

**关于厦门盈趣科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2026]361Z0449 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目 录

问题 1.....	2
问题 2.....	145

关于厦门盈趣科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]361Z0449 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2025 年 12 月 19 日出具的《关于厦门盈趣科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(审核函〔2025〕120061 号)(以下简称“问询函”)的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

（除特别注明外，以下金额单位均为人民币万元；在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异均为四舍五入所致。厦门盈趣科技股份有限公司 2023 年、2024 年、2025 年财务报表已经我们审计。）

问题 1

根据申请文件，报告期各期，公司实现营业收入分别为 434,522.00 万元、386,019.99 万元、357,276.03 万元及 288,176.74 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 61,684.16 万元、38,667.11 万元、23,808.57 万元及 16,788.36 万元，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 121,607.88 万元、68,941.89 万元、43,128.68 万元及 39,713.83 万元，毛利率分别为 30.43%、30.70%、28.36%和 27.11%，均呈下降趋势。

公司产品消费市场主要为北美、欧洲国家及地区，报告期内境外收入占比分别为 85.92%、78.16%、75.58%及 73.29%，外销收入占比较高，并呈下降趋势。报告期内，公司持续推进自身全球化布局，境外子公司遍布墨西哥、马来西亚、匈牙利等国家及地区。

公司基于以 UMS 信息化管理与智能自动化制造体系，主要遵循“以销定产”的智能化、柔性化生产制造模式。报告期各期，公司向前五大客户的合计销售额占当期营业收入的比例分别为 63.03%、48.52%、43.82%及 37.91%。公司主要根据客户需求进行定制化生产，单一类别的产品目前主要面向单一客户进行销售。报告期内，公司产能利用率逐年下降，分别为 91.74%、84.31%、78.40%和 71.64%。

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 109,447.30 万元、111,107.56 万元、118,639.22 万元和 123,835.82 万元，整体呈上升趋势，且应收帐款周转率有所下降。报告期各期末，公司的存货账面价值分别为 86,300.29 万元、78,865.00 万元、75,841.64 万元及 89,255.05 万元，金额较大。

报告期末，公司在建工程余额 56,516.34 万元，报告期内存在海外在建工程项目，主要分布于马来西亚、匈牙利、墨西哥等国家。

报告期末，公司商誉账面价值为 28,691.39 万元，报告期内计提减值损失 561.23 万元。

报告期内，公司及其子公司受到的 1 万元（不含本数）以上的行政处罚共计 2 项，分别为 2025 年 3 月子公司东莞盈塑塑胶科技有限公司因环境保护设施竣工自主验收过程存在问题被东莞市生态环境局处以 20 万元罚款，以及 2024 年 6

月5日盈趣科技(匈牙利)有限公司因未在法定期限内向移民部门申报外国公民的雇佣情况被匈牙利移民部门罚款850,000匈牙利福林(约合2,125欧元)。

报告期末,发行人长期股权投资为34,695.21万元,其中对厦门招商盈趣智能物联基金合伙企业(有限合伙)投资账面价值4,920.62万元。其他非流动金融资产为35,198.30万元,其中对上海火山石二期创业投资合伙企业(有限合伙)投资账面价值5,000.00万元,对摩尔线程智能科技(北京)股份有限公司投资账面价值10,000.00万元。

请发行人补充说明:(1)结合各业务收入结构、市场竞争情况、原材料价格变动、业务模式和盈利模式,以及期间费用和其他影响损益相关项目变化情况,分析报告期内公司主营业务收入及扣非归母净利润总体下降的原因及合理性,与现金流量变动情况是否匹配,相关业务板块业绩变动情况是否与同行业可比公司一致,相关不利因素是否持续,发行人已采取和拟采取的措施及有效性。(2)结合报告期内公司主要产品境内外生产销售金额和占比,说明相关国家或地区贸易政策变动对公司经营的影响,公司已采取和拟采取的应对措施;报告期内发行人外销收入对应的境外主要客户基本情况、主要产品销售情况、价格和毛利率是否与境内销售存在明显差异,境外客户回款是否异常,是否存在第三方回款的情形;境外销售收入是否与海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况、物流运输记录、发货验收单据、出口信用保险数据等相匹配;量化分析外汇波动对公司外销收入的影响,公司是否采取应对措施。(3)公司前五大客户的基本情况,涉及的产品销售金额及占比,相关交易的定价原则及公允性,客户集中度逐期下降的原因及合理性;结合公司各主要产品定制化情况及相关产品单一客户占比,说明公司与报告期内相关客户合作历史、稳定性和可持续性,是否存在依赖风险,发行人是否采取相关措施降低依赖程度。(4)结合公司柔性生产情况,说明报告期内公司产能利用率持续下降的原因及合理性,是否存在固定资产闲置、过时等情况,如是,是否相应计提减值准备以及计提是否充分。(5)结合公司业务模式、收入确认时间、信用政策、应收账款账龄、期后回款及催收情况等,说明应收账款坏账准备计提充分性,信用政策是否得到有效执行,账龄较长应收账款形成原因及合理性,相关客户信用减值单项计提是否充分。(6)结合存货结构、在手订单、库龄情况、期后销售数据、产品更新迭代情况等,说

明存货跌价准备计提充分性。(7) 结合报告期内发行人在建工程建设进展情况, 说明公司在建工程转固是否及时, 利息资本化核算是否准确, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定, 盘点情况是否账实相符。(8) 结合报告期内商誉所在资产组的经营情况、业绩承诺实现及业绩补偿情况、商誉减值测试参数设定依据及减值测算过程等说明商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据是否存在较大差异, 商誉减值测试过程是否谨慎合理, 商誉减值准备计提是否充分, 相关资产是否存在大额减值的风险。(9) 报告期内发行人及境内外子公司业务开展的合规性, 是否存在导致严重环境污染、严重损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为, 是否还存在其他受到处罚的情况, 是否影响公司业务开展, 是否对本次发行产生重大不利影响, 发行人的具体整改措施及有效性, 内控制度是否健全并有效执行。(10) 结合相关财务报表科目的具体情况, 说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务), 是否符合《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》等的相关规定; 自本次发行相关董事会决议日前六个月至今, 发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况, 是否已从本次募集资金中扣除。

请保荐人、会计师说明对发行人外销收入及境外在建工程真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据, 涉及函证的, 请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性(如适用)、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性, 包括但不限于所取得的原始单据情况, 实际走访并取得客户签章的访谈记录情况, 期后回款情况, 所取得外部证据情况等, 并说明已采取的替代措施是否充分、有效, 相关证据是否能够相互印证。

请发行人补充披露(1) - (6) (8) (9) 相关的风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见, 请发行人律师核查(2) (9) (10) 并发表明确意见。

1-1 结合各业务收入结构、市场竞争情况、原材料价格变动、业务模式和盈利模式, 以及期间费用和其他影响损益相关项目变化情况, 分析报告期内公司主营业务营业收入及扣非归母净利润总体下降的原因及合理性, 与现金流量变动情况

是否匹配，相关业务板块业绩变动情况是否与同行业可比公司一致，相关不利因素是否持续，发行人已采取和拟采取的措施及有效性。

回复：

一、发行人报告期内业绩变动具有合理性

报告期各期，发行人主营业务收入及归属母公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	395,589.43	16.38%	339,908.34	-9.90%	377,270.22
归母净利润	57,706.55	129.43%	25,152.46	-44.17%	45,051.08
扣非归母净利润	22,113.56	-7.12%	23,808.57	-38.43%	38,667.11

由上表可知，报告期各期，发行人主营业务收入分别为 377,270.22 万元、339,908.34 万元及 395,589.43 万元，归属母公司股东的净利润分别为 45,051.08 万元、25,152.46 万元及 57,706.55 万元，扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为 38,667.11 万元、23,808.57 万元及 22,113.56 万元；2024 年度及 2025 年度，发行人主营业务收入增长率分别为-9.90%及 16.38%，归属母公司股东的净利润增长率分别为-44.17%及 129.43%，扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润增长率分别为-38.43%及-7.12%。

发行人报告期内业绩变动与各业务收入结构、期间费用和其他影响损益相关项目、市场竞争情况、业务模式和盈利模式相符；原材料价格变动对发行人整体业绩的影响相对有限。具体情况如下：

（一）发行人报告期内业绩变动与各业务收入变动、期间费用和其他影响损益相关项目变化情况相符

报告期各期，发行人主营业务收入按产品构成划分的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
智能控制部件	107,299.61	-6.28%	114,495.51	-13.96%	133,076.71

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
创新消费电子产品	140,149.89	23.29%	113,675.74	-1.55%	115,462.42
汽车电子产品	73,189.98	19.15%	61,426.52	19.43%	51,432.13
健康环境产品	35,896.96	102.46%	17,730.71	-53.14%	37,840.26
技术研发服务	14,282.87	-8.34%	15,581.66	37.96%	11,294.57
其他	24,770.12	45.72%	16,998.20	-39.65%	28,164.13
合计	395,589.43	16.38%	339,908.34	-9.90%	377,270.22

1、2025 年度

2025 年度, 发行人主营业务收入为 395,589.43 万元, 较上年同期增长 16.38%, 主要系: (1) 得益于发行人向客户 6 销售的第四代电子烟相关产品持续放量, 同时向客户 4 销售家用雕刻机产品情况有所改善等因素, 发行人当期创新消费电子产品收入较上年同期增加 26,474.15 万元; (2) 受发行人新增扩展国际知名客户客户 9 等因素影响, 发行人当期健康环境产品收入较上年同期增加 18,166.25 万元; (3) 发行人持续丰富产品矩阵, 加大市场拓展力度, 当期汽车电子产品收入较上年同期增加 11,763.46 万元。

2025 年度, 发行人归属母公司股东的净利润为 57,706.55 万元, 较上年同期增长 129.43%, 与当期收入变动幅度略有差异, 主要系受当期确认对参股公司的公允价值变动收益金额相对较高等因素影响, 发行人当期公允价值变动收益较上年同期增加 42,208.13 万元, 其中, 对摩尔线程投资确认的公允价值变动收益为 44,815.62 万元。

2025 年度, 发行人扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润为 22,113.56 万元, 较上年同期降低 7.12%, 与当期归属母公司股东的净利润变动幅度略有差异, 主要系: (1) 上述发行人当期确认的参股公司公允价值变动收益系非经常性损益; (2) 受美元汇率波动导致汇兑净损失相应增加等因素影响, 当期财务费用较上年同期增加 3,954.48 万元; (3) 受发行人当期资金需求上升、理财产品配置减少等因素影响, 发行人当期投资收益较上年同期降低 1,412.00 万元; (4) 发行人当期计提存货跌价准备金额相对较高, 导致发行人当期资产减值损失较上年增加 4,795.22 万元。

2、2024 年度

2024 年度, 发行人主营业务收入为 339,908.34 万元, 较上年同期降低 9.90%, 主要系: (1) 受终端市场竞争加剧、家用雕刻机客户订单修复速度不及预期等不利因素影响, 发行人水冷散热控制器收入下降 17,619.85 万元, 家用雕刻机系列产品收入下降 21,120.83 万元, 此外电子烟模组和整机项目产能释放未达预期, 综合导致 2024 年智能控制部件和创新消费电子收入同比均有所下降; (2) 受跨境电商等新兴业态发展的影响, 终端市场竞争有所加剧, 同时下游客户的库存情况相对较高对其业务产生不利影响, 发行人 2024 年度健康环境产品收入下降 20,109.55 万元, 同比下降 53.14%。

2024 年度, 发行人归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后属于母公司所有者的净利润分别为 25,152.46 万元、23,808.57 万元, 分别较上年同期降低 44.17%、38.43%, 与当期收入变动幅度有所差异, 主要系:

(1) 发行人当期毛利率较上期下降 2.33 个百分点, 其中: ①发行人紧密围绕客户需求, 报告期内完成从客户电子烟塑胶件等零部件供应商向整机及产品核心供应商的转型。电子烟整机产品单位价格较高, 但毛利率相对零部件较低。2024 年度, 发行人电子烟整机产品销售占比提升, 导致发行人创新消费电子产品整体毛利率有所下降; ②受下游市场需求波动等因素影响, 发行人向雕刻机客户客户 4 销售毛利率降低, 亦导致发行人创新消费电子产品整体毛利率有所下降; ③如上所述, 受跨境电商等新兴业态发展、终端市场竞争加剧及下游客户库存情况等因素影响, 发行人健康环境产品销售收入有所下滑。同时, 为进一步巩固与相关客户的合作, 公司在充分考虑经营情况的基础上, 小幅下调部分产品价格, 导致该类产品毛利率有所降低。同时, 当期销售的健康环境产品结构发生变动, 单价较低的空气净化器产品销售占比有所提升, 亦导致该类产品毛利率有所下降;

(2) 受发行人拓展跨境电商业务, 前期广告宣传费投入较大等因素影响, 当期销售费用较上年同期增加 1,217.59 万元;

(3) 发行人为支持海外业务拓展而扩充管理团队、相应提升薪酬总额, 同时上期因冲回以前年度计提的股份支付费用的影响导致管理费用基数较低, 发行人本期管理费用较上年同期增加 6,187.17 万元;

(4) 受理财产品配置减少及以公允价值计量的其他非流动金融资产公允价值下降等因素影响，公允价值变动收益较上年同期减少 2,755.60 万元。

综上，发行人报告期内业绩变动与各业务收入变动、期间费用和其他影响损益相关项目变化情况相符。

2025 年度，发行人收入实现增长，主要得益于创新消费电子产品订单放量、健康环境产品新增国际知名客户、汽车电子产品矩阵持续丰富及市场拓展力度加大，带动主营业务收入同比提升；同期扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润有所下降，主要受美元汇率波动导致汇兑损失增加、理财产品配置减少使投资收益降低、存货跌价准备计提增加等因素影响，该等影响因素与 2022-2024 年度因市场竞争、客户订单不及预期、综合毛利率下滑、费用增加等导致利润下滑的原因存在一定差异；前期导致公司收入下降的业务层面不利因素在 2025 年度已显著改善，后续随着公司经营持续优化，盈利水平预计将进一步改善和提升。

(二) 发行人报告期内业绩变动与市场竞争情况相符

1、市场竞争情况

(1) 智能控制部件行业及创新消费电子行业

由于智能控制部件和创新消费电子各个不同应用领域的产业发展成熟度不均衡，对应各个领域细分市场状况也存在较大差异。

从全球范围来看，智能控制部件及创新消费电子行业市场集中度较低，主要由于大型终端产品生产商较多采用自主生产的方式，而专业智能控制部件和创新消费电子生产厂商所接到的订单往往较为分散。本行业下游应用广泛，而智能控制部件和创新消费电子作为非标准化产品，下游客户个性化需求差异较大，同一家企业难以满足下游不同厂商多样化的产品需求。

受上述因素的制约，不同的终端产品生产企业专注于不同的生产领域，市场尚没有行业性的垄断企业。部分行业企业在某一特定的下游细分市场占有较高的市场占有率，但就整体智能控制部件及创新消费电子行业来说，却仅占有很小的市场份额。

随着专业化生产厂商越来越多，其研发和配套生产能力逐步增强，智能控制、创新消费电子应用产品的产业链基本形成，为产业不断升级和发展奠定了良好的基础。在竞争的同时，专业化生产、技术开发、系统设计等环节的综合竞争力成为本行业专业企业关心的重点。只有具有一定的技术积累、研发能力和生产规模的企业，才能更好地满足客户全方位需求，提高产品附加值，降低产品综合成本，保证企业利润水平。我国智能控制部件及创新消费电子行业小规模企业居多，随着市场竞争加剧，且受到人工成本提高、供应链管理难度加大等因素影响，专业领域内研发实力较弱、规模较小的企业将很难有效控制生产成本，市场优胜劣汰，行业集中度将会提高。

(2) 健康环境类产品行业

我国健康环境类产品经过多年发展，已形成涵盖研发、生产、销售等环节的较完整工业体系，具备一定生产规模与技术水平。目前，该等产品主要出口欧美等海外市场，已在海外市场具备一定市场影响力。尽管国内健康环境类产品市场规模及渗透率与海外市场相比仍有较大差距，但随着国内消费结构不断优化升级，人们对消费需求的多样化及应用场景的多元化愈发重视，国内健康环境类产品市场正处于不断成长阶段，未来成长空间巨大。

随着传统家电市场逐渐饱和，各大企业销售收入增长面临瓶颈，为寻找新的规模和利润增长点，我国传统电器生产企业如美的集团、格力电器等纷纷布局健康环境类产品。同时，如公司等企业亦通过 UDM/ODM 模式布局健康环境业务。

因此，健康环境类产品行业竞争的日益激烈，致使小微企业将逐步被市场所淘汰，而具备专业、规模化优势的企业则有望在竞争中得以留存。此趋势不仅有利于专业、规模化企业的发展，使其能够在激烈的市场竞争中进一步巩固自身优势、拓展市场份额，也将促使未来市场竞争逐渐趋于良性。

(3) 汽车电子行业

在汽车电子领域，该行业的发展与汽车产业的成熟度紧密相连。总体来看，美国、欧洲、日本等发达国家和地区汽车产业起步较早，凭借长期的研发投入，在汽车电子领域构建了显著的技术优势。博世、大陆等国际汽车零部件巨头凭借

丰富的产品结构和全球化的业务布局，占据了汽车电子市场，尤其是动力、安全等高附加值领域的主要份额。这些巨头通过持续的技术和产品创新，引领着汽车电子技术的发展趋势。同时，发达国家凭借在下游整车生产以及上游芯片等电子元器件领域的市场地位，进一步巩固了其中游汽车电子系统集成环节的竞争优势。根据中国汽车工业协会《2020 汽车电子研究报告》，全球汽车电子市场中，德、日、美企业垄断超 70%，博世、电装、大陆合计市场份额超 50%。国内汽车电子市场 70%左右的份额被外资企业所占有。

相比之下，中国汽车电子行业虽起步较晚，但近年来国内自主品牌新能源汽车发展迅速，在技术逐步成熟以及政策扶持的双重推动下，本土企业通过研发创新和工艺水平的提升，逐步突破技术壁垒并获得市场认可，展现出强劲的发展势头，预计未来国内汽车电子厂商市场份额将逐步提升。

2、发行人报告期内业绩变动与市场竞争情况相符

总体来看，发行人凭借与下游客户构建的紧密合作关系及由此形成的显著竞争优势，实现了较为稳定的财务表现。报告期各期，发行人综合毛利率分别为 30.70%、28.36%及 28.01%，整体较为平稳，报告期内主营业务收入、净利润变动主要系下游客户自身需求变动所致，具体情况详见本题回复之“一/（一）发行人报告期内业绩变动与各业务收入变动、期间费用和其他影响损益相关项目变化情况相符”。

在智能控制部件、创新消费电子及健康环境细分领域，公司主要面向高端市场，具有较强的竞争地位。凭借多年积累形成的特有的 UDM 业务模式优势、技术研发优势、智能制造优势、质量控制优势、客户优势、管理优势、国际化管理及布局的优势等，公司已经进入多家国际知名厂商的全球供应链分工体系中，并建立了全方位、深层次的战略合作关系。报告期各期，发行人上述领域产品毛利率分别为 29.82%、25.95%及 27.95%。2024 年度，发行人上述产品毛利率有所下降，主要系发行人自身产品结构变动、下游市场需求波动等所致，具体情况详见本题回复之“一/（一）/2、2024 年度”。

在汽车电子领域，公司在该领域投入多年，已具备较强的研发和制造能力，目前已与国内、国外整车厂及全球大型 Tier1 等建立紧密合作关系，在电子防眩

镜等细分产品领域形成了独特优势。报告期各期，发行人汽车电子产品毛利率分别为 28.05%、29.01%及 24.38%。2025 年度，发行人汽车电子产品毛利率有所下降，主要系国内新能源汽车行业竞争有所加剧，发行人作为上游零部件供应商，亦面临市场竞争与客户成本控制压力，整体毛利率有所下降。

综上，发行人报告期内业绩变动与市场竞争情况相符。

（三）原材料价格变动对发行人整体业绩的影响相对有限

报告期内，发行人采购原材料主要包括电子类、结构类、包材类、辅材类等，采购类别及型号相对较多，该等原材料的市场供应充足，采购价格变动趋势与市场上相同或相近原材料的价格变动趋势不存在显著差异。

发行人产品定价主要采用成本加成定价模式，在核算原材料成本的基础上，结合市场竞争等因素综合确定价格。若原材料价格波动出现了较大变动，发行人可基于市场价格变化与竞争态势，与客户协商对售价进行动态调整。报告期内，发行人综合毛利率整体相对稳定，原材料价格变动对发行人整体业绩的影响相对有限。

（四）发行人报告期内主营业务收入变动及归母净利润变动与业务模式和盈利模式相符

1、发行人业务模式及盈利模式

发行人通过 UDM 模式为客户提供协同研发、智能制造、质量追溯等综合服务，主要采取根据客户要求进行产品研发及定制化生产、并按订单销售的盈利模式。报告期内，发行人定制化产品销售金额占比均在 95%以上，业务以客户定制为主。

发行人能够实现产品品类的广泛覆盖及多品类产品生产的灵活切换，核心源于其构建了一套兼具创新性与稳定性的业务模式，即以 UDM 智能制造、模块化技术复用、客户生态拓展、全球化产能布局为支撑，形成“技术可复用、生产可快速切换、客户可持续拓展”的运营闭环。

（1）UDM 智能制造

发行人自主创新的 UDM 业务模式是以 ODM 模式为基础，通过自主创新的 UMS 联合管理系统、ITTS 测试系统等，实现信息化、工业化深度融合，以客户需求为导向，为客户提供协同研发、智能制造、质量追溯等综合服务。

UDM 模式下，发行人从产品研发、设计到生产、测试均与客户深度合作，全程协同推进，同时依托自身的自动化生产线和数字化系统，实现高效、灵活的生产，既能保证产品质量，又能快速响应客户需求。

在产品研发阶段，发行人便与客户深度配合，共同完成电子元件、产品结构、软件程序的设计工作，同时提前验证产品可量产性，有效缩短新品从设计到生产的周期。

在产品生产阶段，发行人依托自研 UMS 联合管理系统、ITTS 测试系统及工业测试机器人，构建起高效的协同管控体系。其中，UMS 联合管理系统是公司自研的数字化综合管理平台，统筹生产、客户、供应商等核心环节，跟踪产品从生产、出货到售后服务的全过程，同时支持生产指令下发、物料管理、数据统计分析等，实现全流程管控与数据协同；ITTS 测试系统是公司自研的生产线自动化测试平台，通过预设测试方案，自动完成产品检测、数据收集分析，保障多品类产品切换生产时的品质稳定。UMS 联合管理系统统筹整体生产与管理流程，ITTS 测试系统及工业测试机器人则负责产品质量检测并反馈数据，三者相互协同，实现生产全流程的智能化管控和质量追溯。

发行人生产线自动化水平较高，具备成熟的混线生产及柔性制造能力。在切换生产品类时，无需对生产线进行大规模技术改造，仅需调整测试程序及相关工装设备，即可实现生产品类的快速切换。同时，发行人拥有一支 300 余人的自动化与信息化专业团队，具备较强的自动化设备自研与信息化系统开发能力，除部分标准化设备外，公司核心非标准化生产及测试设备均为自主研制，可快速响应产品量产计划安排与产能扩张需求。此外，依托数字化系统对生产全流程实施实时监测，可实现产品从生产到交付的全生命周期追溯，有效保障各类产品切换过程中的品质稳定性。

(2) 模块化技术复用

发行人以客户需求为导向，同步推进智能控制部件、创新消费电子、健康环境、汽车电子四大领域的产品布局。各领域产品虽应用场景不同，但其核心底层技术具有通用性，在主控芯片、传感技术、无线通信、电源管理、人机交互与嵌入式软件等关键技术方向上共享统一技术平台，可在不同产品领域复用，在结构设计、模具开发、生产工艺、质量控制体系上亦具备较强共通性。发行人坚持模块化设计理念，实现技术与硬件的跨品类复用，从产品结构层面降低新品类拓展的成本与难度，同时保障各品类产品迭代升级的稳步推进，构建起多元化、协同化的产品矩阵。

发行人核心技术聚焦设计系统集成、嵌入式软硬件开发、无线通信技术应用、物联网技术应用、精密模具设计技术等关键领域，此类技术具备较强的通用性，可在不同品类产品中直接复用或经适应性调整后应用。例如，模拟游戏控制器的按键反馈与信号处理技术，可直接应用于视频会议系统操控终端，无需开展重复性研发工作，以节约研发成本，提升新品研发效率。

(3) 客户生态拓展

发行人构建了“标杆大客户绑定+需求链式延伸+新客户持续开拓”的获客逻辑，既保障了稳定的订单来源，又通过深度挖掘客户需求实现新品类持续拓展，推动产品类别不断丰富，为公司业务规模的持续增长提供市场空间。

经过多年发展，发行人与多家国际知名企业及创新科技型企业建立了长期稳定的合作关系。优质大客户不仅为公司带来持续、稳定的订单，也让公司积累了高端产品的研发、生产、质量控制经验及客户服务经验。依托这些经验，公司能够持续优化迭代现有合作产品，同时稳步向汽车电子、健康生活产品等新领域拓展，为长期发展奠定基础。

在产品品类拓展层面，发行人以客户需求为导向，新品类拓展主要依托客户新增需求与潜在需求展开。通过深度融入客户的产品研发与生产体系，挖掘客户在现有合作场景中的潜在需求，顺势推动产品谱系从既有领域向关联品类延伸。例如，在与客户 1 的合作中，公司从初始的网络遥控器，投影仪演示笔逐步拓展至中高端游戏模拟控制器及视频会议系统等，实现新品类的持续拓展与产品升级。

在稳固现有大客户合作基础的同时，发行人也积极开展全球市场开拓工作，同步挖掘各领域的市场新需求，目前已与客户 9、客户 11 等国际知名客户达成合作意向。新客户成功拓展，不仅有效拓宽了公司的客户群体，分散了客户合作风险，更依托新客户的需求特点丰富了公司产品类别，实现新客户拓展与新品类延伸的双向提升。

此外，发行人依托研发实力与智能制造优势，同步开展少量自有品牌业务，主要布局智能制造整体解决方案、智能家居、物联网打印等领域，作为定制业务的补充，进一步丰富产品矩阵与业务结构。发行人自有品牌产品主要通过代理商及京东、亚马逊等第三方电商平台销售，报告期内销售金额较低，占发行人营业收入的比例低于 2%。

（4）全球化产能布局

发行人立足全球市场需求，持续夯实国际化布局优势，稳步实施“大三角+小三角”的国际化布局战略，通过全球化智造基地建设 with 体系化运营，实现柔性生产模式的体系化复制与产能弹性调配，为多品类生产灵活切换与全球市场高效交付提供产能支撑。

公司“大三角”产能布局涵盖亚洲（中国、马来西亚）、欧洲（匈牙利）及美洲（墨西哥）的国际智造基地，致力实现亚洲、欧洲和北美洲三地同时运营、分工生产、系统共建、体系共享。通过多地协同运营与分工生产，公司实现了柔性生产模式在全球生产基地的体系化复制，能够根据全球市场订单需求进行产能的弹性调配，既满足了客户供应链全球布局的需求，又保障了多品类生产的灵活切换，同时实现了产品与全球市场的就近匹配交付，有效提升了订单响应速度与全球交付效率。同时，全球生产基地的系统共建与体系共享，让各基地的技术、管理、生产经验实现互通互用，进一步提升公司整体的生产运营效率与全球化服务能力。

2、发行人报告期内主营业务收入变动及归母净利润变动与业务模式和盈利模式相符

报告期内，发行人采用 UDM 业务模式，产品定制化程度相对较高。同时，

公司业务显著特点是单一品类主要面向单一客户，终端客户的需求变化对特定产品线的业绩表现产生较大影响。终端客户需求变化对发行人业绩的影响情况详见本题回复“一/（一）发行人报告期内业绩变动与各业务收入变动、期间费用和其他影响损益相关项目变化情况相符”。发行人已在募集说明书“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“一、行业与经营风险”之“（三）客户相对集中的风险”进行了风险提示。

综上，发行人报告期内主营业务收入变动及归属母公司股东的净利润变动与业务模式和盈利模式相符。

二、发行人报告期内业绩变动与现金流量变动情况相匹配

（一）报告期内，发行人主营业务收入变动与现金流量变动情况相匹配

报告期各期，发行人主营业务收入与销售商品、提供劳务收到的现金匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/末	2024 年度/末	2023 年度/末
销售商品、提供劳务收到的现金①	371,514.66	332,004.91	381,221.87
主营业务收入②	395,589.43	339,908.34	377,270.22
占比①/②	93.91%	97.67%	101.05%
期末应收账款余额	165,872.48	124,485.76	115,118.42

报告期各期，发行人销售商品、提供劳务收到的现金占主营业务收入比重分别为 101.05%、97.67%及 93.91%，整体相对较高。2024 年度及 2025 年度占比有所下降，主要系受客户结构变动、销售季节性变动等因素影响，期末应收账款余额有所增长所致。此外，2025 年末，发行人完成对发斯特的收购并将其纳入合并报表范围，受其账面应收账款并入影响，发行人期末合并报表口径下的应收账款余额相应增加。

总体来看，报告期内，发行人主营业务收入变动与现金流量变动情况相匹配。

（二）报告期内，发行人净利润变动与现金流量变动情况相匹配

报告期各期，发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润①	59,877.73	26,696.42	48,099.16
经营活动产生的现金流量净额②	49,363.48	43,128.68	68,941.89
差额①-②	10,514.24	-16,432.26	-20,842.73

由上表可知，报告期各期，发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额差额分别为-20,842.73 万元、-16,432.26 万元及 10,514.24 万元，主要系资产折旧、公允价值变动损失、存货的减少、经营性应收项目的减少等因素变动所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	59,877.73	26,696.42	48,099.16
加：资产减值准备	9,937.65	5,142.42	7,103.32
信用减值损失	1,532.14	2,203.58	1,950.99
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	16,218.81	15,615.91	13,589.96
使用权资产折旧	2,173.33	1,664.94	1,565.71
无形资产摊销	986.97	860.40	1,020.48
长期待摊费用摊销	2,567.36	2,052.21	2,176.14
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-68.88	115.60	17.74
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	105.24	74.13	60.80
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-40,617.92	1,590.21	-1,165.39
财务费用（收益以“-”号填列）	3,286.24	1,138.25	-460.33
投资损失（收益以“-”号填列）	-1,122.07	-2,534.07	-2,837.73
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-984.62	-1,146.10	2,320.51
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	6,363.94	-799.16	1,206.43
存货的减少（增加以“-”号填列）	-21,167.16	-1,984.58	909.78
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-27,834.11	-11,026.65	5,204.17
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	36,116.91	3,465.17	-7,109.57
其他	1,991.95	-	-4,710.29
经营活动产生的现金流量净额	49,363.48	43,128.68	68,941.89

综上，发行人净利润变动与现金流量变动情况相匹配。

三、发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品业绩变动情况与同行业可比公司可比性相对较低，发行人汽车电子板块业绩变动与同行业可比公司变动趋势基本一致

(一) 发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品业绩变动情况与同行业可比公司可比性相对较低

1、发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品业绩变动与同行业可比公司对比情况

发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品主要采用 UDM 业务模式进行生产，选取拓邦股份、和而泰、和晶科技作为同行业可比公司。发行人上述产品营业收入与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
拓邦股份	1,108,220.97	5.53%	1,050,121.98	16.78%	899,234.22
和而泰	未披露	不适用	965,939.07	28.66%	750,741.97
和晶科技	未披露	不适用	207,960.16	3.73%	200,474.24
发行人	283,346.46	15.23%	245,901.96	-14.13%	286,379.39

由上表可知，报告期各期，发行人智能控制部件、创新消费电子、健康环境产品业务板块营业收入合计分别为 286,379.39 万元、245,901.96 万元及 283,346.46 万元；2024 年度及 2025 年度，发行人该等业务板块营业收入增长率分别为-14.13%及 15.23%。

发行人该等业务板块业绩波动情况与同行业公司存在一定差异，主要系发行人采用 UDM 业务模式，产品高度定制化，客户群体分布于不同行业领域，因此难以在公开市场中寻找到与公司业务形态完全一致的可比公司。此外，公司业务显著特点是单一品类主要面向单一客户，终端客户的需求变化对特定产品线的业绩表现产生较大影响。

目前，发行人业务呈现多板块融合发展的格局，汽车电子等新兴业务板块的营收占比近年来持续提升，成为公司业务的重要组成部分，进一步推动公司业务

结构优化升级。上述可比公司虽在单一细分领域与公司存在产品或行业的局部相似性，但因其业务模式及业务构成等与公司不完全匹配，整体财务数据可比性相对较低。

2、发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品毛利率与同行业可比公司对比情况

发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品的毛利率与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
拓邦股份	21.54%	22.97%	22.31%
和而泰	未披露	18.27%	19.58%
和晶科技	未披露	16.48%	15.96%
平均值	21.54%	19.24%	19.28%
发行人	27.95%	25.95%	29.82%

由上表可知，报告期各期，发行人上述领域产品毛利率分别为 29.82%、25.95% 及 27.95%，同行业公司毛利率平均值分别为 19.28%、19.24% 及 21.54%。发行人该等产品毛利率与同行公司平均值存在一定差异，主要系：

(1) 客户群体不同。发行人客户主要为国际知名企业客户及科技型企业客户，该等客户相对于价格，更注重供应商的技术创新能力、产品质量、响应速度及全球化服务能力等；

(2) 业务特点不同。发行人业务显著特点是单一品类主要面向单一客户，终端客户的需求变化对特定产品线的毛利率表现产生较大影响；

(3) 发行人采用的 UDM 业务模式，具有联合研发实力强，信息化程度及自动化程度高等特点，可给予客户提供研发、智能制造及质量追溯等综合服务。发行人在产品开发前期，即与客户进行深度的研发合作，提供技术研发支持，既能保障终端产品品质、优化核心元器件选型，又可充分发挥自身供应链优势，实现降本增效。

(二) 发行人汽车电子板块业绩变动与同行业可比公司变动趋势基本一致

1、发行人汽车电子板块业绩变动与同行业可比公司对比情况

发行人汽车电子板块主要产品为电子防眩镜、天窗控制模块及座椅控制模块等，选取华阳集团、经纬恒润及华安鑫创作为同行业可比公司。发行人汽车电子板块营业收入与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
华阳集团	1,304,817.06	28.46%	1,015,754.01	42.33%	713,686.20
经纬恒润	未披露	不适用	554,112.22	18.46%	467,758.02
华安鑫创	未披露	不适用	103,476.33	7.65%	96,125.24
发行人	73,189.98	19.15%	61,426.52	19.43%	51,432.13

由上表可知，报告期各期，发行人汽车电子板块营业收入分别为 51,432.13 万元、61,426.52 万元及 73,189.98 万元；2024 年度及 2025 年度，发行人该等业务板块营业收入增长率分别为 19.43%及 19.15%。报告期内，发行人汽车电子板块营业收入快速增长，变动趋势与同行业公司基本一致。

2、发行人汽车电子板块毛利率与同行业可比公司对比情况

发行人汽车电子板块毛利率与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华阳集团	18.36%	20.69%	22.36%
经纬恒润	未披露	21.51%	25.60%
平均值	18.36%	21.10%	23.98%
发行人	24.38%	29.01%	28.05%

注：华安鑫创业务结构包含车载通用器件分销等业务，毛利率可比性相对较低

由上表可知，报告期各期，发行人汽车电子板块毛利率分别为 28.05%、29.01% 及 24.38%，同行业公司毛利率平均值分别为 23.98%、21.10%及 18.36%。

发行人汽车电子板块毛利率与同行业公司存在一定差异，主要系发行人汽车电子板块业务规模与该等公司尚存在一定差距，且产品相对聚焦，凭借创新性 & 定制服务能力，发行人在细分赛道形成竞争优势，并通过规模化生产实现成本优化；同时，发行人拥有海外高端整车厂商客户群体，其项目附加值较高且合作稳

定性较强；此外，发行人持续开展垂直整合，通过整合上游核心部件，并依托智能制造体系提升运营效率，有效降低单位生产成本。同行业公司产品布局则更为多元，覆盖了基础传感器、车身电子部件、毫米波雷达等标准化产品，导致其整体毛利率水平相对较低。

随着发行人汽车电子产品销售规模的增长以及市场竞争的加剧，**2025年度，发行人汽车电子业务毛利率与同行业公司平均水平均有所下滑。**

（三）发行人各业务之间具有协同性，各产品产线能够互相转换

1、发行人各业务之间具有协同性

发行人各业务板块之间在技术及研发、采购及供应链、生产及管理、市场及客户等层面具有显著的协同效应，具体情况如下：

（1）技术及研发协同

发行人持续提高研发投入，推进构建“潜水艇中台”创新体系，旨在实现研发能力的动态循环与高效复用，具体而言：

“可下潜”：聚焦核心技术的积累与赋能，通过系统整合集团模块化资源，提高技术复用性和研发效率，使得不同业务中积累的设计系统集成、嵌入式软硬件开发、无线通信技术应用等核心技术得以高效共享，避免重复开发；

“可上浮”：驱动前台市场快速响应与价值转化，通过技术复用敏捷支持前台市场开拓与项目交付，将中台技术能力迅速转化为产品与市场优势，从而提高产品研发效率，缩短新产品孵化周期。

该体系有助于发行人打破不同业务线间的技术壁垒，实现核心技术在不同业务间的高效共享与系统化复用，强化发行人整体技术竞争优势。

（2）采购及供应链协同

尽管发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境类产品、汽车电子产品等业务板块的产品形态存在一定差异，但在采购及供应链层面存在协同效益，具体而言：

①采购与资源层面实现横向集约：发行人各业务板块共享电子类、结构类、包材类、辅材类等基础原材料。发行人以此为基础与核心供应商建立战略合作，提高规模效应与议价能力，降低综合物料成本，保障整体供应链安全；

②运营与管理层面实现纵向穿透：公司通过 UMS 系统将所有供应商纳入统一的数字化管理网络，实现质量数据的共享与追溯，提升供应链的整体质量管理效率，亦使得管理经验和技术标准在不同业务间快速复制；

③战略与布局层面实现全球联动：发行人积极建设全球一体化的供应链体系，与供应商合作共赢，一方面不断加大海外智造基地供应链本土化开发力度，另一方面系统化整合国内供应链资源，联合一批技术雄厚、品控严谨的国内优质核心供应商，以产业集群方式“出海”，为各业务板块构建了本地化供应链能力，有效降低了国际业务的物流与关税成本，增强了发行人服务全球客户的整体韧性和响应速度。

(3) 生产及管理协同

发行人构建了以智能化、柔性化为核心的智能制造体系。在硬件层面，实现了核心设备在不同业务间的共享，支持快速切换与共线生产；在系统层面，依托 ITTS 测试及数据采集平台、UMS 系统，实现了从物料管理、在线测试、数据采集到全流程质量追溯的数字化闭环，具体内容详见本回复之“问题 1”之“1-4”之“一/（一）公司柔性生产情况”。

(4) 市场及客户协同

在市场层面，发行人在长期服务国际知名企业的过程中，建立了以 UDM 模式为核心的高标准研发、生产及质量控制体系，在智能制造领域拥有良好的业内口碑及品牌信誉，成为发行人向新业务板块拓展时的重要信用背书。同时，发行人通过设立“Global Marketing”部门，实现了市场资源的全球化统筹与高效配置。该部门能够系统化整合各区域、各业务的渠道网络与客户关系，使得在为某一业务线开拓新市场或新客户时，可以迅速调用其他业务积累的资源与经验，实现跨业务、跨地域的市场资源共享与优势互补，极大提升了整体市场开拓效率。

在客户层面，发行人部分主要客户为国际知名集团客户，基于长期合作建立

的紧密伙伴关系与对客户需求的深刻理解，发行人能够从单一产品线合作，延伸至客户集团内部的其他产品线或新项目。该等基于既有信任的交叉销售，获客成本相对较低、成功率相对较高，持续巩固了公司的核心客户壁垒，驱动不同业务协同增长。

2、发行人各产品产线能够互相转换

如上文所述，发行人采用柔性生产模式，不同产品的产线能够互相转换，涉及的主要转换成本情况如下：

序号	成本类别	具体内容
1	停工成本	产线及相关生产人员在产线转换过程中产生的停工成本，主要包含设备折旧、人工成本等
2	人工成本	产线转换过程中，安装整合、换模、调试等环节产生的人工成本
3	设备及工装物料成本	产线切换过程中新增的设备折旧、模具/夹具更换、辅助材料消耗等成本
4	质量验证成本	产线切换后，一般需要进行质量验证，涉及材料损耗、生产废品等成本

四、除汇率波动因素外，影响发行人业绩波动的相关主要不利因素为非持续性因素，发行人已采取和拟采取的措施具有有效性

(一) 除汇率波动因素外，影响发行人业绩波动的相关主要不利因素为非持续性因素

由上文分析可知，发行人 2024 年度业绩下降主要系电子烟产品代际切换、家用雕刻机客户订单修复速度不及预期、健康环境产品终端市场竞争加剧等原因所致；发行人 2025 年度主营业务收入增长、扣除非经常性损益后属于母公司所有者的净利润下降主要系汇率波动导致财务费用增加、理财产品减少导致投资收益减少及计提存货跌价准备金额较高等所致，除汇率波动因素外，上述不利因素为非持续性因素，具体情况如下：

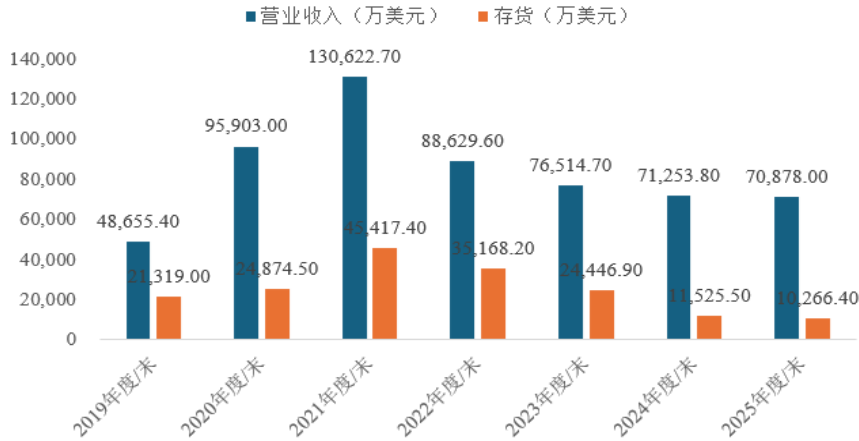
1、电子烟四代产品逐步放量，2025 年度销售收入显著增长

随着客户产品的更新迭代和优化升级，三代产品正逐步向四代产品切换。在前世代际转换过程中，受产品切换节奏与产能释放等因素共同影响，发行人相关

产品销售收入有所波动。目前，发行人销售四代产品逐步放量，2025 年度销售收入显著增长。

2、家用雕刻机客户客户 4 库存已处于历史较低水平，2025 年度发行人向其销售收入已显著增长

近年来，家用雕刻机客户客户 4 公开披露的自身库存变动情况如下：



由上图可知，截至 2025 年末，客户 4 库存已处于历史较低水平。同时，2025 年度，发行人对客户 4 销售收入较上年同期已呈增长态势。

3、健康环境产品收入已企稳，在手订单较为充足

报告期内，发行人健康环境产品销售收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
健康环境产品	35,896.96	102.46%	17,730.71	-53.14%	37,840.26

由上表可知，报告期各期，发行人健康环境产品销售收入分别为 37,840.26 万元、17,730.71 万元及 35,896.96 万元。2024 年度及 2025 年度，发行人健康环境产品的销售收入增长率分别为-53.14%和 102.46%。2025 年度，受发行人新增扩展国际知名客户客户 9 等因素影响，健康环境产品的销售收入已企稳回升。同时，截至 2025 年 12 月末，发行人健康环境产品的在手订单金额为 7,537.67 万元。

随着发行人逐步拓展现有客户的新产品研发需求，以及持续开发新客户，预

计未来健康环境产品的收入规模将持续提升。

4、发行人汽车电子等其他主要产品销售收入持续增长

报告期内，发行人汽车电子等其他主要产品销售收入持续增长，并已发展成为公司收入的重要组成部分，成为推动公司业绩持续改善的关键因素。

报告期内，发行人汽车电子产品销售情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
汽车电子产品	73,189.98	19.15%	61,426.52	19.43%	51,432.13

由上表可知，报告期各期，发行人汽车电子产品销售收入分别为 51,432.13 万元、61,426.52 万元及 73,189.98 万元；2024 年度及 2025 年度，发行人该类产品销售收入增长率分别为 19.43%及 19.15%，增速相对较快，主要系：

(1) 得益于汽车电动化、智能化、网联化的发展趋势，汽车电子在整车中的成本占比持续增长，行业需求日益增加；

(2) 发行人长期深耕汽车电子领域，已在技术、产品和研发等方面形成了坚实基础。其电子防眩镜、天窗控制及座椅控制等智能控制模块产品的市场份额稳步提升。同时，长滑轨控制模块、方向盘离手检测 HOD、车载冰箱控制模块及车载运动机构等新产品的渗透率也迅速提高，进一步增强了市场竞争力；

(3) 近年来，发行人客户资源储备日益丰富，客户认可度持续提升。发行人与国内造车新势力、合资公司及国际客户的合作不断深化，定点车厂数量逐渐增加，为汽车电子业务的持续发展及新产品的市场推广奠定了坚实基础。

5、发行人 2025 年度营业收入增长、扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润略有下降，主要系财务费用增加、投资收益减少及计提部分存货跌价准备所致，上述因素亦为非持续性因素

