类型独立承接的订单，且本公司与苏州尚腾公司的重合客户交易金额较小，不存在公司通过业务分配等向苏州尚腾公司倾斜利益的情况。

### 3. 经营模式和能力具备可持续性

苏州尚腾公司除追觅外其他主要整机客户三年整机销售情况如下：

单位：万元、元/台

公司名称	2023年度			2022年度			2021年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
顺造	19,936.25	932.61	5.47%	24,815.30	1,157.09	8.70%	7,918.72	1,465.43	10.63%
简单有为	8,448.52	743.35	6.89%	4,183.40	408.23	12.13%	2,286.49	334.08	24.03%
美的	2,848.65	180.26	-1.16%	6,036.66	242.28	4.90%	45.45	142.62	-31.50%

如上表所示，苏州尚腾公司与顺造2022年收入大幅增长，主要系洗地机整机代工业务增长，2023年虽有所回落，但仍维持在较高水平。2021年仅有两款单价较高的产品，2022年起陆续推出部分低价机型，平均售价有所降低。与简单有为收入逐年增长，2021年时仅有布艺清洗机产品，2022年起增加了洗地机等产品，平均单价有所上升。美的产品包括扫地机、除螨仪，2023年由于苏州尚腾公司收入下降，固定成本无法有效分摊影响，毛利率有所降低。

虽然客户追觅因自身战略调整原因，2023年第四季度减少并收回了其整机代工业务，但却增加了与公司全资子公司苏州凯弘公司的配件业务合作，目前追觅仍然是公司的主要客户之一；客户顺造于2021年6月与苏州尚腾公司签订框架合同，首次签约合同有效期一年，顺延两年；简单有为于2021年5月与苏州尚腾公司签订框架合同，合同长期有效；美的于2021年9月与苏州尚腾公司签订框架合同，有效期五年。

苏州尚腾公司与个别客户的合作变化系正常的商业变动，其经营模式和能力具备可持续性。苏州尚腾公司与其他客户仍有一定体量的业务保持。苏州尚腾公司正积极推进与老客户新品开发工作，加深合作关系。同时不断开拓新客户和市场，并密切关注市场行情变动及时做出调整。目前公司在整机代工业务领域具备较强的资金规模、技术实力及经验优势，凭借其优势，预计未来可以吸引更多品牌及相关领域的业务。

#### **（四）结合交易条款和交易实质，说明前期是否应根据协议约定的回购义务确认金融负债，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定**

根据《企业会计准则第37号——金融工具列报》，如果一项合同使发行方承担了以现金或其他金融资产回购自身权益工具的义务，即使发行方的回购义务取决于合同对手方是否行使回售权，发行方应当在初始确认时将该义务确认为一项金融负债，其金额等于回购所需支付金额的现值。

根据《监管规则适用指引——会计类第3号》3-5，非同一控制下企业合并中，如果购买方存在对少数股东的远期收购义务，在合并财务报表中，企业承担了一项不能无条件避免的支付现金以回购自身权益工具的合同义务，在合并日应将该项回购义务确认为一项金融负债，金额为回购义务所需支付金额的现值。企业应根据合同条款的具体约定，判断少数股东权益是否实质上仍存在并进行相应会计处理。如果相关事实表明少数股东实质上仍享有普通股相关权利和义务，则在合并财务报表中应继续确认少数股东权益，企业确认上述金融负债的同时应冲减资本公积（资本公积不足冲减的，冲减留存收益）。反之，如果少数股东不具有普通股相关权利和义务，如不享有表决权、分红权、股票增值收益权等，则在合并

财务报表中不应再继续确认少数股东权益，而应将上述金融负债视为合并成本的一部分。

根据收购协议，公司存在对少数股东的远期收购义务，且相关事实表明少数股东实质上仍享有普通股相关权利和义务，因此，公司在合并日应将该回购义务确认为一项金融负债，金额为回购义务所需支付金额的现值，在合并财务报表中继续确认少数股东权益，在确认上述金融负债的同时应冲减资本公积（资本公积不足冲减的，冲减留存收益）。

由于收购路径存在十几种的演变可能，收购比例在0-45%之间，苏州尚腾公司未来的经营状况和业绩无法可靠估计，相应的，金融负债金额也难以预计，因此，公司以0作为金融负债的最佳估计。

具体分析如下：

#### 1. 收购协议的约定

“剩余45%股权由公司分三年于苏州尚腾业绩考核期每一期期满后按照约定条件平均分期予以收购，剩余股权收购价格按照业绩考核期每一期考核利润的10倍作为定价原则，具体每一期触发收购的条件为：

1. 2021年业绩满2,000万元，春光科技有义务收购15%股权，业绩未满足则不收购；

2. 2022年业绩满2,000万元，春光科技有义务收购15%股权（若2021年未满足2000万，本年满则收购30%）；

3. 2023年度考核利润为正，春光科技有义务收购剩余股权。”

“无论如何，任一业绩考核期的考核利润超过2,000万的，甲方有权（但无义务）按照当期考核利润的10倍作为目标公司整体估值收购目标公司剩余全部股权。”

#### 2. 收购可能性分析

公司与少数股东的收购条款系正常商业谈判的结果，既考虑了维护上市公司权益保障广大投资者利益，以最小代价作为试错成本，同时又充分激励了少数股东，为上市公司争取最大发展机会。

清洁电器小家电整机代工领域是属于充分竞争的行业，由于公司初次切入，存在着较大的经营风险，设置的收购条款并非业绩考核，而是商业博弈，公司已

经做好了投资失败的准备，即最终只付出55%股权收购对价的成本尝试进入该行业。

公司收购苏州尚腾少数股权的交易是附带条件成就的合同，其结果具有不确定性。根据合同约定，公司最终存在收购少数股权比例为0的可能。

从事后看，由苏州尚腾公司2021-2023年的财务数据可知，其经营风险与机遇并存，经营波动较大，详见下表：

单位：万元

项 目	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	86,789.86	114,921.38	33,289.75
净利润[注]	1,185.37	3,102.58	-782.69

注：上述2021年、2022年利润数据与原年度报告披露不一致之处，系因根据国家财政部规定对会计政策变更追溯调整所致。

公司并无必然收购的预期，同时受各种场内外因素影响，交易完成不确定性较大。由于苏州尚腾成立时间较短，经营业绩波动较大，无法准确合理估计，因此，公司在合并日将0作为对该远期收购少数股东义务金融负债的最佳估计。

**（五）公司在苏州尚腾业绩考核期尚未结束即高溢价收购标的公司剩余全部少数股权，且未要求交易对方对未来业绩作出补偿安排，请结合苏州尚腾后续业绩变脸的情况说明上述安排是否损害公司和中小股东利益，是否通过交易安排向苏州尚腾原股东及关联方输送利益，相关决策是否审慎**

1. 收购苏州尚腾公司履行的决策程序及协议情况

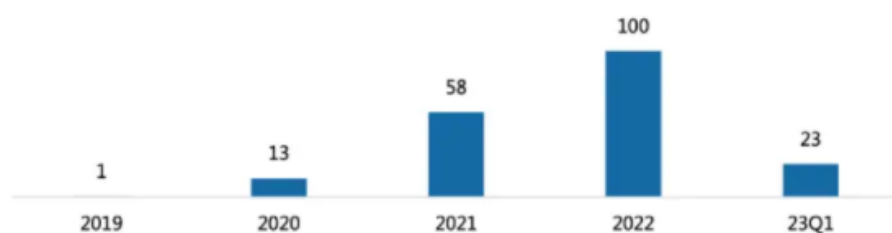
(1) 2020年12月16日、2021年1月6日公司分别召开第二届董事会第五次会议、2021年第一次临时股东大会，决议通过了《关于收购苏州海力电器有限公司相关业务资产的议案》，并签订了《苏州海力电器有限公司相关业务资产的收购协议》（以下简称首次收购协议），公司决定以现金2,000万元首次收购目标公司55%股权，并约定目标公司剩余45%股权原则上由甲方于业绩考核期每一期期满后按照本协议的约定平均分期予以收购，收购价格按照业绩考核期每一期考核利润的10倍市盈率估值。若任一期的付款先决条件未能达成的，甲方当期不支付收购价款，当期收购目标公司股权事宜自动转化为后一期付款安排。同时也约定若任一业绩考核期的考核利润超过2,000万元的，甲方有权（但无义务）收购目标公司剩余全部股权。

(2) 2022年度经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，苏州尚腾公司当年扣非后净利润已超2,000万元，因此根据上述首次收购协议约定公司有收购苏州尚腾剩余全部股权的选择权。2023年6月7日、2023年8月8日公司分别召开第三届董事会第九次会议、2023年第二次临时股东大会，决议通过了《关于收购控股子公司苏州尚腾科技制造有限公司45%股权暨关联交易的议案》，同意以人民币138,763,607.94元收购苏州尚腾剩余45%股权。

## 2. 收购苏州尚腾剩余股权时的行业背景较好

(1) 行业市场背景：据奥维云网统计清洁电器洗地机市场从2020年兴起，连续三年实现高增长，其中2023年1-11月国内洗地机零售额112亿元，同比增长23%，零售量459万台，同比增长45%。从公司决策收购苏州尚腾公司剩余股权的时点来看，整个洗地机市场发展前景较好。

2019-2023Q1 中国洗地机零售额走势（亿元）



数据来源：奥维云网（AVC）全渠道推总数据

2019-2023Q1 中国洗地机零售额走势（万台）



数据来源：奥维云网（AVC）全渠道推总数据

(2) 收购剩余股权时苏州尚腾公司的经营情况良好

2021年苏州尚腾公司抓住市场机遇，将其产业结构重心逐步转向洗地机业务，随着主要客户在洗地机市场占有率迅速提升，带动了苏州尚腾公司整机代工业务经营规模及业绩大幅提升。

收购剩余股权时苏州尚腾公司主要财务情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-5月	2022年 1-5月	2023年1-5 月同比增长	2022年	2021年	2022年同 比增长
营业收入	42,895.30	19,437.30	120.69%	114,921.38	33,289.75	245.22%
营业成本	39,555.21	18,274.83	116.45%	104,371.50	30,793.72	238.94%
毛利额	3,340.09	1,162.47	187.33%	10,549.88	2,496.03	322.67%
净利润[注]	863.39	272.85	216.43%	3,102.58	-782.69	-

注：上述2021年、2022年利润数据与原年度报告披露不一致之处，系因根据国家财政部规定对会计政策变更追溯调整所致。

从上表可以看出，苏州尚腾公司2021年、2022年、2023年1-5月营业收入、净利润水平较上年同期比较，均呈现迅速上涨趋势。

自首次收购苏州尚腾公司后，经过近两年努力，其在原有业务基础上已建立了一支经验丰富、掌握行业技术和生产工艺，能快速响应客户需求的研发团队。苏州尚腾公司研发技术能力得到不断提升。为应对当时快速增长的经营需求，苏州尚腾公司当时不仅扩大了经营场地、增加了生产线，而且还相应增加了生产、工程、开发及管理配置，经营方面均已呈现出了较好的发展态势。

### (3) 首次收购协议背景

公司首次收购苏州尚腾55%股权以及2023年收购剩余全部股权，前后两次收购定价方式都已在首次收购协议中做了明确约定。其中对于剩余的45%股权已在首次收购协议中约定了定价原则以及收购触发条件，公司与交易对方未在首次收购协议中约定对未来业绩补偿的条款。

2022年度经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，苏州尚腾公司当年扣非后净利润已超2,000万元，因此根据首次收购协议约定，公司当时有义务收购苏州尚腾30%的股权，也有提前收购苏州尚腾剩余15%股权的选择权，即合计有权利选择一次性收购苏州尚腾45%的全部股权。

### 3. 收购苏州尚腾公司剩余全部股权的主要原因

(1) 公司对未来清洁电器整机业务发展前景有信心。苏州尚腾公司主营业务符合国内清洁电器吸尘器行业市场发展趋势，特别其主打洗地机整机产品更是清洁电器行业中近几年增长最快的品类。

(2) 公司发展战略需要。在首次收购苏州尚腾公司之前，公司主要从事清洁电器吸尘器软管配件业务，虽然公司在软管领域深耕几十年，拥有较强的竞争力，但随着国内清洁电器持续创新发展，生产技术逐步成熟，如手持吸尘器、洗地机、扫地机器人等各类新型清洁电器先后兴起，对公司软管业务构成了一定挑战，同时考虑到吸尘器软管只是吸尘器部件中的细分行业。对此，2020年公司有了向吸尘器小家电整机代工业务发展的战略规划。公司软管配件与整机业务之间属于产业上下游关系，具有较好的产业协同性，因此公司希望通过不断做大做强整机业务平台，由原来软管配件二级供应商向以内部采购为主的整机代工业务一级供应商转变，增强业务主动权，并以整机业务为平台不断延伸产业链，丰富公司产品种类，提高竞争力和盈利能力，为公司持续健康发展提供支撑。自公司2021年首次收购苏州尚腾公司控股权后，随着其在行业内知名度和技术实力不断提升，公司认为控股子公司苏州尚腾公司就是国内最适合的现有整机平台。

(3) 履行首次收购协议义务，避免未来支付更高收购对价。苏州尚腾公司2022年经审计扣非后净利润已超过2,000万元，根据首次收购协议的约定，公司有义务收购苏州尚腾30%的股权，同时也有权利选择一次性收购苏州尚腾45%的全部股权，即有权利提前收购苏州尚腾剩余15%的股权。公司基于当时行业市场和苏州尚腾公司呈现出的良好发展态势，预期其盈利能力将会进一步提升，而根据首次收购协议约定的定价原则，后续苏州尚腾15%股权的收购价格也很有可能会进一步提高。因此公司本着维护公司和全体股东利益考虑，为避免在后一期收购苏州尚腾15%股权时出现更高溢价，所以公司决定选择行使一次性收购苏州尚腾45%的股权，也就是公司在履行收购苏州尚腾30%股权义务的同时提前收购苏州尚腾剩余15%股权。

#### 4. 苏州尚腾公司业绩下滑主要原因

(1) 2023年受宏观经济环境影响，全球经济增速放缓，消费需求疲软导致市场竞争加剧，客户降本需求进一步提高，特别是下半年行业内普遍承受着较大的降价压力，苏州尚腾公司作为清洁电器品牌客户一级供应商面临的降价压力也较大。这也导致了苏州尚腾公司整机售价下降。



(2) 公司自2021年首次收购苏州尚腾公司以来至今仅约三年时间,与同行业中如德昌股份、富佳股份等规模企业相比,沉淀和积累的时间还比较短。目前公司整机业务的主要部件还是以外购为主,生产流程为组装产线上工人将各个外购组件组装为整机。公司内销软管配件和整机业务之间的协同性以及整机部件自制率还有待提升,要实现以内部采购为主的战略目标还需要更多时间去逐步布局和积累。同时由于公司其他子公司已有配件业务,为避免重复投资,苏州尚腾公司内部没有建立自给产业链,其本身并不生产主要部件产品,对于自制件的内部采购主要通过公司及其他子公司供应,因此软管配件内部销售产生的业绩并未直接体现在苏州尚腾公司中,这也是苏州尚腾公司整机代工业务毛利率水平一直较低的主要原因。因此,相对其他已在企业内部建立了深度自给供应链的规模化整机企业来说,苏州尚腾公司在面对客户持续降价时,对其业绩下降的波动也更为敏感。

(3) 2023年第四季度追觅因自身战略调整,减少并收回了其整机代工业务,使得整机代工业务收入下降。另一方由于苏州尚腾公司业务订单下滑产能未能有效利用,导致固定成本无法有效分摊。

综合上述,苏州尚腾公司主要受市场竞争加剧、整机代工业务售价下降、毛利率较低、销量下滑以及固定成本未能有效分摊等影响,使得2023年苏州尚腾公司毛利额减少4,410.78万元。