2025 年度，发行人营业收入增长、扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润略有下降，主要系：（1）美元汇率波动等因素导致当期财务费用增加；（2）受发行人当期资金需求上升、理财产品配置减少等因素影响，发行人当期投资收益降低；（3）发行人当期计提存货跌价准备金额相对较大。

除汇率波动外，上述因素均为非持续性因素，具体分析如下：

(1) 发行人 2025 年度投资收益降低，主要系阶段性资金需求上升导致可配置理财资金减少，该资金需求主要集中于匈牙利厂房、墨西哥智造基地等特定项目建设，具有临时性、非持续性特征。随着相关项目建成投产，发行人经营性现金流将有所改善；

(2) 发行人 2025 年度计提存货跌价准备金额相对较高，主要系存货账面余额增长所致。2023-2025 年度，发行人存货账面余额分别为 91,194.31 万元、88,771.29 万元及 111,757.42 万元，2025 年存货规模上升主要系业务规模持续增长所致；同期存货跌价准备计提金额分别为 12,329.32 万元、12,929.65 万元及 16,797.82 万元，存货跌价计提比例分别为 13.52%、14.57%及 15.03%，存货跌价计提比例总体保持相对稳定。存货跌价准备增加主要系存货规模扩大、减值计提基数相应增加所致。报告期内，发行人综合毛利率分别为 30.70%、28.36%及 28.01%，整体保持平稳，主营业务盈利能力稳定。综上，存货跌价对发行人业绩的影响具有阶段性特征，不构成业绩下滑的持续性因素。

针对汇率波动风险，发行人已在募集说明书“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“一、行业与经营风险”之“(一) 产品主要出口的风险”、“(七) 汇率波动风险”进行了风险提示。

(二) 发行人已采取和拟采取的措施具有有效性

为提高公司盈利能力，发行人已采取和拟采取的措施如下：

1、深耕 UDM 智能制造业务，持续优化升级 UDM 智能制造模式，坚持高端需求、高端技术及高端服务的经营方针，稳步推进国际化进程，持续建设全球化市场中心、创新研发中心及智能制造基地，提升全球供应链响应速度。同时，在客户关系方面，发行人在深化与现有头部大客户合作的同时，积极拓展客户 9、客户 11 等国际知名客户，不断优化客户结构并开拓新的增长点；

2、公司致力于推动多板块业务的协同融合发展，重点将汽车电子与健康环境业务做大做强，同时持续培育智能制造整体解决方案及智能家居等自主品牌，以构建更加多元均衡的业务结构，增强整体抗风险能力。报告期内，该战略已取

得积极成效，发行人汽车电子产品销售收入持续增长，已成为公司营收的重要组成部分；同时，健康环境产品在 2025 年度销售已实现止跌回升，呈现出良好的增长势头。

综上，发行人已采取和拟采取的措施具有有效性。

五、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）获取发行人财务报告，了解发行人报告期内业绩变动情况，并将发行人业绩变动情况与现金流量情况进行匹配；

（2）访谈发行人主要管理人员，了解发行人报告期内业绩变动的原因；

（3）取得并查阅发行人出具的关于公司盈利模式，以及各业务之间的协同性、各产品产线是否能够互相转换及转换成本的说明；

（4）获取同行业上市公司公开资料，核查发行人业绩变动情况与同行业上市公司是否一致，以及发行人的毛利率水平是否与同行业上市公司存在较大差异；

（5）访谈发行人主要管理人员，了解影响发行人业绩的相关不利因素是否改善，了解发行人已采取和拟采取的措施。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人主营业务收入及扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润变动情况具有合理性；

（2）报告期内，发行人业绩变动与现金流量变动情况相匹配，发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品营业收入变动与同行业上市公司可比性相对较低，汽车电子产品营业收入变动趋势与同行业上市公司基本一致；

（3）发行人通过 UDM 模式为客户提供协同研发、智能制造、质量追溯等综合服务，主要采取根据客户要求进行研发及定制化生产、并按订单销售的盈利

模式；

(4) 发行人智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品的毛利率与同行业公司平均值存在一定差异，主要系客户群体、业务特点及业务模式不同所致，具有合理性；发行人汽车电子业务毛利率与同行业公司平均值存在一定差异，主要系发行人汽车电子板块产品相对聚焦；2025 年度，发行人汽车电子业务毛利率与同行业公司平均水平均有所下滑；

(5) 影响发行人业绩的相关不利因素已显著改善，发行人已采取和拟采取的措施具有有效性。

1-2 结合报告期内公司主要产品境内外生产销售金额和占比，说明相关国家或地区贸易政策变动对公司经营的影响，公司已采取和拟采取的应对措施；报告期内发行人外销收入对应的境外主要客户基本情况、主要产品销售情况、价格和毛利率是否与境内销售存在明显差异，境外客户回款是否异常，是否存在第三方回款的情形；境外销售收入是否与海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况、物流运输记录、发货验收单据、出口信用保险数据等相匹配；量化分析外汇波动对公司外销收入的影响，公司是否采取应对措施。

回复：

一、相关国家或地区贸易政策变动对发行人经营的影响有限

(一) 发行人主要产品境内外生产销售金额和占比

1、发行人主要产品境内外销售金额和占比

报告期内，发行人营业收入中境外收入占比分别为 78.16%、75.58%、72.99%，其中，主要产品境内外销售金额和占比如下：

单位：万元

产品	地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能控制部件	境外	99,011.90	92.28%	107,644.39	94.02%	121,551.29	91.34%
	境内	8,287.71	7.72%	6,851.12	5.98%	11,525.42	8.66%

产品	地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计	107,299.61	100.00%	114,495.51	100.00%	133,076.71	100.00%
创新消费电子	境外	130,383.87	93.03%	108,229.00	95.21%	108,686.74	94.13%
	境内	9,766.02	6.97%	5,446.74	4.79%	6,775.68	5.87%
	合计	140,149.89	100.00%	113,675.74	100.00%	115,462.42	100.00%
健康环境产品	境外	35,624.26	99.24%	17,321.64	97.69%	37,757.56	99.78%
	境内	272.70	0.76%	409.07	2.31%	82.69	0.22%
	合计	35,896.96	100.00%	17,730.71	100.00%	37,840.26	100.00%
汽车电子产品	境外	4,237.38	5.79%	3,421.73	5.57%	4,459.29	8.67%
	境内	68,952.60	94.21%	58,004.79	94.43%	46,972.84	91.33%
	合计	73,189.98	100.00%	61,426.52	100.00%	51,432.13	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人主要产品中，智能控制部件、创新消费电子和健康环境产品主要系对境外客户销售，境外销售占比均在 90%以上；汽车电子产品主要面向境内客户销售，境内销售比例占比在 90%以上。

2、发行人主要产品境内外生产金额和占比

报告期内，发行人主要产品境内外生产金额和占比如下：

单位：万元

产品	地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能控制部件	境外	24,333.09	22.68%	34,043.83	29.73%	31,557.10	23.71%
	境内	82,966.53	77.32%	80,451.69	70.27%	101,519.61	76.29%
	合计	107,299.61	100.00%	114,495.51	100.00%	133,076.71	100.00%
创新消费电子	境外	77,284.81	55.14%	59,630.93	52.46%	45,971.00	39.81%
	境内	62,865.08	44.86%	54,044.81	47.54%	69,491.42	60.19%
	合计	140,149.89	100.00%	113,675.74	100.00%	115,462.42	100.00%
健康环境产品	境外	12,743.22	35.50%	3,548.55	20.01%	3,498.68	9.25%
	境内	23,153.74	64.50%	14,182.16	79.99%	34,341.58	90.75%
	合计	35,896.96	100.00%	17,730.71	100.00%	37,840.26	100.00%
汽车电子产品	境外	1,306.56	1.79%	372.53	0.61%	637.59	1.24%
	境内	71,883.42	98.21%	61,053.99	99.39%	50,794.54	98.76%
	合计	73,189.98	100.00%	61,426.52	100.00%	51,432.13	100.00%

由上表可知,报告期内,发行人主要产品境外生产占比分别为 24.17%、31.76% 及 32.44%,其中,智能控制部件、创新消费电子、健康环境产品的境外生产占比相对较高;汽车电子产品主要面向境内客户销售,因此其境外生产占比也相对较低。

(二) 相关国家或地区贸易政策变动对发行人经营的影响有限

1、主要生产国家贸易政策影响

发行人主要境外生产地包括马来西亚和匈牙利。马来西亚作为东盟成员国,已与我国签署《中国-东盟全面经济合作框架协议》,实施了中国—东盟自由贸易区(CAFTA)安排,并共同加入了《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP);在 RCEP 等多边贸易协定约定下,马来西亚地区产业供应链稳定畅通,区域贸易自由化和便利化程度高,能够有效保障发行人境外业务顺利开展。匈牙利作为欧盟国家,在欧盟统一贸易框架和“一带一路”合作机制下,当地供应链成熟稳定,货物可零关税在欧盟 27 国自由流通,贸易自由化与便利化保障坚实,能有效抵御跨境贸易环境变动影响,保障发行人境外生产基地持续稳定运营。

2、主要销售国家贸易政策影响

报告期各期,发行人对境外(剔除中国保税区)销售的前五大地区情况如下:

单位:万元

期间	地区	销售金额	占外销收入的比例	占营业收入的比例
2025 年度	美国	85,493.78	30.47%	20.70%
	匈牙利	30,052.14	9.98%	7.28%
	瑞士	22,137.25	7.36%	5.36%
	荷兰	21,813.78	6.84%	5.28%
	德国	19,508.74	6.21%	4.72%
	合计	179,005.69	60.86%	43.34%
2024 年度	美国	84,743.00	31.38%	23.72%
	德国	29,149.16	10.80%	8.16%
	匈牙利	26,417.68	9.78%	7.39%
	瑞士	20,392.37	7.55%	5.71%
	荷兰	18,227.45	6.75%	5.10%

期间	地区	销售金额	占外销收入的比例	占营业收入的比例
	合计	178,929.66	66.27%	50.08%
2023 年度	美国	117,939.86	39.09%	30.55%
	瑞士	25,776.22	8.54%	6.68%
	荷兰	23,912.77	7.93%	6.19%
	马来西亚	21,727.37	7.20%	5.63%
	匈牙利	14,681.56	4.87%	3.80%
	合计	204,037.77	67.63%	52.86%

报告期内，发行人境外销售（剔除中国保税区）地区主要涉及欧洲、亚洲和美洲。

（1）非美国地区贸易政策无重大不利变化

发行人境外销售在欧洲所涉及的主要国家包括德国、匈牙利、瑞士和荷兰等，上述地区对华贸易政策及变动情况如下：

国家/地区	贸易政策
德国、匈牙利和荷兰	德国、匈牙利和荷兰作为欧盟成员国，对第三国进口统一适用欧盟共同关税，关税税率主要依据商品的 HS/CN 编码确定，多数工业品的基础关税税率在 0%-10% 区间
瑞士	瑞士作为非欧盟国家，对中国进口主要依据《中国-瑞士自由贸易协定》及瑞士关税制度执行，进出口商品基本上自由流通，对工业品实行零关税政策

发行人境外销售在亚洲涉及主要国家为马来西亚。马来西亚作为东盟成员国，已与我国签署《中国-东盟全面经济合作框架协议》，实施了中国—东盟自由贸易区（CAFTA）安排，并共同加入了《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）；符合原产地规则并持有有效原产地证书的中国产品，可享受相应的关税优惠政策。

截至本回复出具日，发行人境外销售涉及欧洲、亚洲主要国家及地区的贸易政策暂未出现重大不利变化，未对发行人的经营造成重大不利影响。

（2）美国关税政策变化对发行人经营无重大不利影响

①美国对发行人产品的实际关税适用情况

发行人境外销售涉及美洲地区主要国家为美国。报告期期初至 2025 年以前，

美国对中国的关税政策整体保持较为平稳。2025 年以来，美国对华贸易政策调整频繁，对自中国进口商品多次加征关税。

报告期内，发行人对美国的销售产品结构整体保持稳定，各年度主要产品类别及核心细分产品的销售结构未发生重大变动。以 2025 年度为例，发行人对美国销售的主要产品如下：

产品类别	占比	主要产品
创新消费电子	32.82%	家用雕刻机等
智能控制部件	26.32%	视频会议系统、水冷散热控制系统、键盘、鼠标等
健康环境产品	29.67%	空气净化器、加湿器等
其他	11.19%	切纸机耗材等

由上表可知，发行人对美国销售的主要产品为智能控制部件（视频会议系统、水冷散热控制系统、键盘、鼠标）、创新消费电子产品（家用雕刻机）及健康环境产品（空气净化器、加湿器）。报告期内，发行人对美国销售的产品的主要生产地为中国境内及马来西亚，具体情况如下：

单位：万元

生产地	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
马来西亚	47,913.09	56.04%	41,067.09	48.46%	46,231.78	39.20%
中国	37,545.68	43.92%	43,675.91	51.54%	71,708.08	60.80%
匈牙利	35.01	0.04%	-	0.00%	-	0.00%
合计	85,493.78	100.00%	84,743.00	100.00%	117,939.86	100.00%

以家用雕刻机和演示器为例，截至本回复出具日，美国对中国境内出口产品和对马来西亚出口产品征收关税税率分别如下：

产品名称	主要客户	美国对从中国境内出口征收关税税率	美国对从马来西亚出口征收关税税率
家用雕刻机	客户 4	35%	10%
演示器	客户 1	35%	10%

由于发行人对美国销售多种品类产品，不同品类下细分产品较多，且对应不同的美国海关商品编码，而各编码项下适用的最惠国（MFN）基础税率依据美国关税税则存在差异，因此无法逐一系列式发行人对美国销售产品的具体实际适

用税率。发行人出口美国主要产品适用的最惠国（MFN）基础税率整体处于较低水平。

报告期以来，发行人对美国销售主要产品的关税及其税率变化具体如下：

阶段	时间	美国关税政策情况	发行人实际适用税率
关税常态化期	报告期初至2025年2月	美国对华贸易主要沿用“301条款”框架（注1）。中国出口至美国的产品原则上依据其商品编码适用美国最惠国税率（MFN税率）进行征税，相关税率水平整体较低。同时根据产品是否被列入“301条款”框架加征7.5%-25%的301关税，无额外加征	MFN税率+301关税（注2）
极端加征期	2025年2月-2025年11月	2月起加征20%关税；4月一度拟加征至125%对等关税，后经谈判缩减并锁定10%基础对等关税	MFN税率+301关税+20%+10%
协议达成回稳期	2025年11月以后	2025年11月，中美达成协议，美国将2025年2月加征的20%关税下调至10%。同时，暂停实施24%对等关税，延长部分301关税豁免至2026年11月10日	MFN税率+301关税+10%+10%

注1：《1974年贸易法》第301条授权美国对特定进口产品加征关税。自2018年以来，美国依据该条款对部分中国出口产品分四个清单实施加征关税措施，相关政策整体延续既有清单。

注2：301条款关税针对不同编码项下商品设定了差异化适用标准。鉴于发行人产品体系丰富、细分编码数量较多，各类产品对应的301条款税率需依据具体编码匹配确定。发行人对美国销售的智能控制部件、创新消费电子产品及健康环境产品，主要对应301关税清单中的第三清单或第四清单（4A），相关产品如适用加征关税，其附加税率通常分别为25%或7.5%，此外发行人还有部分产品纳入352项中国进口商品的301关税豁免范围，无需缴纳该部分加征关税。

②国际贸易环境变化背景下，发行人出口产品毛利率仍高于内销产品的水平

报告期内，发行人外销收入对应主要产品的价格和毛利率如下：

单位：元/套

产品名称	地区	项目	2025年度	2024年度	2023年度
智能控制部件	境外	价格	65.97	61.20	55.66
		毛利率	26.76%	23.90%	24.05%
	境内	价格	99.95	81.62	32.91

产品名称	地区	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		毛利率	14.89%	21.41%	20.43%
创新消费电子	境外	价格	81.05	95.81	72.46
		毛利率	30.68%	29.70%	35.78%
	境内	价格	58.70	46.19	52.67
		毛利率	14.56%	11.14%	20.49%
健康环境产品	境外	价格	299.80	213.75	310.75
		毛利率	28.45%	22.01%	35.79%
	境内	价格	226.13	116.31	189.49
		毛利率	15.69%	15.93%	27.45%

由上表可知，报告期内，在国际贸易环境变化、美国对部分中国出口产品加征关税的背景下，发行人出口产品毛利率整体高于内销产品毛利率，未出现因国际贸易环境变化而导致出口产品毛利率明显下降的情形，主要原因系：

A. 实际适用关税对发行人成本传导有限

一方面，发行人与境外客户主要采用 FOB 和 DAP 贸易模式，进口关税原则上由进口方在目的国清关环节依法缴纳，发行人不承担进口关税；另一方面，以 2025 年度为例，发行人出口至美国的产品中已有 56.15% 的比例通过马来西亚等境外生产基地实现本地化生产交付，相关产品不适用或不完全适用美国对中国原产商品加征的关税政策，实际关税水平整体可控。

B. 发行人产品定价与毛利并非单纯受关税驱动

发行人采用 UDM 业务模式，产品定制化程度较高，定价综合考虑研发参与度、产品生命周期、技术复杂度等因素，产品定价与毛利率并非单纯由关税或原材料成本变动所决定。

从实际经营结果看，在国际贸易环境变化背景下，发行人出口产品毛利率未出现持续性或趋势性下滑，亦未明显低于内销产品毛利率，相关贸易政策变化对发行人境外销售的盈利水平未造成重大不利影响。

③ 发行人对非美国区域销售收入占比持续提升，美国关税政策对公司经营影响有限

2023 年度至 2025 年度，发行人向非美国区域销售产品收入占营业收入的比例分别为 69.45%、76.28%及 79.30%，占比持续提升且处于较高水平，美国关税政策对公司整体经营影响有限。

综上，报告期内，发行人境外生产销售涉及国家及地区中，除美国以外，其他主要出口国家或地区对中国的贸易政策未发生重大不利变化。美国对中国贸易政策在报告期内存在多次调整，但发行人已通过 FOB 贸易模式及境外本地化生产等方式有效控制关税变化对境外经营的影响。在国际贸易环境变化背景下，出口产品毛利率未出现持续性或趋势性下滑，亦未明显低于内销产品毛利率。此外，发行人对非美国区域销售收入占比持续提升且已处于较高水平。因此，相关贸易政策的变动不会对发行人的经营产生重大不利影响。

（三）发行人已采取和拟采取的应对措施

1、发行人已建立全球供应链布局，区域化的产能网络有助于分散地缘政治的风险

发行人自 2016 年开始实施国际化战略布局，马来西亚智造基地和匈牙利智造基地已建设及运营近十年，拥有现代化的产业园基础设施、稳定的经营管理团队及良好的经营管理水平等，具备快速响应客户需求的能力，目前已基本承接受关税影响的相关产品的产能。发行人墨西哥智造基地投入使用后，其符合 USMCA 原产地规则的产品在出口至美加市场时，可享受零关税待遇，能够进一步降低贸易摩擦风险。

2、持续优化客户结构，拓展新兴市场，提升海外业务抗风险能力

在维持现有客户合作关系的同时，发行人持续实施 GMP 计划，积极开拓国内、欧洲、北美及新兴市场（如印度科德），形成多元化市场覆盖。这一策略有效降低了对单一市场的依赖，增强了境外业务的韧性。

3、发行人已构建多板块业务融合发展格局，对单一市场的依赖度较低

发行人主要客户为国际知名企业和科技型企业，产品定制化程度高，客户粘性强，合作稳定，且分布在办公及模拟控制、手工自动化、汽车、食品器械及可持续发展等多个不同的领域，能较好地分散经营风险，具有较强的韧性。近几年，

发行人持续优化产品结构、客户结构和产业结构，目前已形成 UDM 业务、汽车电子、健康环境业务、智能制造整体解决方案及智能家居等多板块共同发展的格局，汽车电子及健康环境等板块已有一定的规模，并呈现出良好的成长态势，发展前景广阔。因此，发行人对单一市场的依赖度较低，产品、市场及客户结构具备较强的抗风险能力。

综上，发行人海外业务受关税影响较小，目前国际贸易政策逐渐趋于缓和。发行人整体客户以国际知名企业及科技型企业为主，分布广泛且粘性高，已形成对单一市场依赖度低、业务韧性强的稳定发展态势。针对国际贸易政策变化、国际贸易摩擦等潜在的不利影响，发行人通过加速全球产能及供应链布局、积极拓展新兴市场、与客户保持密切沟通及良好合作、积极发展以汽车电子为主的国内市场业务等方式，预计能够有效应对国际贸易政策不确定性所造成的影响，境外业务开展具有稳定性和可持续性。

二、报告期内发行人外销收入情况

（一）境外主要客户基本情况

报告期内，发行人外销收入对应主要客户的交易情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占境外收入的比重	占营业收入的比重
2025 年度	1	客户 1	48,162.15	15.97%	11.66%
	2	客户 4	37,933.40	12.58%	9.18%
	3	客户 6	33,846.82	11.23%	8.19%
	4	客户 2	22,185.42	7.36%	5.37%
	5	客户 3	14,670.35	4.87%	3.55%
		合计		156,798.14	52.01%
2024 年度	1	客户 1	65,243.05	24.16%	18.26%
	2	客户 6	30,570.80	11.32%	8.56%
	3	客户 4	26,723.19	9.90%	7.48%
	4	客户 2	19,304.04	7.15%	5.40%
	5	客户 3	14,729.49	5.46%	4.12%
		合计		156,570.57	57.99%

期间	序号	客户名称	销售金额	占境外收入的比重	占营业收入的比重
2023 年度	1	客户 1	66,570.93	22.06%	17.25%
	2	客户 4	53,692.33	17.80%	13.91%
	3	客户 3	25,597.91	8.48%	6.63%
	4	客户 7	22,159.73	7.34%	5.74%
	5	客户 8	19,284.23	6.39%	5.00%
	合计		187,305.13	62.08%	48.52%

发行人客户结构优良，外销收入对应的境外客户主要为国际知名企业，且较为稳定，报告期内，发行人前 5 名境外客户对应外销收入占当期外销收入的比例分别为 62.08%、57.99%及 52.01%，前 5 名客户累计出现 7 家客户。报告期内发行人境外销售的主要客户均为境外上市公司或知名国际企业，双方合作时间较长，客户经营规模与其跟发行人的交易规模相匹配。

（二）发行人外销收入主要产品销售情况

报告期内，发行人外销收入按产品分类情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能控制部件	99,011.90	32.84%	107,644.39	39.87%	121,551.29	40.29%
创新消费电子	130,383.87	43.25%	108,229.00	40.08%	108,686.74	36.02%
健康环境产品	35,624.26	11.82%	17,321.64	6.41%	37,757.56	12.51%
汽车电子产品	4,237.38	1.41%	3,421.73	1.27%	4,459.29	1.48%
技术开发服务	13,945.74	4.63%	14,512.95	5.37%	10,821.00	3.59%
其他	18,288.96	6.07%	18,888.22	7.00%	18,442.94	6.11%
合计	301,492.11	100.00%	270,017.93	100.00%	301,718.83	100.00%

报告期内，发行人外销收入对应主要产品为智能控制部件、创新消费电子及健康环境产品。报告期各期，上述三类产品合计金额占发行人外销收入的比例均在 85%以上。

（三）境外销售主要产品价格与毛利率略高于境内客户，具备商业合理性

报告期内，发行人外销收入对应主要产品的价格和毛利率如下：

单位：元/套

产品名称	地区	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
智能控制部件	境外	价格	65.97	61.20	55.66
		毛利率	26.76%	23.90%	24.05%
	境内	价格	99.95	81.62	32.91
		毛利率	14.89%	21.41%	20.43%
创新消费电子	境外	价格	81.05	95.81	72.46
		毛利率	30.68%	29.70%	35.78%
	境内	价格	58.70	46.19	52.67
		毛利率	14.56%	11.14%	20.49%
健康环境产品	境外	价格	299.80	213.75	310.75
		毛利率	28.45%	22.01%	35.79%
	境内	价格	226.13	116.31	189.49
		毛利率	15.69%	15.93%	27.45%

发行人产品类型较多，不同产品价格及成本差异大、毛利率也有一定差异。发行人凭借 UDM 业务模式，产品主要根据客户需求定制，不同产品毛利率的差异主要系产品所处生命周期、协同研发参与度等不同而形成；而同一产品的毛利率变化则主要受型号构成、单价波动、主要材料价格波动等影响。因此，发行人境外销售主要产品各期单价和毛利率水平存在波动，具有商业合理性。

发行人境外经营模式为直销，销售定价主要采用成本加成定价模式。报告期内，发行人对外销客户销售的主要产品价格和毛利率均略高于国内同类型产品，主要原因系：

1、境外客户价格敏感度较低。发行人客户主要集中在北美、欧洲地区，该等地区消费理念领先、购买力强，且主要境外客户主要为国际知名企业客户，该等客户相对于价格来说，其对产品质量、性能要求、反应及时性等更为敏感，因此在合作过程中具备接受更高单价的能力。

2、发行人对主要境外客户前期研发参与度高。发行人与境外主要客户的合作具备联合研发能力突出、信息化与自动化水平高的特点。依托 UDM 模式，发行人实现信息技术与制造技术的深度融合，能够为客户提供覆盖产品设计、生产制造至交付履约的全流程服务。由于不同客户及项目的合作启动时点存在差异，

发行人参与产品联合研发及项目推进的时间越早，在产品方案选型（如芯片设计方案）、表面处理工艺、零部件及供应商筛选等关键环节的主导权越强。在此情况下，发行人对产品及原材料的议价能力更具优势，更易实现较高毛利率。

3、汇率影响。由于境外客户通常采用美元、欧元币种进行业务结算，因此对应结算币种的汇率波动情况亦会对公司毛利率水平形成一定影响。

（四）境外客户回款不存在异常情况，第三方回款具有真实商业背景，不存在异常情况

1、回款情况

公司境外合作客户均为行业内信誉优良、经营稳健的优质企业，双方长期保持稳定合作关系，报告期内外销应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
外销应收账款余额	109,749.37	83,591.79	78,678.51
期后回款金额	90,362.41	83,060.03	77,962.89
期后回款比例	82.34%	99.36%	99.09%

注：期后回款金额统计截至 2026 年 4 月 14 日。

在合作过程中，境外客户依照合同约定的信用期回款，期后回款情况良好。2025 年末应收款账回款比例较低的原因为部分应收账款尚未到账期，回款情况与信用政策基本匹配，不存在回款异常的情形。

2、第三方回款

报告期内，发行人境外销售涉及第三方回款的情况如下：

单位：万元

序号	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	客户所属集团通过集团财务公司或指定关联公司代客户统一对外付款	14,141.24	17,360.73	16,331.33
2	其他	2,553.61	2,119.47	-
合计		16,694.85	19,480.20	16,331.33
境外销售收入		301,492.11	270,017.93	301,718.83

序号	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	第三方回款占境外销售收入的比例	5.54%	7.21%	5.41%

报告期内，公司第三方回款主要因客户集团内部资金统筹考虑，存在通过客户所属集团财务公司或指定关联公司代客户统一对外付款，是发行人外销收入中第三方回款的主要原因。此外，因外汇管制或结算不便，部分境外客户委托第三方向公司支付货款。报告期内，发行人发生的第三方回款系基于真实业务合作发生，符合公司外销的业务实际情况及行业经营特点，具有商业合理性。

报告期内，第三方回款占外销收入的比例较低。公司不存在因第三方回款导致的客户款项纠纷。

三、境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况、物流运输记录、发货验收单据、出口信用保险数据等相匹配

(一) 境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额相匹配

1、发行人境外收入构成

报告期内，发行人境外销售收入的构成如下：

单位：万元

名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	境外收入金额	占境外收入比例	境外收入金额	占境外收入比例	境外收入金额	占境外收入比例
盈趣科技母公司	104,421.55	34.63%	96,042.61	35.57%	132,308.28	43.85%
香港盈趣	59,172.32	19.63%	44,068.32	16.32%	55,906.43	18.53%
马来盈趣	35,948.43	11.92%	48,355.09	17.91%	18,224.74	6.04%
其他 14 家境内子公司	54,670.98	18.13%	44,556.87	16.50%	65,860.94	21.83%
其他 14 家境外子公司	47,278.83	15.68%	36,995.04	13.70%	29,418.44	9.75%
合计	301,492.11	100.00%	270,017.93	100.00%	301,718.83	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人涉及境外销售的主体较多，其中主要销售主体为盈趣科技母公司、香港盈趣和马来盈趣。报告期各期，上述三家主体对境外

销售的金额占发行人全部境外销售收入的比例合计分别为 68.42%、69.80%及 66.18%。

其中，盈趣科技母公司地处福建厦门，对境外销售收入涉及中国海关出口报关。

香港盈趣不涉及境外生产，主要由盈趣科技母公司和马来盈趣将产品内部销售给香港盈趣，再由香港盈趣转售给境外客户。其中，由盈趣科技母公司报关出口部分收入涉及中国海关出口报关。

马来盈趣在境外当地生产并实现对境外客户销售，其境外销售收入均不涉及中国海关出口报关。

其他 14 家境内报关主体境外销售收入金额及占比较小，故此处取盈趣科技母公司向境外销售的收入与盈趣科技出口报关数据进行匹配分析。

2、发行人境外销售收入与海关出口数据相匹配

报告期内盈趣科技母公司外销收入与海关出口数据对比如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	21,002.61	18,934.93	23,418.28
加：返利及质量等扣款	625.74	219.70	134.00
减：NRE 等未报关收入	2,121.21	1,573.18	310.87
减：上期出口本期确认收入	959.08	439.04	558.16
加：本期出口下期确认收入	385.01	959.08	439.04
调整后外销收入	18,933.09	18,101.49	23,122.28
海关出口数据	18,977.80	18,268.27	23,157.82
差异金额	-44.71	-166.79	-35.53
差异率	-0.24%	-0.91%	-0.15%

注 1：账面外销收入数据为盈趣科技母公司单体层面外销收入；

注 2：海关出口数据根据报关明细中出口日期汇总统计。

报告期内，发行人向境外客户交付货物的方式主要为 FOB 和 DAP 两种，发行人在办妥报关手续，取得报关单或签收单等相关单据后确认销售收入。发行人

收入确认时点与报关出口时点存在一定的时间性差异。同时，发行人存在技术服务费收入(NRE)收入等未报关收入及销售返利造成报关数据与外销收入的差异。

考虑到上述影响后，报告期各期，发行人母公司外销收入与海关报关数据差异率为-0.15%、-0.91%及-0.24%，整体差异率较小，发行人境外销售情况与外销报关单、海关证明文件相匹配。

3、发行人境外销售收入与申报出口退税数据相匹配

报告期内盈趣科技母公司出口退税金额与账面外销收入数据对比如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	21,002.61	18,934.93	23,418.28
加：返利及质量等扣款	625.74	219.70	126.28
减：NRE 等未报关或未退税收入	2,121.21	1,573.18	303.15
减：上期出口本期确认收入	959.08	439.04	558.16
加：本期出口下期确认收入	385.01	959.08	439.04
调整后外销收入	18,933.09	18,101.49	23,122.28
申报出口退税销售额	17,260.22	18,171.79	23,076.49
差异金额	1,672.87	-70.30	45.80
差异率	9.69%	-0.39%	0.20%

注 1：账面外销收入数据为盈趣科技单体层面外销收入；

注 2：申报出口退税销售额按照出口日期汇总统计。

报告期内，发行人向境外客户交付货物的方式主要分为 FOB 和 DAP 两种，发行人在办妥报关手续，取得报关单或签收单等相关单据后确认销售收入。同时，发行人按照相关规定申报出口收入并办理相关退税。发行人收入确认时点与出口退税系统申报的出口收入申报时点存在一定的时间性差异。同时，发行人存在 NRE 收入等未报关或未退税收入及销售返利造成申报调整。

考虑到上述影响后，2023 年度及 2024 年度，发行人母公司外销收入与出口退税申报数据差异率为 0.20%和-0.39%，整体差异率较小。2025 年度，发行人母公司外销收入与出口退税申报数据差异率较大，主要原因是：（1）发行人一般在货物报关出口后 2-3 个月申报出口退税，截至本回复出具日，发行人出口退税申报数据尚未覆盖 2025 年度全部境外销售额；（2）2025 年出口退税政策发生

调整，部分商品编码对应的出口退税率被取消或下调，导致发行人部分出口产品不再符合退税申报条件，相关销售收入未纳入出口退税申报口径，因此外销收入与出口退税申报数据之间的差异较大。

综上，发行人外销收入与出口退税申报数据差异主要来源于收入确认与退税申报存在时间性差异，以及部分不符合退税条件的收入未纳入申报范围等因素，具有合理性。发行人出口退税情况与境外销售规模相匹配。

（二）境外销售收入与出口信用保险数据相匹配

报告期内，为降低外销客户的收款风险，发行人选择投保中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）的保险，为出口贸易收汇提供保障。

根据中信保政策，发行人对境外子公司销售形成的关联方应收账款不进行投保。报告期内，发行人境内子公司厦门盈点、盈趣进出口、厦门攸信等与发行人境外子公司香港盈趣、马来盈趣及匈牙利盈趣均作为被保险人或共保人，由盈趣科技统一办理出口业务的信用保险。故此处取上述各主体剔除合并报表范围内关联方后的境外收入与发行人向中信保投保的金额进行匹配分析，比较情况如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
投保主体外销收入	29,522.70	28,708.10	29,847.50
中信保投保总金额	29,539.44	28,319.99	29,818.06
投保比例	100.06%	98.65%	99.90%

注 1：账面外销收入系盈趣科技、香港盈趣、马来盈趣、匈牙利盈趣、厦门盈点、盈趣进出口、厦门攸信等各家主体剔除合并报表范围内关联方销售后的外销收入合计。其中，匈牙利盈趣以福林计价的销售收入系匈牙利盈趣销售给匈牙利境内客户的收入，未纳入中信保投保范围，因此，统计匈牙利盈趣实现的境外收入时将该部分剔除。同理，马来盈趣外销收入剔除以林吉特计价的外销收入。

注 2：根据中信保合同约定，对于以非美元外币计价的合同，发行人投保时按照特定外汇牌价基准价将非美元外币应收款折算成美元申报额进行申报。因此，对于上述主体中境外收入以非美元外币计价的部分，统一按照年度（或期间）平均汇率折算为美元统计。

报告期各期，发行人中信保投保总金额占外销收入比例分别为 99.90%、98.65% 和 100.06%。

根据中信保合同约定，针对交易量较大的客户，发行人于每月 25 日，根据上月销售情况，结合外销客户的出口报关发票金额进行投保。针对交易量较小的

客户,发行人每2-3个月汇总一次相应客户的出口报关发票金额进行投保。同时,在实际业务操作中,发行人会基于境外客户的付款安排、业务实质及风险控制考虑,剔除少量出口销售金额。除上述少量特殊情况,发行人出口额对应的应收账款均为保险保额的计算范围内。

报告期各期,中信保投保总金额与发行人对应的境外收入基本持平。2025年度,发行人投保比例略高于100%,主要原因是:报告期内,发行人部分境外收入以欧元等非美元外币计价,发行人按期间平均汇率折算为美元,而中信保按申报时点汇率逐笔折算。2025年度欧元兑美元整体走弱,在不同汇率口径下,导致折算金额存在差异,从而出现投保比例略高于100%的情况,具有合理性。

综上,报告期内发行人境外销售收入与中信保投保数据存在少量差异,差异原因合理且符合发行人业务实际,发行人境外收入与中信保数据相匹配。

(三) 境外销售收入与物流运输记录、发货验收单据相匹配

报告期内,发行人对于外销货物适用的贸易条款主要为FOB和DAP模式。发行人境外销售货物的收入确认政策为:根据合同或订单完成生产后,将货物送至码头等海关报关指定地点,由报关人员持业务部门开具的提单、装箱单等原始单据报关出口,完成报关后,财务部门根据收到的税务发票、出口报关单或客户签收资料等确认销售收入。根据贸易模式的不同,发行人境外销售的收入确认单据亦有所差异。FOB模式下,外销的收入确认单据主要为报关单,DAP模式下收入确认单据主要为签收单。

报告期内,发行人均取得了对应的收入确认单据,与外销收入具有匹配性。

报告期内,发行人外销运费与境外销售收入的对比情况如下:

单位:万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
外销运费	2,458.92	1,217.07	958.77
境外收入	301,492.11	270,017.93	301,718.83
占比	0.82%	0.45%	0.32%

由上表可见,报告期各期,发行人外销运费占境外销售收入的比例分别为0.32%、0.45%及0.82%,占比整体较低。2025年度,发行人外销运费占境外收入

比例有所上升，主要系客户结构、贸易模式差异及销售策略变动综合所致，具体为：（1）2025 年度，发行人健康环境产品对新增客户客户 9 实现规模化销售。由于该客户订单主要发往美国及新加坡等境外地区，且双方约定采用 DDU 贸易条款（由发行人承担至目的地的全程运费），导致公司 2025 年度外销运费增长较多；（2）2024 年度，美国盈趣基于对市场需求的积极预判，进行了战略性备货。2025 年为优化库存，美国盈趣对定价策略进行主动优化，对部分产品降价销售，导致美国盈趣境外销售收入金额下降，外销运费占比有所提升。受此影响，外销运费占境外销售收入的比例有所上升。。

报告期内，发行人境外销售对应运输方式主要为海运，向境外客户交付货物的方式主要为 FOB 和 DAP 两种，且大部分客户以 FOB 方式为主。在 FOB 方式下，货物离岸后的运费由客户承担，发行人只承担离岸前货物从发行人仓库至港口的陆上运费和港杂费，发行人地处厦门，距离厦门港口较近，出口便利。在 DAP 交付方式下，客户签收货物之前发生的所有费用均由发行人承担，包括货物离岸后的海运费。报告期内，发行人外销运费金额及占境外收入的比例整体较低，公司外销销售收入与外销运费数据基本匹配。

综上，报告期内，发行人境外销售收入确认主要以报关单、签收单为核心单据，发行人均取得了对应的收入确认单据，境外销售收入与外销运费数据基本匹配，发行人境外销售收入与物流运输记录、发货验收单据相匹配。

（四）境外销售收入与境外客户应收账款函证情况相匹配

发行人会计师对发行人 2023-2025 年度主要境外客户独立执行发函程序并独立接受回函；保荐机构对发行人 2023-2025 年度主要境外客户独立执行发函程序并独立接受回函，并获取了发行人会计师对发行人 2023-2025 年度境外客户的询证函，对相关客户收入金额进行复核，确认交易的准确性、完整性。

中介机构对报告期内回函存在差异的境外客户进行了差异原因分析，确认差异原因及合理性，对未回函的境外客户函证执行了替代测试，检查销售合同、形式发票、报关单、签收单等原始单据。

报告期内，中介机构对发行人主要境外客户执行的函证程序具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期境外收入 (A)	301,492.11	270,017.93	301,718.83
境外发函金额 (B)	230,648.27	196,192.42	250,533.53
境外发函比例 (C=B/A)	76.50%	72.66%	83.04%
境外回函相符及调节确认金额 (D)	169,856.76	174,608.69	226,020.38
回函相符及调节确认收入金额占比 (E=D/B)	73.64%	89.00%	90.22%
境外未回函金额 (F=B-D)	60,791.51	21,583.73	24,513.15
境外未回函比例 (G=F/B)	26.36%	11.00%	9.78%
未回函实施替代测试确认收入金额 (H)	60,791.51	21,583.73	24,513.15
替代测试确认收入金额占比 (I=H/B)	26.36%	11.00%	9.78%
境外回函相符及调节确认金额及未回函实施替代测试确认收入金额占境外发函金额比例 (J=(D+H)/B)	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：针对回函差异调节，中介机构检查回函调节表，获取对应的订单、发票、出库单、运单等单据进行查验；

注 2：针对未回函情况，中介机构执行替代程序，包括检查构成期末应收账款余额的支持性文件（如合同/订单、运输单、出库单、客户验收单）、通过签收单，发票等检查本期收入发生额的真实性，结合银行回单检查期后收款的真实性。

发行人境外客户回函不符原因主要系：（1）时间性差异：部分被函证客户，与发行人确认收入时点存在一定差异，发行人境外销售产品收入确认原则及依据为：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得报关单或签收单，且产品销售收入金额已确定，已经取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入，境外客户通常按照对账完成并收到发票时确认收入，因此存在时间性差异；（2）质量扣款等，部分客户回函金额未剔除质量扣款金额。

针对未回函客户收入的核查履行替代程序主要包括：向公司相关人员了解未回函的原因，获取相关客户的销售明细并检查收入确认相关资料等，检查内容主要包括销售合同或订单、出口报关单和客户签收单等原始单据，结合期后回款检查，以确保替代测试程序的有效性。上述具体替代程序执行整体充分、有效，获取的相关证据能够印证外销收入的真实性。

境外回函相符及调节确认金额及未回函实施替代测试确认收入金额已全部

覆盖境外发函金额。

综上，发行人境外销售收入与境外客户应收账款函证情况相匹配。

四、外汇波动对发行人外销收入的影响较小，发行人已采取应对措施

（一）外汇波动对外销收入的影响较小

发行人外销收入按结算币种构成的具体情况如下：

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
美元结算	262,572.17	87.09%	240,488.62	89.06%	279,703.92	92.70%
其他币种结算	38,919.95	12.91%	29,529.31	10.94%	22,014.90	7.30%
外销收入	301,492.11	100.00%	270,017.93	100.00%	301,718.83	100.00%

报告期内，发行人境外收入以美元结算为主，发行人按美元结算的外销收入占全部外销收入的比例分别为 92.70%、89.06%及 87.09%。

报告期内，美元兑人民币汇率波动对发行人外销收入的影响如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
以美元结算的外销收入①	262,572.17	240,488.62	279,703.92
当年美元平均汇率②	7.1429	7.1217	7.0467
上一年美元平均汇率③	7.1217	7.0467	6.7261
按照上一年平均汇率调整后的以美元结算的外销收入④=①÷②×③	261,792.86	237,955.99	266,978.38
美元汇率调整对收入影响⑤=①-④	779.31	2,532.63	12,725.54
外销收入金额⑥	301,492.11	270,017.93	301,718.83
美元汇率调整收入变动占外销收入的比例⑦=⑤/⑥	0.26%	0.94%	4.22%

注：汇率数据来源于国家外汇管理局；年度平均汇率以年度工作日汇率的算术平均值计算。

如上表所示，假设按照上一年平均汇率测算，报告期各期，发行人因汇率变化而调整的收入占发行人各期外销收入的比例分别为 4.22%、0.94%及 0.26%，与美元对人民币汇率波动的幅度相匹配，且整体占比较低。

(二) 汇率波动导致的汇兑损益对净利润存在一定影响，但不构成重大不利影响

发行人汇兑损益的产生主要系以美元等外币结算的采购及销售所致。报告期内，发行人汇兑损益的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美元汇率变动比率	-2.22%	1.49%	1.70%
汇兑损益	1,593.59	-1,268.79	-3,126.26
净利润	59,877.73	26,696.42	48,099.16
汇兑收益/损失占净利润的比例	-2.66%	4.75%	6.50%

注 1：汇兑损益科目负数为汇兑收益，正数为汇兑损失。

注 2：美元汇率变动比率=（期末美元兑人民币汇率中间价-期初美元兑人民币汇率中间价）/期初美元兑人民币汇率中间价。

报告期内，发行人的出口业务主要以美元进行结算，美元兑人民币汇率具体走势如下图所示：



数据来源：中国人民银行、wind

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，美元兑人民币汇率整体呈先上升后震荡并小幅回落的走势，期间虽存在阶段性波动，但整体波动幅度有限。各年度汇兑损益占净利润比例分别为 6.50%、4.75%及-2.66%，占比较低。2025 年度，美元对人民币汇率的回落对发行人净利润产生了一定影响。

综上，报告期内发行人汇兑损益与汇率波动趋势整体相符。发行人境外业务定价机制及成本结构相对稳定，汇率变动对经营业绩的影响整体可控，因汇率波动导致的汇兑损益对发行人净利润占比较低。总体来看，汇率波动导致的汇兑损益对发行人净利润存在一定影响，但不构成重大不利影响。针对汇率波动风险，发行人已在募集说明书“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“一、行业与经营风险”之“（一）产品主要出口的风险”、“（七）汇率波动风险”进行了风险提示。

（三）发行人采取的应对措施

为有效应对外汇汇率波动带来的风险，发行人逐步建立并持续完善系统性的外汇风险管理机制，具体措施如下：

1、密切关注外汇市场动态，加强对财务人员的外汇专业知识培训，强化对汇率常规风险的认知；

2、持续跟踪外汇市场变化，结合公司资金需求及实时汇率走势，合理调整外币货币性资产的规模，优化外币资产负债结构；

3、在保障流动性的前提下，根据汇率波动情况及资金使用安排，择机开展结汇操作，以降低因汇率波动带来的汇兑损失风险；

4、发行人制定了《外汇套期保值业务管理制度》，以规避和防范汇率风险为目的开展外汇套期保值业务，锁定或者降低外汇波动带来的影响；

5、加强经营管理，提升运营效率，提前制定详尽的资金需求计划，提高资金使用效率，尽可能避免因临时性结售汇操作而引发的汇兑损失。

五、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）通过访谈发行人管理层及业务人员，并结合客户走访程序询问客户人员，了解发行人客户开拓方式及合作背景、发行人向客户销售主要产品类别及规

模，通过查询客户年度报告等公开信息，评价发行人与客户合作规模的合理性和必要性；

(2) 了解发行人境外销售流程及相关内部控制，了解境外销售与收款循环所涉及相关控制，获取报关单、签收单等重要单据，以验证发行人境外销售的真实性；

(3) 通过公开信息检索及访谈发行人相关业务人员，了解公司主要产品涉及的主要外销国家地区的贸易政策变动情况，并结合公司向主要境外客户的销售内容，分析相关贸易政策变动对公司经营产生影响；