#### 5. 收购苏州尚腾公司剩余股权后所取得的成效以及应对措施

(1) 面对不断变化发展的市场情况,对于收购苏州尚腾公司为全资子公司,公司是以长远以及整体发展的眼光来看待的,是以打造公司未来清洁电器吸尘器业务整合平台的战略高度去考虑的,对于公司未来战略布局以及未来战略目标的实现具有重要意义。2023年度公司软管配件业务合计实现营业收入9.17亿元,较2022年度增长13.72%,其中就有苏州尚腾公司整机业务对软管配件业务的带动作用。同年公司通过全资孙公司苏州弘顺智能电气有限公司开始逐渐进入吸尘器电机业务领域,目前已经逐渐开始吸尘器电机量产并计划自产自销。虽然公司吸尘器电机业务目前尚处于起步阶段,对公司整体经营业绩影响还比较小,但这却是吸尘器的核心部件,也是公司提升未来核心竞争力的重要举措之一,从中也可以看出公司对于未来发展的布局方向。未来公司将会继续根据市场及公司实际发展情况,围绕吸尘器整机业务平台,延伸产业链,适时不断地扩大产品种类,以实

现整机部件内部采购为主的战略目标。而这一重要战略目标的实现，首先就离不开苏州尚腾公司的整机业务平台，同时为了实现这一目标，公司及苏州尚腾公司也需要更多的时间去不断积累和布局。

(2) 公司收购苏州尚腾公司后，研发和技术能力得到了进一步提升，2023年下半年苏州尚腾公司首次通过了高新技术企业认定，拥有专利数量从首次收购时75项增加到至今126项，其中发明专利由首次收购时3项增加到至今13项，正在申请中的各类专利合计114项。公司整机技术研发能力得到有效提升。在整机新品开发方面逐渐向ODM模式倾斜，通过提高ODM模式比例不仅可以在新品开发过程中积累属于自己的知识产权，还可以有效增强未来整机业务拓展的主动性。经统计苏州尚腾公司从2024年初至今已量产的各类洗地机、吸尘器、除螨仪、布艺清洗机新品合计有9个，待量产的新品合计有4个，已立项正在开发中的新品合计有18个（其中有2个是为越南SUNTONE公司开发）。

#### (3) 苏州尚腾公司积极拓展新客户

公司将在继续巩固软管配件客户资源的基础上，积极利用公司在清洁电器领域积累的良好口碑和信誉度，努力向吸尘器整机业务领域导入优质品牌客户。包括增加对已有客户的新品推荐数量和频率、加快新客户新品开发进度、增加新品立项开发计划、积极参加展会引入品牌商洽谈和邀请品牌商来现场参观考察等具体措施。2023年下半年至今公司逐渐量产的新客户有：LG、苏泊尔、博世等知名品牌客户。

#### (4) 公司在行业内知名度进一步提升

随着苏州尚腾公司近几年业务快速发展和技术实力的不断提升，有效提升了公司在行业内的整机业务知名度。在供应商层面，公司业务规模大幅提升，提高了供应商的合作积极性，增强了公司对供应商的议价能力；在客户层面，公司在国内洗地机业务的创新开发能力以及质量口碑不断得到客户认可，并以此为导向积极向海外越南SUNTONE公司引入新客户，为未来越南清洁电器生产基地项目做客户资源储备。

### 6、关于收购苏州尚腾的结论

公司2023年收购苏州尚腾剩余45%股权，其中30%股权是根据首次收购协议履行收购义务，另外15%股权是根据首次收购协议约定提前收购。公司收购苏州尚腾剩余股权是基于公司未来发展战略布局的需要，并审慎考虑分析了行业市场情

况、苏州尚腾公司当时良好的经营状况，也考虑了公司现金流以及资金支付能力，并聘请了坤元资产评估有限公司和天健会计师事务所（特殊普通合伙）对交易标的进行了资产评估和审计，履行了必要的决策程序。对于交易对方不同意约定业绩补偿安排，公司当时也研究分析了可能会面临的相关风险并予以提示。通过公司对当时行业市场情况、苏州尚腾公司近两年的发展态势和在手订单等具体情况审慎研究后，公司当时认为是有充分依据可以预期苏州尚腾公司2023年业绩有很高可能性会保持增长态势，经营业绩发生大幅下滑的可能性较低，为此公司决定在履行收购苏州尚腾30%股权义务的同时，为避免下一期支付更高对价，决定对剩余的15%股权进行提前收购。

假设公司没有对苏州尚腾剩余15%股权进行提前收购，而是分阶段收购。则根据首次收购协议约定和定价原则，2024年公司应按苏州尚腾公司2023年度扣非后净利润12,574,335.27元的10倍估值对剩余15%股权进行收购，与2023年已实际实施的提前收购苏州尚腾15%剩余股权价格情况对比如下：

单位：万元

已实际实施的提前收购情况	项目	2021年首次收购	2023年履约收购30%	2023年提前收购15%	合计
	收购比例	55%	45%		100%
	收购对价	2,000	9,250.91	4,625.46	15,876.37
假设分阶段收购情况	项目	2021年首次收购	2023年履约收购30%	2024年履约收购15%	合计
	收购比例	55%	45%		100%
	收购对价	2,000	9,250.91	1,886.15	13,137.06
已经实际实施的提前收购与假设分阶段收购对价差					2,739.31

公司考虑收购苏州尚腾剩余45%股权的出发点是为了维护公司及全体股东的利益，根本点是从长远发展考虑，为推进实现公司未来发展战略目标，进一步提升市场竞争力和盈利能力。不存在向苏州尚腾公司原股东及关联方输送利益，不存在损害公司及中小股东利益。结合当时苏州尚腾公司实际情况、所处背景和收购原因，公司认为当时所做的决策是审慎的。

企业在发展的道路上难免会遇到各种困难和挫折，在苏州尚腾公司业绩下滑后，公司也积极采取了诸多措施，以维护公司和全体股东的利益。未来公司将继续坚持发展主业，不断提升整机与软管配件业之间的协同性，并将加大力度打造和发挥整机业务平台优势，围绕整机业务适时地不断扩大公司产品种类，延伸产业链，提升整机业务部件自制率，提高公司整体市场竞争力和抗风险能力。

## (六) 会计师核查程序及结论

### 1. 核查程序

(1) 对公司管理层进行访谈,了解苏州尚腾公司2023年业绩在收购少数股权后大幅下滑的原因,获取苏州尚腾公司财务数据,分析收入确认、成本构成项目、费用摊销是否与行业趋势一致;对苏州尚腾公司销售负责人进行访谈,了解应收账款前五名客户的信用政策,并与合同条款进行比对,判断信用政策是否与合同约定一致,查看两年信用政策是否发生变化;通过查阅行业资料、新闻报道等,了解公司业绩变化与行业发展趋势是否相符;获取苏州尚腾公司分月收入变动表,评价分月收入变动是否符合行业逻辑,分析分月收入波动原因;访谈苏州尚腾公司财务部门负责人,了解收入确认时点,结合合同约定的对货物控制权的转移条款,评价收入确认时点是否符合企业会计准则规定,抽查收入确认对应货物的发货单、签收单、发票等单据核实收入的真实性,对收入进行细节测试,并对临近资产负债表前后日的收入执行了截止测试,检查是否存在收入跨期;2023年细节测试和截止测试比例如下:

项 目	抽样比例
销售细节测试	40.94%
销售截止测试	51.85%

(2) 对苏州尚腾公司2023年度销售退货进行核查,未发现2023年度和期后大额销售退货;

(3) 对苏州尚腾公司主要客户和供应商进行函证,函证确认情况如下:

项 目	函证确认比例
应收账款余额	74.24%
销售额	88.94%
应付账款余额	68.32%
采购额	73.00%

(4) 对公司管理层、苏州尚腾公司销售负责人、采购负责人进行访谈,了解前五大客户、前五大供应商基本情况,了解客商的业务模式和可持续能力;获取前五大客户的销售额占比、前五大供应商的采购额占比,分析集中度情况和潜在风险;获取并查阅前五大客户、前五大供应商的相关合同,查看合同条款约定事

项；检查期后回款情况，检查前五名收款对象是否在信用期内回款；并通过函证确认了主要客户的本年销售额和期末余额；

(5) 对公司管理层、财务负责人进行访谈，了解收购苏州尚腾公司协议的交易实质，获取并查阅收购协议的交易内容，了解公司未确认金融负债的合理性。

## 2. 核查结论

(1) 苏州尚腾公司报告期内在行业政策、业务模式和信用政策等方面均未发生重大变化，溢价收购少数股权后收入利润大幅下滑主要系与客户追觅合作变动导致，公司分季度收入趋势出现背离，与对追觅收入的变动趋势一致，业绩下滑具有合理性。根据对公司收入确认的细节检查，公司不存在前期收入确认不审慎，采用期后退货等调节利润等情况；

(2) 通过核查前五名客户和供应商情况，分析集团内关联交易的定价公允情况，未见利益倾斜情况；公司与个别客户的合作变化系正常的商业变动，公司的经营模式和能力具备可持续性；公司在采购端不依赖特定供应商，采购端业务稳定，具有可持续性；

(3) 公司对未来收购少数股权的可能性存在多种可能，收购比例在0-45%之间，且对苏州尚腾公司未来的经营状况和业绩无法可靠估计，相应的金融负债金额也难以预计，因此将0作为金融负债的最佳估计。

三、关于票据结算。公司2023年度支付其他与经营活动有关的现金2.24亿元，较2022年的0.85亿元增加163.41%，其中存入票据保证金本期发生1.76亿元，去年同期为0.03亿元。公司2023年期末应付票据为2.24亿元，较期初的1.46亿元增加53.43%，而期末应付账款为4.32亿元，较期初6.86亿元减少37.04%。

请公司：（1）补充披露应付票据对应的开票对象、金额、交易背景、关联关系，并结合业务及采购情况，说明2023年应付款项结构变化的原因；

（2）补充披露应付票据对应的开立银行和保证金比率，说明存入票据保证金规模是否与公司业务及票据规模相匹配，是否符合行业惯例。

公司回复：

(一) 补充披露应付票据对应的开票对象、金额、交易背景、关联关系，并结合业务及采购情况，说明2023年应付款项结构变化的原因

1. 期末应付票据对应的开票对象情况

截至2023年12月31日，公司期末前十大应付票据开票对象情况如下：

单位：万元

开票对象	应付票据余额	占期末应付票据余额比例	交易背景	关联方关系
苏州尚腾科技制造有限公司[注1]	9,918.14	44.30%	材料采购款	集团内子公司
星德胜科技（苏州）股份有限公司	646.23	2.89%	材料采购款	无关联关系
供应商一	552.00	2.47%	材料采购款	无关联关系
供应商二	512.62	2.29%	材料采购款	无关联关系
供应商三	375.27	1.68%	材料采购款	无关联关系
供应商四	362.92	1.62%	材料采购款	无关联关系
东莞市威利电机有限公司	308.80	1.38%	材料采购款	无关联关系
苏州冬宝光电科技有限公司	286.65	1.28%	材料采购款	无关联关系
苏州凯弘橡塑有限公司[注1]	281.79	1.26%	材料采购款	集团内子公司
供应商五	214.90	0.96%	材料采购款	无关联关系
合计	13,459.32	60.12%		

注1：开立对象为集团内子公司的票据，系为集团内公司开立给其应付票据，截至期末被开立对象已将票据背书转让但尚未到期部分票据。注2：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

公司应付票据开立对象众多，截止期末，应付票据开立对象共369户，其中2户为内部关联方，开立给公司内部子公司的期末票据余额累计为10,199.93万元，系为支付内部采购交易而开立的票据；开立给公司外的关联方仅1户，期末票据余额为9.65万元，系为支付材料采购款而开立的票据；剩余366户均为公司开立给非关联方的应付票据，主要为支付材料采购款而开立的票据，均具有真实交易背景。

为易于体现期末应付票据与供应商的真实情况，下面对于期末开立对象为集团内部子公司的应付票据，根据其对外背书转让方进行还原，列示截止期末，公司直接对公司外部单位开立的票据和对内部开立并经背书转让至公司外部但尚未到期部分的票据余额前十的供应商情况：

供应商名称	应付票据余额（万元）	占期末应付票据余额比例	交易内容	关联方关系
星德胜科技（苏州）股份有限公司	2,735.02	12.22%	电机	无关联关系
东莞市威利电机有限公司	864.80	3.86%	地刷电机组件、吸尘器电机	无关联关系
供应商一	552.00	2.47%	筋条	无关联关系
供应商二	512.62	2.29%	PVC粒子料	无关联关系
供应商三	501.70	2.24%	滚刷组件	无关联关系
供应商六	396.89	1.77%	委托加工费、水箱桶体热诱导组件	无关联关系
供应商四	362.92	1.62%	增塑剂	无关联关系
供应商七	323.74	1.45%	电池包组件	无关联关系
苏州冬宝光电科技有限公司	317.87	1.42%	污水桶组件、清水箱组件	无关联关系
供应商八	313.24	1.40%	注塑件	无关联关系
合计	6,880.80	30.74%		

注：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

根据还原后的应付票据情况来看，公司开立票据对外支付的供应商，相对比较分散，经统计涉及的供应商数量为426户，期末余额100万元以上的户数仅为51户。

## 2. 2023年应付款项结构变化的原因

2022年和2023年对供应商的应付款项结构如下：

单位：万元

项目	2023年		2022年	
	余额	占应付款项合计比重	余额	占应付款项合计比重
应付票据余额	22,386.23	34.13%	14,590.49	17.53%
应付账款余额	43,206.28	65.87%	68,630.17	82.47%
合计	65,592.51	100.00%	83,220.67	100.00%

由上表可以看出，2023年应付票据占总体应付款项比例较2022年有较大的增幅。

2023年公司前十大应付款项余额（应付账款+应付票据）对应的供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023年					2022年				
	含税采购额	应付款项 余额合计	其中： 应付票据	其中： 应付账款	应付票 据 占比	含税采购 额	应付款项 余额合计	其中： 应付票据	其中： 应付账款	应付票据 占比
星德胜科技(苏州)股份有限公司	6,365.08	5,965.66	2,735.02	3,230.64	45.85%	5,474.35	3,294.50	884.66	2,409.83	26.85%
供应商九	3,916.24	2,025.65	67.12	1,958.53	3.31%	1,990.77	1,132.33	171.16	961.18	15.12%
东莞市威利电机有限公司	5,026.61	1,763.01	864.80	898.21	49.05%	2,957.42	2,074.38	421.34	1,653.05	20.31%
供应商八	1,915.54	1,285.90	278.68	1,007.22	21.67%	1,485.58	502.06	0.00	502.06	0.00%
供应商十	2,743.71	1,177.36	57.63	1,119.73	4.89%	2,147.79	1,668.50	0.00	1,668.50	0.00%
供应商三	1,647.75	930.05	501.70	428.36	53.94%	3,439.55	2,705.60	361.64	2,343.95	13.37%
供应商七	975.51	900.65	323.74	576.91	35.95%	0.00	128.92	0.00	128.92	0.00%
供应商十一	718.93	819.16	73.01	746.15	8.91%	0.00	0.00	0.00	0.00	/
供应商一	2,849.04	805.07	552.00	253.07	68.57%	2,998.63	858.83	637.45	221.39	74.22%
供应商十二	512.25	711.98	165.06	546.91	23.18%	411.69	362.65	151.37	211.28	41.74%
小计	<b>26,670.66</b>	<b>16,384.49</b>	<b>5,618.76</b>	<b>10,765.73</b>	<b>34.29%</b>	<b>20,905.79</b>	<b>12,727.76</b>	<b>2,627.62</b>	<b>10,100.15</b>	<b>20.64%</b>