(4) 分析报告期各期外销收入对应主要产品销售情况、价格与毛利率变化原因；对比分析报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；

(5) 获取发行人第三方回款金额及变化情况，了解第三方回款原因，分析与相关交易金额的匹配性；查阅境外主要客户的合同，了解境外主要客户的账期，对发行人报告期境外客户期后销售回款情况进行核查；

(6) 对境外主要客户独立执行函证程序；

(7) 获取发行人海关报关明细、出口退税数据、出口信用保险等数据，分析前述数据与发行人境外销售收入匹配性；

(8) 查阅报告期内发行人境外销售主要结算货币的汇率情况，分析境外销售收入与汇率波动情况匹配情况，**分析汇率波动导致的汇兑损益及对发行人净利润的影响**，访谈发行人财务人员，了解发行人针对外汇波动采取的应对措施。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，除美国以外，其他主要出口国家或地区对中国的贸易政策未发生重大不利变化。美国对中国贸易政策在报告期内存在多次调整，但发行人已通过 FOB 贸易模式及境外本地化生产等方式有效控制关税变化对境外经营的影响。在国际贸易环境变化背景下，出口产品毛利率未出现持续性或趋势性下滑，

亦未明显低于内销产品毛利率。此外，发行人对美国的销售占比持续降低且目前已处于较低水平。因此，相关贸易政策调整对公司经营无重大影响，发行人已采取有效措施降低贸易政策变动对发行人的影响；

(2) 报告期内发行人境外主要客户均为上市公司或知名国际企业，境外销售主要产品价格与毛利率略高于境内客户，具备商业合理性，境外客户回款情况良好，第三方回款具有真实商业背景，不存在异常情况；

(3) 境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况、物流运输记录、发货验收单据、出口信用保险数据等相匹配；

(4) 外汇波动对发行人外销收入的影响较小，汇率波动导致的汇兑损益对发行人净利润存在一定影响，但不构成重大不利影响。发行人已采取措施应对外汇波动的影响。

1-3 公司前五大客户的基本情况，涉及的产品销售金额及占比，相关交易的定价原则及公允性，客户集中度逐期下降的原因及合理性；结合公司各主要产品定制化情况及相关产品单一客户占比，说明公司与报告期内相关客户合作历史、稳定性和可持续性，是否存在依赖风险，发行人是否采取相关措施降低依赖程度。

回复：

一、发行人与前五大客户的交易定价公允，客户集中度逐期下降具有合理性

(一) 发行人前五大客户的基本情况、涉及的产品销售金额及占比

报告期内，发行人前五大客户与境外前五大客户重合，相关客户的基本情况、涉及的产品销售金额及占比详见本回复之“问题 1”之“1-2”之“二/（一）境外主要客户基本情况”。

(二) 发行人与前五大客户交易的定价原则及公允性

发行人的销售定价方法主要依据成本加成的定价模式。在业务开展过程中，发行人对不同类型的客户均执行相同的定价原则。在上述定价原则的基础上，会

结合客户前期研发设计参与度、采购规模、单项目获利情况等因素与客户进行谈判磋商，并确定最终的销售价格。

因此，发行人执行统一的定价策略，相关交易的定价履行了必要程序，对前五大客户的交易定价公允。

（三）客户集中度逐期下降的原因及合理性

1、受市场需求变化及客户自身库存情况等因素影响，部分主要客户的销售金额及占比均有所下降

2023 年以来，受宏观环境变动影响，宅经济需求下降，公司家用雕刻机产品需求有所下降，同时下游客户持续面临去库存压力，综合导致前五大客户中客户 4 的销售金额及占比均有所下降。同时，受终端市场需求下滑、行业库存较高等因素的影响，发行人电助力自行车产品出货节奏放缓，相关产品收入在报告期内有所下滑，综合导致前五大客户中客户 2 的销售金额及占比均有所下降。

2、受主要产品迭代影响，电子烟的销售金额及占比均有所下降

发行人前五大客户中客户 7 和客户 6 主要向发行人采购电子烟及其零部件。报告期内，随着客户产品的更新迭代和优化升级，电子烟三代产品逐步向四代产品切换，发行人原来主要供应三代产品塑胶零部件的收入下降，而四代产品中的核心模组和整机均在 2023 年度下半年才陆续量产，因此相关产品销售金额及占比均有所下降，导致前五大客户集中度下降。

3、发行人坚持多板块业务融合发展的战略，积极拓展新客户，持续优化业务结构和产品结构

报告期内，发行人按产品构成划分的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能控制部件	107,299.61	25.98%	114,495.51	32.05%	133,076.71	34.47%
创新消费电子	140,149.89	33.93%	113,675.74	31.82%	115,462.42	29.91%
汽车电子产品	73,189.98	17.72%	61,426.52	17.19%	51,432.13	13.32%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
健康环境产品	35,896.96	8.69%	17,730.71	4.96%	37,840.26	9.80%
技术研发服务	14,282.87	3.46%	15,581.66	4.36%	11,294.57	2.93%
其他	42,240.36	10.23%	34,365.89	9.62%	36,913.90	9.56%
合计	413,059.67	100.00%	357,276.03	100.00%	386,019.99	100.00%

报告期内，发行人前五大客户主要为智能控制部件和创新消费电子产品的客户。报告期各期，发行人智能控制部件和创新消费电子产品合计收入分别为248,539.13万元、228,171.25万元及**247,449.50万元**，占营业收入的比例分别为64.38%、63.87%及**59.91%**，整体呈现下降趋势。

报告期内，发行人坚持多板块业务融合发展的战略，在持续巩固发展UDM智能制造的同时，努力做大做强汽车电子及健康环境等战略业务板块，并已取得显著成效。报告期各期，发行人汽车电子及健康环境板块合计收入分别为89,272.39万元、79,157.23万元及**109,086.94万元**，占营业收入的比例分别为23.12%、22.15%及**26.41%**，整体呈增长趋势。尤其是汽车电子业务，报告期内，发行人持续加大技术投入和市场拓展力度，深耕国内市场，汽车电子业务销售收入持续增长，已成为公司收入的重要组成部分。

综上，报告期内发行人客户集中度的下降，是市场需求变化、客户自身库存情况、主要产品迭代以及发行人主动战略选择共同作用的结果，具备商业合理性。

二、发行人与报告期内主要客户合作时间长、合作关系稳定，具备可持续性，不存在依赖风险

（一）发行人主要产品定制化情况及相关产品单一客户占比

报告期内，发行人主要客户的主要产品定制化情况及相关产品销售占比如下：

主要客户名称	出现在前五大客户的年度	主要销售产品	产品定制化程度	最近一年客户在公司相关产品中的销售占比
客户 1	2023 年度、2024 年度、2025 年度	鼠标、摄像头、键盘等	中	69.09%
		视频会议系统、高端游戏模拟控制器	高	100.00%

主要客户名称	出现在前五大客户的年度	主要销售产品	产品定制化程度	最近一年客户在公司相关产品中的销售占比
客户 2	2024 年度、2025 年度	电助力自行车配件	高	100.00%
客户 3	2023 年度、2024 年度、2025 年度	水冷散热控制系统	高	92.68%
客户 4	2023 年度、2024 年度、2025 年度	家用雕刻机等相关产品	高	99.55%
客户 6	2024 年度、2025 年度	电子烟及其零部件	高	58.94%
客户 7	2023 年度		高	15.87%
客户 8	2023 年度	空气净化器	高	0.83%

由上表可知，发行人主要向客户提供技术含量高、创新性强、市场定位较高端的智能控制部件及创新消费电子产品，该产品多为定制化生产。发行人会根据客户或市场对产品外观和功能的需求，将产品开发、设计工作向前延伸，主动参与到客户前期的产品设计中，对产品材质、结构、电子电路、软件等进行设计以实现客户需求，针对性地开发出符合客户功能要求的产品。

发行人空气净化器产品以 ODM 业务模式为主，目前的业务布局主要为欧洲和北美中高端市场，后续计划逐步拓展国内市场、日韩市场及东南亚市场。

综上，发行人产品定制化程度高，智能控制部件及创新消费电子产品的单一品类主要面向单一客户进行销售，如发行人家用雕刻机等相关产品集中销售给客户 4，电助力自行车配件集中销售给客户 2，形成了单一品类产品主要向单一客户专供的销售特点，客户之间不存在相互竞争关系，客户对发行人更加信赖，因此，客户集中度相对较高。

（二）发行人与报告期内主要客户合作时间长、合作关系稳定，具备可持续性，不存在依赖风险

1、主要客户合作情况

发行人与报告期内的主要客户的合作情况如下：

主要客户	开始合作年限	合作稳定性与可持续性
客户 4	2013 年	长期战略合作客户，合作时间长，合作稳定性高且可持续

主要客户	开始合作年限	合作稳定性与可持续性
客户 1	2012 年	长期战略合作客户，合作时间长，合作稳定性高且可持续
客户 2	2019 年	长期战略合作客户，合作时间长，合作稳定性高且可持续
客户 3	2014 年	长期战略合作客户，合作时间长，合作稳定性高且可持续
客户 6	2021 年	随着客户产品的更新迭代和优化升级，发行人合作模式逐步由向客户 6 的一级供应商客户 5 和客户 7 供货，转变为直接向客户 6 供应电子烟四代整机产品。发行人与客户 6 系长期战略合作客户，合作时间长，合作稳定性高且可持续
客户 7	2014 年	
客户 8	2020 年	发行人主要向该客户销售空气净化器产品，2023 年度因承接政府与学校的工程订单，向发行人采购大批量大型空气净化器因而进入该年度前五大客户，后续虽然因市场需求下降退出前五大客户，但双方交易持续存在，合作关系稳定

由上表可知，发行人主要客户均为国际知名企业及科技型企业，其对供应商的选择执行严格的评估与准入制度，选择标准涉及技术研发水平、智能制造能力、质量控制水平、信息化管理水平以及社会责任等多方面。发行人在通过主要客户的严格审查后，与客户签订长期服务合同，成为客户长期战略合作伙伴。自开始合作以来，公司与主要客户合作关系稳定、可持续。

2、发行人降低客户依赖程度的措施

近几年，发行人持续优化产品结构、客户结构和产业结构，目前已形成 UDM 业务、汽车电子、健康环境业务、智能制造整体解决方案及智能家居等多板块共同发展的格局，汽车电子及健康环境等板块已有一定的规模，并呈现出良好的成长态势，发展前景广阔。具体情况详见本题回复之“一/（三）客户集中度逐期下降的原因及合理性”。

3、发行人客户依赖风险较低

（1）发行人与客户为战略合作伙伴，合作关系长期稳定

发行人客户主要为国际知名企业及科技型企业，其对供应商的选择执行严格的评估与准入制度，选择标准涉及技术研发水平、智能制造能力、质量控制水平、信息化管理水平以及社会责任等多方面。该类客户对品牌及质量重视度高，对供

应商考核严格、准入门槛较高，但一旦进入其供应体系，出于对质量一致性等考虑，合作稳定性高。

发行人在通过主要客户的严格审查后，与客户签订长期服务合同，成为客户长期战略合作伙伴，与主要客户形成了较强的合作黏性，合作关系长期稳定。

(2) 发行人深入客户产品开发前端，产品定制化程度高，客户粘性强

发行人基于 UDM 业务的创新研发平台，形成了特有的以智能制造、基础性技术为主的自主研发模式，以及以性能完善、可制造性完善为主的协同研发模式。

在发行人现有的技术研发模式下，发行人技术研发团队能对客户的技术研发需求做到预先判断、快速反应，通过与客户的沟通讨论，在满足客户要求的前提下提供完善的技术研发解决方案，并利用发行人较高的生产制造水平，将技术研发成果运用于发行人产品。发行人领先的技术研发水平、先进的技术研发模式使得发行人能够深入客户产品开发前端，协同客户研发产品，形成相互支持、协同开发的合作形式。

报告期内，发行人主要向客户提供技术含量高、创新性强、市场定位较高端的智能控制部件及创新消费电子产品，发行人深入客户产品开发前端，产品定制化程度高，客户粘性较强。

(3) 报告期内，发行人客户集中度逐年下降，对第一大客户销售占比逐步降低

报告期内，发行人第一大客户为客户 4 或客户 1，报告期各期，发行人对第一大客户的销售比例分别为 17.25%、18.26%及 11.66%，整体呈下降趋势，且发行人对第一大客户的销售比例未超过 20%，不存在对单一客户依赖的情况。

综上，发行人主要客户均为国际知名企业或科技型企业，发行人与其建立了长期稳定的战略合作伙伴关系，凭借深入客户产品开发前端的高定制化服务形成了强客户粘性，同时报告期内客户集中度逐年下降、对第一大客户销售占比整体呈下降趋势且报告期末未超过 20%，对主要客户的依赖风险较低。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）通过访谈发行人管理层及业务人员，并结合客户走访程序询问客户人员，了解发行人客户开拓方式及合作背景、发行人向客户销售主要产品类别及规模，通过查询客户年度报告等公开信息，评价发行人与客户合作的稳定性和可持续性；

（2）获取发行人各期销售明细，分析主要客户销售金额与占比变动的情况，分析各主要产品销售结构及单一客户占比；

（3）访谈发行人相关业务人员，了解客户集中度下降的原因及采取的相关措施；了解各主要产品定制化情况以及发行人针对客户依赖所采取的措施。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内发行人境外主要客户均为上市公司或知名国际企业，相关交易定价公允，发行人客户集中度的下降，是市场需求变化、客户自身库存情况、主要产品迭代以及主动战略选择共同作用的结果，具备商业合理性；

（2）发行人产品定制化程度高，形成了单一品类产品主要向单一客户专供的销售特点，因此，客户集中度相对较高。发行人与报告期内主要客户合作时间长、合作关系稳定，具备可持续性，发行人已采取相关措施降低客户依赖程度，对主要客户的依赖风险较低。

1-4 结合公司柔性生产情况，说明报告期内公司产能利用率持续下降的原因及合理性，是否存在固定资产闲置、过时等情况，如是，是否相应计提减值准备以及计提是否充分。

回复：

一、公司柔性生产情况，报告期内公司产能利用率变动具有合理性

（一）公司柔性生产情况

制造业企业为应对日益增长的客户定制化需求与多变的市场环境，正推进柔性化生产方式。通过构建柔性供应链体系，企业能够将生产制造与市场需求紧密联动，显著压缩各个环节的响应时间，减少生产过程中的资源闲置与浪费，实现零库存生产。这一体系下，单位固定资产投入的产出弹性显著增强，具有明显的规模经济效益。

发行人构建了以智能化、柔性化为核心的智能制造体系。在硬件层面，通过产线设计及设备的灵活配置，实现了注塑机、贴片机等标准设备及机械手等自动化核心零部件在不同产品线之间的高效共享，支持多品种产品在同一条生产线上的快速切换与共线生产。在系统层面，发行人根据订单柔性化调配人员、组织生产线任务，依托自主研发的 ITTS 测试及数据采集平台，通过 UMS 系统贯穿生产各关键工序的自动化物料管理、自动化在线测试、数据采集、存储和数据库管理、产品关键零部件与成品单一序列码绑定、单个产品全质量档案建立、产品在线实时电子可视化系统建设、售后服务自动化追溯等过程，基于数据自动化采集、大数据分析决策制定全过程，全方位对产品制造进行有效的质量控制和质量保障，并在物流方面，实施精益物流管理，实现生产信息化、透明化、与客户及供应商的网络化协同生产和产品质量全程管控与生产信息实时共享，实现了智能化、柔性化、定制化的智能制造模式。

同时，公司持续夯实国际化布局优势，稳步实施“大三角+小三角”的国际化布局战略，通过多地协同运营、分工生产与系统共建，实现了柔性生产模式的体系化复制与产能弹性调配。公司持续将资源投入于研发设计、自动化装备自主研发及质量控制体系的构建，不断提升柔性生产的响应速度与运行效率。这使得公司能够以更低的固定成本承接多样化订单，持续强化规模化定制生产能力，从而为客户提供高质量、短交期、多品种的产品制造解决方案。

（二）报告期内，公司产能利用率变动具有合理性

公司智能制造产线虽具备标准化生产流程，但因产品品类丰富、定制化程度较高，不同产品因设计复杂度、电路精密程度差异，在产线上的生产耗时与单位产出存在区别，产品越精密复杂，单位时间产出量越低。同时，柔性生产模式下

产品结构随客户订单动态调整，生产品类与产量无法提前固定，难以按单一成品数量核算产能。因此，公司以各类电子产品共通的 SMT 贴片工序为统一核算基准，通过智能制造产线整体贴片总产能除以当量产品所需贴片数量测算总体产能，使得估算产能随年度产品结构变化相应波动。该核算方式以标准工序为基础进行折算，适配多品种柔性制造特征，系电子制造行业内较为常见的产能核算方式。

在上述核算口径下，一方面，SMT 总贴片产能按设备理论最大效率测算，实际生产中存在设备调试、换线切换、日常维护及良品率控制等客观损耗，难以持续满负荷运转；另一方面，公司采用以销定产的柔性生产模式，订单结构随客户需求动态调整，产线需频繁切换产品与工艺。同时，公司产品除 SMT 贴片外，还包含注塑、组装等多项前后端工序，整体产能并非仅由贴片环节决定，需各工艺环节协同匹配，易受非贴片工序的生产节奏限制。因此，公司实际产能利用率无法达到 100%具备合理性。

根据测算，发行人产能及各年度产能利用率情况如下：

单位：万套

产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能	5,673.28	4,976.77	5,734.45
产量	4,296.83	3,901.59	4,834.48
产能利用率	75.74%	78.40%	84.31%

注 1：根据生产需求，部分产品需委外贴片，由于实际产量包含了该部分产品，因此产能数据亦相应增加该部分数量；

注 2：年工作日以 250 天标准工作日测算，日工作时长根据各园区生产班次运营情况，设置 16 小时/天、8 小时/天等多项标准。

由上表可知，报告期各期，发行人产能利用率分别为 84.31%、78.40%及 75.74%。考虑到该等测算结果的假设前提是厦门海沧生产基地、马来西亚生产基地每日生产 16 小时的假设基础上，发行人产能利用率已相对较高。报告期内，发行人产能利用率有所下降，主要系受下游终端市场需求波动等因素影响，客户需求量有所波动，发行人整体生产排产相应调整所致。

未来，发行人产能利用率有望改善，主要基于以下原因：（1）除汇率波动因素外，影响发行人业绩波动的相关主要不利因素均为非持续性因素，2025 年

度，发行人全年营业收入已同比增长，具体情况详见本回复之“问题1”之“1-1”之“四、除汇率波动因素外，影响发行人业绩波动的相关主要不利因素为非持续性因素，发行人已采取和拟采取的措施具有有效性”；（2）发行人在手订单充足，对现有产能覆盖比例相对较高，具体情况详见本回复之“问题2”之“2-3”之“一/（五）在手订单及产能覆盖情况”。

综上，发行人产能利用率已相对较高，产能利用率变动具有合理性，未来产能利用率有望持续改善。

二、报告期各期末，发行人固定资产不存在闲置及过时情况，不存在应计提减值的情形

（一）报告期各期末，发行人固定资产不存在闲置及过时情况

发行人制定了《固定资产使用管理制度》，并根据该制度，至少每半年组织一次固定资产盘点，对于存在废弃、损毁、过时等情形的固定资产，发行人根据内部控制制度进行处置或报废。

报告期各期，发行人固定资产处置或报废情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/末	2024 年度/末	2023 年度/末
房屋及建筑物	-	73.39	-
机器设备	515.67	924.26	1,614.16
运输设备	129.49	423.24	7.56
电子设备	90.45	125.88	111.26
模具	2,294.09	784.07	921.35
其他设备	304.84	281.07	225.49
合计①	3,334.54	2,611.91	2,879.82
期末固定资产原值②	338,675.02	254,916.59	230,879.03
占比①/②	0.98%	1.02%	1.25%

由上表可知，报告期各期，发行人处置或报废的固定资产原值分别为 2,879.82 万元、2,611.91 万元及 3,334.54 万元，占各期末固定资产原值比例分别为 1.25%、1.02%及 0.98%，占比相对较低，主要为处置或报废的机器设备、模具等。

（二）报告期各期末，发行人固定资产不存在应计提减值的情形

报告期各期末，发行人均按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定判断期末固定资产是否存在发生减值的迹象。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回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。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。

发行人将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	《企业会计准则》的规定	发行人实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	报告期各期末，发行人房屋建筑物以及相应机器设备相关资产不存在市价跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌的情形
2	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	发行人经营所处的经济、技术或者法律等环境以及固定资产所处的市场在报告期内未发生重大不利变化
3	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	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生显著波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	发行人根据实际使用情况对固定资产进行维修、养护，设备运转状态良好，针对存在陈旧过时、损坏等情形的固定资产，发行人予以处置或报废
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，发行人固定资产不存在左述情形
6	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	发行人固定资产主要为房屋建筑物、机器设备、模具等，相关固定资产的经济效益达到预期水平，不存在经济绩效已经低于或者将低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	发行人不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上，报告期各期末，发行人固定资产不存在应计提减值的情形。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解发行人柔性生产情况，了解发行人产能利用率的变动原因；

（2）访谈发行人财务负责人，了解发行人固定资产是否存在减值情形；

（3）对发行人固定资产进行监盘，核查是否存在固定资产闲置、过时等情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人产能利用率已相对较高，产能利用率变动具有合理性；

（2）报告期各期末，发行人固定资产不存在闲置及过时情况，不存在应计提减值的情形。

1-5 结合公司业务模式、收入确认时间、信用政策、应收账款账龄、期后回款及催收情况等，说明应收账款坏账准备计提充分性，信用政策是否得到有效执行，账龄较长应收账款形成原因及合理性，相关客户信用减值单项计提是否充分。

回复：

一、公司的业务模式、收入确认时点、信用政策、应收账款账龄、期后回款及催收情况

（一）公司的业务模式及收入确认时点

公司以自主创新的 UDM 模式为基础，深度参与客户产品定义与技术创新，依托中国、马来西亚、匈牙利等地的全球智造基地及自主研发的 UMS 系统，实现定制化生产与全流程数字化管控，主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子、健康环境产品及汽车电子等产品的研发、生产，并为中小型企业提供智能制造解决方案。公司向客户提供的产品具有高度定制化的特征，单一品类产品主要面向单一客户，主要客户分布在办公及模拟控制、手工自动化、汽车、食品器械及可持续发展等多个领域。

根据不同业务类型，公司主营业务的收入确认时点如下：

1、商品销售合同

公司与客户之间的商品销售合同包含转让商品控制权的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。

公司的智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品、汽车电子产品等产品的销售业务在客户取得相关商品控制权时点确认收入，在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司的确定依据如下：

(1) 国内非寄售方式销售货物

公司根据客户的具体订单要求，将生产的相应产品及时送达客户指定地点，由客户签收后确认收入。

(2) 国内及出口寄售方式销售货物

公司根据客户的具体订单要求，将生产的相应产品及时送达客户指定地点，公司业务部门每月与客户确认实际领用数量，财务部根据经客户确认的寄售物资结算清单确认销售收入。

(3) 出口非寄售销售货物

根据合同或订单完成生产后，将货物送至码头等海关报关指定地点，由公司报关人员持业务部门开具的提单、装箱单等原始单据报关出口，完成报关后，财务部门根据收到的税务发票、出口报关单或客户签收资料等确认销售收入。

2、技术研发服务合同

公司与客户之间的提供技术研发服务合同包含技术研发的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。

公司向客户收取的技术研发服务费金额具有较大不确定性，因此公司的技术研发服务收入在技术研发服务提供完毕并且收入金额取得客户认可后确认收入。

（二）公司主要客户信用政策情况

公司按应收账款业务管理制度规定，与客户签订合同时约定具体回款期。公司根据销售产品、交易模式和结算方式的不同等情况确定信用政策。

（三）应收账款账龄、期后回款及催收情况

报告期各期末，公司应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
6 个月以内	154,060.11	92.88%	114,763.11	92.19%	104,950.97	91.17%
7 至 12 个月	3,927.02	2.37%	1,823.59	1.46%	3,214.04	2.79%
1 至 2 年	1,875.34	1.13%	2,494.86	2.00%	3,030.99	2.63%
2 至 3 年	931.47	0.56%	1,840.49	1.48%	3,107.01	2.70%
3 至 4 年	1,545.97	0.93%	3,003.77	2.41%	502.32	0.44%
4 至 5 年	3,004.89	1.81%	496.19	0.40%	207.43	0.18%
5 年以上	527.68	0.32%	63.74	0.05%	105.67	0.09%
小计	165,872.48	100.00%	124,485.76	100.00%	115,118.42	100.00%
减：坏账准备	8,295.50	5.00%	5,846.54	4.70%	4,010.86	3.48%
合计	157,576.98	-	118,639.22	-	111,107.56	-

报告期各期末，公司应收账款账龄主要在 6 个月以内，该等账龄的应收账款余额占比分别为 91.17%、92.19%及 92.88%，账龄整体较短，质量较高。

截至 2026 年 4 月 14 日，公司各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期末余额	165,872.48	124,485.76	115,118.42
期后回款金额	132,768.66	118,345.65	109,264.84

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期后回款比例	80.04%	95.07%	94.92%
期后 12 个月内回款金额	132,768.66	116,351.08	107,089.36
期后 12 个月内回款比例	80.04%	93.47%	93.03%

由上表可知，截至 2026 年 4 月 14 日，公司各期末应收账款期后回款比例分别为 94.92%、95.07%及 80.04%，其中期后 12 个月内回款比例分别为 93.03%、93.47%及 80.04%，即多数应收账款于期后 12 个月内收回，回款情况良好。

二、发行人应收账款坏账准备计提充分性，信用政策是否得到有效执行

（一）发行人应收账款坏账准备计提情况

报告期内，公司应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

类别	2025 年末			2024 年末			2023 年末		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
按单项计提坏账准备	6,227.04	6,227.05	100.00%	5,115.06	4,214.48	82.39%	5,107.76	2,406.51	47.11%
按组合计提坏账准备	159,645.44	2,068.45	1.30%	119,370.69	1,632.06	1.37%	110,010.66	1,604.35	1.46%
其中：应收一般客户	159,645.44	2,068.45	1.30%	119,370.69	1,632.06	1.37%	110,010.66	1,604.35	1.46%
合计	165,872.48	8,295.50	5.00%	124,485.76	5,846.54	4.70%	115,118.42	4,010.86	3.48%

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备余额分别为 4,010.86 万元、5,846.54 万元和 8,295.50 万元，占应收账款余额的比例分别为 3.48%、4.70%和 5.00%，坏账准备计提比例较低，主要系发行人应收账款回款较好，账龄整体较短所致。

结合前述公司应收账款账龄情况，公司应收账款账龄主要在 6 个月以内，最近一期不存在大额长账龄的应收账款，公司信用政策得到有效执行。

（二）应收账款坏账准备计提比例的确认依据

公司根据迁徙率计算的历史平均损失率与公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款实际执行的预期损失率对比表如下：

账龄	2025 年度	2024 年度	2023 年度	公司实际执行的逾期损失率
6 个月以内	0.06%	0.07%	0.05%	1.00%
7 至 12 个月				5.00%
1 至 2 年	5.64%	6.04%	7.58%	10.00%
2 至 3 年	16.85%	16.41%	16.22%	20.00%
3 至 4 年	40.83%	44.46%	43.60%	30.00%
4 至 5 年	67.62%	64.28%	65.87%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2025 年末，公司按历史平均损失率计算的坏账准备和按实际执行的逾期损失率计算的坏账准备对比如下：

单位：万元

账龄	2025 年末余额	占比	按历史平均损失率计算的坏账准备	按实际执行的逾期损失率计算的坏账准备	差异
6 个月以内	154,048.43	96.49%	92.43	1,540.48	-1,448.06
7 至 12 个月	3,912.83	2.45%	2.35	195.64	-193.29
1 至 2 年	917.93	0.57%	51.77	91.79	-40.02
2 至 3 年	459.20	0.29%	77.38	91.84	-14.46
3 至 4 年	213.54	0.13%	87.19	64.06	23.13
4 至 5 年	17.74	0.01%	12.00	8.87	3.13
5 年以上	75.76	0.06%	75.76	75.76	-
合计	159,645.43	100.00%	398.88	2,068.44	-1,669.57

2024 年末，公司按历史平均损失率计算的坏账准备和按实际执行的逾期损失率计算的坏账准备对比如下：

单位：万元

账龄	2024 年末余额	占比	按历史平均损失率计算的坏账准备	按实际执行的逾期损失率计算的坏账准备	差异
6 个月以内	114,726.11	96.11%	80.31	1,147.26	-1,066.95
7 至 12 个月	1,815.04	1.52%	1.27	90.75	-89.48
1 至 2 年	2,297.58	1.92%	138.77	229.76	-90.98
2 至 3 年	363.60	0.30%	59.67	72.72	-13.05
3 至 4 年	70.14	0.06%	31.18	21.04	10.14

账龄	2024 年末余额	占比	按历史平均损失率计算的坏账准备	按实际执行的逾期损失率计算的坏账准备	差异
4 至 5 年	55.40	0.05%	35.61	27.70	7.91
5 年以上	42.83	0.04%	42.83	42.83	-
合计	119,370.69	100.00%	389.64	1,632.06	-1,242.42

2023 年末，公司按历史平均损失率计算的坏账准备和按实际执行的逾期损失率计算的坏账准备对比如下：

单位：万元

账龄	2023 年末余额	占比	按历史平均损失率计算的坏账准备	按实际执行的逾期损失率计算坏账准备	差异
6 个月以内	104,862.63	95.32%	52.43	1,048.63	-996.19
7 至 12 个月	3,105.09	2.82%	1.55	155.25	-153.70
1 至 2 年	1,554.11	1.41%	117.80	155.41	-37.61
2 至 3 年	128.64	0.12%	20.87	25.73	-4.86
3 至 4 年	68.01	0.06%	29.65	20.40	9.25
4 至 5 年	186.51	0.17%	122.86	93.26	29.60
5 年以上	105.67	0.10%	105.67	105.67	-
合计	110,010.66	100.00%	450.83	1,604.35	-1,153.52

综上，公司以预期信用损失为基础，对报告期各期末应收账款计提了坏账准备。报告期各期末，公司通过迁徙率计算预期信用损失率，再通过前瞻性调整，基于谨慎性考虑，最终确定实际计提比例。公司各年实际计提的坏账准备总额均大于按历史平均损失率计提的坏账准备总额，坏账准备计提充分。

（三）发行人应收账款账龄分布及坏账计提比例与同行业可比公司对比情况

2025 年末，公司与同行业可比公司坏账计提比例情况如下：

项目	坏账计提比例	境外收入占比
雷柏科技	24.87%	31.62%
拓邦股份	5.97%	65.77%
和而泰	4.64%	66.24%
和晶科技	8.56%	30.08%

项目	坏账计提比例	境外收入占比
均值（剔除雷柏科技）	6.39%	54.03%
均值（剔除雷柏科技、和晶科技）	5.31%	66.01%
公司	5.00%	72.99%

注：除拓邦股份外，其他同行业可比上市公司 2025 年报还未对外披露，故仍以 2025 年半年报数据列示。

2024 年末，公司与同行业可比公司坏账计提比例情况如下：

项目	坏账计提比例	境外收入占比
雷柏科技	25.66%	36.94%
拓邦股份	5.77%	65.16%
和而泰	4.28%	66.49%
和晶科技	8.36%	24.38%
均值（剔除雷柏科技）	6.14%	52.01%
均值（剔除雷柏科技、和晶科技）	5.02%	65.83%
公司	4.70%	75.58%

2023 年末，公司与同行业可比公司坏账计提比例情况如下：

项目	坏账计提比例	境外收入占比
雷柏科技	19.31%	30.27%
拓邦股份	6.49%	59.79%
和而泰	3.20%	69.39%
和晶科技	7.17%	19.63%
均值（剔除雷柏科技）	5.62%	49.60%
均值（剔除雷柏科技、和晶科技）	4.85%	64.59%
公司	3.48%	78.16%

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款坏账计提比例为 3.48%、4.70% 及 5.00%，除雷柏科技外，报告期内同行业公司应收账款坏账计提比例均值为 5.62%、6.14%及 6.39%。公司应收账款坏账计提比例略低于同行业上市公司平均水平，主要系：

（1）公司客户以国际知名企业为主，该等客户均具有良好的商业信誉和付款能力，公司应收账款发生大额坏账的可能性相对较小。同行业可比公司中，如和而泰、拓邦股份等外销占比较大的公司，其坏账计提比例亦相对较低，报告期

内该等公司应收账款坏账计提比例均值分别为 4.85%、5.02%及 5.31%，与公司基本一致；

(2) 报告期内，同行业可比公司雷柏科技坏账计提比例相对较高，主要系其部分客户资金紧张，对该等客户应收账款单项计提坏账准备金额相对较高所致。

综上，公司应收账款坏账计提比例与同行业上市公司不存在重大差异。

三、账龄较长应收账款形成的原因及合理性，相关客户信用减值单项计提是否充分

报告期各期末，发行人 1 年以上应收账款余额占应收账款余额比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款余额	165,872.48	124,485.76	115,118.42
1 年以上应收款余额	7,885.35	7,899.05	6,953.42
占比	4.75%	6.35%	6.04%

如上表所示，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比较低。

报告期各期末，账龄为 1 年以上应收账款前五大欠款方和截至 2026 年 4 月 14 日回款情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	应收账款余额	其中：一年以上应收账款金额	坏账准备计提金额	坏账计提比例	期后回款
2025 年末	上海拓牛智能科技有限公司	4,501.77	4,479.08	4,501.77	100.00%	-
	东莞市旺鑫精密工业有限公司	516.33	516.33	516.33	100.00%	-
	ADVANCED RX LLC	390.82	390.82	390.82	100.00%	-
	江苏赛博宇华科技有限公司	384.47	384.47	384.47	100.00%	-
	Roost Inc.	378.83	152.01	23.85	6.30%	-
	合计	6,172.22	5,922.71	5,817.24	94.25%	-
2024 年末	上海拓牛智能科技有限公司	4,502.90	4,457.34	3,602.32	80.00%	25.62

时间	客户名称	应收账款余额	其中：一年以上应收账款金额	坏账准备计提金额	坏账计提比例	期后回款
	东莞市魅音电子股份有限公司	2,844.19	1,163.68	155.91	5.48%	2,844.19
	厦门火聚盈趣创新设计研究院有限公司	492.47	228.98	35.47	7.20%	490.38
	ADVANCED RX LLC	399.70	399.70	399.70	100.00%	-
	润芯微科技（江苏）有限公司	192.81	192.81	27.24	14.13%	183.80
	合计	8,432.07	6,442.51	4,220.64	50.05%	3,543.99
2023 年末	上海拓牛智能科技有限公司	4,502.08	4,304.80	1,800.83	40.00%	70.36
	HOMEDICS USA, LLC.	2,633.64	763.73	95.07	3.61%	2,633.64
	ADVANCED RX LLC	393.82	393.82	393.82	100.00%	-
	环仪精密设备制造（深圳）有限公司	242.45	125.58	16.50	6.81%	242.45
	润芯微科技（江苏）有限公司	228.70	98.68	15.11	6.61%	36.81
	合计	8,000.68	5,686.61	2,321.33	29.01%	2,983.25

报告期各期末，公司账龄一年以上的应收账款各年前五大客户分别为上海拓牛智能科技有限公司、东莞市旺鑫精密工业有限公司、ADVANCED RX LLC、江苏赛博宇华科技有限公司、Roost Inc.、东莞市魅音电子股份有限公司、厦门火聚盈趣创新设计研究院有限公司、润芯微科技（江苏）有限公司、HOMEDICS USA, LLC. 及环仪精密设备制造（深圳）有限公司。上述账龄较长的主要客户应收账款形成原因及坏账计提情况如下：

客户名称	交易内容	账龄较长原因	客户信用情况	坏账计提情况
上海拓牛智能科技有限公司	创新消费电子产品	客户资金紧张	失信被执行人	单项 100%计提坏账
东莞市旺鑫精密工业有限公司	其他业务	客户资金紧张	经营异常	单项 100%计提坏账
江苏赛博宇华科技有限公司	其他业务	客户资金紧张	经营正常	单项 100%计提坏账
厦门火聚盈趣创新设计研究院有限公司	出租盈趣科技岛内大厦	客户资金紧张	经营正常	按信用风险特征组合计提

客户名称	交易内容	账龄较长原因	客户信用情况	坏账计提情况
ADVANCED RX LLC	健康环境产品	客户资金紧张	经营异常	单项 100%计提坏账
Roost Inc	其他智能控制产品	客户资金紧张	经营正常	按信用风险特征组合计提
润芯微科技（江苏）有限公司	汽车电子产品	客户资金紧张	经营正常	按信用风险特征组合计提
东莞市魅音电子股份有限公司	创新消费电子产品	客户资金紧张	经营正常	按信用风险特征组合计提
HOMEDICS USA LLC	健康环境产品	客户资金紧张	经营正常	按信用风险特征组合计提
环仪精密设备制造（深圳）有限公司	UMS 智能制造解决方案	客户资金紧张	经营正常	按信用风险特征组合计提

厦门火聚盈趣创新设计研究院有限公司、Roost Inc.、润芯微科技（江苏）有限公司、东莞市魅音电子股份有限公司、HOMEDICS USA LLC 及环仪精密设备制造（深圳）有限公司的应收账款按组合计提坏账准备；上海拓牛智能科技有限公司、**东莞市旺鑫精密工业有限公司、江苏赛博宇华科技有限公司**及 ADVANCED RX LLC 的应收账款按单项计提坏账准备。

上海拓牛智能科技有限公司（以下简称“上海拓牛”）经营困难，无力支付剩余货款，预计未来不具备回款能力，全额计提坏账准备。

根据上海拓牛（甲方）与发行人（乙方）于 2023 年 8 月签订的《知识产权授权及合作协议》，甲方授权乙方在欧洲、美洲范围内，为生产经营之目的，为乙方自己或第三方客户生产、制造、代工、销售甲方拥有知识产权的智能垃圾桶系列产品，乙方生产制造一套智能垃圾桶产品须向甲方支付授权费用 10 元人民币。

发行人与上海拓牛约定以上述授权费用抵扣上海拓牛对发行人的历史欠款。

发行人预计 2024 年度销售智能垃圾桶 2.5 万台，实际销售 2.28 万台，并销售智能垃圾桶配件 5.6 万个，与当年度预计数据基本相符。

根据 2024 年度智能垃圾桶的销售情况，发行人对未来 5 年智能垃圾桶的销售量和授权费预计如下：

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	合计
销售数量（万台）	8.00	20.00	30.00	40.00	50.00	148.00
授权单价（元）	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	-
授权费（万元）	80.00	200.00	300.00	400.00	500.00	1,480.00
授权费现值（万元）	77.29	186.70	270.58	348.58	420.99	1,304.14

发行人在 2024 年度根据上述市场销量预测并参照 5 年期 LPR 计算的现值，评估授权使用费预计折现金额为 1,300.00 万元。

2025 年度，发行人销售智能垃圾桶 1.36 万台，未达 2025 年预计销量，主要原因系市场对相关品类的需求增速放缓，以及智能垃圾桶行业内价格竞争加剧。发行人计划在 2026 年对物流运输成本及市场营销成本进行优化，以提升整体利润率水平，但受市场环境不确定性的影响，发行人预计 2026 年智能垃圾桶销量仍可能出现未达预期的情况。

根据 2025 年度智能垃圾桶销售情况和市场评估情况，发行人于 2025 年 12 月对上海拓牛相关应收账款全额计提坏账准备。

东莞市旺鑫精密工业有限公司经营困难，无力支付剩余货款，预计未来不具备回款能力，全额计提坏账准备。

江苏赛博宇华科技有限公司因终端客户无还款能力，贸易业务款项存在较高收回风险，全额计提坏账准备。

ADVANCED RX LLC 向公司购买口罩，公司多次沟通、催收未果，预计客户回款意愿较低，因此对 ADVANCED RX LLC 应收账款全额计提坏账准备。

综上，公司依据谨慎性原则并结合公司实际情况，制定了合理的坏账准备计提政策，报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例分别为 3.48%、4.70% 及 5.00%，应收账款坏账准备计提充分。报告期各期末，公司应收账款中账龄 1 年以上的应收账款占比分别为 6.04%、6.35% 及 4.75%，总体占比较小。账龄较长应收账款形成原因合理，公司已对账龄较长的应收账款充分计提了坏账准备；报告期各期末，相关客户信用减值单项计提充分。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）取得并查阅公司关于业务模式和收入确认时点以及信用政策情况的相关说明；

（2）获取应收账款期末余额明细表，选取样本执行函证程序。对回函不符部分核实差异原因，复核公司编制的差异调节表，对未回函部分执行替代测试；

（3）与公司主要财务人员访谈，了解公司应收账款预期信用损失计算相关的会计政策，判断管理层用来计算预期信用损失率的历史信用损失经验数据及关键假设的合理性；

（4）查阅同行业上市公司坏账计提情况，并与发行人进行比较，分析发行人的坏账计提情况与同行业上市公司是否存在显著差异；

（5）获取管理层编制的应收账款账龄明细表；

（6）检查了报告期内公司应收账款的期后回款情况；

（7）取得并查阅了发行人与上海拓牛智能科技有限公司签订的《知识产权授权及合作协议》，并取得发行人出具的关于上海拓牛授权费用抵扣历史欠款的说明。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人有关应收账款坏账准备计提充分，信用政策得到有效执行，部分账龄较长应收账款形成原因具有合理性，且相关客户信用减值单项计提充分。

1-6 结合存货结构、在手订单、库龄情况、期后销售数据、产品更新迭代情况等，说明存货跌价准备计提充分性。

回复：

一、结合发行人的存货结构、在手订单、库龄情况、期后销售数据、产品更新迭代情况等，发行人存货跌价准备计提充分

(一) 存货结构情况

报告期各期末，公司存货账面余额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末			
	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
原材料	45,617.09	40.82%	10,949.65	24.00%
在产品	8,212.50	7.35%	440.21	5.36%
库存商品	33,171.30	29.68%	3,671.11	11.07%
周转材料	490.30	0.44%	78.52	16.01%
发出商品	14,741.05	13.19%	588.31	3.99%
委托加工物资	2,889.85	2.59%	35.36	1.22%
半成品	6,635.34	5.94%	1,034.66	15.59%
合计	111,757.42	100.00%	16,797.82	15.03%
项目	2024 年末			
	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
原材料	43,760.40	49.30%	10,447.67	23.87%
在产品	5,851.92	6.59%	-	0.00%
库存商品	20,906.86	23.55%	1,600.79	7.66%
周转材料	502.73	0.57%	-	0.00%
发出商品	13,539.30	15.25%	333.57	2.46%
委托加工物资	599.95	0.68%	2.43	0.41%
半成品	3,610.13	4.07%	545.20	15.10%
合计	88,771.29	100.00%	12,929.65	14.57%
项目	2023 年末			
	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
原材料	50,405.74	55.27%	9,795.28	19.43%
在产品	3,216.35	3.53%	0.00	0.00%
库存商品	18,795.88	20.61%	1,222.84	6.51%
周转材料	129.55	0.14%	0.00	0.00%
发出商品	13,415.94	14.71%	530.07	3.95%
委托加工物资	537.18	0.59%	12.30	2.29%

项目	2025 年末			
	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
半成品	4,693.68	5.15%	768.82	16.38%
合同履约成本	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	91,194.31	100.00%	12,329.32	13.52%

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 91,194.31 万元、88,771.29 万元及 111,757.42 万元，存货主要由原材料、库存商品、发出商品和半成品等构成。

2023 年末和 2024 年末，公司各期末存货余额下降主要系原材料账面余额下降，主要原因系公司为应对下游市场需求波动，主动减少原材料采购以降低资金占用风险，并且优化采购计划和生产排产，缩短原材料从采购到投入生产的周期，导致公司期末原材料金额下降。

2025 年末，公司存货余额较 2024 年末增长较多，主要系：（1）公司 2025 年营业收入较 2024 年增加 15.61%，存货余额相应增加；（2）本期收购东莞市发斯特，2025 年末该公司存货余额 8,804.39 万元。

（二）在手订单情况

2025 年末，公司存货余额在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

存货项目	2025 年末存货余额	2025 年末在手订单金额	覆盖率
原材料	45,617.09	128,527.69	115.01%
在产品	8,212.50		
库存商品	33,171.30		
周转材料	490.30		
发出商品	14,741.05		
委托加工物资	2,889.85		
半成品	6,635.34		
合计	111,757.42		