注：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

### 2022年公司前十大应付款项余额（应付账款+应付票据）对应的供应商情况

如下：

单位：万元

供应商名称	2022年					2023年				
	含税采购 额	应付款项 余额合计	其中： 应付票据	其中： 应付账款	应付票 据 占比	含税采购 额	应付款项 余额合计	其中： 应付票据	其中： 应付账款	应付票 据 占比
苏州冬宝光电科技有限公司	5,685.09	4,294.77		4,294.77	0.00%	3,654.87	405.30	317.87	87.44	78.43%
星德胜科技(苏州)股份有限公司	5,474.35	3,294.50	884.66	2,409.83	26.85%	6,365.08	5,965.66	2,735.02	3,230.64	45.85%
供应商十三	4,395.76	2,990.55		2,990.55	0.00%	1,798.08	158.53	71.78	86.75	45.28%
供应商三	3,439.55	2,705.60	361.64	2,343.95	13.37%	1,647.75	930.05	501.70	428.36	53.94%
供应商十四	1,389.25	2,184.05		2,184.05	0.00%	2,202.60	374.06	103.99	270.07	27.80%
东莞市威利电机有限公司	2,957.42	2,074.38	421.34	1,653.05	20.31%	5,026.61	1,763.01	864.80	898.21	49.05%
供应商五	3,456.13	1,881.56		1,881.56	0.00%	1,443.74	244.05	244.05	0.00	100.00%
供应商十五	2,036.26	1,745.99		1,745.99	0.00%	1,723.78	45.68	0.00	45.68	0.00%
供应商十六	2,780.92	1,741.91		1,741.91	0.00%	1,615.18	156.94	143.78	13.16	91.62%



供应商十	2,147.79	1,668.50		1,668.50	0.00%	2,743.71	1,177.36	57.63	1,119.73	4.89%
小计	<b>33,762.52</b>	<b>24,581.80</b>	<b>1,667.64</b>	<b>22,914.16</b>	<b>6.78%</b>	<b>28,221.38</b>	<b>11,220.65</b>	<b>5,040.61</b>	<b>6,180.04</b>	<b>44.92%</b>

注：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

由上述表格可以看出，2023年对供应商的货款支付方式多以票据和现金结合的形式进行，而2022年则存在较多供应商仅以现金方式偿付货款。

2023年和2022年应付票据存在余额的供应商户数分别为426户、259户，增加了167户，其中2023年供应商存在票据余额而2022年不存在票据余额的部分达7,755.92万元，而其中又主要以苏州尚腾公司应付票据余额增加为主。

公司存在票据支付货款的主体，两年应付账款和应付票据结构情况如下：

单位：万元

项目	2023年				2022年			
	应付账款	应付票据	应付款项合计	应付票据比例	应付账款	应付票据	应付款项合计	应付票据比例
春光科技	4,247.50	3,860.76	8,108.26	47.62%	4,355.45	3,744.01	8,099.46	46.23%
苏州凯弘	15,825.88	3,478.06	19,303.94	18.02%	10,830.95	5,353.25	16,184.20	33.08%
苏州尚腾	19,187.92	15,047.41	34,235.33	43.95%	50,341.26	5,493.24	55,834.49	9.84%
合计	39,261.30	22,386.23	61,647.53	36.31%	65,527.66	14,590.49	80,118.15	18.21%

由上表可以看出，本期应付票据占应付款项比例增高，主要是由于苏州尚腾公司对应的票据支付比例增加所致。

2022年，苏州尚腾公司自身仅开立了少量票据，其支付的供应商票据主要由公司内部关联公司转让而来，主要货款以现金结算。2023年，由于苏州尚腾公司的客户改变其结算方式，大幅提高了票据支付比例，苏州尚腾公司为应对客户结算方式的改变，也同步调整了对供应商的结算方式，积极开展应付票据的开立业务，提高票据支付货款的比例。

苏州尚腾公司2023年和2022年收到客户票据情况及支付供应商票据情况：

单位：万元

类别	项目	2023年	2022年
收票情况	收到客户票据-不含内部关联	61,490.50	63,096.49
	含税销售额-不含内部关联	98,072.55	129,861.16
	收票占比	62.70%	48.59%
付票情况	开立票据-不含内部关联	19,112.09	1,724.68

背书转让票据-不含内部关联	54,383.35	14,253.29
含税采购额-不含内部关联	73,466.00	96,458.30
付票占比	74.03%	14.78%

同时，2023年，苏州尚腾公司出于降本增效的考虑，在对采购部考核时，增加了对以应付票据付款的考虑，优先以应付票据支付货款。

### 3. 近两年前十大供应商变动情况

(1) 2023年度公司前十大供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023年度含税采购额	2022年度含税采购额	2023年较2022年变动率	是否关联方	主要采购内容
星德胜科技（苏州）股份有限公司	6,365.08	5,474.35	16.27%	否	电机
东莞市威利电机有限公司	5,026.61	2,957.42	69.97%	否	地刷电机组件、吸尘器电机
供应商九	3,916.24	1,990.77	96.72%	是	滚刷
苏州冬宝光电科技有限公司	3,654.87	5,685.09	-35.71%	否	污水桶组件、清水箱组件
福建飞毛腿动力科技有限公司	3,252.30	1,559.07	108.61%	否	电池包组件
供应商一	2,849.04	2,998.63	-4.99%	否	筋条
供应商十	2,743.71	2,147.79	27.75%	否	烘干底座电源板
供应商二	2,456.48	2,183.62	12.50%	否	PVC粒子料
供应商十七	2,331.93	1,766.58	32.00%	否	电池包组件
供应商十八	2,177.99	368.35	491.28%	否	注塑件加工

注：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

(2) 2022年度公司前十大供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2022年度采购额	2023年度采购额	2023年较2022年变动率	是否关联方	主要采购内容
苏州冬宝光电科技有限公司	5,685.09	3,654.87	-35.71%	否	污水桶组件、清水箱组件
星德胜科技（苏州）股份有限公司	5,474.35	6,365.08	16.27%	否	电机
供应商十三	4,395.76	1,798.08	-59.10%	否	语音开关组件、清水检测组件等
供应商十九	4,167.02	1,277.49	-69.34%	否	电池包
供应商五	3,456.13	1,443.74	-58.23%	否	注塑件

供应商三	3,439.55	1,647.75	-52.09%	否	清洁刷组件
供应商一	2,998.63	2,849.04	-4.99%	否	筋条
东莞市威利电机有限公司	2,957.42	5,026.61	69.97%	否	地刷电机组件、吸尘器电机
供应商十六	2,780.92	1,615.18	-41.92%	否	显示屏组件
供应商二十	2,352.39	1,529.55	-34.98%	否	塑料粒子

注：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

### (3) 近两年前十大供应商变动原因分析

1) 2022年度前十大供应商中，苏州冬宝光电科技有限公司、供应商十三、供应商十九、供应商五、供应商十六主要系苏州尚腾公司采购与客户追觅产品相关零部件的供应商，2023年度因追觅业务量下降，该部分供应商采购额随之下降，部分供应商因此退出了前十大供应商。

2) 供应商三清洁刷组件2023年部分转为苏州凯弘公司自制，同时受追觅产品需求减少的影响，故采购额下降较多。

3) 供应商九2023年采购额增长主要系苏州凯弘公司地刷组件产销量增长；福建飞毛腿动力科技有限公司2023年采购额增长主要系苏州尚腾公司对应的顺造产品产销量增长；星德胜科技（苏州）股份有限公司、东莞市威利电机有限公司生产的电机及电机组件同时应用于苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司，2023年苏州尚腾公司需求量下降，越南SUNTONE公司需求量上升，整体采购量有所增长；供应商二十系马来西亚CGH公司的供应商，本期采购额随马来西亚CGH公司产销量下降而下降。

4) 2023年越南SUNTONE公司产销量增长，供应商十七、供应商十八采购额相应增长。其中供应商十八系注塑件加工方，因同时推进越南本地化采购而增长幅度较大。

## (二) 补充披露应付票据对应的开立银行和保证金比率，说明存入票据保证金规模是否与公司业务及票据规模相匹配，是否符合行业惯例

1. 披露应付票据对应的开立银行和保证金比率，说明存入票据保证金规模是否与公司业务及票据规模相匹配

公司本期分别在宁波银行、中信银行、中国银行、农业银行、工商银行进行了应付票据的开具业务。

(1) 票据保证金规模与票据规模的关系

公司期末应付票据对应的开立银行和保证金比率情况如下：

单位：万元

开票单位	银行名称	应付票据期末余额[注]	货币资金质押金额			应收款项融资质押金额	质押金额合计	质押金额比例
			保证金金额	存利盈	小计			
金华春光	中国银行	2,731.08	99.24		99.24		99.24	3.63%
	宁波银行	5,527.50	0.03	6,423.74	6,423.76		6,423.76	116.21%
	农业银行	3,966.20	1,189.86		1,189.86		1,189.86	30.00%
	工商银行	1,947.92	389.58		389.58		389.58	20.00%
	中信银行	0.00	0.00		0.00		0.00	-
苏州凯弘	宁波银行	3,816.45	2,083.99		2,083.99	1,813.00	3,896.99	102.11%
苏州尚腾	宁波银行	5,949.74	5,973.11		5,973.11		5,973.11	100.39%
合计		23,938.88	9,735.81	6,423.74	16,159.55	1,813.00	17,972.55	75.08%

注：此处应付票据余额为未合并抵消前的数据

1) 中国银行质押比例较低，主要系存在部分以信用形式开立的票据，具体情况如下：

单位：元

票据期限	期末余额	保证金	保证金比例
2023/7/24-2024/1/24	11,706,217.96		-
2023/8/21-2024/2/21	12,296,617.44		-
2023/11/29-2024/5/29	3,307,944.07	992,383.26	30%
小计	27,310,779.47	992,383.26	

中国银行7月及8月开具承兑协议为信用方式，无需支付保证金；中国银行11月开具承兑协议承兑汇票保证金金额为汇票金额的30%。

2) 公司与宁波银行通过签订《资产池开票直通车总协议》，与中信银行通过签订《资产池业务合作协议》，以资产池资产质押进行应付票据的开立，资产池资产金额应大于开立应付票据总金额，部分资产根据资产情况确定其质押率（如存利盈产品，考虑汇率波动影响，质押率为90%）。

3) 农业银行、中国银行及工商银行则分别根据每次开立承兑协议时约定的保证金比例开立票据，目前三家银行的主要保证金比例分别为30%、30%及20%。

根据上述所述，公司存入票据保证金规模是与公司票据规模相匹配的。

(2) 票据保证金规模与业务规模的关系

单位：万元

开票单位	期末应付票据余额	期末票据相关保证金余额	期末应付款项金额	期末应付票据余额/期末应付款项比例
金华春光	14,172.69	8,102.44	18,420.19	76.94%
苏州凯弘	3,816.45	3,896.99	25,647.27	14.88%
苏州尚腾	5,949.74	5,973.11	27,443.31	21.68%
小计	23,938.88	17,972.54	71,510.76	33.48%

## 2. 行业惯例情况

行业内相关公司票据保证金情况与公司情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2023年应付票据余额	受限货币资金	质押票据	质押资产	质押金额合计	质押比例
德昌股份	45,943.25	3,336.50	2,875.00		6,211.50	13.52%
富佳股份	16,908.79	5,957.79	340.31		6,298.10	37.25%
宏昌科技	16,015.88	5,463.53	792.32	6,680.47	12,936.33	80.77%
金海高科	6,175.73	1,849.47	3,755.70		5,605.17	90.76%
公司	22,386.23	16,159.55	1,813.00		17,972.55	80.28%

由上表可以看出，公司应付票据质押比例为80.28%，而行业内的上市公司票据保证金比例情况高低各异，主要与不同公司的规模大小及银行信用评级相关，如德昌股份、富佳股份净资产均在15亿-20亿元左右，而宏昌科技、金海高科与本公司净资产均在10亿元左右，因此相对来说，开立票据对应的质押比例较德昌股份、富佳股份相对较高。

单位：万元

公司名称	2023年应付票据保证及余额	2023年应付票据余额	应付账款余额	应付款项小计	应付票据/应付款项比例
德昌股份	6,211.50	45,943.25	65,124.80	111,068.05	41.36%
富佳股份	6,298.10	16,908.79	71,557.10	88,465.89	19.11%
宏昌科技	12,936.33	16,015.88	20,696.76	36,712.64	43.62%
金海高科	5,605.17	6,175.73	8,647.41	14,823.14	41.66%
公司	17,972.54	22,386.23	43,206.28	65,592.51	34.13%

综上所述，公司票据保证金规模符合行业惯例。

**四、关于海外业务。**公司近年在越南、马来西亚等地逐步拓展海外业务，2023年度公司境外营业收入4.70亿元，同比增长49.38%，海外业务占比达

26%，同比提升 10 个百分点，但 2023 年度公司海外业务毛利率为-4.34%，由正转负。其中，子公司越南 SUNTONE 公司报告期内实现营业收入 3.22 亿元，净利润-0.45 亿元，自公司 2021 年收购以来持续亏损，期末净资产为-116 万元。报告期内公司决定在越南设立生产基地，预计总投资 1.85 亿元。

请公司：（1）补充披露海外各子公司的主要财务数据，结合海外业务模式、主要客户、收入及成本构成等情况，量化分析收入上升而毛利率下滑且为负的原因，并说明对越南 SUNTONE 公司的相关经营安排；（2）对比境内外整机等业务的运营、毛利率情况，说明境外业务亏损、与境内存在较大差异的原因，结合未来预计投产计划说明是否具有相应应对措施并进行风险提示。请年审会计师说明就公司海外业务所执行的审计程序，并发表明确意见。

公司回复：

（一）补充披露海外各子公司的主要财务数据，结合海外业务模式、主要客户、收入及成本构成等情况，量化分析收入上升而毛利率下滑且为负的原因，并说明对越南 SUNTONE 公司的相关经营安排

1. 海外子公司基本情况

截至 2023 年末，公司海外子公司基本情况如下：

公司名称	持股比例	主要经营地	注册资本	业务性质
马来西亚 CGH 公司	100%	马来西亚	250 万林吉特	制造业
春光国际公司	100%	新加坡	5 万美元	实业投资
越南 CGH 公司	100%	越南	200 万美元	制造业
越南 SUNTONE 公司	100%	越南	500 万美元	制造业

2. 主要财务数据

海外各子公司近两年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	马来西亚 CGH公司		春光国际公司	
	2023年末/年度	2022年末/年度	2023年末/年度	2022年末/年度
资产	16,020.72	16,000.78	11,468.69	10,220.03
负债	2,508.14	2,511.85	760.84	
净资产	13,512.58	13,488.93	10,707.85	10,220.03

营业收入	14,211.92	15,317.24		
营业成本	13,528.79	14,427.77		
毛利率	4.81%	5.81%		
净利润	338.04	291.62	-6.89	-0.42

(续上表)

项目	越南 CGH 公司		越南SUNTONE公司	
	2023年末/年度	2022年末/年度	2023年末/年度	2022年末/年度
资产	5,415.94	5,092.04	18,129.24	14,265.05
负债	1,635.22	705.13	18,245.99	9,907.30
净资产	3,780.73	4,386.92	-116.74	4,357.74
营业收入	1,985.50	873.84	32,178.92	15,495.99
营业成本	2,012.94	1,204.52	34,877.46	14,893.27
毛利率	-1.38%	-37.84%	-8.39%	3.89%
净利润	-602.02	-594.89	-4,531.80	-170.83