由上表可知，2025 年末，公司存货余额在手订单覆盖率为 115.01%，在手订单较为充足，存货覆盖率相对较高。

（三）库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下：

单位：万元

时间	存货分类	期末账面余额	库龄				存货跌价准备
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
2025年末	原材料	45,617.09	32,932.87	3,325.12	2,576.88	6,782.22	10,949.65
	在产品	8,212.50	7,643.58	568.92	-	-	440.21
	库存商品	33,171.30	27,633.19	3,597.17	666.27	1,274.67	3,671.11
	周转材料	490.30	484.06	3.93	0.87	1.44	78.52
	发出商品	14,741.05	14,013.31	328.59	84.54	314.61	588.31
	委托加工物资	2,889.85	2,886.71	2.61	0.36	0.17	35.36
	半成品	6,635.34	5,758.75	463.06	126.70	286.83	1,034.66
	合计	111,757.42	91,352.46	8,289.40	3,455.62	8,659.94	16,797.82
2024年末	原材料	43,760.40	27,540.80	4,245.58	6,426.61	5,547.42	10,447.67
	在产品	5,851.92	5,851.92	-	-	-	-
	库存商品	20,906.86	18,148.31	1,259.51	342.15	1,156.89	1,600.79
	周转材料	502.73	496.98	1.05	4.65	0.05	-
	发出商品	13,539.30	12,951.52	218.31	255.41	114.05	333.57
	委托加工物资	599.95	597.52	1.17	0.02	1.23	2.43
	半成品	3,610.13	3,029.54	193.23	370.90	16.45	545.20
	合计	88,771.29	68,616.60	5,918.86	7,399.74	6,836.09	12,929.65
2023年末	原材料	50,405.74	31,693.54	10,318.41	4,722.10	3,671.69	9,795.28
	在产品	3,216.35	3,216.35	-	-	-	-
	库存商品	18,795.88	15,520.38	1,799.78	1,170.96	304.76	1,222.84
	周转材料	129.55	124.00	5.49	0.06	-	-
	发出商品	13,415.94	12,899.84	364.63	91.30	60.17	530.07
	委托加工物资	537.18	488.36	33.92	5.91	9.00	12.30
	半成品	4,693.68	4,058.91	560.60	58.98	15.18	768.82
	合计	91,194.31	68,001.39	13,082.83	6,049.31	4,060.79	12,329.32

报告期各期末，公司存货库龄以1年以内为主，其账面余额分别为68,001.39万元、68,616.60万元和91,352.46万元，占比分别为74.57%、77.30%和81.74%。公司库龄在1年以上的存货主要为原材料，各期末库龄1年以上的存货中原材料占比分别为80.68%、80.48%和62.16%，主要系偶发性宏观环境因素影响，报告期早期芯片、**模组**、**传感器**等原材料供应紧缺、价格大幅上涨，公司为应对原材

料供应紧缺及价格波动风险，对部分原材料进行战略性备货。

对于库龄较长的原材料，公司综合考虑了各类原材料的专用性、库龄及理论保质期等因素计提存货跌价准备。报告期各期末，原材料存货跌价准备的计提比例分别为 19.43%、23.87%及 24.00%，呈逐年上升趋势，与公司原材料中长库龄存货余额的变动趋势基本一致。2025 年度，公司原材料中长库龄存货余额有所下降，但原材料跌价准备计提比例有所上升，主要系当期库存商品存货跌价准备计提比例为 11.06%，较上年度有所增加，受此影响，用于生产库存商品的原材料存货跌价计提比例相应增加，存货跌价准备计提充分。

（四）原材料跌价计提情况

1、报告期各期末原材料跌价计提情况

单位：万元

期间		2025 年末	2024 年末	2023 年末
账面余额		45,617.09	43,760.40	50,405.74
库龄	1 年以内	32,932.87	27,540.80	31,693.54
	1 年以上	12,684.22	16,219.59	18,712.20
存货跌价准备		10,949.65	10,447.67	9,795.28
库龄	1 年以内	1,854.82	1,026.02	1,148.30
	1 年以上	9,094.83	9,421.64	8,646.98
跌价比例	1 年以内	5.63%	3.73%	3.62%
	1 年以上	71.70%	58.09%	46.21%

报告期内，发行人对库龄一年以上的原材料的跌价计提比例分别为 46.21%、58.09%和 71.70%，主要系发行人基于谨慎性原则，对长库龄的原材料的跌价计提比例较高。

2、发行人原材料跌价计提政策

发行人严格按照会计准则要求采用成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。发行人的原材料跌价政策为：

（1）对于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。发行人将计算得出的可变现净值与材料账面成本进行比较，对于成本高于可变现净值的差额，计提存货跌价准备；

(2) 对于库龄较长、周转较慢或存在呆滞迹象的存货，发行人进行单项判断，如经评估该存货仍可正常用于生产，则与正常存货一样采用可变现净值与成本孰低原则计提跌价准备；如经评估该存货无法正常使用，则对其进行单项计提，按期末结存金额全额计提跌价准备。

3、长库龄原材料跌价计提情况

截至 2024 年末，发行人库龄一年以上的的主要原材料情况如下：

单位：万元

分类	期末原材料金额	计提的跌价金额	跌价率	期后领用金额	期后结转率
IC 类	3,724.74	589.63	15.83%	2,115.53	56.80%
其他电子类	2,717.60	2,080.62	76.56%	1,045.64	38.48%
传感器	2,568.94	2,413.41	93.95%	2,263.21	88.10%
其他	1,829.33	281.14	15.37%	797.20	43.58%
结构类	1,828.40	1,153.72	63.10%	884.48	48.37%
模组	1,059.09	999.49	94.37%	262.44	24.78%
包装类	1,020.21	656.10	64.31%	709.15	69.51%
半导体分立件	782.45	625.56	79.95%	389.71	49.81%
电子线	688.83	621.97	90.29%	350.03	50.82%
合计	16,219.59	9,421.64	58.09%	8,817.39	54.36%

注：期后领用金额为 2025 年 1 月至 2026 年 3 月领用金额

发行人 2024 年末库龄一年以上的的主要原材料为电子料、结构类、包装类，其中电子料主要分为 IC 类、传感器、模组、半导体分立件、电子线等。

截至 2026 年 3 月 31 日，发行人库龄一年以上的电子料中，IC 类材料可用周期较长，受更新换代等因素影响较小，通常不存在过时等情况，故公司主要采用成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，期后结转率为 56.80%，期后结转情况良好，跌价准备计提合理；传感器类和模组类原材料，专用性较强，且发行人预计后续周转较慢，故基于谨慎性原则，主要以单项判断为主计提存货跌价准备，分别计提了 93.95%和 94.37%的跌价，期后结转率分别为 88.10%和

24.78%，传感器期后结转比例较高，主要系本期低价处置了 1,983.48 万元的传感器，故跌价准备计提合理；其余类别的电子料期后转销率比例无明显异常，发行人已充分计提跌价准备。

结构类和包材类材料，该两类原材料专用性较强，且容易受潮或氧化，可用周期较短，基于谨慎性原则，采用成本与可变现净值孰低的原则和单项判断相结合的方法计提跌价准备，故跌价计提比率较高，期后结转率分别为 48.37%和 69.51%，跌价准备计提合理。

（五）期后销售数据情况

1、报告期各期末，公司期后销售数据情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
原材料账面余额	45,617.09	43,760.40	50,405.74
期后结转数据	25,798.62	35,695.37	46,624.20
期后结转率	56.55%	81.57%	92.50%
库存商品账面余额	33,171.30	20,906.86	18,795.88
期后销售数据	22,428.55	18,218.28	17,109.02
期后结转率	67.61%	87.14%	91.03%
发出商品账面余额	14,741.05	13,539.30	13,415.94
期后销售数据	12,195.01	12,887.48	13,008.78
期后结转率	82.73%	95.19%	96.97%

注：2025 年末期后销售数据系按 2026 年 1-3 月数据计算。

报告期各期末，原材料期后结转比例分别为 92.50%、81.57%和 56.55%，库存商品期后结转比例分别为 91.03%、87.14%和 67.61%，发出商品期后结转比例分别为 96.97%、95.19%和 82.73%，整体存货期后结转情况良好。2025 年末原材料和库存商品结转率较低，主要系 2025 年末期后销售数据系按 2026 年 1-3 月数据计算，结转时间较短，未能完全体现期后实际结转情况。部分存货存在公司战略性备货等原因导致存货库龄较长，对于该部分存货，公司已足额计提了存货跌价准备。

2、原材料期后结转比例较低的原因及合理性

报告期各期末,发行人原材料期后结转比例分别为 92.50%、81.57%和 56.55%,2023 年末及 2024 年末期后结转比例较高,2025 年末结转比例较低的原因主要系结转时间较短。

(六) 产品更新迭代情况

发行人以自主创新的 UDM 模式为基础,主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等产品的研发、生产,并为中小型企业提供智能制造解决方案。发行人向客户提供的产品具有高度定制化的特征,产品更新迭代主要包括产品拓展与形态升级、功能性能改善与降本,以及新兴领域新产品拓展等方向。具体如下:

1、产品拓展与形态升级

在产品拓展与形态升级方面,发行人聚焦产品供给边界拓宽与形态迭代,围绕现有产品体系的核心品类持续推进拓展升级。

在消费电子领域的电子烟相关产品中,发行人顺应客户对一体化解决方案的需求,推动产品从单一零部件供应向核心功能部件及整机制造逐步延伸,实现从基础配套到全链条服务的能力升级,适配客户终端产品的集成化发展趋势;在家用设备领域,针对雕刻机、熨烫机等产品,基于市场细分场景需求,新增适配不同使用场景的产品款式,同时扩大核心产品的功能适用范围,丰富客户的产品供给体系,提升品类市场覆盖度;在智能出行配套领域的电助力自行车配件中,通过提供带显示屏的电助力自行车 HMI(Human-Machine Interface,人机交互界面)、车架集成式控制模块等高端智能配套产品,完善产品矩阵,更好地满足客户对出行设备智能化、多元化的需求;在散热控制领域,针对计算机及服务器配套的水冷散热系统,紧跟客户终端产品的技术升级节奏,通过产品形态优化实现与新型终端设备的精准适配,强化品类与核心客户的绑定度。

在此类迭代场景中,虽因产品结构复杂度提升或形态调整需新增少量专用功能组件等物料,但原有基础电子元件、通用结构件等核心物料仍可大量沿用,无需重构物料体系,且公司结合客户订单明确需求统筹采购,专用物料按需供应、通用物料高效流转,保障了拓展升级的顺畅推进。

2、功能性能改善与降本

在功能性能改善及降本增效方面，发行人聚焦产品核心价值提升、成本优化与合规适配，围绕各品类产品的核心痛点针对性推进升级，同时结合供应链优化与环保政策要求完善产品体系。

消费电子领域的电子烟产品，通过材质优化提升耐用性、结构调整优化装配适配性，同步适配客户终端集成化需求；家用设备领域的雕刻机、熨烫机等，聚焦用户使用体验优化核心功能参数，提升设备运行效率与使用便捷性；散热控制领域的水冷散热系统，通过技术迭代强化运行稳定性、降低使用噪音；电助力自行车配套的控制类产品，进一步完善车速调节、车灯控制等核心功能，部分产品新增设备互联适配能力以提升智能化体验。同时，在保证产品功能稳定的基础上，发行人通过导入第二供应商（涵盖 IC、电感、线材等关键物料）、优化采购体系，以及优化非核心结构件的材质等方式压缩成本，并响应环保要求采用可回收物料及 FSC（Forest Stewardship Council，森林管理委员会）认证包材，确保符合全球市场环保标准。整体来看，发行人通过材质升级、结构优化、技术迭代、功能拓展、智能互联适配及供应链优化、环保物料替换等多元举措，系统性实现各品类产品核心性能、使用价值与成本优势的同步提升，强化了产品市场竞争力。

在此类迭代场景中，多数通用物料经参数适配后可继续投入生产，且降本与环保相关调整多集中于非核心环节，核心功能物料的规格与性能始终保持稳定，无需大规模重构物料体系。发行人在迭代前期开展物料适配性评估，结合订单需求制定采购规划，实现专用物料按需供应、通用物料高效流转，既保障了产品功能性能与成本优势的同步提升，也确保了供应链的稳定可控，避免出现大规模呆滞物料的情况。

3、新兴领域新产品拓展

在新兴领域新产品拓展方面，近年来公司积极布局多元新兴赛道，新增多款新产品，如脑机接口领域的脑电波监测感应头带等，健康环境领域的新款空气净化器、智能风扇、暖风机及净水器等，汽车电子领域的电动可翻转屏、车载冰箱等，以及高端食品机器、AI 玩具等创新消费电子产品。此类新产品拓展因涉及新技术路线和应用场景，需新增专用原材料品类，但公司遵循定制化生产逻辑，

专用原材料按对应产品订单精准采购，无提前囤货情况，原有其他品类原材料仍可继续用于生产。

公司产品属于客户定制化产品，对于专用原材料，公司遵循“以销定产、以产定采”原则，只有在获取客户订单后才安排采购，不进行囤货。即使因客户临时取消订单导致专用原材料积压，公司亦可根据合同约定与客户协商处理。

综上，公司不存在大额专用原材料滞销情况，因产品更新迭代导致大额存货跌价的风险较小。

（七）公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较如下：

序号	公司名称	2025 年末	2024 年末	2023 年末
1	雷柏科技	5.01%	2.78%	3.32%
2	拓邦股份	6.34%	6.81%	6.54%
3	和而泰	8.19%	7.43%	4.97%
4	和晶科技	20.76%	13.41%	6.01%
平均值		10.08%	7.61%	5.21%
盈趣科技		15.03%	14.57%	13.52%

注：除拓邦股份外，其他同行业可比上市公司未披露年报，故仍以半年数据进行对比。

报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为 13.52%、14.57%和 15.03%，计提比例均高于同行业可比公司的平均值，主要系公司原材料跌价计提比例较高。报告期各期末，公司原材料存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较如下：

序号	公司名称	2025 年末	2024 年末	2023 年末
1	雷柏科技	2.23%	0.34%	0.00%
2	拓邦股份	9.17%	10.00%	9.62%
3	和而泰	15.57%	14.74%	7.96%
4	和晶科技	27.07%	18.68%	8.70%
平均值		13.51%	10.94%	6.57%
盈趣科技		24.00%	23.87%	19.43%

注：除拓邦股份外，其他同行业可比上市公司未披露年报，故仍以半年数据进行对比。

报告期各期末，公司原材料存货跌价准备分别为 19.43%、23.87%和 24.00%，计提比例均高于同行业可比公司的平均值，主要系偶发性宏观环境因素影响，报

告期早期芯片等原材料供应紧缺、价格大幅上涨，公司为应对原材料供应紧缺及价格波动风险，对部分原材料进行战略性备货，截至 2025 年末该部分存货尚未完全领用。对于库龄较长的原材料，公司综合考虑了各类原材料的专用性、库龄及理论保质期等因素计提存货跌价准备，故公司原材料存货跌价计提比例较高。

（八）发行人存货跌价准备计提的充分性

如前文所述，公司报告期内存货的期后销售结转情况良好，期末在手订单覆盖率水平较高。部分存货库龄较长，主要系公司基于市场预判及供应链稳定性考虑所采取的战略备货策略所致。对于该部分存货，公司已按照企业会计准则的要求，结合存货库龄、产品更新迭代风险及可变现净值等因素，遵循成本与可变现净值孰低的原则，足额计提了存货跌价准备。除上述长库龄存货外，公司不存在其他长期未结转或实质性呆滞的存货情形。与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备的计提比例较高，会计估计更为谨慎，存货跌价准备计提充分。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

- （1）取得公司存货明细表，了解并分析报告期各期末存货构成情况；
- （2）取得公司期末在手订单情况，分析期末存货在手订单覆盖率；
- （3）取得公司报告期各期末存货库龄表、期后结转情况统计表，了解是否存在长期积压的存货；
- （4）取得发行人存货跌价准备计提明细表，复核公司存货跌价计提情况，分析存货跌价计提是否充分；
- （5）查阅同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司存货跌价计提情况；
- （6）取得并查阅了公司出具的关于原材料跌价准备计提情况的说明；
- （7）访谈公司的主要业务人员，了解公司产品更新迭代情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人存货库龄以1年以内为主，期后销售结转情况良好，期末在手订单覆盖率水平较高；部分存货库龄较长，主要系发行人基于市场预判及供应链稳定性考虑所采取的战略备货策略所致。对于该部分存货，发行人已按照企业会计准则的要求，结合存货库龄、产品更新迭代风险及可变现净值等因素，遵循成本与可变现净值孰低的原则，足额计提了存货跌价准备；**发行人一年以上的原材料跌价准备计提合理；发行人2023年末及2024年末期后结转比例较高，2025年末结转率较低的原因主要系结转时间较短；**与同行业可比公司相比，发行人跌价计提比例较高，会计估计更为谨慎。发行人存货跌价准备计提充分。

1-7 结合报告期内发行人在建工程建设进展情况，说明公司在建工程转固是否及时，利息资本化核算是否准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，盘点情况是否账实相符。

回复：

一、报告期内发行人在建工程建设进展情况

公司报告期内重要在建工程（单项在建工程预算金额超过5,000.00万元）的转固时点、转固依据及相关会计处理情况如下：

序号	在建工程名称	转固时间	转固依据	会计处理
1	匈牙利盈趣厂房建设项目	2023年12月	工程完工，取得验收报告	取得验收凭证当月转入固定资产
2	生活电器-众环新厂房建设项目	2023年11月	厂房装修及水电工程完工，达到预定可使用状态	达到预定可使用状态当月转入固定资产
3	匈牙利盈趣厂房建设项目三期工程（土地所有权）	2024年8月	取得土地控制权，完成款项支付	取得控制权并完成款项支付当月转入固定资产
4	匈牙利盈趣厂房建设项目（部分转固）	2024年9月	完成电气安装、厨房工程建设等	取得验收凭证当月转入固定资产
5	生活电器办公楼及宿舍楼建设工程	2024年4月	通过联合竣工验收	达到预定可使用状态当月转入固定资产

序号	在建工程名称	转固时间	转固依据	会计处理
6	盈趣海沧山边洪公寓装修工程	2025年4月	达到预定可使用状态，对外招租	达到预定可使用状态当月转入固定资产
7	马来西亚智能制造产业园二期工程	2025年10月	工程完工，取得政府验收批准	取得验收批准当月转入固定资产
8	盈趣海沧工业园项目二期工程(宿舍部分转固)	2025年12月	宿舍达到预定可使用状态，对外招租	达到预定可使用状态当月转入固定资产

发行人按照相关会计政策对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，对达到预定可使用状态的相关工程及时结转并计提折旧、境外土地所有权在公司能够实际控制的时点转入固定资产，不存在延迟转固的情况，符合企业会计准则的规定。

截至2025年末，公司重要在建工程的预算情况、目前进度情况及预计完工情况如下：

单位：万元

项目名称	预算金额 (A)	累计投入金额 (B)	投入比例 (C=B/A)	预计完工时间	截至2025年末 工程进度
盈趣海沧工业园项目二期工程	24,900.00	13,219.13	53.09%	2026年5月	主体工程除消防验收外基本完成，二装工程尚未开始建设
匈牙利盈趣厂房建造项目三期工程	23,711.24	21,341.42	90.01%	2026年6月	主要两栋建筑主体主体工程基本完成，二装工程进行中
墨西哥智造基地	21,304.36	13,581.09	63.75%	2026年6月	主体工程基本完工，二装工程进行中
马来西亚智能制造产业园二期装修工程	8,852.66	7,005.13	79.13%	2026年7月	已完成部分关键节点，其余工程按不同进度推进中
合计	78,768.26	55,146.77	-	-	-

二、利息资本化核算情况

报告期内，公司存在银行借款利息资本化的情况，主要系公司于2024年6月27日至2025年12月31日期间分期取得借款，累计金额9,490.00万元（截至2025年12月31日的借款余额），用于“盈趣科技创新产业园项目二期”建设，

并将其符合条件的利息资本化计入在建工程。具体情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款日	到期日	2024 年末借款金额	利率	2024 年度资本化利息	2024 年度费用化利息
兴业银行厦门江头支行	2024-6-27	2029-6-26	2,500.00	3.25%	34.52	-
兴业银行厦门江头支行	2024-7-10	2029-6-26	475.00	3.25%	6.00	-
兴业银行厦门江头支行	2024-8-6	2029-6-26	512.00	3.25%	5.22	-
兴业银行厦门江头支行	2024-9-11	2029-6-26	227.00	3.25%	1.58	-
兴业银行厦门江头支行	2024-10-18	2029-6-26	297.00	3.25%	1.35	-
兴业银行厦门江头支行	2024-11-13	2029-6-26	644.00	3.25%	2.00	-
兴业银行厦门江头支行	2024-12-19	2029-6-26	832.00	3.25%	0.98	-
合计			5,487.00	-	51.64	-

(续上表)

贷款银行	借款日	到期日	2025 年末借款金额	利率	2025 年度资本化利息	2025 年度费用化利息
兴业银行厦门江头支行	2024-6-27	2029-6-26	2,500.00	3.25%	36.18	-
兴业银行厦门江头支行	2024-7-10	2029-6-26	475.00	3.25%	7.09	-
兴业银行厦门江头支行	2024-8-6	2029-6-26	512.00	3.25%	8.12	-
兴业银行厦门江头支行	2024-9-11	2029-6-26	227.00	3.25%	3.88	-
兴业银行厦门江头支行	2024-10-18	2029-6-26	297.00	3.25%	5.19	-
兴业银行厦门江头支行	2024-11-13	2029-6-26	644.00	3.25%	11.24	-
兴业银行厦门江头支行	2024-12-19	2029-6-26	832.00	3.25%	14.47	-
兴业银行厦门江头支行	2025-1-9	2029-6-26	1,060.00	3.25%	18.44	-
兴业银行厦门江头支行	2025-1-23	2029-6-26	755.00	3.25%	12.55	-
中国进出口银行厦门分行	2025-4-11	2030-3-21	908.00	3.15%	11.13	-
中国进出口银行厦门分行	2025-4-25	2030-3-21	225.00	3.15%	2.58	-
中国进出口银行厦门分行	2025-5-9	2030-3-21	301.00	3.15%	3.22	-
中国进出口银行厦门分行	2025-6-13	2030-3-21	147.00	3.15%	1.31	-
中国进出口银行厦门分行	2025-7-15	2030-3-21	71.00	3.15%	0.54	-
中国进出口银行厦门分行	2025-7-25	2030-3-21	494.00	3.15%	3.54	-
中国进出口银行厦门分行	2025-9-22	2030-3-21	42.00	3.15%	0.20	-
合计			9,490.00	-	139.68	-

注 1：资本化利息=借款本金*借款利率*借款天数/360；

注 2：根据厦门市企业技术创新基金政策，企业实际承担的贷款利率为 1.5%-2%，差异部分由厦门国际信托有限公司承担，核算资本化利息时需扣除该金额。

公司利息资本化依据及符合《企业会计准则》规定的具体情况如下：

企业会计准则具体规定	公司情况	会计处理	是否符合会计准则
企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本	专项用于“盈趣科技创新产业园项目二期”建设	将相关借款利息资本化	是
借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始	截至 2025 年 12 月 31 日，合计取得专项借款 9,490.00 万元，公司于 2024 年 6 月 27 日取得第一笔专门借款并用于支付工程款，借款费用已发生，该项目于 2023 年动工	2024 年取得专项借款，相关利息自取得开始资本化	是
购建或者生产的符合资本化条件的资产的部分分别完工，且每部分在其他部分继续建造过程中可供使用或者可对外销售，且为使该部分资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动实质上已经完成的，应当停止与该部分资产相关的借款费用的资本	借款主要用于支付建设的工程项目，二期项目目前仍建设中	项目仍处于建设状态，未涉及相关会计处理	不适用

综上，公司利息支出满足资本化确认条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、发行人在建工程转固及时，盘点情况账实相符

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第四条规定，固定资产同时满足下列条件的，才能予以确认：（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。《企业会计准则第 4 号——固定资产》第九条规定，自行建造的固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，即在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。《企业会计准则第 17 号——借款费用》第十三条规定，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：

（1）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；（2）所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计

要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；（3）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

公司根据《企业会计准则》相关规定制定了在建工程转固政策，具体如下：在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值，包括建筑费用、机器设备原价、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出以及在资产达到预定可使用状态之前为该项目专门借款所发生的借款费用及占用的一般借款发生的借款费用。公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产。所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

报告期各期末，公司在建工程账面余额分别为 21,959.13 万元、41,599.93 万元、54,246.13 万元，公司主要通过以下方式对在建工程项目进行整体管控：

（1）公司制定了固定资产及在建工程盘点制度，由财务部门、工程管理部门对在建工程项目进行实地盘查，核对工程现场的实际进度与账面记录是否相符，查验主要设备的产品铭牌、规格型号等；

（2）结合在建工程项目图纸、方案与结算资料，对在建工程全周期进行概算、预算、结算、决算管理；

（3）获取在建工程期末结算单，施工进度文件等，对各项工程的实物进度及技术状态进行全面核对，并评估其是否已达到预定可使用状态，确定其账面价值的合理性。

报告期各期末，公司在建工程未存在转固不及时情形，账实相符。

报告期内，中介机构通过实地和视频监盘结合，验证在建工程的真实性、准确性，各期监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2025年12月末、 2026年1月-2月初	2024年12月末、 2025年3月初	2023年12月末
盘点地点	各个在建工程所在厂区		
盘点人员	企业工程人员、财务人员		
盘点范围	集团重要的在建工程		
盘点方法	实地、视频盘点		
盘点金额	52,962.67	41,390.31	20,203.17
在建工程期末余额	54,246.13	41,599.93	21,959.13
盘点比例	97.63%	99.50%	92.00%
盘点结果	在建工程记录完整，期末在建工程真实准确，账实相符		

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）了解发行人在建工程的具体内容及建设进度，检查主要在建工程相关的合同、发票、施工进度表、结算单等，判断转固时点的合理性；

（2）对报告期内已转固的在建工程，重点检查达到预定可使用状态的证据，包括竣工验收报告，设备调试完成确认单、试生产记录等；

（3）访谈发行人主要财务人员，了解发行人在建工程的转固政策；

（4）获取在建工程相关的借款合同、利息测算明细表，复核利息计算及利息资本化的准确性；

（5）现场实地察看，观察设备到货、安装情况，察看房屋建筑物及设备实际使用状况，确认资产的存在性及状态。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，发行人在建工程转固时点判断依据充分，转固及时，利息资本化核算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，在建工程盘点账实相符。

1-8 结合报告期内商誉所在资产组的经营情况、业绩承诺实现及业绩补偿情况、商誉减值测试参数设定依据及减值测算过程等说明商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据是否存在较大差异，商誉减值测试过程是否谨慎合理，商誉减值准备计提是否充分，相关资产是否存在大额减值的风险。

回复：

一、公司商誉及商誉减值总体情况

(一) 商誉构成情况

报告期各期末，公司商誉明细如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉原值：			
Focuson Technologies Co., Limited	561.23	561.23	561.23
SDH Holding SA 及 SDATAWAY SA	18,567.28	18,567.28	19,376.84
厦门盈趣汽车电子有限公司	141.75	141.75	141.75
上海艾铭思汽车控制系统有限公司	368.86	368.86	368.86
上海开铭智能科技有限公司	1,076.58	1,076.58	1,076.58
漳州众环科技股份有限公司	2,093.12	2,093.12	2,093.12
上海亨井联接件有限公司	3,043.64	3,043.64	3,043.64
Inov 3 Srl	4,476.74	4,476.74	4,476.74
东莞市发斯特精密科技股份有限公司	714.99	不适用	不适用
深圳市博发电子科技有限公司	0.00	0.00	0.00
原值合计	31,044.19	30,329.20	31,138.76
减值准备：			
上海开铭智能科技有限公司	1,076.58	1,076.58	1,076.58
深圳市博发电子科技有限公司	0.00	0.00	0.00
Focuson Technologies Co., Limited	561.23	561.23	561.23
减值准备合计	1,637.82	1,637.82	1,637.82
商誉账面价值：			

Focuson Technologies Co., Limited	0.00	0.00	0.00
SDH Holding SA 及 SDATAWAY SA	18,567.28	18,567.28	19,376.84
厦门盈趣汽车电子有限公司	141.75	141.75	141.75
上海艾铭思汽车控制系统有限公司	368.86	368.86	368.86
上海开铭智能科技有限公司	0.00	0.00	0.00
漳州众环科技股份有限公司	2,093.12	2,093.12	2,093.12
上海亨井联接件有限公司	3,043.64	3,043.64	3,043.64
Inov 3 Sàrl	4,476.74	4,476.74	4,476.74
东莞市发斯特精密科技股份有限公司	714.99	不适用	不适用
深圳市博发电子科技有限公司	0.00	0.00	0.00
账面价值合计	29,406.38	28,691.39	29,500.95

注 1: 2024 年 SDH Holding SA 及 SDATAWAY SA 商誉原值减少系公司孙公司 SDH Holding SA 将其全资子公司 SDAUTOMATION SA 全部股权对外转让所致;

注 2: 2023 年深圳市博发电子科技有限公司商誉原值减少系该公司注销所致。

(二) 商誉减值损失计提情况

报告期各期末，公司商誉减值损失计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
上海开铭智能科技有限公司	1,076.58	1,076.58	1,076.58
Focuson Technologies Co., Limited	561.23	561.23	561.23
减值准备合计	1,637.82	1,637.82	1,637.82

(三) 公司商誉原值形成过程

公司主要项目商誉初始计量情况如下：

单位：万元

项目	盈趣汽车电子	瑞士 SDH 及 SDW	上海开铭	Focuson
购买日	2014 年 3 月	2018 年 12 月	2019 年 10 月	2019 年 10 月
合并成本①	3,400.21	24,992.14	1,960.00	571.29
—现金	3,400.21	17,579.88	1,960.00	571.29
—或有对价的公允价值	0.00	7,412.26	0.00	0.00
股权取得比例%②	99.92	100.00	56.00	100.00
被购买方可辨认净	3,261.18	5,615.30	1,577.53	10.06

资产公允价值③				
按持股比例计算取得的可辨认净资产公允价值份额④	3,258.46	5,615.30	883.42	10.06
商誉（①-④）	141.75	19,376.84	1,076.58	561.23

（续上表）

项目	上海艾铭思	众环科技	上海亨井	Inov 3 Sàrl
购买日	2019年10月	2020年4月	2023年1月	2023年2月
合并成本①	362.10	6,930.00	28,400.00	5,225.19
—现金	362.10	6,930.00	28,400.00	4,521.55
—或有对价的公允价值	0.00	0.00	0.00	703.64
股权取得比例%②	51.00	70.00	100.00	100.00
被购买方可辨认净资产公允价值③	-13.25	6,909.83	25,356.36	748.45
按持股比例计算取得的可辨认净资产公允价值份额④	-6.76	4,836.88	25,356.36	748.45
商誉（①-④）	368.86	2,093.12	3,043.64	4,476.74

（续上表）

项目	东莞发斯特
购买日	2025年12月
合并成本①	25,225.00
—现金	25,225.00
—或有对价的公允价值	-
股权取得比例%②	51.00
被购买方可辨认净资产公允价值③	47,864.27
按持股比例计算取得的可辨认净资产公允价值份额④	24,510.01
商誉（①-④）	714.99

公司收购盈趣汽车电子、上海开铭、Focuson、上海艾铭思、众环科技、上海亨井、东莞发斯特均以现金方式收购；公司收购瑞士 SDATAWAY SA（以下简称“SDW”）及 SDH Holding SA（以下简称“SDH”）、Inov 3 Sàrl 系采用现金和可变对价方式收购。

对于瑞士 SDW 及 SDH 的收购，公司子公司盈趣科技（香港）有限公司与 SDW 及 SDH 的股东签订了《股权转让协议》，双方约定盈趣科技（香港）有限公司以 25,200,000.00 瑞士法郎受让 SDW 及 SDH 两家公司各 70% 的股权，并且同时约定，盈趣科技（香港）有限公司在后续五年（2019 至 2023 年）每年将以 216 万瑞士法郎为基础并根据经营业绩进行调整的金额支付 SDW 及 SDH 两家公司各 6% 的股权转让款。

对于 Inov3 Sàrl 的收购，公司孙公司 SDW 与 Inov3 Sàrl 的股东签订了《股权转让协议》，双方约定 SDW 以 6,111,931.00 瑞士法郎受让 Inov3 Sàrl 87.73% 的股权，并且同时约定，SDW 在后续五年（2024 至 2028 年）其中 2024 年、2026 年、2028 年将以 176,136.00 瑞士法郎为基础并根据经营业绩进行调整的金额支付 Inov3 Sàrl 各 2.27% 的股权转让款，2025 年、2027 年将以 211,364.00 瑞士法郎为基础并根据经营业绩进行调整的金额支付 Inov3 Sàrl 各 2.73% 的股权转让款。

二、主要商誉所在资产组情况

（一）Focuson Technologies Co., Limited

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，Focuson 业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	0.00	-0.02	227.58
净利润	-3.42	-15.57	-2.97

Focuson 主营业务为创新消费电子产品销售，2023 年开始经营业绩持续下滑，公司于 2023 年全额计提商誉减值损失。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

报告期内，Focuson 不涉及业绩承诺或业绩补偿情况。

3、商誉减值测试情况

报告期内，Focuson 商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	561.23	561.23	561.23
商誉减值准备余额②	561.23	561.23	0.00
商誉账面价值③=②-①	0.00	0.00	561.23
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	0.00	0.00	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	0.00	0.00	561.23
资产组的账面价值⑥	-0.78	2.78	18.40
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	-0.78	2.78	579.63
资产组预计未来现金流量的现值⑧	0.00	2.78	18.40
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	是

因 2023 年 Focuson 资产组预计未来现金流量的现值小于包含整体商誉的资产组的账面价值，公司于 2023 年全额计提商誉减值损失。

4、参数设定依据

报告期内，预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	预计未来无业务	预计未来无业务	-20%~-15%
预测期利润率	预计未来无业务	预计未来无业务	-34.20%~-1.71%
稳定期收入增长率	预计未来无业务	预计未来无业务	0.00%
稳定期利润率	预计未来无业务	预计未来无业务	-34.18%
折现率（税前）	3.22%	2.68%	2.77%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对 Focuson 业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
------	----	-----	-----	-----

2023 年度预测 2024 年度	营业收入	193.44	-0.02	-100.01%
	净利润	-2.65	-15.57	-487.55%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	0.00	0.00	0.00
	净利润	0.00	-3.42	-100.00%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	0.00	-	-
	净利润	0.00	-	-

(二) SDH 及 SDW

SDH 及 SDW 资产组组合包含 SDH 及其子公司资产组和 SDW 资产组。

1、商誉所在资产组的经营情况

(1) SDH 及其子公司

报告期内，SDH 及其子公司业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	5,708.17	6,324.56	6,847.17
净利润	-47.85	325.04	28.74

SDH 及其子公司主要专注于智能建筑楼宇管理领域、新风系统领域，为客户提供基础设施及建筑楼宇管理相关的自动化解决方案以及新风系统设计及解决方案。2022-2023 年，SDH 营业收入保持增长，2024 年度及 2025 年度营业收入有所降低主要系其于 2024 年度处理旗下子公司所致。

(2) SDW

报告期内，SDW 业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	10,884.51	10,002.07	9,080.14
净利润	3,403.74	2,215.49	1,696.52

SDW 主要专注于为客户提供电子产品的研发设计及物联网产品的解决方案等业务。2023-2025 年度，SDW 营业收入与净利润均保持增长趋势。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

公司子公司香港盈趣与 SDH、SDW 的股东 Seydoux Laurent、Savioz Patrick、Abdo Samer 于 2018 年 11 月 29 日签署了《股权收购协议》。股权收购分为 2 个阶段进行，第一阶段香港盈趣收购 SDW 和 SDH 各 70% 的股权，第二阶段香港盈趣在交割日之后的 5 年内每年收购 SDW 和 SDH 各 6% 的股权。

购买价款及资金交付的约定如下：

(1) SDW 及 SDH 股份的购买总价为 36,000,000.00 瑞士法郎，但应按照规定调整机制来最终确定（“购买价款”）。

①在交割日，香港盈趣须支付共计 25,200,000.00 瑞士法郎（相当于购买价款的 70%），按比例汇入每一位卖方的账户中；

②在交割日之后的 5 年内（即 2019 年至 2023 年），每年当 (x) SDW 及 SDH 经过审计的财务报表已经发布并提供给香港盈趣，并且 (y) 6% 的 SDW 及 SDH 股份已经从卖方转让至香港盈趣之后，香港盈趣须支付共计 2,160,000.00 瑞士法郎（相当于购买价款的 6%，即“付款基数”），该款项应按照 (2) 规定的调整机制，根据 SDW 及 SDH 在 2018 年至 2022 年间（“估值调整期间”）每年的净利润来最终确定，香港盈趣须根据本条 (2) 将款项按比例汇入每一位卖方的账户中（“年度付款”）。

(2) 年度付款应按照如下方式调整：

①如果净利润低于购买价款调整标准（“较差年度”），则年度付款应根据下面的公式计算，但受本条 (2) ③的约束：

年度付款=付款基数-年度扣费

其中，年度扣费=3×（购买价款调整标准-净利润）

购买价款调整标准如下：

序号	年度	净利润目标（币种：CHF）
1	2018 年度（会计年度）	3,427.10K
2	2019 年度（会计年度）	3,521.80K
3	2020 年度（会计年度）	3,841.90K
4	2021 年度（会计年度）	4,189.50K

序号	年度	净利润目标（币种：CHF）
5	2022 年度（会计年度）	4,566.70K

注：以上净利润目标为 SDH 及 SDW 各年度模拟合并计算的净利润。

②如果净利润高于购买价款调整标准（“较好年度”），则年度付款应根据下面的公式计算，但受本条（2）③的约束：

$$\text{年度付款} = \text{付款基数} + 2 \times X\% \times (\text{净利润} - \text{购买价款调整标准})$$

其中，X%指在计算净利润的当年卖方持有的 SDW 及 SDH 股份比例；

③年度付款在较差年度不应少于 960,000.00 瑞士法郎，在较好年度不应少于 1,360,000.00 瑞士法郎（“最低年度付款”）。如果较差年度的年度扣费超过了 1,200,000.00 瑞士法郎或者较好年度超过了 800,000.00 瑞士法郎（“最高扣费”），在年度扣费和最高扣费之间的差额应在估值调整期间累积计算并在之后年份的年度付款中扣除。经过这种累积扣除的年度付款也应受此处规定的最低年度付款额度的限制。

2022 年度 SDW 及 SDH 合并净利润为 2,540,400.25 瑞士法郎，低于 2022 年度净利润目标 4,566,700 瑞士法郎。根据《股权收购协议》，因 SDW 和 SDH 未完成 2022 年度业绩承诺，公司将 2023 年收购 SDW 和 SDH 各 6% 股权的购买价款由原付款基数 2,160,000.00 瑞士法郎调减至 960,000.00 瑞士法郎。

3、商誉减值测试情况

报告期内，SDH 及其子公司、SDW 商誉减值测算过程如下：

（1）SDH 及其子公司

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	3,080.44	3,080.44	3,890.01
商誉减值准备余额②	0.00	0.00	0.00
商誉账面价值③=②-①	3,080.44	3,080.44	3,890.01
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	0.00	0.00	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	3,080.44	3,080.44	3,890.01

资产组的账面价值⑥	2,160.64	1,809.12	1,541.07
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	5,241.09	4,889.57	5,431.08
资产组预计未来现金流量的现值⑧	8,651.61	5,757.43	5,528.77
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

注：2024 年公司孙公司 SDH 将其全资子公司 SDAUTOMATION SA 全部股权对外转让，商誉减少 809.56 万元。

(2) SDW

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	15,486.84	15,486.84	15,486.84
商誉减值准备余额②	0.00	0.00	0.00
商誉账面价值③=②-①	15,486.84	15,486.84	15,486.84
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	0.00	0.00	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	15,486.84	15,486.84	15,486.84
资产组的账面价值⑥	3,361.37	3,636.81	4,133.43
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	18,848.20	19,123.65	19,620.27
资产组预计未来现金流量的现值⑧	35,313.02	31,075.65	29,803.11
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

4、参数设定依据

(1) SDH 及其子公司

报告期内 SDH 及其子公司商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	8.00%-12.31%	5.63%-8.00%	8.00%-9.74%
预测期利润率	4.81%-8.95%	3.36%-6.72%	2.78%-5.08%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%

稳定期利润率	7.79%	6.72%	5.08%
折现率（税前）	6.58%	8.31%	8.96%

（2）SDW

报告期内，SDW 商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	3.00%-5.00%	8.00%-10.00%	8.00%-10.00%
预测期利润率	17.79%-20.93%	18.53%-19.43%	21.36%-22.92%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	17.79%	18.53%	21.36%
折现率（税前）	6.62%	7.53%	8.38%

5、预测数据与实际数据的差异情况

（1）SDH 及其子公司

公司每年年末对 SDH 及其子公司业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	7,513.86	6,324.56	-15.83%
	净利润	163.54	350.26	114.17%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	6,680.79	5,708.17	-14.56%
	净利润	175.86	-47.85	-127.21%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	6,410.70	-	-
	净利润	241.69	-	-

2024 年实现收入 6,324.56 万元，与预测值差异主要系当年处置旗下子公司所致，净利润较预测值增长主要系当年产品利润率有所提高所致；2025 年实现收入 5,708.17 万元，净利润 -47.85 万元，主要系受市场波动的影响，收入下降。

(2) SDW

公司每年年末对 SDW 业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	9,988.15	10,002.07	0.14%
	净利润	1,795.18	2,215.49	23.41%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	11,002.28	10,884.51	-1.07%
	净利润	1,676.01	3,403.74	103.09%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	11,211.04	-	-
	净利润	1,726.80	-	-

2024 年实现收入 10,002.07 万元，完成预测收入业绩指标，净利润较预测值有所提高，主要系收到投资分红所致；2025 年实现收入 10,884.51 万元，与预测值差异不大，净利润较预测值提高较大，主要系收到投资分红所致。

(三) 厦门盈趣汽车电子有限公司

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，盈趣汽车电子业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	36,743.55	31,058.09	23,906.88
净利润	-1,934.45	3,601.16	3,007.69

盈趣汽车电子主营业务包括电子防眩镜、智能座舱、车载显示器及车载中控等产品生产销售，2023-2025 年，盈趣汽车电子营业收入保持增长趋势，2025 年度净利润下降系投资的其他非流动金融资产公允价值变动的的影响。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

报告期内，盈趣汽车电子不涉及业绩承诺或业绩补偿情况。

3、商誉减值测试情况

报告期内，盈趣汽车电子商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	141.75	141.75	141.75
商誉减值准备余额②	-	0.00	0.00
商誉账面价值③=②-①	141.75	141.75	141.75
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	0.12	0.12	0.12
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	141.87	141.87	141.87
资产组的账面价值⑥	11,379.48	6,128.43	6,054.12
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	11,521.35	6,270.30	6,195.99
资产组预计未来现金流量的现值⑧	59,298.69	65,933.53	83,845.08
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

4、参数设定依据

报告期内，盈趣汽车电子商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	13.85%-27.96%	17.65%-19.42%	15.56%-60.18%
预测期利润率	5.71%-7.55%	11.10%-11.85%	7.22%-12.31%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	6.25%	11.74%	11.39%
折现率（税前）	7.21%	10.56%	8.52%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对盈趣汽车电子业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	38,306.88	31,058.09	-18.92%
	净利润	2,350.97	3,543.49	50.72%

2024 年度预测 2025 年度	营业收入	37,088.36	36,743.55	-0.93%
	净利润	3,499.77	-1,934.45	-155.27%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	47,017.12	-	-
	净利润	2,831.43	-	-

盈趣汽车电子 2024 年实现收入 31,058.09 万元，较预测值有所减少，主要系部分品类产品未能达成销售预期；净利润较预测值增加较多，主要系公司产品收入规模持续扩大，规模效应转化为利润增长，公司降本增效提升毛利率以及开源节流精简费用开支所致。2025 年实现收入 36,743.55 万元，与预测值基本一致；净利润较预测值减少较多，主要系投资的其他非流动金融资产公允价值变动的影

（四）上海艾铭思汽车控制系统有限公司

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，上海艾铭思业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	35,033.20	30,153.56	27,491.25
净利润	5,906.01	4,796.10	2,181.13

上海艾铭思主营业务包括天窗控制模块、座椅记忆模块、座椅通风加热模块、座椅解锁控制模块、方向盘离手检测及加热模块等产品生产、销售，2023-2025 年，上海艾铭思营业收入保持增长趋势，净利润率有所提高。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

报告期内，上海艾铭思不涉及业绩承诺或业绩补偿情况。

3、商誉减值测试情况

报告期内，上海艾铭思商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	368.86	368.86	368.86
商誉减值准备余额②	0.00	0.00	0.00

商誉账面价值③=②-①	368.86	368.86	368.86
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	354.39	354.39	354.39
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	723.25	723.25	723.25
资产组的账面价值⑥	15,625.87	11,878.11	6,152.07
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	16,349.12	12,601.35	6,875.32
资产组预计未来现金流量的现值⑧	117,806.66	102,741.19	69,247.52
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

4、参数设定依据

报告期内，上海艾铭思商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	17.66%~29.38%	20%-34%	20%-30%
预测期利润率	15.10%~16.81%	14.02%-15.99%	8.36%-9.77%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	16.82%	16.00%	9.78%
折现率（税前）	10.00%	10.35%	8.25%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对上海艾铭思业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	35,738.62	30,153.56	-15.63%
	净利润	2,987.60	4,796.10	60.53%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	40,559.69	35,033.20	-13.63%
	净利润	5,667.46	5,906.01	4.21%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	45,325.58	-	-
	净利润	6,716.98	-	-

上海艾铭思 2024 年实现收入 30,153.56 万元，较预测值有所减少，主要系部分品类产品未能达成销售预期；净利润较预测值增加较多，主要系收入增长，同时公司通过降本增效降低各项期间费用比例所致。2025 年实现收入 35,033.20 万元，较预测值有所减少，主要系部分品类产品未能达成销售预期；净利润较预测值增加较多，主要系收入增长，同时公司通过降本增效降低各项期间费用比例所致。

（五）上海开铭智能科技有限公司

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，上海开铭业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	1,708.27	2,002.51	2,410.07
净利润	-687.94	-238.92	-93.89

上海开铭专注于电子制造业智能工厂管理系统的研发与销售，因 2021 年上海开铭公司出现经营亏损，未能达成业绩承诺，公司于 2021 年全额计提商誉减值损失。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