### 3. 收入成本构成及毛利率情况（剔除海外各子公司间关联交易后的数据）

单位：万元

主体	项目	2023年度			2022年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
马来西亚CGH公司	业务类型	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
	配件	6,087.58	5,615.91	7.75%	6,904.20	5,950.49	13.81%
	软管	8,124.34	7,098.78	12.62%	8,413.04	7,322.76	12.96%
	合计	14,211.92	12,714.69	10.54%	15,317.24	13,273.26	13.34%
越南CGH公司	业务类型	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
	配件	656.99	749.82	-14.13%	584.73	786.70	-34.54%
	软管				67.41	83.35	-23.65%
	合计	656.99	749.82	-14.13%	652.14	870.05	-33.42%
越南SUNTONE公司	业务类型	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
	配件	37.52	36.56	2.57%	515.65	349.61	32.20%
	整机	32,141.40	34,474.55	-7.26%	14,980.34	14,352.03	4.19%
	合计	32,178.92	34,511.11	-7.25%	15,495.99	14,701.64	5.13%

### 4. 业务模式、主要客户情况、主要经营情况

#### (1) 春光国际公司

春光国际公司位于新加坡，主要系公司海外投资的持股平台，未开展实际经营。

## (2) 马来西亚 CGH 公司

主要业务模式为清洁电器软管及配件的生产和销售，主要客户如 SYARIKAT SIN KWANG PLASTIC INDUSTRIES SDN BHD、MEIBAN TECHNOLOGIES (MALAYSIA) SDN BHD、FLEXTRONICS TECHNOLOGY (PENANG) SDN BHD 等，主要是位于马来西亚的清洁电器整机代工厂，终端客户为 DYSON、BISSELL。

因 DYSON 自身代工订单的调整，本期马来西亚 CGH 营业收入较上年有所下降。受美元汇率持续上涨影响，本期美元结算的材料采购成本增加，导致本期毛利率有所下降。

## (3) 越南 CGH 公司

主要业务模式为清洁电器软管及配件的生产和销售，2022 年主要客户为 Cty TNHH VACPRO VIETNAM、TTI。2023 年因越南 SUNTONE 公司整机业务规模快速增长，转型为主要为越南 SUNTONE 公司生产配套的注塑件、组装件。受此影响，2023 年营业收入有所增长，产能利用率上升，毛利率上升。

## (4) 越南 SUNTONE 公司

### 1) 公司背景及主要经营安排

2021 年公司通过收购苏州尚腾公司、越南 SUNTONE 公司实现了产业延伸，进入了吸尘器整机代工领域。后在越南租赁厂房开展吸尘器整机组装业务，越南 SUNTONE 公司主要客户为 SHARK 公司（北美知名清洁电器品牌）。2022 年苏州尚腾公司业务量大幅提升一定程度上提升了公司在业内的知名度，借此成功拿到 SHARK 公司较多的整机订单。

公司整机业务在越南的经营安排为前期以更有竞争优势的价格获得大客户的订单获得规模效应，在与客户深度绑定后，以此来和供应商谈判降价以及邀请供应商前往越南建厂，由此完善公司在越南整机组装的供应链体系。

基于上述战略，越南 SUNTONE 公司于 2023 年初春节期间对车间产线进行了改造，并从国内金华、苏州两地抽调了部分业务骨干至越南加强管理，使得越南 SUNTONE 公司 2023 年产能得到大幅提升。2022 年越南 SUNTONE 公司全年生产整机 55 万台，至 2023 年提升至 142 万台，产能提升 158%。

但受市场竞争加剧影响，产品销售价格下降，同时由于其部分吸尘器产品零部件从国内采购等因素导致成本相对较高，导致了越南 SUNTONE 公司 2023 年大



幅亏损。

2) 市场竞争加剧，产品销售价格下降

从销售端看，随着国内同行公司，如德昌、莱克、诚河、普发、三升、立讯精密、富佳、春菊、宏伟等陆续进军海外，目前越南地区整机代工行业竞争激烈。为抢占市场、保留客户，公司在销售端承担了较大的压力，整机代工价格持续走低。

越南 SUNTONE 公司整机代工业务产品销售均价由 2023 年 250.30 元/台下降至 221.47 元/台，平均下降幅度为 11.52%，产品售价的持续走低导致本年大幅亏损。

3) 零部件采购成本较高

公司基于越南 SUNTONE 公司上述战略，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，公司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 公司存货账面余额 6,939.65 万元，其中 5,305.55 万元为储备的原材料和零部件。

2023 年整机售价陆续下滑，公司在采购端未能同步去调整采购价格，在 2023 年 8 月份才统一对供应商进行了一次调价，且因为消化前期备货的高价材料库存，导致越南 SUNTONE 公司 2023 年材料成本较高，出现负毛利的情况。

截至 2023 年末，越南 SUNTONE 公司存货账面余额 4,273.39 万元，其中原材料和零部件 2,696.75 万元，较上年末已有大幅下降，高价采购的原料基本消耗完毕，靠近年末的毛利率已有所回升。

**(二) 对比境内外整机等业务的经营、毛利率情况，说明境外业务亏损、与境内存在较大差异的原因，结合未来预计投产计划说明是否具有相应应对措施并进行风险提示。请年审会计师说明就公司海外业务所执行的审计程序，并发表明确意见**

1. 境内外整机等业务的经营、毛利率情况

单位：万元

主体	项目	2023年度			2022年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
苏州尚腾	业务类型						
	洗地机	50,229.29	46,634.05	7.16%	83,440.38	77,054.63	7.65%
	吸尘器	5,111.96	5,217.69	-2.07%	7,767.01	7,111.97	8.43%
	其他	2,798.00	2,745.24	1.89%	5,301.45	4,492.58	15.26%
	合计	58,139.25	54,596.98	6.09%	96,508.84	88,659.18	8.13%
越南 SUNTONE	业务类型						
	吸尘器	32,141.40	34,474.55	-7.26%	14,980.34	14,352.03	4.19%
	合计	32,141.40	34,474.55	-7.26%	14,980.34	14,352.03	4.19%

## 2. 说明境外业务亏损、与境内存在较大差异的原因

### (1) 产品类型、结构不同

公司整机业务主要为洗地机和吸尘器，2023 年境内外公司的吸尘器毛利率均有所下降，但苏州尚腾公司产品以洗地机为主，低毛利的吸尘器占比较小，境外越南 SUNTONE 公司全部为吸尘器。

### (2) 客户、市场环境不同

境内苏州尚腾公司拥有追觅、顺造、简单有为、美的等多个大客户，在追觅公司减少合作后，公司还积极拓展了苏泊尔、LG、博世等知名品牌新客户。境外越南 SUNTONE 公司客户单一，相对议价空间较小，在国内整机代工厂商纷纷前往越南建厂的背景下，面临激烈的市场竞争。2023 年越南 SUNTONE 公司产品售价降幅较大，拉低了毛利率。

### (3) 供应链体系不同

苏州尚腾公司位于苏州，背靠制造业发达的长三角地区，且有苏州凯弘公司的配套支持，供应链体系完善。

越南 SUNTONE 公司处在发展初期，越南当地的供应链体系仍在完善中，采购周期长、采购成本高。且越南 SUNTONE 公司处在提升产能以期获得规模效应的阶段，战略备货导致本期材料成本较高。

综上所述，虽然 2023 年越南 SUNTONE 公司产能提升，营业收入大幅增长，但因其产品结构、市场环境、供应链体系的不同，本期毛利率为负，产生了亏损，与境内存在较大差异。

## 3. 越南设立生产基地未来预计投产计划及应对措施

### (1) 2023 年 12 月 13 日公司第三届董事会第十六次会议审议通过了《关于

在越南新设全资孙公司投资建设越南清洁电器生产基地的议案》，项目预计总投资约人民币 1.85 亿元，建设期预计 2 年，占地面积约 7 万平方米。为降低投资风险，公司对该项目采取分期分阶段投入策略，其中将投资 1,630 万元购置 42 台注塑机，投产后将进一步提高公司整机配件自制率，有利于完善越南当地供应链体系。

(2) 目前越南 SUNTONE 公司租赁厂房用于生产，租赁面积为 2.10 万平方米，每年租金 90.57 万美元，折算每平方米每年成本为 43.21 美元。根据越南清洁电器生产基地投产计划，预计建设 5.24 万平方米厂房用于生产，土地及土建安装成本共计 1.45 亿元，根据 30 年使用期限匡算，每平方米每年的成本为 92.75 元人民币。考虑资金成本后，投产后该部分成本仍有所下降。

(3) 未来公司除将继续有序推进越南清洁电器生产基地项目建设外，还将持续提升越南整机技术研发能力，包括国内外协同合作研发、输入技术资源、引入技术人才、购买先进技术设备等措施。

(4) 以国内现有客户资源为导向积极引入国际新客户。目前越南地区新客户的开发，主要受制于场地空间有限，新厂区建成后，公司将空间开拓新的客户和提高订单承接能力。

(5) 持续完善公司在越南当地供应链体系，提高越南本地化采购比例，降低采购成本和缩短采购周期，提高存货周转率和提升对客户响应速度，具体包括提升越南子公司部件自制率、邀请现有供应商前往越南建厂、寻找当地更有性价比的合格供应商等措施。如 2023 年下半年公司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，开始从事吸尘器电机业务。后续新厂区建成后，如有空间剩余还可以邀请国内供应商以租赁厂房的方式一并入驻，不仅可以有效降低采购运输成本，而且还可以完善越南当地的整机业务供应链体系。

(6) 2023 年 8 月，越南 SUNTONE 公司根据整机售价的下降情况，统一对供应商采购价格进行了调整，随着前期储备的高价库存陆续消耗完毕，越南 SUNTONE 公司整机业务毛利率有望改善。

#### 4. 相关风险提示

##### (1) 市场竞争风险

近年随着宏观经济增速放缓、消费疲软影响以及国内同行业公司陆续进军海

外，目前越南地区整机代工行业竞争激烈，整机代工价格持续走低。若越南清洁电器生产基地项目投产后，宏观经济持续低迷或消费需求恢复不及预期，则存在行业市场需求下降，市场竞争进一步加剧的风险，若公司在越南当地不能进一步提升市场竞争力、有效降低采购成本，则存在该项目无法达到预期收益甚至亏损的风险。

(2) 项目投产后新增产能闲置或无法及时消化风险

为降低投资风险，虽然公司对越南清洁电器生产基地项目采取分期分阶段投入策略，并以越南 SUNTONE 公司现有业务为依托，但由于越南 SUNTONE 公司目前客户单一，若后续无法有效拓展新客户或现有主要客户流失，则存在该项目投产后新增产能闲置或无法及时消化的风险。

(3) 项目延期无法按计划投产的风险

根据公司规模越南清洁电器生产基地项目计划建设期为 2 年，用地面积约 7 万平方米，项目建设规模和建设周期较长。但由于项目具体投资建设涉及的环保、规划、建设施工等还需向越南政府有关部门申请办理备案或审批手续，而该等手续能否顺利审批存在一定不确定性。若上述待办手续未能顺利通过或延期审批，则存在该项目更改具体设计方案或导致项目整体延期的风险，进而存在影响该项目无法按计划投产的风险。目前公司已在越南当地注册设立了建设该项目的全资子公司，并已经完成建设用地购置，目前正处于厂房设计阶段。为顺利实施该项目建设工作，公司已派驻专门项目团队和负责人，具体负责推进项目建设工作，以督促该项目建设按计划实施。

5. 年审会计师对公司海外业务所执行的审计程序及核查结论

(1) 项目组于 2023 年 10-11 月前往越南、马来西亚对海外子公司进行了预审，编制预审小结与公司沟通预审情况。

(2) 项目组于 2023 年 12 月 30 日-2024 年 1 月 3 日期间，前往越南、马来西亚执行存货监盘、现金监盘、长期资产监盘、亲往银行函证等工作。

(3) 项目组于 2024 年 2 月 17 日-3 月 13 日期间，对境外子公司按照执业标准实施了必要的审计程序，其中重要循环的主要内容如下：

1) 针对销售收入执行的审计程序

访谈海外子公司管理层及销售总监，了解与收入确认相关的关键内部控制；

查阅不同类型客户合同及订单中主要条款及约定，了解控制权转移时间点及物流情况，并复核公司制定收入时点是否合理；复核公司收入确认原则是否符合《企业会计准则》规定

获取销售收入明细表，并对主要客户的销售明细进行审查；

对月度收入和毛利率进行分析性复核；

对于当地内销收入，抽样核对证明文件，包括销售发票、送货单、运费单和客户签收单；对于出口收入，抽样核对证明文件，包括销售发票、报关单、提单和运费单；

向主要客户发送函证，并控制整个函证过程，以确认往来期末余额和期间销售收入金额；

在资产负债表日前后进行销售截止测试，以确保收入在适当期间得到确认；

取得资产负债表日后的销售退回记录，并检查报告期间是否有任何不适当的收入确认。

2) 针对存货、成本执行的审计程序

访谈海外子公司管理层及生产总监，了解其产品及主要生产工序；获取关于采购与付款和成本核算的相关内部控制制度；

获取海外子公司的存货进销存明细表、采购明细表及销售成本明细表，将存货增加额与采购额进行匹配，将存货减少额与营业成本发生额进行匹配，对其成本归集、核算进行核查，执行存货计价测试复核成本结转准确性，分析成本构成及变化情况，并结合收入情况对成本的变动进行分析；

获取薪酬分配表，核查直接人工和间接人工归集是否准确、完整，分析各期人工薪酬变动的原因及合理性；

获取报告期各期制造费用明细，核查制造费用归集是否准确、完整，分析制造费用变动的原因及合理性；

查阅与主要供应商的交易合同，了解合作历史、合作内容、业务背景、采购单价、信用期等；

向主要供应商发送函证，并控制整个函证过程，以确认往来期末余额和采购金额；

执行存货年终监盘程序，检查期末存货是否存在，数量是否准确，并观察存货的保管状况；

检查公司存货的期后销售情况，确保无重大销售退回；

获取公司的存货账龄表，检查和分析库龄较长的存货内容、原因及变动趋势，并分析其合理性；

了解存货跌价准备计提政策，评价可变现净值计算的合理性，对期末存货跌价准备的测算进行复核。

### 3) 针对期间费用执行的审计程序

访谈海外子公司财务负责人，了解其各项期间费用的核算情况；

对海外子公司期间费用进行分析性复核，分析费用总体合理性、明细项目变动的合理性，关注各期是否有异常变化；

抽取大额费用凭证，查验合同、发票等文件，判断相关费用是否已完整入账，金额记录是否准确；

对期间费用进行截止测试，检查期后费用的支付情况，核查费用是否记录在正确的会计期间。

### 4) 函证与监盘比例情况

项 目		马来西亚CGH	越南CGH	越南SUNTONE
函证及替代程序	货币资金	100.00%	100.00%	100.00%
	应收账款余额	90.04%	83.64%	100.00%
	销售额	88.22%	99.97%	100.00%
	应付账款余额	71.54%	82.23%	90.50%
	采购额	59.05%	74.32%	76.73%
监盘	库存现金	无现金	100.00%	100.00%
	存货	45.19%	62.37%	72.44%
	固定资产	83.72%	93.13%	67.27%

### (4) 核查结论

1) 海外子公司收入确认情况真实、准确、完整，不存在虚构收入、提前确认收入的情形，相关收入确认符合《企业会计准则》规定；

2) 海外子公司与主要供应商的合作稳定，交易金额真实、准确、完整，采购价格公允，各项成本核算方式与企业生产经营活动相适应，符合企业会计准则的相关规定，成本归集准确、完整；

3) 海外子公司期末存货真实、存在，对存货的记录准确、完整，公司对存

货跌价准备的计提充分，符合企业会计准则的相关规定。

公司独立董事对问题二第 5 项进行了核查并发表了意见，具体详见公司同日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）、《上海证券报》《证券时报》《证券日报》披露的《春光科技独立董事对上海证券交易所〈关于金华春光橡塑科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函〉相关事项的独立意见》。

特此公告。

金华春光橡塑科技股份有限公司董事会

2024 年 6 月 25 日