（1）业绩承诺情况

2019 年 9 月 27 日，公司子公司厦门攸信与上海开铭股东上海蓝佐电子科技有限公司（以下简称“上海蓝佐”）、马建国、文士伟和吴永振分别签署了《股权转让协议》及《股东协议》，厦门攸信以自有资金 1,960.00 万元人民币收购上述股东合计持有的上海开铭 56.00% 的股权。

原协议约定上海开铭自然人股东及法人股东上海蓝佐承诺上海开铭 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年、2023 年五个会计年度可实现的考核净利润分别不低于 300.00 万元、350.00 万元、420.00 万元、500.00 万元和 600.00 万元。净利润为厦门攸信认可的会计师事务所审计出具的《审计报告》中确认的净利润。

业绩承诺期内任一会计年度，未达成本年净利润的业绩目标，上海开铭自然

人股东及法人股东上海蓝佐应对厦门攸信进行补偿。厦门攸信有权选择要求自然人股东及法人股东上海蓝佐向厦门攸信无偿转让业绩补偿股权或支付业绩补偿款，或同时转让一定比例的业绩补偿股权和一定比例的业绩补偿款。

业绩补偿方对应补偿股份数与补偿金额的具体计算方式如下：

业绩补偿股权计算公式： $a=Y \times K \times b \times (1 - (c-d) / e)$

业绩补偿款计算公式： $m=Y \times (1-K) \times b \times (1 - (c-d) / e) \times n$

其中，“Y”为当年度系数，分别为：

序号	年度	系数
1	2019 年度（会计年度）	0.4
2	2020 年度（会计年度）	0.3
3	2021 年度（会计年度）	0.3
4	2022 年度（会计年度）	0.2
5	2023 年度（会计年度）	0.2

“a”为当年度应向厦门攸信无偿转让的业绩补偿股权；

“K”为厦门攸信届时所要求的当年度支付比例（0~100%），该等比例由厦门攸信根据实际情况于每年度自行调整；

“b”为本次收购完成后各业绩补偿股东持有的股权数额，该股权数额将根据目标公司可能发生的增资、减资、售买股等情况进行相应调整；

“c”为当年度经审计的净利润，当年度净利润为负时，c 亦以负值表达；

“d”为截至当年度 12 月 31 日账面逾期应收款及其利息的总和。

“e”为当年度业绩目标；

“m”为当年度应向厦门攸信支付的业绩补偿款；

“n”为每一元注册资本的认购价格（“认购价”），初始认购价为 10 元/股，该认购价将根据目标公司可能发生的增资、减资等情况进行相应调整。

本年度经审计的净利润低于本年度业绩目标且上一年度经审计的净利润超过上一年度业绩目标的，上一年度经审计的净利润超过业绩目标的部分可一并计

入本年度前述“c”值中进行计算。为免疑义，任一年度超过业绩目标的净利润仅可计入下一年度“c”值中计算，不可重复计算或累计计算。

为免疑义，现有股东向厦门攸信支付的业绩补偿款总额不超过壹仟叁佰伍拾万元（¥13,500,000.00），超过部分应换算成业绩补偿股权形式向厦门攸信转让。

2022年，综合考虑上海开铭实际经营情况、行业竞争优势、发展前景及未来发展潜力，经友好协商，各方一致同意将上海开铭在《股东协议》（以下简称“原协议”）约定的相关业绩承诺期间，自2021年度起顺延一年。即上海开铭自然人股东及法人股东上海蓝佐承诺上海开铭2019年、2020年、2022年、2023年、2024年五个会计年度可实现的考核净利润分别不低于300.00万元、350.00万元、420.00万元、500.00万元和600.00万元。本次变更后业绩补偿方对应补偿股份数与补偿金额的具体计算方式中当年度系数“Y”分别为：

序号	年度	系数
1	2019年度（会计年度）	0.4
2	2020年度（会计年度）	0.3
3	2022年度（会计年度）	0.3
4	2023年度（会计年度）	0.2
5	2024年度（会计年度）	0.2

（2）业绩承诺实现情况

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
考核净利润	600.00	500.00	420.00
经审计净利润	-238.92	-93.89	469.66
差异数	838.92	593.89	-49.66

上海开铭2022年达成业绩承诺指标，无需进行业绩补偿。2023、2024年均未达成考核净利润指标，需进行业绩补偿。

（3）业绩补偿情况

①2023年度

根据《股东协议》中关于业绩约定的相关条款，对于上海开铭未能实现2023

年度业绩承诺的事宜，厦门攸信选择现金补偿及股权补偿相结合的方式，上海蓝佐、马建国、文士伟和吴永振四位股东共向厦门攸信无偿支付补偿金为 277.31 万元，同时无偿转让股份数为 16.71 万股。

②2024 年度

根据《股东协议》中关于业绩约定的相关条款，对于上海开铭未能实现 2024 年度业绩承诺的事宜，厦门攸信选择现金补偿及股权补偿相结合的方式，上海蓝佐、马建国、文士伟和吴永振四位股东共向厦门攸信无偿支付补偿金为 340.72 万元，同时无偿转让股份数为 20.53 万股。

3、商誉减值测试情况

报告期内，上海开铭商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	1,076.58	1,076.58	1,076.58
商誉减值准备余额②	1,076.58	1,076.58	1,076.58
商誉账面价值③=②-①	0.00	0.00	0.00
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	845.89	845.89	845.89
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	845.89	845.89	845.89
资产组的账面价值⑥	678.81	1,801.90	1,910.50
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	1,524.70	2,647.79	2,756.38
资产组预计未来现金流量的现值⑧	9,240.61	6,349.59	5,551.57
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

因 2021 年上海开铭资产组预计未来现金流量的现值小于包含整体商誉的资产组的账面价值，公司已于 2021 年全额计提商誉减值损失。

4、参数设定依据

报告期内，上海开铭商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	10.00%-49.58%	10.00%-29.61%	10.00%-29.98%
预测期利润率	4.20%-11.47%	6.05%-13.38%	3.26%-13.99%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	6.61%	11.26%	11.30%
折现率（税前）	2.59%	5.67%	7.65%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对上海开铭业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	3,132.62	2,002.51	-36.08%
	净利润	155.26	-238.92	-253.88%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	2,595.52	1,708.27	-34.18%
	净利润	179.79	-687.94	-482.64%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	2,555.30	-	-
	净利润	286.14	-	-

上海开铭 2024 年度及 2025 年度受市场需求萎缩影响，其业务订单持续下滑，同时行业竞争日趋激烈导致行业利润水平下降，导致收入、净利润均未能达成预测数。

（六）漳州众环科技股份有限公司

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，众环科技业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	36,564.62	17,828.45	38,285.52
净利润	3,599.15	1,355.27	8,157.34

众环科技主营健康环境产品，主要产品包括空气净化器、加湿器、除湿机、

香薰机、植物种植器及净水器等。2024 年收入大幅下滑，主要系跨境电商等新兴业态发展的影响，众环科技健康环境产品市场竞争加剧，同时下游客户的库存去化情况也对该类产品营业收入产生了不利影响。2025 年收入大幅增长，主要系新客户产品放量的影响。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

2020 年 4 月 26 日，公司与众环科技股东南平众立德股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“南平众立德”）和南平合想股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“南平合想”）分别签署了《股权转让协议》，公司以自有资金 6,930.00 万元人民币收购上述股东合计持有的众环科技 70.00% 的股权。

众环科技股东南平众立德、南平合想承诺众环科技 2020 年、2021 年、2022 年三个会计年度 c 值分别达到 1,920.00 万元、2,300.00 万元、2,760.00 万元。c 值为“上一业绩约定年度经审计的净利润超过业绩目标值的部分的 50%（若有）”加上“当年度经审计的净利润”；净利润为盈趣科技认可的会计师事务所审计出具的《审计报告》中确认的众环科技净利润。

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告，2022 年度众环科技经审计实现净利润为人民币 3,700.46 万元，已达成当年业绩承诺数 2,760.00 万元，2022 年度无需进行业绩补偿。

3、商誉减值测试情况

报告期内，众环科技商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	2,093.12	2,093.12	2,093.12
商誉减值准备余额②	0.00	0.00	0.00
商誉账面价值③=②-①	2,093.12	2,093.12	2,093.12
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	897.05	897.05	897.05
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	2,990.17	2,990.17	2,990.17
资产组的账面价值⑥	21,169.15	12,363.55	6,282.90

包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	24,159.32	15,353.73	9,273.08
资产组预计未来现金流量的现值⑧	280,701.27	71,172.98	190,292.65
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

4、参数设定依据

报告期内，众环科技商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	15.00%-79.94%	15%-143.07%	15.00%-74.49%
预测期利润率	20.56%-23.20%	6.60%-16.04%	17.73%-22.50%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	23.20%	14.39%	22.50%
折现率（税前）	8.48%	11.78%	11.52%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对众环科技业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	66,817.81	17,828.45	-73.32%
	净利润	10,070.82	1,355.27	-86.54%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	43,335.00	36,564.62	-15.62%
	净利润	2,431.16	3,599.15	48.04%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	65,794.41	-	-
	净利润	12,409.16	-	-

众环科技 2024 年实现收入 17,828.45 万元，较预测值的差异率为-73.32%，净利润较预测值的差异率为-86.54%，主要受跨境电商等新兴业态发展的影响，以及健康环境产品市场竞争加剧，同时下游客户的库存去化情况也对销售订单产生不利影响；2025 年实现收入 36,564.62 万元，较预测值的差异率为-15.62%，

净利润较预测值的差异率为 48.04%，主要系新客户产品放量，毛利率较高。

(七) 上海亨井联接件有限公司

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，上海亨井业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	15,344.66	18,994.12	26,730.69
净利润	28.92	397.07	279.40

2022 年 12 月 20 日，公司与上海亨井股东签署了《股份转让协议》，公司受让上海亨井 100% 股权，并于 2023 年 1 月完成股权转让的工商变更登记手续。上海亨井主营业务为智能控制产品部件生产、销售，报告期内，受国际地缘政治影响，客户将部分订单陆续转移至东南亚等地代工厂，导致该公司营业收入有所下滑。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

报告期内，上海亨井不涉及业绩承诺或业绩补偿情况。

3、商誉减值测试情况

报告期内，上海亨井商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	3,043.64	3,043.64	3,043.64
商誉减值准备余额②	0.00	0.00	0.00
商誉账面价值③=②-①	3,043.64	3,043.64	3,043.64
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	0.00	0.00	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	3,043.64	3,043.64	3,043.64
资产组的账面价值⑥	12,132.42	12,355.91	13,171.77
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	15,176.06	15,399.55	16,215.41
资产组预计未来现金流量的	18,232.02	24,486.24	45,854.54

现值⑧			
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

4、参数设定依据

报告期内，上海亨井商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试
基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	15.39%-18.88%	-26.38%-19.54%	-36.29%-19.80%
预测期利润率	-1.14%-4.90%	1.02%-4.21%	1.70%-5.02%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	4.90%	4.22%	5.03%
折现率（税前）	8.40%	6.56%	4.81%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对上海亨井业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	17,030.16	18,994.12	11.53%
	净利润	217.61	397.07	82.47%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	13,983.84	15,344.66	9.73%
	净利润	107.03	28.92	-72.98%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	12,983.57	-	-
	净利润	-110.61	-	-

上海亨井 2024 年完成预测收入及净利润业绩指标。2025 年完成预测营业收入指标，实际净利润与预测净利润差异较大主要系该年度美元汇率下行导致汇兑损失增加所致。

（八）Inov 3 Sàrl

1、商誉所在资产组的经营情况

报告期内，Inov 3 Sàrl 业务资产组主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	3,280.36	4,484.28	3,769.02
净利润	688.63	945.03	969.18

2023 年 2 月 27 日，公司孙公司 SDW 与 Inov3 Sàrl 的股东签订了《股权转让协议》，于 2023 年 2 月 27 日完成股权交割手续。Inov 3 Sàrl 主营业务为产品结构 and 包装设计，营业收入、净利润率较为稳定。

2、业绩承诺实现情况及业绩补偿情况

(1) 业绩承诺情况

2023 年 2 月 27 日，公司孙公司 SDW 与 Inov 3 Sàrl 的股东 Jean-Luc Denisart、Lucio Scorrano、Antoine Cahen、Sandrine Bussard 签署了《股权收购协议》，SDW 以自有资金 611.19 万瑞士法郎收购上述股东合计持有的 Inov 3 Sàrl 87.73% 的股权，并拟于 2024-2028 年每年按照协议约定收购 Inov 3 Sàrl 剩余股份。

根据《股权收购协议》约定，股权收购分为 2 个阶段进行，第一阶段 SDW 收购 Inov 3 Sàrl 87.73% 的股权，第二阶段 SDW 在 2024-2028 年每年按照协议约定收购 Inov 3 Sàrl 剩余股份。

购买价款及资金交付的约定如下：

① 剩余股份转让计划

序号	执行年度	剩余股份配售数（股）
1	2024 年	5.00
2	2025 年	6.00
3	2026 年	5.00
4	2027 年	6.00
5	2028 年	5.00
合计		27.00

② 净利润目标

序号	年度	净利润目标 (CHF)
1	2023 年	1,200,000.00
2	2024 年	1,260,000.00
3	2025 年	1,323,000.00
4	2026 年	1,389,150.00
5	2027 年	1,458,608.00

③剩余股份价格计算

A. 在交易日后的五年内（即 2024 年至 2028 年），每年在 Inov3 Sàrl 的年度经审计的财务报表发布后，SDW 应根据剩余股份销售计划，收购 Inov 3 Sàrl 剩余股份；

B. SDW 以每股配售价 35,227.27 瑞士法郎为基础，根据 Inov3 Sàrl 2023 年至 2027 年每年的净利润进行调整，确认最终的递延购买价格。计算方法如下：

第一种：如果净利润高于净利润目标，则每个剩余配额的价格应按以下方式增加

增加的百分比： $(\text{净利润}-\text{净利润目标})/\text{净利润目标}*100*3$

第二种：如果净利润低于净利润目标，但不低于净利润目标的 66%，每个剩余配额的价格应按以下方式减少

减少的百分比： $(\text{净利润目标}-\text{净利润})/\text{净利润目标}*100*3$

第三种：如果净利润低于净利润目标 66%以上，则剩余配额应由卖方无偿转让给买方

(2) 业绩承诺实现情况

单位：万元瑞士法郎

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润目标	132.30	126.00	120.00
经审计净利润	79.51	116.73	121.07
差异数	-52.79	-9.27	1.07

2023 年度 Inov3 Sàrl 净利润为 121.07 万瑞士法郎，高于 2023 年度净利润目

标 120.00 万瑞士法郎，达成业绩承诺。

2024 年度 Inov 3 Sàrl 净利润为 116.73 万瑞士法郎，低于 2024 年度净利润目标 126.00 万瑞士法郎，未达成业绩承诺。

2025 年度 Inov 3 Sàrl 净利润为 79.51 万瑞士法郎，低于 2025 年度净利润目标 132.30 万瑞士法郎，未达成业绩承诺。

(3) 业绩补偿情况

根据《股权收购协议》，因 2024 年度 Inov 3 Sàrl 的净利润低于净利润目标，但不低于净利润目标的 66%，则每个剩余配额的价格应选择按照上述第二种方式减少，据以计算的购买价款为 164,715.66 瑞士法郎。

3、商誉减值测试情况

报告期内，Inov 3 Sàrl 商誉减值测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商誉账面余额①	4,476.74	4,476.74	4,476.74
商誉减值准备余额②	-	0.00	0.00
商誉账面价值③=②-①	4,476.74	4,476.74	4,476.74
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-	0.00	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	4,476.74	4,476.74	4,476.74
资产组的账面价值⑥	661.68	590.75	371.53
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑥+⑤	5,138.42	5,067.49	4,848.27
资产组预计未来现金流量的现值⑧	15,647.31	20,662.69	13,535.96
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

4、参数设定依据

报告期内，Inov 3 Sàrl 商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

项目	2025 年末测试	2024 年末测试	2023 年末测试

基准日	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
预测期	2026-2030 年	2025-2029 年	2024-2028 年
预测期收入增长率	8.00%-10.77%	8.00%	8.00%
预测期利润率	16.50%-22.69%	23.80%-26.95%	21.52%-23.31%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%
稳定期利润率	22.20%	26.38%	23.15%
折现率（税前）	6.79%	7.78%	8.34%

5、预测数据与实际数据的差异情况

公司每年年末对 Inov 3 Sarl 业务资产组商誉进行减值测试过程中，相关资产组各年业绩的预测数据与实际数据对比情况如下：

单位：万元

所属年度	项目	预测值	实际值	差异率
2023 年度预测 2024 年度	营业收入	4,070.54	4,484.28	10.16%
	净利润	753.39	945.03	25.44%
2024 年度预测 2025 年度	营业收入	4,843.02	3,280.36	-32.27%
	净利润	991.41	688.63	-30.54%
2025 年度预测 2026 年度	营业收入	3,633.75	-	-
	净利润	515.70	-	-

Inov 3 Sarl 2024 年实现收入 4,484.28 万元，净利润 945.03 万元，完成预测收入及利润业绩指标，主要系收入增长、毛利率提升所致；2025 年实现收入 3,280.36 万元，净利润 688.63 万元，未完成预测收入及利润业绩指标，主要系市场需求出现短期波动的影响。

三、商誉减值测试过程谨慎合理、商誉减值准备计提充分，但相关资产可能存在继续大额减值的风险

报告期内，公司商誉减值测试中资产组的可回收金额根据未来现金流量现值确定，未来现金流量预测是基于商誉减值测试时点管理层结合该资产组过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划做出的预测数据。管理层在资产负债表日均结合过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划，及时调整了预测数据，具有合理性。各资产组预测数据和实际数据的差异情况，详见本题回复之“二、主要商誉所在资产组情况”。

同时，公司商誉减值测试中的折现率系根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口径所得。WACC 则是根据无风险报酬率、资本结构、Beta 系数、市场风险溢价、企业特定风险调整系数、债务资本成本、所得税率等因素计算得出。

报告期内 Focuson 所在资产组存在经营业务持续下滑、预测参数与期后实际情况存在偏差的情况，公司已经对该资产组充分计提商誉减值准备。其他资产组经营情况良好，不存在应当计提商誉减值准备的情况。公司商誉减值测试过程谨慎合理，商誉减值准备计提充分。

如果未来宏观经济波动、市场环境出现重大不利变化或者标的资产自身因素导致标的资产未来经营情况未达预期，可能会导致商誉及相关资产发生大额减值风险，发行人已在募集说明书中进行相关风险提示。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）与发行人主要管理人员访谈，了解商誉减值测试过程、关键假设以及主要参数选择，分析管理层对于商誉减值测试情况相关分析的合理性；

（2）综合考虑历史运营情况、行业走势及新的市场趋势，复核各资产组未来的销售收入增长率、毛利率、相关费用等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；

（3）获取了报告期各期末公司商誉具体情况表以及报告期内各资产组经营情况表，结合财务数据核对相关数据的准确性；

（4）结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定复核公司商誉减值测试过程、关键假设以及主要参数选择，分析管理层对于商誉减值测试情况的相关分析的合理性；

（5）对于预测数据与实际数据存在较大差异的，了解相关原因，分析差异合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，发行人有关商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据存在差异具有合理性，商誉减值测试过程谨慎合理，商誉减值准备计提充分。但未来宏观经济波动、市场环境出现重大不利变化或者标的资产自身因素导致标的资产未来经营情况未达预期，可能会导致商誉及相关资产发生大额减值风险。

1-9 报告期内发行人及境内外子公司业务开展的合规性，是否存在导致严重环境污染、严重损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为，是否还存在其他受到处罚的情况，是否影响公司业务开展，是否对本次发行产生重大不利影响，发行人的具体整改措施及有效性，内控制度是否健全并有效执行。

回复：

一、报告期内发行人及境内外子公司受到的处罚及整改情况，上述处罚不属于重大违法行为

报告期内，发行人及其境内子公司受到行政处罚共计 5 笔，具体情况如下：

序号	处罚对象	处罚机关	处罚日期	处罚决定书文号	处罚事项及原因	处罚依据	处罚内容	整改措施	不属于重大违法行为的论证依据
1	东莞盈塑	东莞市生态环境局	2025.03.29	东环罚字[2025]147号	在建设项目环境保护设施竣工自主验收过程中存在验收监测时间、设备数量不实,未按规定验收,验收报告存在基础资料数据不实等情况	<p>1、《建设项目环境保护管理条例》第二十三条第一款：“违反本条例规定，需要配套建设的环境保护设施未建成、未经验收或者验收不合格，建设项目即投入生产或者使用，或者在环境保护设施验收中弄虚作假的，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处20万元以上100万元以下的罚款；逾期不改正的，处100万元以上200万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处5万元以上20万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭。”</p> <p>2、《广东省生态环境行政处罚自由裁量权规定》的附件1《广东省生态环境违法行为行政处罚罚款金额量表》§1.8：“限期内改正（权重20%）、报告表类（权重0%）、排放除有毒有害污染物以外的其他污染物（权重5%）、环境保护设施已建成，但在环境保护设施验收中弄虚作假（权重12%）、建设项目地点位于一般区域（权重0%）、违法行为持续6个月以下（权重0%）、近二年同类违法行为（含本次）1次（权重0%）、配合执法调查（权重0%）”；</p> <p>3、《东莞市生态环境违法行为道歉承诺从轻处罚工作指引》：“三、从轻处罚标准当事人适用道歉承诺从轻处罚的，按拟罚款金额的50%降低处罚，降低后的罚款金额低于法定最低罚款金额的，按法定最低罚款金额处罚。”</p>	对东莞盈塑处以人民币20万元罚款	主动公开道歉、作出生态环境守法承诺，并按照要求缴纳罚款	<p>1、违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等情形；</p> <p>2、东莞盈塑成立于2023年11月，2023-2025年度，东莞盈塑的主营业务收入及净利润占发行人对应金额的比例均不超过5%，不属于发行人重要子公司；</p> <p>3、东莞盈塑受到的罚款金额位于相关处罚依据规定的罚款金额区间的最低档，相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形。</p> <p>4、该项行政处罚系东莞盈塑委托的第三方环保机构未依约编制合规的验收监测报告导致，东莞盈塑已向东莞市第三中级人民法院起诉该第三方环保机构并于2025年9月调解结案，由该第三方机构向东莞盈塑赔偿20万元。</p>

序号	处罚对象	处罚机关	处罚日期	处罚决定书文号	处罚事项及原因	处罚依据	处罚内容	整改措施	不属于重大违法行为的论证依据
2	漳州盈塑	漳州市应急管理局	2025.09.08	(漳)应急罚[2025]2号	废气风管两处有限空间出入口位置未设置安全警示标志	1、《工贸企业有限空间作业安全规定》第十一条：“工贸企业应当在有限空间出入口等醒目位置设置明显的安全警示标志，并在具备条件的场所设置安全风险告知牌”、第十九条第一项：“工贸企业有下列行为之一的，责令限期改正，处5万元以下的罚款；…：（一）未按照规定设置明显的有限空间安全警示标志的；…”； 2、《应急管理行政处罚裁量权基准》：“未在有较大危险因素的生产经营场所和有关设施、设备上设置明显的安全警示标志，涉及3处以下的，责令限期改正，处2万元以下的罚款。”	对漳州盈塑处以人民币1万元罚款	按照要求缴纳罚款，并在废气风管两处有限空间出入口位置设置了安全警示标志	1、该项违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等情形； 2、该项违法行为的违法事实为未设置安全警示标志，相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；且罚款金额位于相关处罚依据规定的罚款金额区间的较低分位，罚款金额相对较小。
3	盈趣科技	集同海关	2025.04.27	集同关缉违字[2025]24号	在进口集成电路等货物的进出口交易申报环节中，与境外发货人的特殊经济关系申报错误	1、《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十五条第二项：“进出口货物的品名、税则号列、数量、规格、价格、贸易方式、原产地、启运地、运抵地、最终目的地或者其他应当申报的项目未申报或者申报不实的，分别依照下列规定予以处罚，有违法所得的，没收违法所得：…；（二）影响海关监管秩序的，予以警告或者处1000元以上3万元以下罚款；…”； 2、《中华人民共和国海关行政处罚裁量基准（一）》（海关总署公告2023年第182号）第六条第二款：“不具有不予行政处罚、减轻行政处罚、从轻行政处罚以及从重行政处罚情形的，按一般行政处罚规定量罚。”、第十八条：“简易程序和快速办理行政处罚案件，按照《海关简易程序和快速办理行政处罚案件裁量基准（一）》（详见附件3）的规定量罚；《海关简易程序和快速办理行政处罚案件裁量基准（一）》中未作规定的，按照本裁量基准的有关规定处理。”	对盈趣科技处以人民币0.2万元罚款	按照要求缴纳罚款，并在公司内部加强警示教育	1、该项违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等情形； 2、罚款金额位于相关处罚依据规定的罚款金额区间的较低分位，且罚款金额较小； 3、该项违法行为的违法事实为进口申报环节存在与境外发货人的特殊关系申报不实，违法行为轻微，相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形。

序号	处罚对象	处罚机关	处罚日期	处罚决定书文号	处罚事项及原因	处罚依据	处罚内容	整改措施	不属于重大违法行为的论证依据
4	东莞音趣	东莞市税务局东坑税务分局	2025.09.16	东税东坑简罚[2025]965号	未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料	《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条	对东莞音趣处以人民币0.2万元罚款	按照要求缴纳罚款,并在公司内部加强警示教育	1、该项违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等情形; 2、2023-2025年度,东莞音趣的主营业务收入及净利润占发行人对应金额的比例均不超过5%,不属于发行人重要子公司 3、根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定,本次处罚金额未达到该条款所规定的“情节严重”情形对应的处罚金额标准。
5	漳州盈趣	漳州市芗城区税务局芝山税务分局	2025.12.01	漳芗税芝山简罚[2025]488号	个人所得税(工资薪金所得)未按期进行申报	《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条	对漳州盈趣处以人民币50元罚款	按照要求缴纳罚款,并在公司内部加强警示教育	1、该项违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等情形; 2、2023-2025年度,漳州盈趣的主营业务收入及净利润占发行人对应金额的比例均不超过5%,不属于发行人重要子公司 3、根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定,本次处罚金额未达到该条款所规定的“情节严重”情形对应的处罚金额标准。

报告期内,发行人境外子公司受到的处罚情况如下:

序号	处罚对象	处罚机关	处罚日期	处罚决定书文号	处罚事项及原因	处罚依据	处罚内容	整改措施	不属于重大违法行为的论证依据
1	匈牙利盈趣	匈牙利国家移民总局西多瑙河地区分局	2024.06.05	No.106-7-2024/1727-6	未在法定期限内向移民部门申报外国公民的雇佣情况	《第三国国民入境与居留通用规则》（the General Rules for the Entry and Residence of Third-Country Nationals）第 145 条	罚款 850,000 福林（约合 2,125 欧元）	按照要求缴纳罚款，并向监管当局及时补充报告相关情况	匈牙利律师出具的《法律意见书》已发表该项处罚不会对公司主营业务及运营产生重大不利影响。 该处罚仅针对匈牙利盈趣雇佣外国公民的程序性申报延迟，当地移民部门并未作出“违规雇佣外国公民”的判定。匈牙利盈趣已缴纳罚款并完成补充申报，后续未被认定存在违规雇佣外国公民的情形，且自 2024 年 6 月至今，未受到与外国公民雇佣违规相关的行政处罚。
2	匈牙利盈趣	杰尔-莫松-肖普朗州灾害管理局卡普瓦尔灾害管理分局	2024.07.18	No. 35830/609-7/2024	存在未完善消防安全管理制度、未规范设置消防技术设施、未及时维修消防设备等消防安全违规情形	《关于消防安全主管机构职责、消防安全罚款及消防从业人员法定人身意外伤害保险的规定》（Government Decree No. 259/2011. (XII. 7.)）附件 1 第 24 条	罚款 30,000 福林（约合 75 欧元）	按照要求缴纳罚款，并遵照决定书要求履行相关整改义务	根据匈牙利律师出具的《法律意见书》，本次违规造成的危害后果轻微，主管机关依据违规事由，对公司处以法定最低罚款

序号	处罚对象	处罚机关	处罚日期	处罚决定书文号	处罚事项及原因	处罚依据	处罚内容	整改措施	不属于重大违法行为的论证依据
3	匈牙利盈趣	杰尔-莫松-肖普朗州灾害管理局卡普瓦尔灾害管理分局	2024.08.01	No. 657-5/2024	对从事危险货物装卸作业人员的培训未形成书面记录,或未向参训人员颁发培训结业证书	《关于〈欧洲国际道路危险货物运输协定〉(ADR)附录 A 及附录 B 国内适用办法》(Decree No. 39/2021. (VII. 30.) of the Ministry for Innovation and Technology); 《关于道路货物运输、旅客运输及道路交通相关违规行为的罚款标准及相关行政事务的规定》(Government Decree No. 156/2009. (VII. 29.))	罚款 195,000 福林(约合 487 欧元)	按照要求缴纳罚款,并重新对从事危险货物装卸作业人员进行相关培训、形成培训记录,向参训人员颁发培训结业证书	匈牙利律师出具的《法律意见书》已发表该项处罚不会对公司主营业务及运营产生重大不利影响
4	匈牙利盈趣	杰尔-莫松-肖普朗州政府办公室	2025.05.07	No. 30408/1025-6/2025	消防蓄水池取水口的设置位置无法供消防车驶入作业	《国家消防安全管理条例》(Decree No. 54/2014 (XII.5.) of the Ministry of the Interior on the National Fire Protection Regulations) 第 82 条第 2 款	罚款 100,000 福林(约合 250 欧元)	按照要求缴纳罚款,并对取水口位置进行调整	根据匈牙利律师出具的《法律意见书》,此类违规行为的罚款基准金额为 515,000 福林(该金额适用于无加重、减轻情节的情形)。鉴于本案中减轻情节占主导地位,主管机关对罚款金额予以大幅核减,该项处罚不会对公司主营业务及运营产生重大不利影响
5	匈牙利盈趣	杰尔-莫松-肖普朗州政府办公室	2025.09.18	No. GY/53/04968-4/2025	在未取得对应许可的情况下,对自身生产过程中产生的塑料包装废弃物实施了压实(打包)处理作业	2012 年第 CLXXXV 号法案《废物法》(Act CLXXXV of 2012 on Waste) 第 2 条第 1 款	罚款 15,017 福林(约 38 欧元)	按照要求缴纳罚款,并按照要求办理了废物管理许可证明	根据匈牙利律师出具的《法律意见书》,主管机关对该项罚款基准金额予以了核减,该项处罚不会对公司主营业务及运营产生重大不利影响

匈牙利盈趣于 2025 年 7 月 18 日收到杰尔-莫松-肖普朗州政府办公室出具的编号为 No. GY/40/02085-6/2025 文件,认定匈牙利盈趣厂区内与钢网清洗装置(即模板清洗设备)相连的一个污染源未依法取得相关许可即投入运行,决定对匈牙利盈趣罚款 1,500,000 福林(约 3,750 欧元)。匈牙利盈趣认为,该处罚缺乏违法行为实质证据,且存在事实认定错误、行政程序违法、法律适用不当及罚款标准

适用错误等问题，已就该罚款决定向杰尔地区法院提起行政诉讼，请求法院撤销上述罚款决定。目前，杰尔地区法院已启动相关行政诉讼程序。该处罚事项尚未有最终结果，相关法律程序仍在进行中。根据匈牙利律师出具的《法律意见书》，该事项不会对公司主营业务及日常运营产生重大不利影响。

报告期内，发行人及境内外子公司上述受到处罚的事项均未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等严重法律后果，不存在严重危害国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全的情形，未被追究刑事责任，不属于导致严重环境污染、严重损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为。

二、报告期内发行人及境内外子公司受到的处罚不会影响公司业务开展，不会对本次发行产生重大不利影响，发行人内控制度健全并得到有效执行

（一）报告期内发行人及境内外子公司受到的处罚不会影响公司业务开展，不会对本次发行产生重大不利影响

截至本回复出具日，发行人及境内外子公司受到处罚的事项均不属于情节严重的重大违法行为，未受到暂扣许可证件、降低资质等级、吊销许可证件、限制开展生产经营活动、责令停产停业、责令关闭、限制从业以及对主要负责人员进行行政拘留等种类的行政处罚，未影响到公司报告期内业务的正常开展。

同时，上述处罚事项均为未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等严重法律后果，未严重危害国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全，未被追究刑事责任，不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会对本次发行产生重大不利影响。

（二）发行人的内控制度健全并有效执行

发行人已按照上市公司的治理标准建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，形成了较为规范的公司治理体系和健全有效的内部控制环境。发行人依法设立股东会、董事会，董事会下设审计委员会、战略与可持续发展委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等专门委员会，通过制定并完善《股东会议事规则》《董事会议事规则》等系列制度，明确各治理主体权责边界与运作程序，形成有效的职责分工与制衡机制。

此外，发行人已建立健全与安全生产、环境保护等相关的内部管理制度，并通过加强人员业务培训和考核、定期排查等措施积极落实相关内部控制制度的执行。

报告期内，发行人董事会对公司的内部控制有效性出具了《内部控制自我评价报告》，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日及 **2025 年 12 月 31 日** 内部控制情况分别出具了容诚审字[2024]361Z0295 号、容诚审字[2025]361Z0220 号、**容诚审字[2026]361Z0420 号** 标准无保留意见的《内部控制审计报告》，发行人内部控制制度健全且有效执行。

综上，发行人已建立相关内部控制制度，内部控制制度健全且有效执行。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）取得并查阅发行人及其子公司报告期内行政处罚的相关资料，包括处罚决定书、罚款缴纳凭证、整改情况证明；

（2）取得并查阅境外律师出具的法律意见书，了解报告期内发行人境外子公司业务开展的合规性；

（3）查阅中国证监会、深交所相关法规，分析报告期内发行人及其境内外子公司受到的处罚是否构成重大违法行为；

（4）取得并查阅了发行人出具的关于报告期内发行人及其子公司受到的处罚不会影响公司业务开展，不会对本次发行产生重大不利影响的说明；

（5）取得并查阅了发行人出具的关于内控制度建立及执行情况的说明；

（6）取得并查阅了发行人董事会出具的《内部控制自我评价报告》，以及容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制审计报告》。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内发行人及境内外子公司业务开展合规，不存在导致严重环境污染、严重损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；

（2）报告期内发行人及其子公司受到的行政处罚不会影响公司业务开展，

不会对本次发行产生重大不利影响，发行人内控制度健全并得到有效执行。

1-10 结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《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》等的相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

回复：

一、最近一期末，发行人未持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），符合《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》等的相关规定

截至报告期末，公司可能与财务性投资（包括类金融业务）相关的会计报表项目如下：

单位：万元

项目	账面价值	其中认定为财务性投资的金额	占归母净资产的比例
货币资金	89,589.09	-	-
交易性金融资产	20,685.40	-	-
衍生金融资产	-	-	-
其他应收款	6,826.57	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	5,924.19	-	-
长期股权投资	32,792.52	768.73	0.15%
其他权益工具投资	-	-	-
其他非流动金融资产	80,136.42	8,237.76	1.62%
其他非流动资产	4,872.20	-	-
合计	240,826.37	9,006.49	1.77%

截至报告期末，公司已持有和拟持有的财务性投资（包括类金融业务）为 9,006.49 万元，占公司合并报表归属于母公司股东净资产的比例为 1.77%，未超

过 30%，因此，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，符合《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》等相关规定。具体情况如下：

（一）货币资金

截至报告期末，公司货币资金为 **89,589.09 万元**，主要为库存现金、银行存款、其他货币资金，其中其他货币资金主要为**各类保证金、在途资金等**，均不属于财务性投资。

（二）交易性金融资产

截至报告期末，公司交易性金融资产为 **20,685.40 万元**，主要为银行理财产品。公司购买的银行理财产品主要为非保本浮动型产品，该等理财产品均属于 R1 和 R2 等级（中低风险）产品，不保证本金的偿付，收益波动较小且期限较短，不属于收益波动大且风险较高的金融产品。

公司交易性金融资产系为提高资金使用效率、合理利用闲置资金之目的持有，均不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

（三）衍生金融资产

截至报告期末，公司不存在衍生金融资产。

（四）其他应收款

截至报告期末，公司其他应收款为 **6,826.57 万元**，主要为员工备用金及借款、保证金及往来款、应收出口退税款，不属于财务性投资。

（五）一年内到期的非流动资产

截至报告期末，公司不存在一年内到期的非流动资产。

（六）其他流动资产

截至报告期末，公司其他流动资产为 **5,924.19 万元**，主要为公司待抵扣进项税额、**待摊费用**、预缴企业所得税等，不属于财务性投资。

（七）长期股权投资

截至报告期末，公司长期股权投资为 32,792.52 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资公司	投资时间	与公司关系	报告期末账面价值	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资
1	Inkotec (Malaysia) Sdn.Bhd.	2019年7月	合营企业	7,267.24	马来西亚智能制造产业园及相关设施的规划、运营及管理	夯实马来西亚智能制造基地的基础设施建设，扩张公司在马来西亚的产能，与公司主营业务密切相关，不属于财务性投资	否
2	越南 H. F. T 工艺有限责任公司	2025年12月 [注]	合营企业	295.02	金属结构件生产制造、机械加工及金属处理等业务	与公司开展金属结构件等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否
3	江苏特丽亮新材料科技有限公司	2020年1月	联营企业	18,254.36	从事真空镀膜等表面处理业务，为全球高端客户提供 3C、医疗器械、汽车等产品的表面处理服务	与公司开展模具、注塑方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否
4	厦门盈冠兴五金科技有限公司	2020年6月	联营企业	-	金属结构制造、塑料零件制造、电子元件及组件制造等业务	与公司开展金属结构件等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否
5	厦门招商盈趣智能物联基金合伙企业（有限合伙）	2020年12月	联营企业	4,228.69	从事股权投资、投资管理、资产管理等活动	详见下文	否
6	厦门火聚盈趣创新设计研究院有限公司	2020年6月	联营企业	514.08	厦门火炬高新区火炬园嘉禾路588号盈趣科技大厦的投资开发及运营业务	主要从事办公楼出租，将该项投资认定为财务性投资	是

序号	被投资公司	投资时间	与公司关系	报告期末账面价值	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资
7	厦门北洋海棠技术服务有限公司	2023年1月	联营企业	15.68	为高校科技成果转化提供专业技术服务，推动早期科技创新项目从实验室走向市场	公司与各大高校有大量的潜在项目合作需求，借助北洋海棠的平台，公司可以建立与高校的广泛连接，实现前沿技术和项目资源的储备，助力技术创新和产品升级，提前接触并孵化符合其战略方向的早期科技项目，实现产业链前瞻布局	否
8	IntechFloor SA	2023年7月	联营企业	1,506.28	智能地板系统的开发、生产和国际分销	与公司开展智能家居等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否
9	Intretech Auto Accessory (HK) Co.,Limited	2024年7月	联营企业	213.95	汽车线束的制造	从事汽车线束的制造，与公司汽车电子业务具有业务协同性，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否
10	国安达汽车安防（厦门）有限公司	2024年4月	联营企业	242.56	安防设备制造；汽车零部件及配件制造	重点聚焦于乘用车爆玻器与锂离子电池火灾防控抑制系统的市场推广与应用，与公司汽车电子业务具有业务协同性，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否

序号	被投资公司	投资时间	与公司关系	报告期末账面价值	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资
11	德沛瑞达（北京）健康科技有限公司	2025年2月	联营企业	-	室内环境科技系统的推广、销售与服务	与公司健康环境产品具有业务协同性，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否
12	Incowin Tech KFT.	2025年4月	联营企业	254.65	主要从事鞋制品的生产、销售	该项投资认定为财务性投资	是
13	东莞市德发物业管理有限公司	2025年12月 [注]	联营企业	-	主要从事物业管理业务	该项投资认定为财务性投资	是

注：越南 H. F. T 工艺有限责任公司、东莞市德发物业管理有限公司系发行人 2025 年末收购东莞发斯特之对外投资，投资时间按发行人并表发斯特时点计算。

1、厦门招商盈趣智能物联基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“招商盈趣基金”）

（1）招商盈趣基金成立背景

招商盈趣基金系发行人于 2020 年度参与设立的产业基金，该基金围绕智能硬件、工业互联网、民用物联网及公司产业链寻找潜在的投资标的，符合公司发展战略方向，有利于发挥业务协同效应，提升上市公司的综合竞争力。

（2）招商盈趣基金运作情况

根据招商盈趣基金合作协议，该基金的对外投资由投资决策委员会（以下简称“投委会”）决议。投委会由 5 名委员组成，其中 2 人由发行人委派。协议约定，投资项目需经投委会全体委员五分之四及以上（即至少 4 票）同意方可实施。

基于此表决机制，发行人委派的 2 名委员在投委会中实质上共同拥有否决权，能够有效确保基金的投资标的与发行人产业链上下游的战略协同，避免偏离产业投资定位。

（3）招商盈趣基金对外投资情况

截至本回复出具日，招商盈趣基金对外投资情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	认缴出资额	持股比例	主营业务	是否为财务性投资
1	深圳市欧冶半导体有限公司	61.54	1.42%	智能汽车系统级 SoC 芯片	否，该公司主要从事智能汽车系统级 SoC 芯片，与公司汽车电子业务具有显著的业务协同性，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资
2	厦门盈趣汽车电子有限公司	60.00	2.91%	汽车电子产品	否，系发行人合并报表范围内子公司
3	昂坤视觉（北京）科技有限公司	6.30	0.48%	检测设备	否，该公司主要从事光学检测设备的生产与销售，系公司产业链上游设备企业，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资

（4）招商盈趣基金后续运作计划

根据招商盈趣基金合作协议，该基金存续期 7 年，其中 4 年投资期，3 年回收期，回收期届满后，经过合伙人大会同意，可以延长基金存续期，每次延长 1 年，最多延长 2 次。目前，招商盈趣基金已进入投资回收期，后续预计不会新增对外投资。

综上，发行人对招商盈趣基金的投资符合公司发展战略方向，不以获取投资收益为主要目的，且发行人对基金投资具有否决权，可确保对外投资方向与发行人业务的协同性，同时该基金对外投资标的均为发行人产业链上下游企业。因此，该项投资不属于财务性投资。

（八）其他权益工具投资

截至报告期末，公司不存在其他权益工具投资。

（九）其他非流动金融资产

截至报告期末，公司其他非流动金融资产为 80,136.42 万元，具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资时间	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资	报告期末账面价值
1	上海拓牛智能科技有限公司	2018年	主要从事智能垃圾桶的研发、设计和销售，采用ASAR自动打包换袋系统，实现无接触垃圾处理	与公司开展智能垃圾桶方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	-
2	深圳市汇芯通信技术有限公司	2019年	专注于5G通信领域前沿技术和共性关键技术的研发供给、转移扩散和首次商业化	系公司为获取5G技术服务以及相应的器件、模组，以用于公司的移动通信终端产品、车载移动互联网和工业5G边缘计算场景所进行的产业投资，不属于财务性投资	否	200.00
3	像航（上海）科技有限公司	2018年9月	研发、生产、销售基于无介质全息技术的核心元器件与智能终端产品，为汽车、智能家居、消费电子等行业提供空中可成像、可交互的整体解决方案	系公司为获取无介质全息技术服务及相应元器件，以用于公司创新消费电子产品、汽车电子产品、智能家居产品等智能硬件产品所进行的产业投资，不属于财务性投资	否	1,000.00
4	上海火山石二期创业投资合伙企业（有限合伙）	2019年3月	私募股权投资基金，主要从事TMT和医疗健康领域投资	详见下文	是	5,000.00
5	厦门劲博汇科技有限公司	2020年10月	专注于为汽车智能座舱产品、高端户外产品、医疗配件类产品提供整体解决方案	与公司开展汽车电子产品、UMS智能制造解决方案等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	3,000.00

序号	项目	投资时间	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资	报告期末账面价值
6	重庆物奇微电子股份有限公司	2021年1月	国内领先的网络通信和终端人工智能芯片设计厂商，依托领先的通信连接技术，为万物互联提供一流的 SoC 芯片和软件解决方案，拥有高性能数传 Wi-Fi 6 芯片、蓝牙音频主控芯片、PLC 电力载波芯片、低功耗边缘计算芯片四大产品	系公司为获取 SoC 主控芯片等电子元器件，用于公司智能硬件产品所进行的产业投资，不属于财务性投资	否	1,300.00
7	厦门悦讯智能科技有限公司	2021年11月	主营“互联网+教育”产品体系，主要产品为课堂教学器具、智能跳绳、答题机等	与公司开展儿童教育产品方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	-
8	东莞兴晖五金科技有限公司	2022年1月	主要从事五金制品、电子产品、塑料制品的研发、生产和销售	与公司开展五金制品、电子产品、塑料制品等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	500.00
9	东莞市魅音电子股份有限公司	2023年3月	主要从事 TWS 蓝牙耳机、头戴系列、运动系列、游戏系列等音频设备的研发、生产和销售	与公司开展蓝牙耳机等方面产品的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	600.00
10	北京轻盈医院管理有限公司	2023年7月	主营业务为医院管理服务，提供医院运营管理解决方案	系公司为拓展智能医疗业务所进行的产业投资，不属于财务性投资	否	600.00
11	摩尔线程智能科技（北京）股份有限公司	2023年11月	主要从事 GPU 及相关产品的研发、设计和销售	详见下文	否	54,815.62

序号	项目	投资时间	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资	报告期末账面价值
12	INTERAXON INC.	2024年1月	系国际领先的脑机接口公司，从事头戴产品的研发	与公司开展头戴产品等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	351.44
13	F&P Robotics AG	2024年12月	专注于机器自动化研究领域，提高自动化生产线的开发效率	与公司开展UMS智能制造解决方案方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	1,494.86
14	HHT HOLDING SA	2022年7月	境外投资管理公司，主要投资领域为饮用水及相关产品、低频声技术、咖啡机相关产品	与公司开展饮用水、咖啡机等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	1,867.56
15	GREEN ECO INTERNATIONAL LTD	2018年12月	主要从事天然资源精细化学品的生产和贸易，其产品用于香料化学产品和医药产品	-	是	234.46
16	ACTIVESC ALER,INC	2023年7月	主要从事技术服务	-	是	-
17	厦门佳创科技股份有限公司	2024年6月	主要从事卫生巾、纸尿裤、干湿纸巾等后道全自动理片、包装整体解决方案	-	是	880.47
18	Mdesign Solutions PTE.LTD	2017年12月	专注于产品设计与制造解决方案的公司	与公司开展肌肉理疗机方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	576.32
19	Capsovision	2019年11月	主要从事医疗产品制造及销售	系公司围绕智能医疗领域进行的产业投资，不属于财务性投资	否	1,556.13

序号	项目	投资时间	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资	报告期末账面价值
20	深圳市翌卓科技有限公司	2023年2月	专注于低碳环保技术研发和相关设备材料销售的科技型企业	系公司为获取低碳环保包装材料，以用于公司耗材包装材料所进行的产业投资，不属于财务性投资	否	650.00
21	东莞市震宇模具塑胶实业有限公司	2020年12月	系一家专业从事3C消费类电子产品表面装饰工艺部件制造商，具备精密模具研发、精密加工制造，表面处理及半成品组装等制造能力的综合型企业	与公司开展电子产品表面装饰工艺部件等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	3,000.00
22	WINBO KFT.	2025年3月	工业产品及鞋服设计	-	是	1,720.29
23	上海盈和电子科技有限公司	2025年4月	主要开展电感的研发和制造业务	与公司开展电感等电子元器件的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	169.31
24	西藏禹泽投资管理有限公司	2025年4月	私募基金管理人，主要从事股权投资管理等业务	-	是	402.54
25	光芯量显(天津)科技有限公司	2025年8月	主要从事光量子新型显示产品及其应用场景解决方案的研发、设计及销售	与公司开展新型显示技术方面的合作，并拟将相关技术运用于汽车电子、智能家居等场景，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	217.40

1、上海火山石二期创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“火山石基金”）

火山石基金系发行人 2021 年度参与设立的产业基金，该基金围绕信息技术、人工智能、智能制造、消费互联网、医疗器械等领域寻找投资标的，符合公司发展战略方向，有利于发挥业务协同效应，提升上市公司的综合竞争力。

截至本回复出具日，火山石基金对外投资标的合计 22 家，集中在信息技术、医疗器械、集成电路、智能制造等领域，尽管上述标的业务领域符合发行人战略发展方向，发行人对该基金的投资不以获取投资收益为主要目的，且相关投资标的属于发行人产业链上下游，但考虑到发行人未在该基金拥有投委会席位，基于谨慎性考虑，将其认定为财务性投资。

2、摩尔线程智能科技（北京）股份有限公司（以下简称“摩尔线程”）

（1）投资背景

摩尔线程系发行人 2024 年 12 月投资的公司，该公司主要从事 GPU 及相关产品的研发、设计和销售，产品应用于 AI、数字孪生、科学计算等高性能计算领域。

（2）该项投资与发行人主营业务密切相关

该项投资与发行人主营业务密切相关，具体情况如下：

①现有产品层面

发行人主营业务为智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等产品的研发、生产，并为中小型企业提供智能制造解决方案，其中水冷散热控制系统为智能控制部件主要产品之一，该产品通过液体循环系统带走高性能电脑 CPU 或 GPU 的热量，保持其长久的工作性能及高度的可靠性。

综上，该项投资与发行人现有产品密切相关。

②技术及专利层面

截至本回复出具日，发行人水冷散热控制系统相关的部分专利情况如下：

序号	申请人	专利类型	发明名称	申请号	申请时间
1	发行人	实用新型	一种一体式水冷散热系统	ZL 2025 2 0278692.X	2025-02-20
2	发行人，厦门攸信	发明专利	一种水冷固定环组装结构	ZL 2018 1 1417934.X	2018-11-26

3	厦门攸信	发明专利	一种锁帽锁扣安装结构及水冷固定环组装结构	ZL 2018 1 1417918.0	2018-11-26
4	厦门攸信	发明专利	一种将软管过盈安装在散热器上的装置	ZL 2017 1 0067636.1	2017-02-07
5	厦门攸信	实用新型	自动灌液称重装置	ZL 2016 2 0123763.X	2016-02-17
6	厦门攸信	发明专利	一种用于水冷散热器的泄漏检测系统及操控方法	ZL 2016 1 0235030.X	2016-04-15

由上表可知，自 2016 年以来，发行人在水冷散热领域持续进行专利布局，该等专利组合能够有效解决 CPU、GPU 的散热问题，与摩尔线程相关产品的散热需求高度匹配。

综上，该项投资与发行人技术及专利布局密切相关。

③智能制造业务层面

发行人深耕智能制造领域多年，已构建成熟的智能制造核心能力，并依托 UDM 模式为客户提供从产品研发、精密制造到成品交付的全流程一体化服务。摩尔线程凭借其基于 MUSA 架构的全功能 GPU 与全栈 AI 生态，可从产品设计、智能制造、质量检测、数字孪生、工业大模型、智能硬件升级等环节赋能发行人的智能制造业务，强化发行人 UDM 模式与 UMS 系统的核心竞争力。

综上，该项投资与发行人智能制造核心主业密切相关。

④战略发展方向层面

多维精密温度控制领域为发行人核心研发方向之一，聚焦于加热、制冷及散热三大核心技术，可满足高功率密度 AI 相关设备的散热需求。发行人计划通过本次发行募集资金投资项目中的“研发中心升级项目”进行该领域的研究布局，从材料、技术、传感等方面优化发行人散热相关产品。

发行人上述研发方向，与摩尔线程在 AI 计算领域的业务布局较为契合，双方可形成算力赋能智造、智造支撑算力硬件的双向赋能合作格局，在智能制造领域形成战略协同。因此，该项投资与发行人的战略发展方向密切相关。

⑤业务布局层面

发行人通过参与设立盈趣智算融合（北京）科技有限公司（以下简称“盈趣智算”）、**东莞市天趣科技有限公司**（以下简称“**天趣科技**”）等公司布局 AI 领

域相关业务，具体情况如下：

A. 盈趣智算

盈趣智算成立于 2026 年 2 月，系发行人合并报表范围内企业，该公司基本情况如下：

公司名称	盈趣智算融合（北京）科技有限公司		
成立日期	2026-02-14		
注册资本	1,000 万元		
法定代表人	李金苗		
公司住所	北京市海淀区古莲路 66 号院 9 号楼 2 层 101		
经营范围	一般项目：人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能行业应用系统集成服务；智能机器人的研发；智能机器人销售；服务消费机器人制造；服务消费机器人销售；云计算装备技术服务；大数据服务；数据处理和存储支持服务；互联网数据服务；数据处理服务；集成电路设计；智能仪器仪表销售；伺服控制机构销售；智能无人飞行器制造；光学仪器销售；云计算设备销售；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
股权结构	股东姓名	出资金额（万元）	持股比例
	厦门盈趣科技股份有限公司	510.00	51.00%
	海南算格投资合伙企业（有限合伙）	400.00	40.00%
	范文君	90.00	9.00%

盈趣智算系发行人在智算领域的前瞻性战略布局，根据投资协议，该公司聚焦智能计算领域开展技术研发、标准制定、算力服务及生态建设等业务。盈趣智算的核心业务方向与摩尔线程的 AI 芯片产品高度契合，未来可在国产算力方案适配、行业标准共建、智算中心落地等方面开展合作，推动 AI 算力基础设施的自主可控与产业生态构建。

B. 天趣科技

2026 年 3 月，发行人与深圳市天思智慧科技有限公司（以下简称“天思智慧”）共同投资设立合资公司天趣科技。

天思智慧是一家专业的算力综合解决方案提供商，主要产品包括 AI 算力设

备、智能网关等。该公司系摩尔线程生态合作伙伴及下游客户，其 MQ50、ME21 等 AI 计算终端产品均采用摩尔线程芯片。上述合作安排旨在推动双方实现产业链层面的合作发展，发行人将借此进一步加强与摩尔线程产业链生态体系的协同。

综上，该项投资与发行人主营业务密切相关，双方在技术与产品上具有明确的协同前景。因此，发行人对摩尔线程的投资系围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资。

（十）其他非流动资产

截至报告期末，公司其他非流动资产为 4,872.20 万元，主要包括预付工程款、预付设备款及预付股权投资款，其中预付工程款、预付设备款不属于财务性投资，预付股权投资款具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	时间	主营业务	业务相关性	是否为财务性投资	预付股权投资款
1	INTERAXON INC	2024 年 9 月	系国际领先的脑机接口公司，从事头戴产品的研发	与公司开展头戴产品等方面的合作，系公司围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资	否	203.15
2	AudioVitality SA	2025 年 4 月	主营业务为借助自主研发的振动声频技术，为运动表现、耳鸣管理和整体身心健康提供科学、个性化的解决方案	系公司为获取振动声频技术等方面的服务，以用于公司音频设备等创新消费电子产品所进行的产业投资，不属于财务性投资	否	472.98

二、公司是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益

发行人未认定为财务性投资的投资企业及参与设立的产业基金，均与发行人主营业务密切相关。其中，公司 2020 年度参与设立的招商盈趣基金围绕智能硬件、工业互联网、民用物联网及公司产业链寻找潜在投资标的，公司在该基金投资决策委员会拥有实质上的否决权，可有效确保基金投资标的与公司产业链上下游的战略协同；对摩尔线程的投资则与公司在 AI 相关领域的战略布局契合，摩尔线程基于 MUSA 架构的全功能 GPU 与全栈 AI 生态，能从多环节赋能公司智

能制造业务，双方可形成算力赋能智造、智造支撑算力硬件的双向赋能合作格局。

前述投资均是为了满足公司业务实际经营需要，投资后已协助或者将协助公司发展现有业务，公司有能力通过该等投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的。该等投资属于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，不以获取投资收益为主要目的，有利于促进公司主营业务发展，符合公司发展战略。

三、自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资情况

2025年8月20日，发行人召开第五届董事会第十九次会议，审议通过了本次向特定对象发行A股股票方案的相关议案。自本次发行的董事会决议日前六个月（即2025年2月20日）至本回复出具日，发行人已实施或拟实施的财务性投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资时间	2025年末 账面价值	累计投资金额
1	Incowin Tech KFT.	2025年	254.65	254.99
2	WINBO KFT.	2025年	1,720.29	1,647.59
3	西藏禹泽投资管理有限公司	2025年	402.54	402.54
合计		-	2,377.47	2,305.12

由上表可知，自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，发行人已实施或拟实施的财务性投资金额为2,305.12万元。发行人已于2026年3月19日召开第五届董事会第二十二次会议、第五届董事会审计委员会第十八次会议，审议通过《关于调整公司向特定对象发行A股股票方案的议案》《关于公司向特定对象发行A股股票预案（修订稿）的议案》等与本次发行相关的议案，调减本次向特定对象发行股票募集资金2,310.00万元，调减后募集总额为77,690.00万元。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	调减前拟投入 募集资金	调减后拟投入 募集资金
1	马来西亚智造基地扩建项目	37,763.30	34,468.72	34,468.72

2	墨西哥智造基地建设项目	24,462.99	23,750.48	23,750.48
3	健康环境产品扩产项目	12,445.44	12,091.51	12,091.51
4	研发中心升级项目	15,305.28	9,689.29	7,379.29
合计		89,977.01	80,000.00	77,690.00

除上述情况外，自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，发行人不存在其他已实施或拟实施的财务性投资。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）获取并了解发行人交易性金融资产、长期股权投资、其他权益工具投资等财务性投资相关科目的具体情况；

（2）获取发行人参投基金相关协议文件，了解相关基金运作情况；

（3）查询发行人参投基金对外投资明细，核查投资标的与发行人主营业务是否具备协同性；

（4）访谈发行人高级管理人员，了解发行人对外投资产业基金、摩尔线程的背景，以及摩尔线程的业务是否与公司主营业务密切相关；

（5）取得并查阅了发行人出具的关于是否有能力通过投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的的说明；

（6）获取发行人出具的说明，了解自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资的具体情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）最近一期末，发行人未持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），符合《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》等的相关规定；

(2) 自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资金额为 2,305.12 万元，发行人拟将其于本次募集资金中予以扣减。

1-11 请保荐人、会计师说明对发行人外销收入及境外在建工程真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证。

回复：

一、中介机构对发行人外销收入真实性核查的程序

发行人境外收入占比较高，但发行人境外销售具有如下特点：

1、发行人境外销售均为直销。发行人境外销售均直接销售给终端客户或总装厂商，不存在境外经销等情形；

2、发行人客户集中度高。发行人境外销售客户较为集中，报告期各期，发行人前五大客户占各期外销收入的比例分别为 62.08%、57.99%及 52.01%；

3、发行人客户结构优良，主要客户稳定。发行人境外客户多为国际知名企业及科技型企业，多家企业为境外知名上市公司，报告期内，发行人与主要客户合作关系稳定。

结合上述特征并依据相关要求，保荐机构和会计师对发行人境外销售收入的真实性执行了以下核查程序：

（一）函证程序

中介机构执行的函证程序详见本回复之“问题 1”之“1-2”之“三/（四）境外销售收入与境外客户应收账款函证情况相匹配”

（二）访谈程序

中介机构对发行人境外主要客户进行现场或视频访谈，走访客户时核查的主要事项包括：（1）对客户的相关负责人员或经办人员进行访谈，了解客户与发行人交易情况、合作背景和历史等；（2）获取客户签署的《声明函》，其承诺与发行人实际控制人及其他股东，董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员之间不存在关联关系；（3）观察客户的生产经营场所等，对其业务开展情况及销售真实性等进行核查确认。

保荐机构、发行人会计师对报告期内主要境外客户访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期境外销售收入	301,492.11	270,017.93	301,718.83
访谈覆盖客户境外销售收入金额	111,031.28	121,412.31	187,305.13
访谈覆盖境外销售收入比例	36.83%	44.96%	62.08%
实地走访覆盖境外销售收入	62,680.18	55,091.27	101,449.97
线上访谈覆盖境外销售收入	48,351.10	66,321.04	85,855.16
取得签字/签字盖章访谈提纲覆盖境外收入比例	36.83%	44.96%	62.08%

（三）其他核查程序

保荐机构、会计师针对发行人外销收入真实性执行的其他核查程序如下：

1、通过访谈发行人管理层及业务人员，并结合客户走访程序询问客户人员，了解发行人客户开拓方式及合作背景、发行人向客户销售主要产品类别及规模、发行人主要产品终端应用情况，通过查询客户年度报告等公开信息，评价发行人与客户合作规模的合理性和必要性；

2、了解发行人国外销售流程及相关内部控制，并查阅发行人销售收款管理业务流程、财务信息系统管理制度等文件，了解国外销售与收款循环所涉及的表单、文档及信息系统相关控制。在此基础上，获取销售明细、销售合同、订单、发票、出库单、报关单、签收单、银行回单等重要单据，以验证发行人境外销售的真实性；

3、获取发行人海关报关明细、出口退税数据、出口信用保险、外销运费等数据，分析前述数据与发行人境外销售收入匹配性；

4、针对发行人报告期各期资产负债表日前后记录的境外销售收入交易选取样本执行截止性测试，核对报关单及其他支持性文件，评价境外销售收入是否被记录于恰当的会计期间；

5、查阅报告期内发行人境外销售主要结算货币的汇率情况，分析境外销售收入与汇率波动情况是否匹配；

6、查阅境外主要客户的合同，了解境外主要客户的账期，对发行人报告期主要客户期后销售回款情况进行核查。

（四）期后回款情况

发行人报告期内外销收入期后回款情况详见本回复之“问题 1”之“1-2”之“二/（四）境外客户回款不存在异常情况，第三方回款具有真实商业背景，不存在异常情况”。

经核查，发行人客户结构优良，国外客户主要为国际知名企业及科技型企业，且多家为境外上市公司，该等客户管理规范、信誉度高，发行人外销收入真实、准确。

二、中介机构对发行人境外在建工程真实性核查的程序

针对发行人境外在建工程真实性，中介机构执行了以下主要核查程序：

1、了解及评价与在建工程相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、访谈发行人工程部经理，了解发行人在建工程管理制度；

3、获取发行人与境外主要施工方签订的工程合同、预算文件、招投标材料及验收单等，关注相关单据是否规范齐全、工程造价是否公允、结算方式及工程验收等是否符合行业惯例；

4、执行细节测试，获取大额工程款付款回单、发票，工程进度证明文件等，核查本年工程款支付情况、付款与项目实际进度的匹配性，**2023-2025 年**中介机构对于在建工程真实性核查比例分别为 65.57%、60.80%、61.35%；

5、通过实地和视频监盘结合，验证境外在建工程的真实性、准确性，各期监盘情况如下：

单位：万元

年度	在建工程期末余额	境外在建工程期末余额	监盘金额	监盘比例
2023 年	21,959.13	3,553.88	3,553.88	100.00%
2024 年	41,599.93	27,650.05	27,650.05	100.00%
2025 年	54,246.13	42,333.64	41,976.10	99.16%

经核查，发行人海外主要在建工程会计处理恰当，期末在建工程完工进度与实际进度一致，公司披露的海外在建项目的情况，与实际情况相符。

问题 2

发行人本次拟募集资金不超过 80,000.00 万元，投向马来西亚智造基地扩建项目（以下简称项目一）、墨西哥智造基地建设项目（以下简称项目二）、健康环境产品扩产项目（以下简称项目三）及研发中心升级项目（以下简称项目四）。

项目一、项目二均围绕创新消费电子及智能控制部件制造生产业务开展。其中，项目一贴近国内生产基地，辐射东南亚及全球市场。项目募投用地通过租赁厂房物业取得。进入稳定运营期后，预计可实现年营业收入 112,320.00 万元，项目投资内部收益率（税后）为 16.60%，T+9 至 T+13 年毛利率为 21.03%。项目二贴近北美大市场，进入稳定运营期后，预计可实现年营业收入 67,515.70 万元，项目投资内部收益率（税后）为 20.38%，T+9 至 T+13 年毛利率为 25.72%。

项目三在空气净化领域开展多场景前瞻性的技术应用及产品开发，募投用地通过租赁厂房物业取得。项目进入稳定运营期后，预计可实现年营业收入 45,115.00 万元，项目投资内部收益率（税后）为 14.24%，T+9 至 T+13 年毛利率为 22.47%。

项目四将用于软硬件购置及安装、项目研究开发，投入研究卫星地面终端及模组、基于 AI 大模型的智能制造解决方案及“AI+”硬件产品方案、多维精密温度控制、工业二次料及可降解等新材料开发、生物体态传感及感知等相关课题。本项目不直接产生经济效益。

本次募集资金存在用于研发投入的情况，主要用途为软硬件购置及安装费用及少量研发人员工资费用等，均计入费用化支出，不存在研发费用资本化的情况。

项目一至三均通过非全资控股子公司实施，本次募投项目建设所需资金由公司通过股东借款的形式投入，借款利率参考银行同期贷款基准利率（LPR）确定。本次借款为公司单方面向该等子公司提供借款，中小股东不会按比例提供借款，中小股东以其所持股权按比例间接承担该笔实施募投项目的借款利息费用。

本次募投项目部分环评、备案、工厂生产许可等审批事项尚未完成。

报告期末，公司货币资金 9.53 亿元，短期借款 2.09 亿元，长期借款 6.36 亿元。公司最近三年现金分红金额分别为 81,827.37 万元、37,388.09 万元和 49,435.42 万元，累计占最近三年年均可分配利润的比重为 362.59%。

请发行人补充说明：（1）结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段，是否存在试生产环节，如是，新产品是否已完成中试。（2）结合区位优势、发行人境外投资生产相关经验，说明发行人选择马来西亚、墨西哥新建生产基地的原因及商业合理性；本次募投境外生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，主要原材料和销售是否依赖境外供应商和客户；国际贸易环境变化对本次募投项目的影响，发行人是否具备实施本次募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式是否符合相关法律法规；结合技术来源、销售渠道、在手订单或意向性合同，说明本次募投项目的实施是否存在重大不确定性。（3）结合行业竞争格局、同行业可比公司情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排明细，说明在当前公司产能利用率较低的情况下继续实施本次募投项目的合理性，是否属于重复建设，募投项目新增产能是否存在消化风险以及相关风险的具体应对措施。（4）结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、

项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了贸易政策变动等风险，并量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。（5）说明本次募投项目的投资明细及最新进展，项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，环评、备案和工厂生产许可等审批事项办理的最新进度情况及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。（6）进一步说明通过非全资控股子公司实施募投项目的原因及合理性，以及股东借款合同的主要条款；募投项目使用租赁厂房的原因及合理性，厂房的用途、使用年限、租用年限、租金及到期后的处置计划，对发行人未来生产经营的持续性是否存在重大不利影响。（7）结合研发项目的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等，说明研发项目是否与公司主业及本次募投项目密切相关，公司是否具备相应人员、技术储备，是否存在较大的研发失败风险。（8）结合公司货币资金及受限情况、负债情况、报告期内大额分红情况、实际控制人质押情况等，进一步说明本次募集资金必要性及金额的合理性。

请发行人补充披露（2）-（7）相关的风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（2）（5）（6）并发表明确意见。

2-1 结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段，是否存在试生产环节，如是，新产品是否已完成中试。

回复：

一、结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业

(一) 发行人报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况

1、发行人报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比情况

(1) 本次募投项目涉及的主要产品情况

发行人以自主创新的 UDM 模式为基础，主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等产品的研发、生产，并为中小型企业提供智能制造解决方案。发行人向客户提供的产品具有高度定制化的特征，产线具备高度柔性生产能力，可匹配全球客户的差异化需求，灵活完成产品智造及迭代更新，主要客户分布在办公及模拟控制、手工自动化、汽车、食品器械及可持续发展等多个领域。

本次募投项目的实施，旨在夯实公司核心业务的“大三角”布局，持续强化并完善全球化运营能力。募投项目围绕创新消费电子、智能控制部件及健康生活产品，通过建设具备高度柔性生产能力的智造产能布局，匹配客户高度定制化的产品需求，开展契合不同区域市场特性的产品升级与智能制造工作，以提升公司对全球市场的综合服务能力。

具体而言，发行人本次募投项目涉及的主要产品情况如下：

募投项目	主要产品
马来西亚智造基地扩建项目	创新消费电子类产品、智能控制部件类产品、精密塑胶件类产品
墨西哥智造基地建设项目	创新消费电子类产品、智能控制部件类产品
健康环境产品扩产项目	空气净化类产品
研发中心扩建项目	-

从细分产品看，本次募投项目涉及的创新消费电子类产品具体包括家用雕刻机、家用图标图案熨烫机、面包机、电子烟核心加热模组及整机（仅马来西亚智造基地扩建项目涉及）等，此类产品均是发行人在创新消费电子领域深耕多年

形成的核心产品线，部分产品结合不同区域市场特性进行了技术升级与功能优化，能够匹配全球客户在个性化创作、家庭娱乐、健康管理等场景下的高阶需求；智能控制部件类产品主要包括有线/无线 3D 鼠标、水冷散热控制系统、视频会议系统、演示器等，作为发行人传统优势核心产品，其集成了微电子技术、智能控制技术等多领域技术，是终端设备的核心控制单元，本次募投项目将进一步强化该类产品的柔性生产能力与技术迭代效率；精密塑胶件类产品主要是创新消费电子类产品、智能控制部件类产品及健康环境产品的壳体、结构件等，是发行人核心产品的配套组件，同时部分精密塑胶件类产品亦对外销售，属于发行人现有配套产能的延伸与扩容；空气净化类产品主要是多型号的品牌空气净化器，是发行人在健康生活消费产品领域的重要布局，本次健康环境产品扩产项目将进一步提升该类产品的产能规模与市场覆盖能力。

如前所述，发行人向客户提供的产品具有高度定制化的特征，产线具备高度柔性生产能力，可灵活适配全球客户的差异化需求，高效完成产品智造及迭代更新。这一核心特性决定了公司盈利模式围绕“大客户”战略展开，核心是为优质客户提供贯穿研发、生产全链条的高定制化、高附加值服务。

基于上述特性，发行人将在现有核心产品线的基础上，持续与客户深度协同，紧密围绕客户需求痛点及市场趋势变化，共同对产品品类进行迭代升级、优化产品功能参数，拓展产品应用边界。本次募投项目涉及的各类产品，其未来具体产量和产能暂无法提前确定，发行人将依照客户实际订单组织生产，依托高度柔性的产线架构，根据订单规格、交付周期等需求动态调整产能布局，实现产能资源的精准适配及高效调配。这一模式与发行人长期坚持的以客户需求为导向、柔性生产为支撑、全球化服务为保障的经营模式保持一致，符合公司响应客户供应链多元化、全球化建设需求的战略布局。

(2) 报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比

本次发行预案于 2025 年 8 月 21 日披露。2023-2025 年，募投项目各产品已形成的收入、产量、销量及其占比情况如下：

智能控制部件类产品

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（万套）	1,582.86	1,840.92	2,554.53
销量（万套）	1,578.23	1,842.83	2,534.11
收入（万元）	107,299.61	114,495.51	133,076.71
占发行人收入比重	25.98%	32.05%	34.47%
创新消费电子类产品			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（万套）	1,809.19	1,214.43	1,601.79
销量（万套）	1,775.10	1,247.51	1,628.57
收入（万元）	140,149.89	113,675.74	115,462.42
占发行人收入比重	33.93%	31.82%	29.91%
健康环境类产品			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（万套）	125.34	75.32	121.63
销量（万套）	120.03	84.55	121.94
收入（万元）	35,896.96	17,730.71	37,840.26
占发行人收入比重	8.69%	4.96%	9.80%
精密塑胶件类产品			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（万套）	109,313.04	43,241.89	16,497.01
销量（万套）	109,031.52	38,825.72	17,373.88
收入（万元）	11,138.03	6,526.13	4,994.83
占发行人收入比重	2.70%	1.83%	1.29%

注：发行人报告期内的精密塑胶件类产品，主要系作为发行人创新消费电子类产品、智能控制部件类产品的配套产能，同时有部分精密塑胶件类产品对外销售。此处仅列示公司对外销售精密塑胶件类产品的相关情况。

2、市场应用、下游客户情况

（1）市场应用情况

本次募投项目聚焦主业，主要运用于创新消费电子行业、智能控制部件行业及健康生活消费产品行业，是对公司既有业务领域的发展与深化。

具体而言，本次募投项目面向的下游行业情况如下：

募投项目	下游行业

马来西亚智造基地扩建项目	创新消费电子行业、智能控制部件行业
墨西哥智造基地建设项目	创新消费电子行业、智能控制部件行业
健康环境产品扩产项目	健康生活消费产品行业
研发中心扩建项目	-

①智能控制部件行业

智能控制器是大小家电、工具、汽车、智慧家居、AI 设备、工业设备装置、智能建筑等各领域终端产品的核心控制部件，是独立完成某一类特定功能的计算机单元，在各类终端电子整机产品中扮演“心脏”与“大脑”的角色。智能控制部件是人工智能技术与自动控制技术的有机集合，也是集微电子技术、电子电路技术、现代传感与通讯技术、智能控制技术、人工智能技术为一体的核心控制，是可以让被控制对象具有期望的性能或状态的控制部件。

随着传感技术、通讯技术、互联网技术、3C 融合技术及人工智能技术等前沿科技的持续迭代，叠加社会消费水平不断升级，消费者对各类终端设备在智能化、创新化、节能化、绿色化、低碳化等方面的诉求日益提升，这不仅推动智能控制部件的市场应用领域持续拓宽、应用场景不断丰富，使其广泛渗透到大小家电、工具、汽车、智慧家居、AI 设备、工业设备装置、智能建筑等多元领域，构筑起广阔的下游应用空间，更驱动行业自身加速向集成化、智能化、绿色化转型。当前，AI 与机器学习技术的深度嵌入正推动智能控制部件从基础控制向预测性维护等高阶功能升级，智能控制器的 AI 渗透率也随之快速提升，而政策层面的支持进一步促进了行业成长与技术升级。

根据中商产业研究院数据，2024 年全球智能控制器行业市场规模达到了 1.96 万亿美元，预计 2025 年将达到约 2.06 万亿美元。

②创新消费电子行业

创新消费电子是融合智能控制、精密传感、人工智能、物联网等前沿技术的智能终端产品集合，涵盖个人便携终端、家庭场景智能设备、沉浸式交互设备、轻量化创作生产设备等多种类别，是技术创新与民生需求深度融合的重要载体，在个性化创作、家庭娱乐、健康管理、智能办公等场景中扮演“智能交互与创作中枢”的角色。创新消费电子是多技术跨界集成的产物，核心搭载高精度控制芯片、智能算法模块、便捷交互系统等关键组件，能够精准匹配用户对个性化、精

准化、智能化体验的高阶需求，是消费电子产业向技术密集型升级的核心方向。

随着 5G 网络普及、AI 大模型端侧落地、新型显示技术成熟等科技浪潮的持续推进，叠加社会总体消费水平升级与细分群体需求分化，消费者对创新消费电子产品的创新形态、智能交互、健康赋能、绿色低碳等方面的诉求不断提升，这不仅推动创新消费电子的应用场景持续丰富，使其广泛渗透到个人、家庭、办公、出行等多元场景，构筑起广阔的市场空间，更驱动行业自身加速向高端化、智能化、场景化转型。当前，AI 技术与硬件产品的深度融合正推动创新消费电子从单一功能设备向“硬件+服务+内容”的生态化产品升级，智能交互体验持续优化，而全球主要经济体的产业扶持政策进一步促进了行业创新与市场扩容。

根据 IDC 数据，2024 年全球创新消费电子行业市场规模达到 1.37 万亿美元，预计 2025 年将突破 1.42 万亿美元，年均复合增长率维持在 5% 左右。

③ 健康生活消费产品行业

健康生活消费产品行业聚焦居民多样化健康生活需求，以保障生活环境安全、提升日常健康品质为核心，产品涵盖空气净化器、净水器等环境健康防护设备及智能植物种植器等绿色培育工具等多元品类。该行业深度融合智能传感、精准过滤、物联网等实用技术，核心依托高精度传感模块、高效功能组件与智能控制单元，将健康理念融入家庭、办公等日常场景，通过“硬件+数据监测”的多元化产品形态，满足消费者对安全化、便捷化、智能化健康生活的需求，既是消费产业向健康化、品质化升级的重要组成部分，也是技术创新与民生健康需求深度对接的关键载体。

随着物联网技术普及、智能传感技术升级、健康生活理念增强，消费者对健康生活消费产品的智能监测、高效净化、绿色生态、个性化适配等方面的诉求不断提升，这不仅推动健康生活消费产品的应用场景持续丰富，使其广泛渗透到家庭、办公、租房、养老等多元场景，构筑起广阔的市场空间，更驱动行业自身加速向智能化、精准化、生态化转型。

根据中研网数据统计，2024 年全球室内空气净化市场规模达到了 206.9 亿美元，并且预测期内将以 5.6% 的复合年增长率增长。预计到 2032 年，全球空气净化器市场规模将达到更高的水平。在中国市场，空气净化器行业同样表现出强劲

的增长势头。2024 年中国空气净化器市场规模超过 100 亿元，同比增长近五成。

(2) 下游客户情况

本次募投项目的产品销售主要面向境外客户，目标客户既包括现有客户，也将积极拓展新增客户，具体如下：

①本次募投项目实施将进一步完善公司的“大三角”布局

公司近年来一直持续夯实国际化布局优势，稳步实施“大三角+小三角”的国际化布局战略。其中，“大三角”指涵盖亚洲（中国、马来西亚）、欧洲（匈牙利）及美洲（墨西哥）的国际智造基地布局，致力实现亚洲、欧洲和北美洲三地同时运营、分工生产、系统共建、体系共享。

本次募投项目中，马来西亚智造基地贴近国内生产基地，辐射东南亚及全球市场；墨西哥智造基地贴近北美大市场，便于进一步挖掘市场机会并做好就近服务。实施马来西亚智造基地扩建项目及墨西哥智造基地建设项目将进一步加强公司在亚洲和美洲的生产制造能力及市场影响力，有助于稳步推进“大三角”国际化布局战略，随着亚洲、欧洲、北美三地生产、研发和市场中心的持续完善、深入融合、资源共享，公司将进一步提升跨时区、跨区域、跨领域的国际化生产、研发及市场推广能力，提高公司综合竞争能力。

②本次募投项目实施将进一步巩固和深化与现有客户的合作

公司自成立之初便立足于国际市场的开发，经过多年发展，累积了众多海外客户，遍布全球多个国家或地区，既包括国际知名客户，也包括创新科技型企业客户。公司与主要境外客户建立了长期、稳定的合作关系，本次募投项目的实施也是对主要客户要求并密切关注公司供应链多元化、全球化建设的积极响应。

随着本次募投项目的实施，公司将继续深挖现有大客户合作机会，提高现有客户渗透率，在存量业务基础上发展市场增量。

③本次募投项目实施将进一步开发优质客户

公司主要采取“大客户”战略模式，围绕优质客户，持续提供高附加值产品的技术研发与生产制造服务。本次募投项目的实施，公司将进一步拓展包括客户 9、客户 11 等在内的国际知名优质客户，并根据其需求深化服务，打造高定制化、

高附加值的产品。

(二)本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业

1、现有业务的发展概况

发行人以自主创新的 UDM 模式为基础，主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等产品的研发、生产，并为中小型企业提供智能制造解决方案。其中 UDM 智能制造业务是发行人的基本盘业务板块，主要包括智能控制部件和创新消费电子两大类产品；健康环境业务及汽车电子业务是发行人两大重点发展业务板块；此外，发行人也在积极培育智能制造整体解决方案、智能家居、智能单品等自主品牌业务。

智能控制部件方面，发行人的产品按物理形态不同，可分为独立式和嵌入式。其中，独立式智能控制部件主要包括演示器、模拟游戏控制器、视频会议系统、鼠标、键盘、摄像头等；嵌入式智能控制部件主要包括咖啡机人机界面模组及水冷散热控制系统等。

创新消费电子方面，发行人的产品主要包括电子烟、家用雕刻机、家用图标图案熨烫机、电助力自行车配件、脑电波监测感应头带、**智能音频、AI 玩具、TWS 耳机、智能垃圾桶、家用食品粉末分配机、智能宠物用品及智能注射笔**等。

健康环境业务方面，发行人始终以“打造人类健康新生活”为使命，围绕“阳光、空气和水”持续打造产品，全面导入自主研发的 IDS 工业互联网平台，依托数字化、工业物联网技术，在实现生产线高度自动化的同时兼顾定制性，快速响应客户的订单需求，主要产品包括空气净化器、加湿器、除湿机、香薰机、植物种植器及净水器等。

汽车电子业务方面，发行人的产品可分为车身娱乐、车身电子及车联网产品。其中，车身娱乐产品主要包括智能座舱、车载显示器及车载中控等；车身电子主要包括电子防眩镜、天窗控制模块、座椅记忆模块、座椅通风加热模块、座椅解锁控制模块、方向盘离手检测及加热模块、车载运动机构等；车联网产品主要包括 OBD 行车记录仪等。

2、前次募投项目情况

发行人前次募集资金为 2018 年 1 月首次公开发行股票，募集资金到位日为 2018 年 1 月 10 日。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人前次募集资金已全部使用完毕，募集资金账户已注销。除上述首次公开发行股票募集资金外，发行人不存在通过配股、增发、可转换公司债券等方式募集资金的情况。

发行人前次募集资金投资项目如下：

前次募投项目	项目建设背景
智能制造生产线建设项目	公司拟在厦门海沧区新建生产基地，按更高设计标准、配置更先进设备，新建智能化生产线，实现智能控制部件及创新消费电子产品的产能拓展，更好地满足下游客户日益增长的业务需求
智能制造整体解决方案服务能力提升项目	公司在自主开发的 UMS 系统及自主研发的自动化装备基础上，为客户提供基于 UMS 系统为核心的智能制造解决方案服务，是在国内企业向智能制造转型背景下，公司自身智能制造优势的延伸
Intre+智能家居产业化项目	在现有智能家居产品基础上，充分发挥自身智能控制领域技术及经营优势，进一步扩大研发、生产规模，拓展营销渠道，促进自有品牌业务发展，提高自有品牌业务比重
研发中心建设项目	公司拟通过加大研发设备投入、扩充研发人才团队、积极进行智能控制及创新消费电子前沿领域技术研发，进一步提高公司在智能控制部件及创新消费电子领域的技术实力，以保障主营业务相关技术领先优势
补充流动资金	随着公司主营业务规模扩大，流动资金需求增加，公司为确保主营业务持续发展及改善财务状况的举措

截至本回复出具日，发行人不存在变更前次募集资金投资项目的情况。

3、本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性

发行人本次募集资金投资项目均投向于主业，聚焦于公司既有业务领域的发展与深化，并与前次募投项目形成有效衔接与协同增效。其中，马来西亚智造基地扩建项目与墨西哥智造基地建设项目旨在拓展现有业务的国际布局，加速全球化战略推进；健康环境产品扩产项目旨在进一步做大做强健康环境业务，增强公司在健康环境领域，尤其是空气净化器领域的竞争力；研发中心升级项目则用于壮大技术研发实力，旨在深化技术布局、增强研发能力、强化核心技术壁垒、改

善研发环境，以进一步巩固技术领先优势，为未来发展奠定坚实基础。

具体而言，发行人本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性分析如下：

募投项目	联系	区别	协同性体现
<p>马来西亚智造基地扩建项目及墨西哥智造基地建设项目</p>	<p>(1) 与主营业务： ①核心业务层面：聚焦智能控制部件、创新消费电子产品，延续UDM模式及定制化服务逻辑，依托现有核心技术拓展国际布局； ②市场应用层面：下游行业为创新消费电子行业、智能控制部件行业，与主营业务核心下游行业一致； ③下游客户层面：延续主营业务积累的大客户群体，客户需求与主营业务服务的客户需求匹配；</p> <p>(2) 与前次募投： ①核心业务层面：产品方向、生产技术体系一致，延续产能拓展战略，共享客户资源、标准化生产及质量管控体系； ②市场应用层面：下游行业与前次募投项目（智能控制部件、创新消费电子）重合； ③下游客户层面：复用前次募投服务的境外客户资源，客户合作模式及服务标准一致</p>	<p>(1) 与主营业务： ①核心业务层面：聚焦海外智造基地建设/扩建，侧重东南亚、北美市场覆盖与贸易风险规避，强化全球市场服务能力； ②市场应用层面：主营业务原有市场覆盖更广泛，本项目聚焦全球市场服务能力深耕，针对性提升本地化服务能力； ③下游客户层面：更贴近北美、东南亚本地客户，服务半径缩短，客户类型新增区域内本土潜在客户；</p> <p>(2) 与前次募投： ①核心业务层面：前次募投聚焦国内智造基地，本项目布局海外，核心目标为强化国际化布局； ②市场应用层面：前次募投依托国内基地覆盖全球市场，本项目直接切入北美、东南亚本地市场，市场触达方式更直接； ③下游客户层面：前次募投主要通过国内基地服务境外客户，本项目可就近服务北美、东南亚客户，客户响应场景更聚焦区域内</p>	<p>(1) 产能协同：国内与海外产能互补，提升全球客户订单响应效率，支撑主营业务全球化拓展； (2) 资源协同：共享全球客户资源、供应链体系及质量标准，复用海外运营经验，降低海外运营成本； (3) 战略协同：推进“大三角”布局，强化亚洲、北美市场竞争力，与主营业务全球化目标形成合力； (4) 市场应用协同：拓展东南亚、北美区域市场，与主营业务原有全球市场、前次募投国内基地覆盖的市场形成区域互补，完善全球市场网络； (5) 下游客户协同：贴近本地客户提升服务效率，巩固现有全球大客户合作，拓展区域内新增客户，实现客户资源全球覆盖与深度挖掘</p>
<p>健康环境产品扩产项目</p>	<p>(1) 与主营业务： ①核心业务层面：属于健康环境业务板块延伸，聚焦空气净化器现有品类，延续定制化、智能化开发逻辑； ②市场应用层面：下游为健康生活消费产品行业，是主营业务健康环境业务的细分核心领域，共享家庭、办公等共性应用场景； ③下游客户层面：共享主营业务积累的境外大客户资源（如家庭场景相关品牌商），客户群体与主营业务健康领域客户高度重合；</p> <p>(2) 与前次募投： ①核心业务层面：运用前次募投智能化生产经验，共享生产管理、质量控制及供应链体系； ②市场应用层面：前次募投下游</p>	<p>(1) 与主营业务： ①核心业务层面：主营业务健康环境业务涵盖多场景产品，本项目聚焦空气净化器领域，侧重产能扩大与产品矩阵丰富； ②市场应用及客户需求层面：主营业务健康环境业务覆盖环境保护、绿色培育等多细分领域，本项目聚焦空气净化细分市场，应用场景更聚焦，客户需求痛点更集中；</p> <p>(2) 与前次募投： ①核心业务层面：前次募投以智能控制部件、创新消费电子及智能制造解决方案为主，本项目聚焦健康环境产品，战略针对性更强； ②市场应用及客户需求层面：本</p>	<p>(1) 产品协同：丰富健康环境业务产品矩阵，强化空气净化领域竞争力，完善主营业务产品结构； (2) 技术协同：共享智能制造技术与研发资源，推动空气净化器高端化、智能化升级，赋能主营业务技术迭代； (3) 市场协同：依托主营业务品牌影响力与国际客户渠道，快速拓展健康环境产品市场，提升细分领域份额； (4) 市场应用协同：聚焦空气净化细分市场，与主营业务健康环境多场景市场形成互补，公司现有客户资源可引流（如现有消费电子客户延伸健康产品需求）； (5) 下游客户协同：复用主营业务国际客户渠道，拓展健康领域</p>

募投项目	联系	区别	协同性体现
	行业(智能控制部件、创新消费电子)与本项目下游行业存在场景交叉(如家庭、办公场景),可实现场景协同; ③下游客户层面:前次募投服务的消费电子、智能控制领域客户,部分存在健康产品延伸需求,客户资源可复用	项目依托公司在原有市场积累的成熟智造经验,进一步拓展至健康生活消费产品行业并开拓对应客户,以健康理念升级为主要需求导向	新增客户,与前次募投客户资源形成交叉赋能,扩大整体客户覆盖范围
研发中心升级项目	<p>(1) 与主营业务:</p> <p>①核心业务层面:研发方向围绕现有核心业务,深化新兴技术领域布局,强化基础研究与商业应用拓展;</p> <p>②市场应用层面:研发成果服务于主营业务下游行业(创新消费电子、智能控制部件、健康生活消费产品),并延伸至新兴场景;</p> <p>③下游客户层面:研发聚焦现有主营业务客户的新兴需求(如AI赋能、绿色低碳),与客户需求导向一致;</p> <p>(2) 与前次募投:</p> <p>①核心业务层面:在前次募投“研发中心建设项目”基础上,完善研发团队与技术积累,聚焦前瞻性技术储备与关键共性技术攻关;</p> <p>②市场应用及下游客户层面:前次募投研发服务于现有成熟下游市场,本项目研发兼顾成熟市场迭代与新兴市场开拓,应用场景更具前瞻性,客户需求覆盖更全面</p>	<p>(1) 与主营业务:</p> <p>①核心业务层面:本项目侧重卫星地面终端及模组、AI大模型智能制造等前瞻性技术储备,布局更为长远;</p> <p>②市场应用及客户需求层面:主营业务现有市场聚焦成熟应用场景(如家庭消费、办公及模拟控制),本项目研发指向未来新兴场景(如AI应用、脑机接口、可持续发展等),市场周期更长远,客户需求具有前瞻性;</p> <p>(2) 与前次募投:</p> <p>①核心业务层面:前次募投研发聚焦现有核心技术的完善与应用,本项目是对研发资源配置及基础设施的升级优化,拓展至新兴技术领域;</p> <p>②市场应用及客户需求层面:前次募投研发成果直接服务于当前主流下游市场,本项目研发成果对应未来3-5年潜在市场,市场前景性更强,同时项目研发支撑现有客户长期升级需求及新兴客户开拓</p>	<p>(1) 技术协同:研发成果直接赋能现有核心业务,推动产品迭代升级与性能优化,强化主营业务核心竞争力;</p> <p>(2) 体系协同:完善“基础研究-应用开发-成果转化”全链条研发体系,与主营业务技术需求形成闭环;</p> <p>(3) 目标协同:前瞻性技术储备为主营业务开拓新场景、新市场提供支撑,保障长期可持续发展;</p> <p>(4) 市场应用协同:前瞻性技术储备开拓新兴市场场景,与主营业务现有成熟市场、前次募投研发支撑的主流市场形成“成熟+新兴”的市场布局,拓展长期市场空间;</p> <p>(5) 下游客户协同:研发成果满足现有大客户的技术升级需求,巩固合作粘性,同时吸引新兴领域优质客户,实现“存量客户升级+增量客户开拓”的双重协同,丰富客户结构</p>

4、本次募投项目属于投向主业

根据深交所相关规范性文件,结合本次募投相关情况,关于本次募投项目是否属于投向主业分析如下:

认定类型	判断标准	具体分析
关于“现有主业”的认定	<p>“现有主业”原则上应当以公司披露再融资方案时点为基准进行认定,是指有一定收入规模、相对成熟、稳定运行一段时间的业务。</p> <p>募投项目如涉及未能达到一定收入规模或者新开展的业务,应当结合收入发展趋势、</p>	<p>(1) 关于收入规模:本次募投项目围绕创新消费电子类产品、智能控制部件类产品、健康环境类产品展开。2023-2025年,上述产品收入合计分别为286,379.39万元、245,901.96万元及283,346.46万元,占发行人营业收入的比例分别为74.19%、68.83%及68.60%。因此,截至公司披露本次再融资方案时,本次募投项目相关产品已经形成一定的收入规模;</p> <p>(2) 关于成熟程度:针对本次募投项目,公司均已具备丰富的运营经验和技術储备,掌握了相关产品的生产工艺,具备严格的质量管理</p>

认定类型	判断标准	具体分析
	业务稳定性和成长性等审慎论证	<p>体系，且持续对外销售，业务成熟；</p> <p>(3) 关于稳定运行：公司针对本次募投项目，已具备较为稳定的供应链体系，与上游电子类、结构类、包材类及辅材类等供应商保持长期稳定的合作，并拥有稳定的优质客户资源，持续与下游客户开展市场合作，具备充足的客户储备。</p> <p>综上，本次募投项目满足关于“现有主业”的认定</p>
关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”	<p>对于募集资金投向新产品的，应当结合是否为基于现有产品技术升级或拓展应用领域、拓展现有业务上下游的情形进行论证。一是在原材料采购、产品生产、客户拓展等方面与现有主业具有协同性；二是新产品的生产、销售不存在重大不确定性。对于募投项目与现有主业在原材料、技术、客户等方面不具有直接协同性的，原则上认定为跨界投资，不属于投向主业</p>	<p>本次募投项目产品均属于公司现有主业范畴，不涉及募集资金投向新产品的情况：</p> <p>(1) 关于原材料采购：公司为客户提供定制化创新消费电子产品、智能控制部件产品及健康环境类产品，涉及的主要原材料包括电子类、结构类、包材类及辅材类等，公司已与主要供应商均签订战略合作协议，建立采购规模优势。待项目投产后，可以依托现有原材料供应链开展业务；</p> <p>(2) 关于产品生产：公司现有产品及本次募投项目涉及的主要制造环节是电子产品的组装生产，根据终端产品的形态不同，生产工艺流程会有所增减，但核心生产工序一致。公司根据不同型号产品的设计标准、质量要求、结构特点、使用地域，调整某些具体的流程环节，将预设的各类测试程序模块烧写入品牌商产品主控芯片、加入 ITTS 功能系列测试，并通过 UMS 实现产品制造过程的实时质量监测，与客户、供应商实现网络化协同生产，形成了较强的智能化、柔性化生产制造能力；</p> <p>(3) 关于客户拓展：本次募投项目的目标客户既包括现有客户，也将积极拓展新增客户，且新增客户与公司主业现有客户分属相同或类似行业，客户群体高度重叠，可形成显著的协同效应。同时，本次募投项目的新增产能将基于客户的定制化需求进行产品生产及销售，公司已经与多家国际知名客户及创新科技型企业建立了长期稳定的业务合作关系，销售不存在重大不确定性。</p> <p>综上，本次募投项目产品属于公司“现有主业”，在原材料采购、产品生产和客户拓展方面与现有主业具有直接协同性，因此不涉及投向新产品的情形，不属于跨界投资。</p>
关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定	<p>募投项目涉及新产品的，上市公司及中介机构应当结合所处行业特点、技术和人员储备、研发进展情况、产品测试、客户送样、市场需求和销售渠道等充分论证募投项目实施不存在重大不确定性。新产品有试生产程序的，原则上应当中试完成或达到同等状态，同时对项目最终能否获得客户认证等相关风险进行重大风险提示</p>	<p>(1) 所处行业特点：本次募投项目所处行业兼具技术密集型与市场驱动型双重属性，行业发展迅速且市场规模持续扩容。行业发展以技术迭代为核心发展动力，新材料、物联网、人工智能等技术的融合应用推动产品快速升级，技术更新周期短、创新门槛较高。同时，下游消费升级、智能家居普及健康意识提升等需求，催生了庞大且多元化的市场空间，行业呈现出应用场景广、客户需求定制化程度高的特征，企业需兼具技术研发实力、供应链整合能力与快速响应市场的能力。</p> <p>(2) 技术和人员储备：通过多年技术钻研与经验积累，公司在设计系统集成、嵌入式软硬件开发、无线通信技术应用、物联网技术应用、精密模具设计技术、表面处理技术、自动化工艺设计技术、AI 智能化应用及仿真技术等核心技术领域构筑起显著竞争优势，形成了技术经验丰富、层次清晰、梯度合理的研发团队与丰富的研发经验；</p> <p>(3) 研发进展情况、产品测试、客户送样：本次募投项目涉及的产品类别属于公司核心产品范畴，已经研发并实现销售，并形成一定的销售收入规模；</p> <p>(4) 市场需求、销售渠道：公司深耕智能制造领域十余年，凭借公司优良的技术研发能力、国际客户服务能力、智能制造能力、质量控制能力及国际化布局等综合配套实力，使得公司拥有良好的综合服</p>

认定类型	判断标准	具体分析
		<p>务能力和优质的口碑，经过客户严格的审核和认证，顺利进入客户的全球供应链体系，在国际市场积累了一批国际知名优质客户，并形成稳定的合作关系，销售渠道稳定。同时，公司自 2016 年开始全球化布局，已经探索出一条适合自身业务发展的海外运营道路，公司具备丰富的海外运营经验和人才储备，熟知当地法律法规、供应链体系及运行模式。</p> <p>综上，本次募投项目的实施不存在重大不确定性。</p>

综上，本次募投项目投向主业。

二、发行人本次募投项目不存在募集资金用于拓展新业务、新产品类别的情形

如前所述，本次募投项目专注于发行人主营业务和主要产品类别，不存在募集资金用于拓展新业务、新产品类别的情形。但鉴于发行人产品具备高度定制化特点，且智能控制部件、创新消费电子、健康生活产品领域产品迭代速度快、行业新技术持续升级，为满足下游客户个性化需求、顺应行业技术发展趋势，发行人未来将在现有产品品类基础上，开展产品迭代升级与更新工作，并拓展同类产品新型号。上述规划均依托现有业务的技术积累与市场基础，未脱离主营业务范畴，属于行业及客户需求导向下的业务升级，符合智能硬件行业发展特点，具有合理性。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人出具的关于本次募投项目涉及的主要产品，以及相关产品在报告期内收入、产量、销量、市场应用及下游客户情况的说明；

（2）查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告及前次募集资金的《招股说明书》等文件，并取得发行人出具的关于本次募投项目与公司主营业务、前次募投项目的联系、区别及协同性的说明；

（3）查阅行业研究机构发布的研究报告、行业数据；

（4）查阅深交所相关法规，分析本次募投项目是否属于投向主业，本次募

投项目是否投向新业务、新产品。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）本次募投项目投向主业，主要运用于创新消费电子行业、智能控制部件行业及健康生活消费产品行业，是对发行人既有业务领域的发展与深化，并与前次募投项目形成有效衔接与协同增效，相关产品下游市场应用明确；

（2）本次募投项目专注于发行人主营业务和主要产品类别，不存在募集资金用于拓展新业务、新产品类别的情形。鉴于发行人产品具备高度定制化特点，且智能控制部件、创新消费电子、健康生活产品领域产品迭代速度快、行业新技术持续升级，为满足下游客户个性化需求、顺应行业技术发展趋势，发行人未来将在现有产品品类基础上，开展产品迭代升级与更新工作，并拓展同类产品新型号，符合智能硬件行业发展特点，具有合理性。

2-2 结合区位优势、发行人境外投资生产相关经验，说明发行人选择马来西亚、墨西哥新建生产基地的原因及商业合理性；本次募投境外生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，主要原材料和销售是否依赖境外供应商和客户；国际贸易环境变化对本次募投项目的影响，发行人是否具备实施本次募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式是否符合相关法律法规；结合技术来源、销售渠道、在手订单或意向性合同，说明本次募投项目的实施是否存在重大不确定性。

回复：

一、马来西亚、墨西哥的区位优势明显，发行人具有丰富的境外投资生产相关经验及人才储备，选择马来西亚、墨西哥建设生产基地具有商业合理性

（一）马来西亚、墨西哥的区位优势明显

1、马来西亚的区位优势

（1）马来西亚地理位置优越，可辐射全球市场

马来西亚位于东南亚核心地带，地处马六甲海峡咽喉位置，是全球重要的航运枢纽之一，具备连接亚洲、中东、澳洲及非洲市场的天然物流优势，有利于公司辐射全球市场，提升全球供应链响应速度。

(2) 马来西亚与多个国家及地区签署了自由贸易协定

马来西亚是《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）、《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP）等多边贸易协定的成员国，并与中国签署自贸协定。

(3) 马来西亚政治稳定，营商环境相对成熟

根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南（2024年版）》，马来西亚近年来政治动荡风险低，宏观经济基础稳固，外资政策透明，法律体系健全，为外资企业提供了稳定、可预期的营商环境。

(4) 马来西亚是“一带一路”重要合作国家，与中国保持良好外交关系

马来西亚积极响应“一带一路”倡议，与中国长期保持友好合作关系，双方在基础设施、经贸投资、人文交流等领域合作密切，为中国企业在马发展提供了有力的政策支持与双边保障。

2、墨西哥的区位优势

(1) 墨西哥毗邻北美市场，物流时效优越

墨西哥与美国接壤，陆路运输网络发达，产品可通过陆运快速进入美国、加拿大市场，显著缩短交货周期，降低物流成本，提升对北美客户的响应速度。

(2) 墨西哥与多个国家及地区签署了自由贸易协定

根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南（2024年版）》，墨西哥贸易自由化程度较高，已与全球 50 多个国家签署自由贸易协定。同时，根据《The United States-Mexico-Canada Agreement》（USMCA，以下简称《美墨加协定》），符合条件的墨西哥智造基地生产产品对美出口可享受零关税优惠，为发行人拓展北美市场提供了有力支持。

(3) 墨西哥制造业基础雄厚，产业链配套完善

墨西哥拥有完整且多元的制造业体系，尤其在汽车、电子等领域形成了成熟的本地供应链集群。当地拥有丰富且成本相对优化的技术工人储备，能够为生产基地的稳定运营提供可靠的人力资源与供应链保障，降低了生产环节的不确定性，有利于实现高效率、低成本的规模化制造。

(二) 发行人具有丰富的境外投资生产相关经验及人才储备

发行人自 2016 年开始全球化布局，已经探索出一条适合自身业务发展的海外运营道路，发行人在马来西亚智造基地及匈牙利智造基地拥有现代化的产业园基础设施、稳定的经营管理团队及优良的经营管理能力。其中，马来西亚智造基地项目已建设并稳定运营近十年，目前已经成为发行人重要的生产基地之一。

在长期与国际客户合作中，发行人积累了丰富的国际客户管理、国际质量标准管理、国际项目合作开发管理等方面的经验，并不断借鉴吸收运用于公司的日常经营管理当中，提升公司管理水平，也由此培养了一批国际营销及国际技术服务人才。

发行人具备多年的海外运营经验和人才储备，熟知当地法律法规、供应链体系及运行模式。公司海外运营人才梯队建设不断完善，海外项目运作经验逐渐丰富，跨区域运营管理能力持续提升，为募投项目的实施创造了坚实的运营及管理基础。

(三) 发行人选择马来西亚、墨西哥建设生产基地，具有商业合理性

综上，发行人具有丰富的境外投资生产相关经验，选择马来西亚、墨西哥建设生产基地，可贴近下游市场，强化公司国际化布局战略，预防全球突发性贸易风险。因此，发行人选择马来西亚、墨西哥建设生产基地，具有商业合理性。

二、本次募投境外生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，发行人主要原材料采购不存在依赖境外供应商的情形，发行人境外销售占比相对较高，已充分披露相关风险因素

(一) 本次募投境外生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客

户群体等方面与国内生产基地的异同点

本次募投境外生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的对比情况如下：

项目	募投境外生产基地	国内生产基地
原材料和生产设备采购来源	结合项目实施地原材料及设备质量、采购价格、供应稳定性、运输距离等因素，采取本地采购、国内或其他国家或地区进口相结合的方式进行	结合项目实施地原材料及设备质量、采购价格、供应稳定性、运输距离等因素，采取国内或其他国家或地区进口相结合的方式进行
员工来源	核心管理层以委派国内员工为主，一线工人主要在当地招聘	以国内员工为主
客户群体	境外客户为主	除境外客户外，亦向境内客户进行销售

(二) 发行人主要原材料采购不存在依赖境外供应商的情形；发行人境外销售占比相对较高，已充分披露相关风险因素

1、发行人主要原材料采购不存在依赖境外供应商的情形

发行人生产所需原材料主要包括电子类、结构类、包材类、辅材类等，该等原材料市场供应充足，市场竞争相对充分。报告期内，发行人向前五大供应商采购金额分别为 21,971.71 万元、17,810.60 万元及 **17,823.99 万元**，占采购总额比例分别为 10.65%、9.11%及 **7.00%**，占比相对较低，且不存在向单一供应商采购占比超 5%的情形。

发行人境外募投项目主要原材料采购将充分利用母公司境内成熟供应链体系，同时积极开发当地供应商资源，不存在依赖境外单一供应商的情形。

2、发行人境外销售占比相对较高，已充分披露相关风险因素

发行人境外销售占比相对较高，报告期各期，发行人营业收入中出口占比均在 70%以上。同时，发行人向前五大客户的合计销售额占当期营业收入的比例分别为 48.52%、43.82%及 **37.96%**，占比亦相对较高，主要系发行人产品定制化程度高，且单一类别的产品目前主要面向单一客户进行销售。

发行人已于募集说明书“第一章 风险因素”之“一、行业与经营风险”中

披露“（一）产品主要出口的风险”、“（三）客户相对集中的风险”。

三、国际贸易环境变化对本次募投项目的影响，发行人具备实施本次募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式符合相关法律法规

（一）国际贸易环境变化对本次募投项目的影响

发行人马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目主要客户群体为境外客户，报告期内，发行人产品外销所涉国家地区中，国际贸易环境中的主要政策风险来源于美国关税政策，具体情况如下：

1、美国对马来西亚的关税政策及潜在关税影响

美国对马来西亚的关税政策主要是 2025 年 4 月起对全球实施的对等关税政策，其主要过程、进展情况如下：

时间	关税政策
2025 年 4 月	针对全球各国进口商品的对等关税政策，其中，对马来西亚征收 24% 的关税
2025 年 4 月	美国对不对美采取报复行动的国家或地区，暂停征收对等关税 90 天，期间改为征收 10% 基础关税，对马来西亚的关税政策调整为 10%
2025 年 7 月	特朗普宣布美国对马来西亚关税税率调高 1%，至 25%，于 2025 年 8 月 1 日生效
2025 年 7 月	经马来西亚投资、贸易及工业部（MITI）确认，美国对马来西亚执行税率调整为 19%，于 2025 年 8 月 1 日生效
2025 年 10 月	根据签署的《互惠关税协定》，美国对来自马来西亚产品进口关税从 25% 降至 19%
2026 年 2 月	美国最高法院认定特朗普政府依据《国际紧急经济权力法》（IEEPA）征收的关税超越法定授权，相关关税自始无效
2026 年 2 月	美国海关与边境保护局（CBP）发布公告，正式停止征收基于 IEEPA 的所有额外关税。同日，特朗普政府援引《1974 年贸易法》第 122 条，宣布对所有进口商品加征 10% 的临时全球关税，为期 150 天

2、美国对墨西哥的关税政策及潜在关税影响

目前，美国与墨西哥间的双边进口关税的征收主要依据双方进口产品关税政策及由美国、加拿大和墨西哥达成的三方贸易协定——《美墨加协定》。在《美墨加协定》框架下，符合条件的墨西哥智造基地生产产品对美出口可享受零关税优惠。

综上，公司从成本控制角度，在马来西亚及墨西哥建设产能，能够规避高额

关税壁垒；从供应链韧性角度，构建起“国内+海外”的双循环供给体系，减少了对单一生产基地的依赖，提升了应对区域地缘政治风险和贸易摩擦的能力；从市场响应角度，海外基地能够更近距离地对接北美、东南亚等核心消费市场，大幅缩短了产品从生产到交付的周期，增强了在核心市场的响应速度与交付能力，为全球市场份额的进一步提升奠定了坚实的供给基础。但是，目前国际政治经济环境复杂多变，若未来国际贸易环境及贸易政策等发生不利变化，发行人将面临募投项目无法在计划时间内建设完成或实施效果不及预期的风险，发行人已于募集说明书之“重大事项提示”之“二、重大风险提示”之“（十）募投项目海外投资风险”中进行了风险披露。

（二）发行人具备实施本次募投项目的人员、技术、市场等储备

1、发行人具备实施本次募投项目的人员储备

发行人具有丰富的境外投资生产相关经验及人才储备，具体内容详见本题回复之“一/（二）发行人具有丰富的境外投资生产相关经验及人才储备”。

2、发行人具备实施本次募投项目的技术储备

（1）发行人建立了“自主研发+协同研发”的研发模式

发行人始终坚持创新驱动发展，为持续保持公司技术领先的优势，发行人基于 UDM 业务的创新研发平台，形成了特有的以制造工艺技术、基础性技术、自有品牌产品为主的自主研发模式，以及以性能完善、可制造性完善为主的协同研发模式。

自主研发模式下，发行人会根据客户或市场的需求，将产品开发、设计工作向前延伸，主动参与到下游客户前期的产品设计中，针对性地开发出符合客户功能要求的产品，提供完整的技术实现方案，将先进的技术融入产品中为客户带来更大的价值。发行人还会对下游产品后期的功能演变趋势和市场需求做出预估，成立预先研发小组针对重大技术攻关、重要的产品创新等进行预先研发，形成具体的成果。发行人在长期服务国际知名企业及科技型企业的过程中，在产品材质、产品结构、模具设计、电子电路、软件开发、产品测试及工业设计等方面积累了大量相关技术。同时，发行人自设立以来，一直坚持研发产品的同时研发生产产

品的智能制造体系，在智能制造等领域积累了自动化设备开发及系统集成技术、工业测试机器人技术、UMS 信息化系统技术、ITTS 在线测试技术等核心技术，在服务公司自身智能制造的同时，也向其他中小企业提供以上述技术为核心的智能制造解决方案，体现了发行人在制造领域先进的技术优势。

协同研发模式下，发行人以智能制造及精益制造为基础，通过提供针对产品可生产性的设计方案与先进的全流程测试服务，在研发各重要流程中与客户进行紧密合作，形成了基于产品生产实现的协同研发模式。一般情况下，客户提出产品外观和功能等要求，发行人对产品材质、结构、电子电路、软件等进行设计以实现客户需求，或在客户提供的产品软件基础上负责验证测试、稳定性测试等，经认可后推出新产品。同时，发行人自主研发的工业测试机器人自动化生产体系与 UMS、ITTS 深度融合，进一步实现数据实时上传、远程监控/操作、数据挖掘自动分析。

（2）发行人研发投入金额相对较高，研发费用率始终相对稳定

报告期各期，发行人研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发投入金额	38,686.76	34,231.50	36,184.05
营业收入	413,059.67	357,276.03	386,019.99
占比	9.37%	9.58%	9.37%

报告期各期，发行人研发投入金额分别为 36,184.05 万元、34,231.50 万元及 38,686.76 万元，占营业收入比重分别为 9.37%、9.58%及 9.37%，研发投入金额相对较高，且占比相对稳定。

（3）发行人具备实施本次募投项目的技术储备

经多年积累，发行人在设计系统集成技术、嵌入式软硬件开发技术、无线通信技术应用、物联网技术应用、精密模具设计技术、表面处理技术、自动化工艺设计技术、AI 智能化应用及仿真技术等方面形成了明显的竞争优势，并在智能家居产品研发、汽车电子产品研发、健康环境产品研发等产品研发方面形成了较为稳定的研发团队和较为丰富的经验积累，取得了一定的研发成果并成功实现产

业化。截至 2025 年 12 月 31 日，发行人及其主要子公司拥有境内专利 1,250 件。

针对本次募投项目中的马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目及健康环境产品扩产项目，发行人主要技术储备情况如下：

序号	项目名称	技术储备情况
1	马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目	该等项目主要系发行人全球产能布局的复制及优化，涉及的发行人核心技术储备主要包括自动化设备开发及系统集成技术、工业测试机器人技术、UMS 信息化系统技术、ITTS 在线测试技术、TDE 测试设计工程技术等
2	健康环境产品扩产项目	该项目主要产品为空气净化类产品，涉及的发行人核心技术储备主要包括空气动力学、物理过滤技术、生物与离子化技术、化学分解与吸附技术、复合式净化方案、精密制造工艺及智能化生产技术等

针对本次募投项目中的研发中心升级项目，发行人主要技术储备情况如下：

序号	研发项目	技术储备情况
1	卫星地面终端及模组	<p>研究内容方面，该项目主要研发方向为宽带多频段射频前端架构与高效滤波技术、智能自适应发射功率控制与功耗优化管理策略、卫星地面物联网终端超低功耗系统架构研究、卫星地面物联网终端星地融合通信协议研究等。</p> <p>技术储备方面，发行人具备宽带多频段射频前端系统与滤波器设计、无线系统功耗管理与智能功率控制算法、超低功耗物联网终端系统架构与无线通信嵌入式平台、无线通信协议栈设计开发与网络仿真、无线通信系统级测试验证与嵌入式终端集成验证等领域的技术积累，储备了宽带多频段射频前端架构设计、高选择性小型化滤波器集成、带外干扰抑制、自适应发射功率控制、低功耗电源管理与唤醒、多无线制式协议适配、融合通信协议设计、多制式协议一致性测试、射频性能自动化校准、复杂电磁环境链路可靠性评估等核心关键技术</p>
2	基于 AI 大模型智能制造解决方案	<p>研究内容方面，该项目主要研发方向为工业数据治理与多模态融合研究、实时推理与边缘-云端协同研究、工业数据安全与伦理治理研究、可视化人机协作、部门协作系统研究。</p> <p>技术储备方面，发行人具备工业数据集成与多源异构系统协同、边缘智能计算与云边协同架构、工业信息安全与数据合规治理、工业智能可视化与协同决策系统等领域的技术积累，储备了工业协议解析与数据采集、异构数据对接、视觉数据特征提取与语义对齐、多模态融合治理，轻量化模型部署与实时推理优化、云边任务调度与分层协同，ISO/IEC 27001 体系信息安全管理、工业数据全生命周期加密与访问控制、端到端安全审计认证、多源数据融合可视化、AI 推理结果可解释呈现、操作决策追溯、角色化协作看板与实时通知等关键技术</p>
3	AI+硬件产品及方案	<p>研究内容方面，该项目主要研发方向为边缘端 AI 算力与能效平衡技术研究、多模态交互与实时感知技术研究、边云协同分布式 AI 架构研究、跨平台系统集成与实时性技术研究。</p> <p>技术储备方面，发行人具备边缘 AI 计算架构与能效优化、多模态人机交互与智能感知系统、边云协同智能计算、跨平台系统集成与实时协同控制等领域的技术积累，储备了面向边缘场景的神经网络轻量化与量化压缩、低功耗异构计算调度、模型-硬件协同优化、多传感器融合信号处理、跨模态特征对齐与语义理解、感知推理、情感识别与响应生成、AI 硬件混合计算任务动态分配、边云模型协同推理、资源感知负载均衡调度、多操作系统高效通信、硬件抽象层统一接口设计、时间敏感任务调度、低延迟数据同步与设备协同控制等关键技术</p>

4	多维精密温度控制	<p>研究内容方面，该项目主要研发方向为耐高温抗氧化材料研发、小型加热模组快速响应控制算法研究、新材料厚膜加热管研究、散热与能量回收系统研究等。</p> <p>技术储备方面，发行人具备高温材料研发与工业应用、工业自动化控制与温控算法及加热模组集成、厚膜加热技术与电热材料配方优化、工业热管理与高效传热及能量回收、食品机械水路防垢与水质适配优化、消费电子传感器集成与红外测温融合、加热结构与微通道加工及导热材料应用、熨烫温控与 PID 算法优化、半导体制冷与车载热管理、环保高分子材料与发泡工艺合规、电磁脉冲焊接与 AI 视觉检测闭环控制、高导热材料与复合改性、工业液冷系统与精密流道设计、数字孪生与冷板热管理及智能温控、相变储能材料与热管理集成、微通道加工与液冷散热集成等领域的技术积累，储备了陶瓷基复合材料改性、高温涂层制备、PID 温控算法优化、厚膜加热一体化工艺、加热元件防垢改性、高效传热与相变储能应用、水路疏水分子改性及智能阻垢、多传感校准与红外热成像融合、微通道精密加工与热场仿真、半导体制冷热阻优化、环保发泡工艺调控与国际合规管控、电磁脉冲焊接精准调控与 AI 焊点缺陷识别、高导热复合材料制备、液冷系统流热耦合仿真、数字孪生建模与动态功耗控制、相变材料改性封装、微通道成型与流体阻力优化等核心关键技术</p>
5	工业二次料及可降解新材料开发	<p>研究内容方面，该项目主要研发方向为可降解材料力学强度、耐水性、耐热性等特性研究与改进、可降解材料的环境适应性研究等。</p> <p>技术储备方面，发行人具备可降解高分子材料研发与改性、工业二次料高值化/无害化利用、高分子材料规模化生产与工艺优化、可降解材料生态安全评估与清洁生产等领域的技术积累，储备了可降解树脂共混相容调控、功能定制及（PLA/PBS 等）配方优化技术，生物基疏水涂层制备、环境响应型功能助剂及环保添加剂合成与适配技术，工业二次料精准分选、杂质分离与毒性钝化、改性再生及自动化分选-改性一体化技术，材料降解行为精准表征、添加剂迁移行为检测技术，可降解树脂共混连续化生产、双螺杆挤出工艺参数优化及加工工艺场景化优化技术，清洁生产过程污染物控制技术等技术</p>
6	生物体态传感及感知	<p>研究内容方面，该项目主要研发方向为接触式传感器毛发干扰解决方案研究、人体皮肤生物兼容性研究、多频融合生物雷达研究等。</p> <p>技术储备方面，发行人具备生物传感与柔性电子、生物材料与生物传感兼容性、雷达传感与动物体征检测、多光谱成像与动物体征行为检测、边缘计算与 AI 轻量化及生物传感数据智能处理等领域的技术积累，储备了生物相容性材料筛选与改性、传感器表面亲肤化处理、生物安全性评估等关键技术，同时部分掌握柔性传感材料复合制备、传感器表面微结构精密加工、生物信号自适应干扰剔除、AI 模型剪枝与量化、边缘端实时数据处理、轻量化 AI 混合模型构建、隐私保护型数据处理等关键技术，正在逐步掌握多频雷达波形设计与优化、跨频段信号同步采集、生物体征信号特征提取、多源数据融合算法、多光谱传感器选型与集成、跨光谱图像空间配准、多源图像特征融合、温度反演算法等关键技术</p>

综上，发行人具备实施本次募投项目的技术储备。

3、发行人具备实施本次募投项目的市场储备

发行人深耕智能制造领域十余年，凭借自身优良的技术研发能力、国际客户服务能力、智能制造能力、质量控制能力及国际化布局等综合配套实力，使得公司拥有良好的综合服务能力和优质的口碑，经过客户严格的审核和认证，顺利进入客户的全球供应链体系，在国际市场积累了一批国际知名优质客户，并形成稳

定的合作关系，其中多数优质客户属于行业龙头企业。

发行人与国际知名企业及科技型企业等优质客户建立的稳定、可持续的合作关系，为本项目的海外运营及产能消化提供了坚实的市场基础。

综上，发行人具备实施本次募投项目的市场储备。

（三）募投项目实施方式符合相关法律法规

发行人本次募投项目的实施方式符合相关法律法规，截至本回复出具日，募投项目相关备案、审批情况如下：

募投项目	实施主体	商务部门备案	发改/工信部门备案	环评审批	其他许可、资质
马来西亚智造基地扩建项目	马来盈趣	境外投资证第 N3502202500289 号	厦发改外经备 (2025) 235 号	JAS.JHQ.600-2/24/2/2 JLD 42(4)	工厂生产许可 (L11110111743)
	马来盈塑	境外投资证第 N3500202500229 号	闽发改外经备 (2026) 18 号	JAS.JHQ.600-2/24/2/4 JLD 11(16)	工厂生产许可 (L11110213047)
墨西哥智造基地建设项目	墨西哥盈趣	境外投资证第 N3502202500290 号	厦发改外经备 (2026) 2 号	SMA/DIRA/0839/2025	不涉及
健康环境产品扩产项目	众环科技	不涉及	闽发改备 (2025) E010577 号	不涉及	不涉及
	漳州盈塑	不涉及	闽发改备 (2025) E010588 号	漳芎环评审 (2026) 表 4 号	不涉及
研发中心升级项目	盈趣科技	不涉及	厦海科工商投备 (2025) 312 号	不涉及	不涉及

此外，根据境外律师出具的法律意见书，发行人本次境外募投项目符合所在国当地的法律规定。

综上，发行人本次募投项目的实施方式符合相关法律法规。

四、发行人本次募投项目的实施不存在重大不确定性

（一）技术来源

发行人构建了基于 UDM 业务的“自主研发+协同研发”双轨创新体系，在智能制造领域形成了明显的竞争优势，并在智能家居产品研发、汽车电子产品研

发、健康环境产品研发等产品研发方面形成了较为稳定的研发团队和较为丰富的经验积累，取得了一定的研发成果并成功实现产业化。具体情况详见本题回复之“三/（二）/2、发行人具备实施本次募投项目的技术储备”。截至 2025 年 12 月 31 日，发行人及其主要子公司拥有境内专利 1,250 件。发行人主要专利及核心技术均不存在权属纠纷，能够为本次募投项目的实施提供充分的技术支持。

（二）销售渠道

发行人自成立之初便立足于国际市场的开发，经过多年发展，累积了众多海外客户，遍布全球多个国家或地区，既包括国际知名客户，也包括创新科技型企业客户。发行人与主要境外客户建立了长期、稳定的合作关系，本次募投项目的实施也是对主要客户要求并密切关注发行人供应链多元化、全球化建设的积极响应。随着本次募投项目的实施，发行人将继续深挖现有大客户合作机会，提高现有客户渗透率。同时，发行人亦将进一步拓展国际知名优质客户，并根据其需求深化服务，打造高需求、高附加值产品。

（三）在手订单

发行人在手订单充足，截至 2025 年 12 月 31 日，发行人在手订单金额为 12.85 亿元，客户需求相对旺盛。

发行人在手订单中，与本次募投项目主要产品相关的订单情况如下：

单位：万元

产品类别	在手订单金额
智能控制部件	41,209.32
创新消费电子	44,106.17
健康环境产品	7,537.67
合计	92,853.16
占发行人在手订单金额的比例	72.24%

注：发行人虽有部分精密塑胶件类产品对外销售，但其主要系作为创新消费电子类产品、智能控制部件类产品的配套产能，故此次仅列示创新消费电子及智能控制部件产品的情况，下同。

由上表可知，发行人在手订单中，与马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目主要产品（智能控制部件、创新消费电子）相关的在手订单金额

合计为 85,315.49 万元,与健康环境产品扩产项目主要产品相关的在手订单金额为 7,537.67 万元,在手订单金额相对较高。

发行人在手订单金额与各募投项目达产年度 (T+6) 预计营业收入的情况如下:

单位: 万元

主要产品类别	涉及的募投项目	预计达产年度 (T+6) 营业收入①	在手订单金额	根据截止日在手订单预测全年订单金额②	覆盖率 ③=②/①
智能控制部件	马来西亚智造基地扩建项目	24,300.00	41,209.32	164,837.29	303.57%
	墨西哥智造基地建设	30,000.00			
	合计	54,300.00			
创新消费电子	马来西亚智造基地扩建项目	60,750.00	44,106.17	176,424.67	191.25%
	墨西哥智造基地建设	31,500.00			
	合计	92,250.00			
健康环境产品	健康环境产品扩产项目	45,115.00	7,537.67	30,150.68	66.83%

如上表所示,发行人在手订单预测的全年订单金额对各募投项目达产年度 (T+6) 预计营业收入的覆盖比例处于较高水平。由于新增产能从建设到投产仍需较长时间,发行人现有产能能够消化部分订单,未来募投新增产能投产后,可与现有产能形成有效协同,共同支撑订单需求。

除在手订单外,发行人积极进行客户开拓,并与客户 9、客户 11 等国际知名客户达成合作意向,未来的订单量进一步扩大。发行人以开发“大客户”为基本战略,现有客户需求的持续挖掘及新客户的不断开发将给公司带来较多的业务增量,为募投项目的产能消化提供市场基础。

综上,发行人本次募投项目的实施不存在重大不确定性。

五、会计师核查情况

(一) 核查程序

我们履行了如下核查程序:

(1) 查询公开资料，了解马来西亚、墨西哥的区位优势；

(2) 访谈发行人高级管理人员，了解发行人境外投资生产相关经验，了解发行人选择马来西亚、墨西哥建设生产基地的原因，了解本次募投境外生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，了解境外募投项目主要原材料和销售是否依赖境外供应商和客户，了解发行人人员、技术、市场等储备情况；

(3) 查询公开资料，了解马来西亚、墨西哥关税政策；

(4) 获取发行人募投项目备案等资料，了解发行人募投项目审批情况；

(5) 获取发行人在手订单明细，了解发行人在手订单情况。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人具有丰富的境外投资生产相关经验，选择马来西亚、墨西哥建设生产基地，可贴近下游市场，强化公司国际化布局战略，预防全球突发性贸易风险。因此，发行人选择马来西亚、墨西哥建设生产基地，具有商业合理性；

(2) 发行人主要原材料采购不存在依赖境外供应商的情形，发行人境外销售占比相对较高，已充分披露相关风险因素；

(3) 美国对墨西哥及马来西亚的相关政策不会对本次募投项目的实施及效益实现造成重大不利影响；发行人具备实施本次募投项目的人员、技术、市场等储备；

(4) 发行人募投项目实施方式符合相关法律法规，募投项目的实施不存在重大不确定性。

2-3 结合行业竞争格局、同行业可比公司情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排明细，说明在当前公司产

能利用率较低的情况下继续实施本次募投项目的合理性，是否属于重复建设，募投项目新增产能是否存在消化风险以及相关风险的具体应对措施。

回复：

一、实施本次募投项目是基于全球产能布局、下游客户需求及产业触底反弹预期、在手订单及意向订单等因素综合考虑，同行业公司上市后亦存在产能扩张行为，发行人本次产能扩张具有合理性，不属于重复建设

本次募投项目的实施将在马来西亚智造基地及墨西哥智造基地新增产能，并将新增部分健康环境产品的产能。该等投资主要基于全球产能布局、下游客户需求及产业触底反弹预期、在手订单及意向订单等因素综合考虑：

1、发行人产品出口比例较高，“大三角”全球产能布局战略是发行人从始至终坚持的公司战略，国际化产能布局也是发行人重要的优势之一。本次募投项目在马来西亚智造基地及墨西哥智造基地新增产能将进一步推动发行人“大三角”战略的实施，加强国际化产能布局优势；

2、2025年度，发行人营业收入止跌回升，报告期内影响公司业绩下滑的主要产品销售情况已企稳回升。发行人预计行业在未来几年将实现一定程度的反弹，在当前进行马来西亚智造基地扩建及健康环境产品扩产项目的建设具有一定的前瞻性，能让公司的产能扩张节奏与行业复苏节奏更好的契合，提高公司市场竞争力；

3、发行人在手订单预测全年订单覆盖产能的比例相对较高。此外，在地区维度，发行人在北美地区尚未形成有效产能，存在一定的地区性产能紧缺，本次募投墨西哥智造基地建设项目的实施将有助于缓解该情形；

4、多数同行业上市公司首次公开发行后均进行过各种形式的产能扩张融资，发行人自2018年首次公开发行后至今，未进行任何股权融资，此次发行人根据业务发展需求及对行业的理解进行产能扩张具有合理性，不属于重复建设。

具体分析如下：

（一）行业竞争格局

1、智能控制部件行业及创新消费电子行业

由于智能控制部件和创新消费电子各个不同应用领域的产业发展成熟度非常不均衡，对应各个领域细分市场状况也存在较大差异。

从全球范围来看，智能控制部件及创新消费电子行业市场集中度较低，主要由于大型终端产品生产商较多采用自主生产的方式，而专业智能控制部件和创新消费电子生产厂商所接到的订单往往较为分散。本行业下游应用广泛，而智能控制部件和创新消费电子作为非标准化产品，下游客户个性化需求差异较大，同一家企业难以满足下游不同厂商多样化的产品需求。

受上述因素的制约，不同的终端产品生产企业专注于不同的生产领域，市场尚没有行业性的垄断企业。部分行业企业在某一特定的下游细分市场占有较高的市场占有率，但就整体智能控制部件及创新消费电子行业来说，却仅占有很小的市场份额。

随着专业化生产厂商越来越多，其研发和配套生产能力逐步增强，智能控制、创新消费电子应用产品的产业链基本形成，为产业不断升级和发展奠定了良好的基础。在竞争的同时，专业化生产、技术开发、系统设计等环节的综合竞争力成为本行业专业企业关心的重点。只有具有一定的技术积累、研发能力和生产规模的企业，才能更好地满足客户全方位需求，提高产品附加值，降低产品综合成本，保证企业利润水平。

我国智能控制部件及创新消费电子行业小规模企业居多，随着市场竞争加剧，且受到人工成本提高、供应链管理难度加大等因素影响，专业领域内研发实力较弱、规模较小的企业将很难有效控制生产成本，市场优胜劣汰，行业集中度将会提高。

2、健康环境类产品行业

我国健康环境类产品经过多年发展，已形成涵盖研发、生产、销售等环节的较完整工业体系，具备一定生产规模与技术水平。目前，该等产品主要出口欧美等海外市场，已在海外市场具备一定市场影响力。尽管国内健康环境类产品市场规模及渗透率与海外市场相比仍有较大差距，但随着国内消费结构不断优化升级，

人们对消费需求的多样化及应用场景的多元化愈发重视，国内健康环境类产品市场正处于不断成长阶段，未来成长空间巨大。

随着传统家电市场逐渐饱和，各大企业销售收入增长面临瓶颈，为寻找新的规模和利润增长点，我国传统电器生产企业如美的集团、格力电器等纷纷布局健康环境类产品。同时，如公司等企业亦通过 UDM/ODM 模式布局健康环境业务。

因此，健康环境类产品行业竞争的日益激烈，致使微小企业将逐步被市场所淘汰，而具备专业、规模化优势的企业则有望在竞争中得以留存。此趋势不仅有利于专业、规模化企业的发展，使其能够在激烈的市场竞争中进一步巩固自身优势、拓展市场份额，也将促使未来市场竞争逐渐趋于良性。

（二）同行业可比公司情况

发行人同行业可比公司近十年历次股权融资、资金用途及是否涉及产能扩张情况如下：

可比公司	历次融资情况	资金用途	是否涉及产能扩张
拓邦股份	2016 年非公开发行股票	收购研控自动化项目、拓邦意园（运营中心）建设项目、补充公司流动资金	是
	2019 年公开发行可转债	拓邦华东地区运营中心项目	否
	2021 年非公开发行股票	拓邦惠州第二工业园项目、补充流动资金	是
和而泰	2018 年非公开发行股票	智能硬件产品族研发与产业化、补充流动资金	是
	2019 年公开发行可转债	长三角生产运营基地建设项目、电子制程自动化与大数据运营管控平台系统项目、智慧生活大数据平台系统项目	是
和晶科技	2016 年发行股份购买资产并募集配套资金	支付现金对价及相关税费、增资标的公司用于在建项目、补充上市公司流动资金及偿还银行借款	是
	2022 年发行股份购买资产并募集配套资金	支付对价、补充流动资金	是

除雷柏科技外，发行人可比上市公司近十年通过非公开发行股票、公开发行可转债或发行股份购买资产并募集配套资金等股权融资方式，在不同时间段进行产能扩张。

发行人自 2018 年首次公开发行后至今，未通过再融资等方式进行股权融资，此次根据业务发展需求进行产能扩张具有合理性。

（三）市场变化与下游客户需求情况

报告期内，发行人业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	413,059.67	15.61%	357,276.03	-7.45%	386,019.99
归属于母公司股东的净利润	57,706.55	129.43%	25,152.46	-44.17%	45,051.08
扣除非经常性损益后属于母公司所有者的净利润	22,113.56	-7.12%	23,808.57	-38.43%	38,667.11

发行人报告期前期业绩下降主要系电子烟代际切换、家用雕刻机客户客户 4 去库存及其终端需求减弱、健康环境产品市场竞争加剧等原因所致。截至 2025 年度，该等影响因素已逐步减弱，发行人 2025 年度营业收入实现小幅回升反弹，行业具有一定的触底反弹预期。2025 年度，发行人扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润较上年同期降低 7.12%，主要系美元汇率波动导致财务费用增加、理财产品减少导致投资收益减少及计提存货跌价准备金额较高等因素所致。发行人具体情况详见本回复之“问题 1”之“1-1”之“四、除汇率波动因素外，影响发行人业绩波动的相关主要不利因素为非持续性因素，发行人已采取和拟采取的措施具有有效性”。

（四）募投项目具体投资安排，主要系国际贸易摩擦加剧情形下，为持续夯实国际化产能布局

1、本次募投项目有利于公司“大三角”产能布局战略的实施

近年来，国际贸易摩擦加剧，保护主义盛行，部分国家或地区采取反倾销、反补贴、加征关税等手段加大对其产业的保护力度，对企业的全球化发展带来了更多的挑战。发行人业务以出口为主，若出口市场所在国家、地区的政治、经济、社会形势以及贸易政策发生重大不利变化，发行人经营业绩将面临贸易摩擦及全球供应链调整带来的风险。

为预防该等突发性的贸易风险，发行人持续夯实国际化布局优势，本次募投项目的实施将在马来西亚及墨西哥新增产能，有利于发行人稳步实施涵盖亚洲（中国、马来西亚）、欧洲（匈牙利）及美洲（墨西哥）的“大三角”国际智造基地布局，致力实现亚洲、欧洲和北美洲三地同时运营、分工生产、系统共建、体系共享。

2、本次募投项目的具体投资安排

本次募集资金投资项目的建设内容及投资概算情况如下：

（1）马来西亚智造基地扩建项目

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	场地投入	17,324.71	45.88%	是	17,324.71
1.1	场地租赁	7,636.91	20.22%	是	7,636.91
1.2	场地装修	9,687.80	25.65%	是	9,687.80
2	设备购置及安装	17,144.01	45.40%	是	17,144.01
3	基本预备费	804.95	2.13%	否	-
4	铺底流动资金	2,489.62	6.59%	否	-
合计		37,763.30	100.00%	-	34,468.72

（2）墨西哥智造基地建设项

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	场地装修	14,519.10	59.35%	是	14,519.10
2	软硬件购置及安装	9,231.38	37.74%	是	9,231.38
3	基本预备费	712.51	2.91%	否	-
合计		24,462.99	100.00%	-	23,750.48

（3）健康环境产品扩产项目

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
----	----	------	------------	----------	---------

1	场地投入	1,105.18	8.88%	是	1,105.18
1.1	场地租赁	293.78	2.36%	是	293.78
1.2	场地装修	811.40	6.52%	是	811.40
2	软硬件购置及安装	10,986.33	88.28%	是	10,986.33
3	基本预备费	353.93	2.84%	否	-
合计		12,445.44	100.00%	-	12,091.51

(4) 研发中心升级项目

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	软硬件购置及安装	9,696.79	63.36%	是	7,379.29
2	其他费用	5,608.49	36.64%	否	-
合计		15,305.28	100.00%	-	7,379.29

如上所述，本次募投项目主要为了用于在马来西亚及墨西哥新增产能，稳步实施“大三角”产能布局战略；此外，根据业务订单情况，拟扩大健康环境产品的产能；同时，根据公司技术发展方向，更新并升级研发中心。

(五) 在手订单及产能覆盖情况

1、在手订单及意向订单情况

发行人拥有充足的在手订单，截至报告期末，公司在手订单金额为 **12.85 亿元**，客户需求相对旺盛。

除在手订单外，公司积极进行客户开拓，并与客户 9、客户 11 等国际知名客户达成合作意向，未来的订单量进一步扩大。公司以开发“大客户”为基本战略，现有客户需求的持续挖掘及新客户的不开发会公司带了较多的业务增量，为募投项目的产能消化提供市场基础。

2、产能覆盖情况

(1) 在手订单整体覆盖比例较高

发行人产品的定制化程度相对较高，且生产线具有柔性生产能力，生产不同产品时，受产品大小、贴片数量、产能工艺及技术要求等方面影响，产能差异相

对较大。发行人产能计算以绝大多数产品生产时均要履行的贴片工艺为锚点，采用智能制造产线总体贴片产能除以公司当量产品需贴片数量测算产能。

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人在手订单及产能覆盖情况如下：

单位：万套/万个

项目	具体情况
在手订单	1,221.85
根据截止日在手订单预测全年订单数量	4,887.40
当前产能	5,673.28
规划产能（含发行人现有及本次募投新增产能）	7,763.44
预测全年订单数量占当前产能比例	86.15%
预测全年订单数量占规划产能比例	62.95%

如上所述，发行人在手订单预测的全年订单数量占当前产能的比例已相对较高，发行人规划产能规模合理谨慎。

（2）北美地区产能亟待建设

发行人与多家北美地区客户保持长期稳定的合作关系。以美国为例，报告期内，发行人向美国市场的销售收入分别为 117,939.86 万元、84,743.00 万元及 85,493.78 万元，占发行人营业收入的比例分别为 30.55%、23.72%及 20.70%。目前，发行人对美国销售的产品的主要生产地为中国境内及马来西亚，尚未在北美地区形成有效产能，存在一定的区域性产能不足。

若后续北美国家或经济体与我国的贸易摩擦进一步加剧，发行人将迫切需要在北美当地进行相关产品的生产，本次墨西哥智造基地建设项目的实施将有助于缓解该区域性产能不足现状。

二、募投项目新增产能消化具有一定的支撑，但若未来相关产品的市场增速低于预期或公司市场拓展不力，则可能存在新增产能消化的风险

（一）若未来相关产品的市场增速低于预期或公司市场拓展不力，则可能存在新增产能消化的风险

如上所述，发行人本次募投项目新增产能具有一定的前瞻性，有助于发行人“大三角”战略的实施并抓住行业触底回升的契机，此外，公司有充足的在手订

单进行支撑。但若未来行业发展陷入低迷、相关产品的市场增速低于预期或公司市场拓展不力，则可能存在新增产能消化的风险。

（二）应对风险消化的具体措施

针对产能消化风险，一方面，发行人可以进一步精进柔性制造能力，最大程度利用设备产线，提高产能与产品的匹配程度；另一方面，发行人将持续贯彻“大客户”战略，深挖客户需求，协助客户拓宽应用场景，开发新产品；最后，发行人将进一步加大市场开发力度，不断开发新客户。

具体如下：

1、深化柔性制造体系建设，提升产能适配效率

发行人以现有智能化生产经验为基础，进一步精进柔性制造能力，适配多品类产品的柔性生产，兼顾大客户规模化订单与中小客户定制化需求。依托 AI 技术储备及研发成果，升级产能调度系统，优化生产排产计划，高效调配国内外基地资源，同时推行精益生产，降低单位成本，增强成本与交付优势。

2、升级“大客户”战略深度，深挖存量客户需求

发行人将积极发挥全球优质客户资源优势，为核心客户组建专属服务团队，深度嵌入客户产品规划全流程，精准跟踪客户技术迭代趋势与场景拓展需求，定向开发定制化配套产品。与核心客户签订长期合作协议，依托“大三角”海内外智造基地实现就近生产配套，缩短交付周期、降低合作成本，进一步强化合作粘性。同时推动智能控制部件、创新消费电子与健康环境产品等产品品类的跨业务客户资源复用，向存量客户拓展多品类、全场景产品服务，稳步扩大单一客户订单规模，挖掘存量客户的产能消化潜力。

3、多维市场拓展发力，拓宽增量支撑渠道

发行人依托“大三角”国际化布局优势，凭借马来西亚、墨西哥、匈牙利海外智造基地的地理区位优势，辐射东南亚、北美、欧洲核心区域市场。通过组建本地化销售与服务团队，深耕区域内本土优质客户资源，有效规避区域贸易壁垒，降低市场准入成本。同时聚焦创新消费电子、健康生活消费产品等目标行业的头

部企业及高增长科技型企业，攻坚国际知名品牌及细分领域优质科技型企业，进一步拓宽产能消化的行业覆盖边界，为新增产能消化构建多元化、高质量的增量需求体系。

（三）发行人已在募集说明书中进行产能消化风险提示

由于市场发展仍存在一定的不确定性，发行人本次募投项目可能存在产能消化风险，发行人已在募集说明书中进行相关风险提示。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）查询公开资料，了解行业竞争格局及同行业可比公司情况，获取同行业可比公司的股权融资情况及募投项目情况；

（2）查阅发行人定期报告、社会责任报告、募集说明书等公开文件，了解发行人的战略规划；

（3）查阅本次发行的可行性分析报告，了解本次募投项目的具体投资安排；

（4）获取发行人在手订单的基本情况，分析产能的覆盖情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）实施本次募投项目是基于全球产能布局、下游客户需求及产业触底反弹预期、在手订单及意向订单等因素综合考虑，同行业公司上市后亦存在产能扩张行为，发行人本次产能扩张具有合理性，不属于重复建设；

（2）募投项目新增产能消化具有一定的支撑，但若未来相关产品的市场增速低于预期或公司市场拓展不力，则可能存在新增产能消化的风险，发行人将通过柔性制造及大力开拓市场来应对产能消化风险，发行人已在募集说明书中进行相关风险提示。

2-4 结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了贸易政策变动等风险，并量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。

回复：

一、各募投项目收益情况的测算过程、测算依据及对比情况

报告期内，发行人业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	413,059.67	357,276.03	386,019.99
毛利率	28.01%	28.36%	30.70%
利润总额	68,694.63	29,260.59	53,857.45
净利润	59,877.73	26,696.42	48,099.16

本次募投项目包括马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目、健康环境产品扩产项目及研发中心升级项目，其中，研发中心升级项目不产生直接收益，不涉及项目收益测算，其他募投项目收益情况的测算过程、测算依据及对比情况如下：

（一）基础假设情况

1、基础假设

本次募集资金投资项目效益测算的基础假设包括：

（1）宏观经济环境、行业市场情况、公司经营情况及相关税收政策未发生重大不利变化，不考虑通货膨胀对项目经营的影响，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响；

（2）实施主体遵守有关法律法规；

(3) 公司未来将采取的会计政策和此次募投项目效益测算所采用的会计政策基本一致；

(4) 项目的经济计算期设定为 10 年，项目建成后，运行负荷在计算期第 1 年按 60%测算，第 2 年按 80%测算，第 3 年及以后各年按 100%进行测算。

2、通过基础假设及参数设置，间接反映了贸易政策变动的风险

本次募投项目通过在马来西亚及墨西哥新增产能，有利于公司“大三角”产能布局战略的实施，其重要意义之一在于规避贸易风险、提高抗风险能力。本次测算中，通过考虑马来西亚及墨西哥的税收体系情况，间接反映了贸易政策变动导致公司在海外生产所带来的影响，从而间接反映了贸易政策变动的风险。

(二) 营业收入的构成及销量的测算情况

项目营业收入测算，主要根据产品预计销售单价及各类产品预计销量测算。其中：预计销售单价主要结合了募投实施主体产品历史销售价格、公司产品定位以及对产品未来发展趋势预判等因素进行估计；产品预计销量主要根据预计新增产能情况，结合未来发展趋势，在 T+4 年开始投产，并在 T+6 年形成实现满产运营，产能爬坡阶段释放比例分别为 60%、80%及 100%。各项目的具体情况如下：

1、马来西亚智造基地扩建项目

本项目拟生产产品主要包括创新消费电子类产品、智能控制部件类产品以及精密塑胶件类产品，具体情况如下：

产品种类	设计产能 (万套)	平均价格 (元/套)	达产后营业收入 (万元)
创新消费电子类产品	270.00	225.00	60,750.00
智能控制部件类产品	270.00	90.00	24,300.00
精密塑胶件类产品	101.00	270.00	27,270.00

本项目生产并对外销售的主要产品为创新消费电子类产品及智能控制部件类产品，精密塑胶件类产品为拟生产产品的零部件。由于马来西亚基地已运行多年且相对成熟，产品主要参照目前运营情况确定。本项目创新消费电子类产品及

智能控制部件类产品平均价格与马来盈趣 2024 年度产品销售价格对比情况如下：

单位：元/套

产品种类	马来西亚盈趣 2024 年度 平均价格	募投项目预测价格	差异率
创新消费电子类产品	231.46	225.00	-2.79%
智能控制部件类产品	83.09	90.00	8.32%

如上所述，本次募投项目拟投产产品预测价格与运营主体产品历史售价差异率相对较小，测算具备谨慎性和合理性。

2、墨西哥智造基地建设项目

本项目拟生产产品主要包括创新消费电子类产品及智能控制部件类产品，具体情况如下：

产品种类	设计产能 (万套)	平均价格 (元/套)	达产后营业收入 (万元)
创新消费电子类产品	350.00	90.00	31,500.00
智能控制部件类产品	500.00	60.00	30,000.00

由于墨西哥智造基地暂未开始正式运营，本项目拟投产产品主要参照发行人整体销售情况确定，本项目创新消费电子类产品及智能控制部件类产品平均价格与发行人 2024 年度产品销售价格对比情况如下：

单位：元/套

产品种类	发行人 2024 年度平均价格	募投项目预测价格	差异率
创新消费电子类产品	91.12	90.00	-1.23%
智能控制部件类产品	62.13	60.00	-3.43%

如上所述，本次募投项目拟投产产品预测价格与发行人产品历史售价差异率相对较小，测算具备谨慎性和合理性。

3、健康环境产品扩产项目

本项目拟生产产品主要为健康环境空气净化类产品，具体情况如下：

产品种类	设计产能 (万套)	平均价格 (元/套)	达产后营业收入 (万元)
空气净化类产品	81.00	556.98	45,115.00

本项目空气净化类产品围绕客户 9 等客户意向订单需求开展研发与生产,产品售价基于拟交付产品的价格预期开展测算。主要合作方相关产品定位高端,售价显著高于市场同类竞品,凭借良好的市场口碑,对产品技术指标及品质把控要求严苛,相应产品生产成本亦处于较高水平。基于此,发行人拟交付产品定价相应处于较高区间,相关价格测算具有谨慎性与合理性。

(三) 营业成本、期间费用、毛利率、净利率、税后内部收益率的测算情况

本次募投项目的营业成本主要为生产成本,包括材料费用、直接人工费用及制造费用等,本项目的期间费用主要包括管理费用、销售费用、研发费用等。

各项目的测算依据如下:

类别	项目	测算依据
生产成本	材料费用	根据项目预计销售产品情况、历史材料成本等因素综合确认
	直接人工费用	根据项目新增直接生产人员数量及预估工资等因素综合确认
	制造费用	根据项目新增折旧费、车间管理人员数量及预估工资、外购燃料及动力费并参照公司历史财务数据等因素综合确认
期间费用	管理费用	根据公司历史管理费用及未来发展战略等因素综合确认
	销售费用	根据公司历史销售费用及未来发展战略等因素综合确认
	研发费用	根据公司历史研发费用及未来发展战略等因素综合确认

本次募投项目计算期共 13 年,其中建设期为 3 年,运营期为 10 年,根据项目计划进度,项目第 4 年开始销售产品,第 4-6 年的运行负荷分别按照 60%、80% 及 100% 测算,第 6 年进入稳定运营期。各项目具体情况如下:

1、马来西亚智造基地扩建项目

本项目投资内部收益率(税后)为 16.60%,税后静态投资回收期(含建设期)为 7.42 年,本项目预期效益良好。计算期财务指标情况如下:

单位:万元

序号	项目	T+4	T+5	T+6 至 T+8	T+9 至 T+13
1	营业收入	67,392.00	89,856.00	112,320.00	112,320.00
2	营业成本	60,257.10	76,109.12	91,961.15	88,703.79
3	期间费用	6,427.08	7,990.70	9,554.32	9,554.32
4	利润总额	707.83	5,756.18	10,804.53	14,061.89

5	所得税	169.88	1,381.48	2,593.09	3,374.85
6	净利润	537.95	4,374.70	8,211.44	10,687.04
7	毛利率	10.59%	15.30%	18.13%	21.03%

注：T+6 后稳定运营期的预计收益指标存在差异主要系新增装修资产及设备资产按照运营后 5 年折旧进行预估所致。

本项目稳定期毛利率为 21.03%，发行人最近一期毛利率为 28.01%，测算毛利率低于发行人最近一期毛利率，具有谨慎性及可实现性。

2、墨西哥智造基地建设项目

项目投资内部收益率（税后）为 20.38%，税后静态投资回收期（含建设期）为 6.03 年，本项目预期效益良好。计算期财务指标情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+4	T+5	T+6 至 T+8	T+9 至 T+13
1	营业收入	36,900.00	49,200.00	61,500.00	61,500.00
2	营业成本	34,430.61	43,568.31	52,706.02	51,189.36
3	期间费用	4,012.83	4,873.83	5,734.83	5,507.90
4	利润总额	2,469.39	5,631.69	8,793.98	10,310.64
5	所得税	740.82	1,689.51	2,638.19	3,093.19
6	净利润	1,728.57	3,942.18	6,155.78	7,217.45
7	毛利率	17.57%	21.35%	23.62%	25.72%

注：T+6 后稳定运营期的预计收益指标存在差异主要系新增装修资产及设备资产按照运营后 5 年折旧进行预估所致。

本项目稳定期毛利率为 25.72%，发行人最近一期毛利率为 28.01%，测算毛利率低于发行人最近一期毛利率，具有谨慎性及可实现性。

3、健康环境产品扩产项目

本项目投资内部收益率（税后）为 14.24%，税后静态投资回收期（含建设期）为 7.34 年，本项目预期效益良好。计算期财务指标情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+4	T+5	T+6 至 T+8	T+9 至 T+13
1	营业收入	27,069.00	36,092.00	45,115.00	45,115.00
2	营业成本	25,087.08	30,953.49	36,819.91	34,976.48

3	税金及附加	8.52	139.13	174.71	174.71
4	期间费用	3,754.39	4,566.53	5,378.67	5,378.67
5	利润总额	-1,780.99	432.85	2,741.71	4,585.13
6	所得税	-	-	209.04	687.77
7	净利润	-1,780.99	432.85	2,532.68	3,897.36
8	毛利率	7.32%	14.24%	18.39%	22.47%

注：T+6 后稳定运营期的预计收益指标存在差异主要系新增装修资产及设备资产按照运营后 5 年折旧进行预估所致。

本项目稳定期毛利率为 22.47%，发行人最近一期毛利率为 28.01%，测算毛利率低于发行人最近一期毛利率，具有合理性、谨慎性及可实现性。

二、募投项目内部收益率及产品毛利率对比情况

（一）与发行人前期其他项目的比较情况

本次募投项目与发行人前期其他项目的比较情况如下所示：

类别	项目	税后内部收益率	毛利率
本次募投项目	马来西亚智造基地扩建项目	16.60%	18.95%
	墨西哥智造基地建设项目	20.38%	24.16%
	健康环境产品扩产项目	14.24%	19.50%
首次公开发行募投项目	智能制造生产线建设项目	23.14%	27.98%
	智能制造整体解决方案服务能力提升项目	26.46%	67.25%
	Intre+智能家居产业化项目	26.10%	31.84%

注：毛利率为计算期内的平均毛利率。

如上表所示，本次募投项目测算税后内部收益率及毛利率整体上均略低于首次公开发行募投项目，主要系本次募投项目相关指标在考虑募投实施主体历史经营情况及拟投产产品的意向订单情况等因素，出于谨慎性测算确定。

其中，马来西亚智造基地扩建项目内部收益率及毛利率相对较低，主要系马来西亚基地的业务模式正由转厂生产向自主独立运营过渡所致；健康环境产品扩产项目毛利率相对较低，主要系客户 9 等客户的订单量较大，考虑到客户的市场口碑能为公司带来一定的品牌效应，因此本项目的毛利率相对较低具有合理性。

发行人首次公开发行募投项目中，智能制造生产线建设项目已建设完成并达到预计效益，发行人本次募投项目的税后内部收益率及毛利率均低于前次募投项目，测算具有合理性、谨慎性及可实现性。

（二）与同行业可比公司募投项目的比较情况

本次募投项目与同行业可比公司近十年募投项目的比较情况如下所示：

公司	项目	募投项目	税后内部收益率	毛利率
拓邦股份	2019年公开发行可转债	拓邦华东地区运营中心	14.38%	26.62%
	2021年非公开发行股票	拓邦惠州第二工业园项目	12.94%	18.98%
和而泰	2018年非公开发行股票	智能硬件产品族研发与产业化	21.82%	30.78%
	2019年公开发行可转债	长三角生产运营基地建设项目	10.81%	23.50%
		智慧生活大数据平台系统项目	23.67%	40.78%
和晶科技	2016年非公开发行	年产310万套工业和汽车用智能控制器项目	13.93%	未披露
		年产260万套接入和智慧家庭终端设备项目	18.56%	未披露
		智能终端推广及增值服务研发平台建设项目	21.16%	未披露
	2020年向特定对象发行	智能控制器扩产建设项目	12.44%	未披露
同行业可比公司平均值			16.63%	28.13%
发行人	本次发行	马来西亚智造基地扩建项目	16.60%	18.95%
		墨西哥智造基地建设项目	20.38%	24.16%
		健康环境产品扩产项目	14.24%	19.50%

注：以下项目终止未发行：和晶科技2016年非公开发行及2020年向特定对象发行。

同行业可比公司不同投资项目之间的税后内部收益率及毛利率存在一定的差异，主要与拟投产业务的市场情况相关。同行业可比公司投资项目的税后内部收益率的分布区间为10.81%-23.67%，平均值为16.63%；毛利率的分布区间为18.98%-40.78%，平均值为28.13%。

整体而言，发行人本次募投项目测算的税后内部收益率及毛利率指标基本处于同行业可比公司投资项目相应指标的分布区间内，与同行业公司不存在显著差异。如上所述，发行人本次募投项目相较平均值略低主要系本次募投项目相关指

标在考虑募投实施主体历史经营情况及拟投产产品的意向订单情况等因素，出于谨慎性测算考虑。

综上，本次募投项目效益测算具有合理性、谨慎性及可实现性。

三、本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响

本次募投项目实施后，将新增房屋装修、机器设备等固定资产，软件使用权等无形资产。各类产品的折旧年限及残值率情况如下：

项目	折旧年限（年）	残值率
场地装修摊销	10	5%
机器设备	5	5%
无形资产	5	0

根据本次募投项目效益测算情况，本次募投实施以后，新增折旧摊销对发行人财务状况的影响如下：

单位：万元

项目	T+4	T+5	T+6 至 T+8	T+9 至 T+13
募投项目新增折旧摊销（A）	10,347.60	10,347.60	10,347.60	2,127.98
募投项目预计新增营业收入（B）	131,361.00	175,148.00	218,935.00	218,935.00
现有业务营业收入（C）	357,276.03	357,276.03	357,276.03	357,276.03
预计营业收入（D=B+C）	488,637.03	532,424.03	576,211.03	576,211.03
募投项目预计新增净利润（E）	485.54	8,749.72	16,899.90	21,801.85
现有业务净利润（F）	26,696.42	26,696.42	26,696.42	26,696.42
预计净利润（G=E+F）	27,181.96	35,446.14	43,596.32	48,498.27
新增折旧摊销占预计营业收入的比例 （H=A/D）	2.12%	1.94%	1.80%	0.37%
新增折旧摊销占预计净利润的比例 （I=A/G）	38.07%	29.19%	23.74%	4.39%

注：假设现有业务的营业收入在测算期间与公司 2024 年度营业收入保持一致。

如上表所示，募投项目自投产后至稳定运营期新增折旧摊销占发行人预计营业收入的比例分别为 2.12%（T+4）、1.94%（T+5）、1.80%（T+6 至 T+8）、0.37%（稳定运营期），占比总体较低；自投产后至稳定运营期新增折旧摊销占发行人预计净利润的比例分别为 38.07%（T+4）、29.19%（T+5）、23.74%（T+6 至 T+8）、4.39%（稳定运营期），在项目投产前期占预计净利润的比例相对较高，但随着

项目逐步达产及折旧摊销到期，占预计净利润的比例也逐步降低。

此外，上表中募投项目预计净利润是在考虑新增折旧影响之后的新增净利润，因此，即使本次募投项目会新增折旧摊销，但若项目实现预期效益，募投项目的实施在扣除新增折旧的影响后，仍然会为发行人带来正收益，新增的折扣摊销不会对发行人的未来经营造成重大不利影响。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）获得本次发行的可行性分析报告及募投项目测算底稿，分析募投项目收益测算的测算过程及依据；

（2）获取发行人首次公开发行时的募投项目测算底稿，与本次发行进行对比和分析；

（3）获取同行业可比公司历次融资时的募投项目测算数据，与本次发行进行对比分析；

（4）测算募投新增折旧摊销的影响。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

本次募投项目效益测算略低于发行人经营情况、前次募投项目测算情况、可比公司效益测算平均情况，具有谨慎性及合理性；效益测算所选取的参数和基础假设间接充分反映了贸易政策变动等风险，新增折旧摊销不会对公司未来经营业绩造成重大不利影响。

<p>2-5 说明本次募投项目的投资明细及最新进展，项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，环评、备案和工厂生产许可等审批</p>

事项办理的最新进度情况及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

回复：

一、募投项目的投资明细及最新进展

(一) 马来西亚智造基地扩建项目

马来西亚智造基地建设项目的投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	场地投入	17,324.71	45.88%	是	17,324.71
1.1	场地租赁	7,636.91	20.22%	是	7,636.91
1.2	场地装修	9,687.80	25.65%	是	9,687.80
2	设备购置及安装	17,144.01	45.40%	是	17,144.01
3	基本预备费	804.95	2.13%	否	-
4	铺底流动资金	2,489.62	6.59%	否	-
合计		37,763.30	100.00%	-	34,468.72

本项目自 2025 年 9 月开始建设，截至本回复出具日，本项目已经进行部分装修，项目整体实施进度正常，预计 2028 年完成项目建设。

(二) 墨西哥智造基地建设项目

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	场地装修	14,519.10	59.35%	是	14,519.10
2	软硬件购置及安装	9,231.38	37.74%	是	9,231.38
3	基本预备费	712.51	2.91%	否	-
合计		24,462.99	100.00%	-	23,750.48

本项目自 2025 年 9 月开始建设，截至本回复出具日，本项目尚在进行规划设计，项目整体实施进度正常，预计 2028 年完成项目建设。

(三) 健康环境产品扩产项目

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	场地投入	1,105.18	8.88%	是	1,105.18
1.1	场地租赁	293.78	2.36%	是	293.78
1.2	场地装修	811.40	6.52%	是	811.40
2	软硬件购置及安装	10,986.33	88.28%	是	10,986.33
3	基本预备费	353.93	2.84%	否	-
合计		12,445.44	100.00%	-	12,091.51

本项目自 2025 年 8 月开始建设，截至本回复出具日，本项目已经购置部分生产设备，项目整体实施进度正常，预计 2028 年完成项目建设。

（四）研发中心升级项目

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	软硬件购置及安装	9,696.79	63.36%	是	7,379.29
2	其他费用	5,608.49	36.64%	否	-
合计		15,305.28	100.00%	-	7,379.29

本项目自 2025 年 9 月开始建设，截至本回复出具日，本项目尚在进行规划设计，项目整体实施进度正常，预计 2028 年完成项目建设。

二、本次募投项目实施及未来产品销售所需的审批程序、相关资质取得情况

（一）本次募投项目实施的相关审批、资质取得情况

本次募投项目实施涉及的相关审批（备案）、相关资质的办理进度及预计完成时间如下：

募投项目	实施主体	商务部门备案	发改或工信部门备案	环评审批	其他所需许可、资质等
马来西亚智造基地扩建项目	马来盈趣	境外投资证第 N3502202500289 号	厦发改外经备〔2025〕235 号	JAS.JHQ.600-2/24/2/2 JLD 42(4)	工厂生产许可（L11110111743）
	马来盈塑	境外投资证第 N3500202500229 号	闽发改外经备〔2026〕18 号	JAS.JHQ.600-2/24/2/4 JLD 11(16)	工厂生产许可（L11110213047）
墨西哥智造基地建设	墨西哥盈趣	境外投资证第 N3502202500290 号	厦发改外经备〔2026〕2 号	SMA/DIRA/0839/2025	不涉及

设项目					
健康环境产品扩产项目	众环科技	不涉及	闽发改备〔2025〕E010577号	不涉及	不涉及
	漳州盈塑	不涉及	闽发改备〔2025〕E010588号	漳芎环评审〔2026〕表4号	不涉及
研发中心升级项目	盈趣科技	不涉及	厦海科工商投备〔2025〕312号	不涉及	不涉及

注：本次健康环境产品扩产项目的实施主体之一众环科技主要涉及产品组装环节，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》的规定，众环科技本次项目建设无需办理环境影响评价审批手续。

（二）本次募投项目未来产品销售的相关审批、资质取得情况

本次募投项目所涉及的主要产品为创新消费电子、智能控制部件、健康环境产品等，具体如下：

募投项目	主要产品
马来西亚智造基地扩建项目	创新消费电子类产品、智能控制部件类产品、精密塑胶件类产品
墨西哥智造基地建设项目	创新消费电子类产品、智能控制部件类产品
健康环境产品扩产项目	空气净化类产品
研发中心扩建项目	-

上述产品皆为发行人主营产品，均围绕发行人现有业务进行，不涉及开拓新业务、新产品的情形，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况，各募投项目在取得本节“（一）本次募投项目实施的相关审批、资质取得情况”所述的审批、资质后可正常开展生产、销售工作。

综上，本次募投项目实施及未来产品销售所需的审批、相关资质已取得，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）查阅本次募投项目可行性分析报告以及测算明细，查阅发行人出具的关于本次募投项目实施进展的说明，了解本次募投项目的投资明细及最新进展；

(2) 查阅本次募投项目相关备案文件、批复文件、发行人出具的关于募投项目相关审批事项进展情况的说明、本次募投项目境外实施主体所在地律师事务所出具的法律意见书，了解本次募投项目的所需取得的审批、资质及相应取得情况；

(3) 查阅本次募投项目可行性分析报告、发行人报告期内定期报告，分析本次募投项目是否属于投向主业、是否投向新业务、新产品、是否需取得新的经营资质。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

本次募投项目实施及未来产品销售所需的审批、相关资质已取得，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况。

2-6 进一步说明通过非全资控股子公司实施募投项目的原因及合理性，以及股东借款合同的主要条款；募投项目使用租赁厂房的原因及合理性，厂房的用途、使用年限、租用年限、租金及到期后的处置计划，对发行人未来生产经营的持续性是否存在重大不利影响。

回复：

一、部分募投项目由非全资控股子公司实施募投项目的原因及合理性

(一) 由非全资控股子公司实施募投项目的原因及合理性

本次募投项目马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目、健康环境产品扩产项目由发行人非全资控股子公司马来盈趣、马来盈塑、墨西哥盈趣、众环科技、漳州盈塑实施。发行人在上述子公司的持股比例如下：

序号	募投项目	实施主体	直接/间接持股比例
1	马来西亚智造基地扩建项目	马来盈趣	94.38%
		马来盈塑	82.00%
2	墨西哥制造基地建设项目	墨西哥盈趣	87.00%

3	健康环境产品扩产项目	众环科技	70.00%
		漳州盈塑	82.00%

上述非全资控股子公司存在少数股东的情形，主要原因为：（1）为调动子公司管理团队及骨干员工的积极性，发行人在主要子公司层面实施员工持股，实现共同发展、共享成果的管理模式；（2）在境外设立子公司时，为更高效地适应当地监管政策要求与营商环境、更好地整合当地资源，推动相关业务在目标区域的可持续发展，公司境外子公司的设立通常需要与当地合作方进行合作。发行人对上述子公司的持股比例相对较高，对该等公司具有控制权，能有效控制其经营管理，并对募集资金进行有效监管。

由于本次募投项目主要基于马来盈趣、马来盈塑、墨西哥盈趣、众环科技及漳州盈塑现有业务及现有产线的扩产，因此继续沿用现有子公司实施募投项目，具有合理性及必要性。同时，上述子公司作为各自领域专业的生产制造商，拥有相对完善的场地、设备及人员，具备丰富的规模化生产管理能力和产品设计技术储备，可以高效实施募集资金投资项目，为公司带来经济效益，为股东提供回报。

（二）发行人募投项目实施主体中非全资子公司少数股东的背景情况

发行人上述非全资子公司的少数股东背景情况如下：

序号	募投项目	实施主体	直接股东及持股比例		少数股东的背景情况	是否有实控人或董监高等及其亲属
1	马来西亚智造基地扩建项目	马来盈趣	盈趣科技	94.38%	-	-
			ISHARE SIBLINGS SDN. BHD.	2.86%	子公司员工持股平台	不存在
			厦门盈马投资合伙企业（有限合伙）	2.14%	子公司员工持股平台	林先锋为发行人副总裁及董事
			Lee Siang Huat	0.62%	马来西亚当地合作伙伴	不存在
		马来盈塑	漳州盈塑	100.00%	详见漳州盈塑	
2	墨西哥制造基地建设	墨西哥盈趣	香港盈趣	87.00%	发行人全资子公司	-
			TECNOLOGÍA ROMÉNICA	6.00%	合作伙伴	不存在
			PACIFICTEK	4.00%	合作伙伴	不存在
			ARMANDO	1.50%	合作伙伴	不存在
			海南祥昂贸易有限公司	1.50%	合作伙伴	不存在
3	健康环境	众环	盈趣科技	70.00%	-	-

产品扩产项目	科技	平潭合想股权投资合伙企业（有限合伙）	16.32%	子公司员工持股平台，16名合伙人为子公司骨干，其中GP为子公司董事长及总经理赵超强	不存在
		平潭众立德股权投资合伙企业（有限合伙）	13.68%	子公司员工持股平台，15名合伙人为子公司骨干，其中GP为子公司董事长及总经理赵超强	不存在
	漳州盈塑	盈趣科技	82.00%	-	-
		厦门众力和投资合伙企业（有限合伙）	10.92%	子公司员工持股平台，38名合伙人为子公司骨干，其中GP为子公司董事长邱章友	不存在
		厦门众信立投资合伙企业（有限合伙）	7.08%	子公司员工持股平台，43名合伙人为子公司骨干，其中GP为子公司董事长邱章友	不存在

二、股东借款合同的主要条款

发行人与相关非全资控股子公司就马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目、健康环境产品扩产项目的资金投入签订了《借款框架协议》，主要条款如下：

序号	事项	协议主要内容
1	借款金额	借款本金不超过本协议募投项目对应募集资金金额上限，具体金额根据甲方本次发行募集资金到位情况确定
2	借款利息	借款利率参照借款实际到账日中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心最近公布的贷款市场报价利率（LPR）确定，借款利息自乙方实际收到借款之日起算
3	借款期限	借款期限为借款实际到账日起5年。借款期限届满经甲乙双方协商一致可延期。借款期限届满前，乙方可以提前还款
4	借款用途	本协议借款仅限用于乙方实施本协议募投项目

注：上表中“甲方”指发行人，“乙方”指各借款人。

上述募投项目建设所需资金由发行人以股东借款的形式投入，借款利率参考银行同期贷款基准利率（LPR）确定，具有公允性。上述控股子公司的其他中小股东基于自身资金实力不会等比例提供借款，但将以其所持股权按比例间接承担该笔实施募投项目的借款利息费用。上述安排系基于各股东实际情况作出，具有合理性。

三、募集资金的相关使用安排不会损害上市公司利益和相关股东合法权益

(一) 发行人能够对相关非全资子公司实施有效控制

发行人对上述非全资子公司的持股比例较高，能够实施有效控制，具体情况

如下：

序号	募投项目	实施主体	直接/间接持股比例	公司章程规定	董事会席位及提名	总经理	日常经营过程及结果
1	马来西亚智造基地扩建项目	马来盈趣	94.38%	经持股 10%以上股东提议，按照 1 股 1 票表决，普通决议需超过 50%，特别决议需超过 3/4	林松华、林先锋	Tan Teik Poh	能够有效控制
		马来盈塑	82.00%		邱章友、张发旺	张水平	能够有效控制
2	墨西哥制造基地建设	墨西哥盈趣	87.00%	1 股 1 票表决，普通股东大会需 51%以上股东表决通过；特别股东大会需 75%以上股东表决通过	林松华、杨明、陈涛秀、Michael、Jianqio Zhang、Esther、Medina、Hern á ndez	陈涛秀	能够有效控制
3	健康环境产品扩产项目	众环科技	70.00%	股东大会普通决议需会议股东所持表决权过半数通过、特别决议需会议股东所持表决权 2/3 以上通过	赵超强、林泽勇、吴国民、杨明、叶庆春	赵超强	能够有效控制
		漳州盈塑	82.00%		邱章友、张发旺、黄明彪	张发旺	能够有效控制

如上表所示，发行人对上述子公司的持股比例相对较高，对该等公司具有绝对控制权，能有效控制其经营管理，同时在公司章程、董事会席位等方面，均能保障公司控制地位。

综上，发行人能对上述非全资子公司进行有效控制，确保其严格按照募投项目投资建设计划及用途使用募集资金，推进募投项目实施及后续生产经营，确保不损害上市公司及股东利益。

(二) 募集资金的相关使用安排不会损害上市公司利益及股东的合法权益

本次募投项目建设所需资金由公司以前述借款的形式投入，借款利率参考银行同期贷款基准利率（LPR）确定，具有公允性。

前述借款事宜具体实施前，发行人将根据相关法律法规及《公司章程》《募集资金管理制度》等的规定，履行内部审批程序及相关信息披露义务，确保不存在损害上市公司利益的情形。募集资金到位后，公司将根据相关法律法规及《募集资金管理制度》，规范使用募集资金，并与子公司、监管银行及保荐机构签署

募集资金多方监管协议，防范募集资金使用不当的风险。

综上，本次募投项目建设所需资金由公司以前述借款的形式投入，借款利率具有公允性。募投项目实施主体的其他中小股东基于自身资金实力不会等比例提供借款，但将以其所持股权按比例间接承担该笔实施募投项目的借款利息费用，具有合理性。发行人能够对上述非全资控股子公司实施有效控制，并能对募集资金进行有效监管。同时，发行人已建立健全募集资金管理制度，将严格按照相关规定规范使用募集资金，前述安排不会损害上市公司利益及股东的合法权益。

四、募投项目使用租赁厂房的原因及合理性，厂房的用途、使用年限、租用年限、租金及到期后的处置计划，对发行人未来生产经营的持续性不存在重大不利影响

本次募投项目中，马来西亚智造基地扩建项目及健康环境产品扩产项目使用租赁厂房，上述募投项目租赁厂房的用途、使用和租用年限、到期后处置计划如下：

募投项目	实施主体	项目用地坐落	出租方	厂房用途	土地使用年限	租用年限	租金	到期后的处置计划
马来西亚智造基地扩建项目	马来盈趣	马来西亚柔佛科技园	Intretech Enterprise Sdn. Bhd. (以下简称“马来实业”)	生产、仓储	2023.10-2079.11	2025.10-2026.10	(1) 6号厂房：102,514.00 马来西亚林吉特/月； (2) 12号厂房：76,884.00 马来西亚林吉特/月	期满续租。租赁合同赋予承租人续租选择权，除特殊情形外，承租人可按照协议条款继续租赁房产
	生产			2021.11-2079.11	2025.07-2026.06	155,664.89 马来西亚林吉特/月		
健康环境产品扩产项目	众环科技	漳州市芗城区金达路10号	漳州盈环电子科技有限公司	办公、生产	2004.09-2054.09	2026.01-2026.12	8.2 元/m ² /月	期满续租。租赁合同约定定期满续租需按照协议约定提出书面要求，经出租方同意后重新签订租赁合同
	漳州盈塑	漳州市芗城区乌石路1号	漳州万利达生活电器有限公司	办公、生产	2004.04-2054.04	2026.01-2026.12	10.00 元/m ² /月	期满续租。租赁合同约定定期满续租需按照协议约定提出书面要求，经出租

									方同意后重新签订租赁合同
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------

上述募投项目通过租赁厂房实施的主要原因及合理性如下：（1）马来西亚智造基地扩建项目募投用地位于柔佛州柔佛科技园区内，该募投项目所涉租赁厂房对应的土地由发行人控股子公司马来实业向发行人合营企业 Inkotek (Malaysia) Sdn. Bhd. 租赁取得，双方就不同地块均签订了租期超过 50 年的土地租赁协议，土地租赁具有稳定性。发行人控股子公司马来实业在租赁土地上自建厂房后，将该等厂房物业分别租赁给募投项目实施主体马来盈趣及马来盈塑；（2）健康环境产品扩产项目募投用地位于福建省漳州市，该募投项目所涉租赁厂房的出租人为发行人控股子公司漳州盈环电子科技有限公司、漳州万利达生活电器有限公司，上述出租人拥有租赁厂房的不动产所有权，能够保障该募投项目长期租赁使用；（3）相较于购置土地及厂房建设流程中存在的政策审批等周期不确定性，租赁成熟场地可快速启动项目建设，确保及时响应市场需求，形成有效市场竞争力。

综上，发行人募投项目使用的租赁厂房均系向发行人控股子公司租赁，发行人控股子公司拥有所出租厂房的所有权和长期使用权，租赁期满后将继续租赁给募投项目实施主体使用，能够保障上述募投项目的长期使用、提升发行人的资产利用率、降低新购置土地及厂房建设的不确定性，对发行人未来生产经营的持续性不存在重大不利影响。

五、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）查阅本次发行的《募集说明书》、境内募投实施主体的章程及营业执照、境外实施主体的境外投资证书及其所在地律师事务所出具的法律意见书，了解本次募投项目实施主体中非全资控股子公司的股权结构、发行人对该等主体的控制权情况，论证由非全资控股子公司实施部分募投项目的原因及合理性；

（2）查阅发行人与相关控股子公司签订的《借款框架协议》，了解本次募投项目资金投入的借款安排及中小股东不同比例提供借款的情况；

(3) 查阅本次募投项目涉及的租赁厂房相关合同、发行人对于募投项目使用租赁厂房情况的书面说明、境外实施主体所在地律师事务所出具的法律意见书,了解募投项目使用租赁厂房的原因及合理性,并明确厂房的用途、使用年限、租用年限、租金及到期后的处置计划,论证对发行人未来生产经营的持续性的影响情况。

(二) 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 本次募投项目主要基于马来盈趣、马来盈塑、墨西哥盈趣、众环科技及漳州盈塑现有业务及现有产线的扩产,因此继续沿用现有子公司实施募投项目,具有合理性及必要性,且发行人对上述子公司的持股比例相对较高,对该等公司具有控制权,能有效控制其经营管理,并对募集资金进行有效监管。发行人与相关子公司签订的《借款框架协议》系基于各方实际情况作出的安排,借款利率安排具有公允性,子公司的中小股东不同比例提供借款具有合理性。

(2) 发行人募投项目使用的租赁厂房均系向发行人控股子公司租赁,发行人控股子公司拥有所出租厂房的所有权和长期使用权,租赁期满后将继续租赁给募投项目实施主体使用,能够保障上述募投项目的长期使用、提升发行人的资产利用率、降低新购置土地及厂房建设的不确定性,对发行人未来生产经营的持续性不存在重大不利影响。

2-7 结合研发项目的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等,说明研发项目是否与公司主业及本次募投项目密切相关,公司是否具备相应人员、技术储备,是否存在较大的研发失败风险。

回复:

一、研发项目的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果

(一) 研发项目的主要内容、技术可行性、已取得或预计可取得的研发成果

研发中心升级项目涉及的公司研发项目、主要研发内容、技术可行性、预计可取得的研发成果如下：

序号	研发项目	主要研发内容	技术可行性	预计可取得的研发成果
1	卫星地面终端及模组	1、宽带多频段射频前端架构与高效滤波技术； 2、智能自适应发射功率控制与功耗优化管理策略； 3、卫星地面物联网终端超低功耗系统架构/星地融合通信协议研究； 4、卫星地面系统级验证系统研究	公司已掌握宽带多频段射频前端设计、低功耗电源管理、多无线制式协议适配等核心技术，技术应用于多模多频通信终端、车载 T-Box 等产品，拥有低功耗电源、智能家居入网等相关专利	1、提升射频模组卫星信号兼容性与接收灵敏度，抑制带外干扰； 2、实现模组 μA 级休眠功耗，降低整体功耗； 3、完成基于 5G NTN (5G 非地面网络) 与卫星专有协议的产品研发，实现可靠星地通信； 4、研发成果满足国内外民用卫星通讯系统各项指标
2	基于 AI 大模型智能制造解决方案	1、工业数据治理与多模态融合研究； 2、实时推理与边缘-云端协同研究； 3、工业数据安全与伦理治理研究； 4、可视化人机协作、部门协作系统研究	公司具备工业数据集成、边缘智能计算、工业信息安全治理等技术积累，掌握工业协议解析、多模态融合治理等关键技术，应用于智能制造管理系统、工业视觉质检终端等，拥有产线质量监控、数字孪生等相关专利	1、整合工业异构数据，解决数据孤岛问题； 2、满足工业实时控制需求，降低整体算力成本； 3、数据安全符合 ISO27001 等标准，获国际安全认证； 4、提升设备维护与跨部门协作效率，实现数据驱动管理
3	AI+硬件产品及方案	1、边缘端 AI 算力与能效平衡技术研究； 2、多模态交互与实时感知技术研究； 3、边云协同分布式 AI 架构研究； 4、跨平台系统集成与实时性技术研究	公司已掌握边缘 AI 算力调度、多传感器融合、边云协同推理等核心技术，技术应用于可穿戴脑电波监测设备、智能陪伴机器人等，拥有智能设备交互、数字孪生等相关专利	1、设计低功耗高性能边缘计算架构，实现复杂模型本地化部署； 2、构建视觉/语音/触觉融合的自然交互系统，实现精准环境感知； 3、设计动态任务分配混合计算架构，平衡边云资源； 4、实现多设备协同与低延迟交互
4	多维精密温度控制	覆盖材料、算法、模组、系统全链条，核心包括耐高温抗氧化材料研发、加热/制冷模组控制算法优化、新材料加热管研发、数字孪生智能热控制集成等十余项细分研究	公司已具备高温材料应用研发、精密温控算法、厚膜加热技术等积累，掌握 PID 算法优化、高导热材料制备、数字孪生热管理等关键技术，应用于消费电子热管理组件、车载冷却模组等产品	1、提升高导热陶瓷复合材料、高效阻垢加热模组等新型材料/模组的适配性； 2、实现加热/散热一体化能量回收，提升整体能效； 3、基于数字化手段打造智能热管理系统，实现动态功耗调整； 4、多项技术满足车载、工业等高标准要求，相关工艺/材料符合欧盟法规认证
5	工业二次料及可降解等	1、可降解材料力学/耐水/耐热性能改进；	公司已掌握可降解树脂改性、可降解材料研发及工业二次料	1、提升可降解材料在产品层面的适配性；

序号	研发项目	主要研发内容	技术可行性	预计可取得的研发成果
	新材料开发	2、可降解材料环境适应性/规模化生产工艺/多场景应用适配研究； 3、可降解材料生态安全性研究	回收高值化利用等核心技术，技术应用于可降解包装薄膜、再生改性塑料构件等产品	2、实现基于可降解材料产品的规模化生产，满足多场景差异化需求； 3、提升运用可降解材料产品的生态安全性及合规性
6	生物体态传感及感知	1、接触式传感器毛发干扰解决方案研究； 2、人体皮肤生物兼容性研究； 3、多频融合生物雷达/多光谱融合成像技术研究； 4、边缘 AI 决策系统研究	公司已具备生物传感与柔性电子技术积累，掌握生物相容性材料改性、AI 模型轻量化、生物信号抗干扰等关键技术，应用于可穿戴健康设备、宠物体征检测终端等，拥有生理信号测量、脑机接口等相关专利	1、解决传感器信号衰减与皮肤过敏的实际应用问题； 2、实现动物多状态下的体征检测及体表温度/行为状态精准识别； 3、通过边缘 AI 完成数据清洗与异常分类，减少云端传输与隐私泄露风险

(二) 目前研发投入及进展

截至目前，上述研发项目部分已完成前期设计输入，分别开展内部立项、启动预研、产品定义等工作。

(三) 研发预算及时间安排

本项目总投资 15,305.28 万元，拟使用募集资金投入 7,379.29 万元，主要用于软硬件购置及安装等，具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资总额的比例	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	设备购置及安装	9,696.79	63.36%	是	7,379.29
1.1	设备购置及安装费用	8,453.79	55.23%	是	6,143.79
1.2	软件购置费用	1,243.00	8.12%	是	1,235.50
2	其他费用	5,608.49	36.64%	否	-
2.1	研发费用	5,608.49	36.64%	否	-
合计		15,305.28	100.00%	-	7,379.29

本项目建设期为 36 个月，包括前期设计、设备购置及安装、人员招聘及培训、课题研究及实施等步骤。为使项目早日投入运营，项目实施的各个阶段将交叉进行，具体实施安排如下：

单位：月

阶段/时间	T+36							
	1-3	4-6	7-9	10-12	13-16	17-24	25-30	31-36

前期设计								
设备购置及安装								
人员招聘及培训								
课题研究及实施								

二、研发项目与公司主业及本次募投项目密切相关，公司具备相应人员、技术储备，不存在较大的研发失败风险

(一) 研发项目与公司主业及本次募投项目密切相关

1、研发项目与公司主业的相关性

发行人以自主创新的UDM模式为核心，覆盖智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等产品的研发、生产，同时提供智能制造解决方案，并培育自主品牌业务。本次募投研发中心升级项目的六大研发方向均与发行人主业具有密切相关性，是基于现有主业的发展趋势而进行的前瞻性布局。项目实施后将进一步提升公司的研发能力，为新产品、新技术的开发提供支持，为公司主营业务的持续健康发展提供保障。

卫星地面终端及模组作为 AIoT 领域的关键“神经末梢”，可在复杂环境中接收信号并通过低轨卫星传至云端，其研发可拓展公司智能控制部件、创新消费电子等产品的应用场景，适合户外、偏远地区等特殊使用需求，符合公司在智能硬件领域的业务布局和拓展方向。

基于 AI 大模型的人工智能制造解决方案，可整合工业多系统异构数据、优化边缘-云端协同效率，直接服务于公司 UDM 核心业务，能协助优化生产流程、提升各部门协作效率，降低人工复核耗时，与公司深耕的人工智能制造业务高度匹配。

“AI+”硬件产品及方案，重点研究边缘端算力与能效平衡、多模态交互等核心技术，可助力公司现有智能控制部件、创新消费电子、健康环境等产品升级，为用户提供更便捷的信息获取与使用体验，增强产品的差异化竞争优势。

多维精密温度控制技术涵盖加热、制冷及散热三大方向，既能满足公司创新消费电子（如图标图案熨烫机、高端食品器械等）、健康环境产品（如空气净化器、净水器）的精细化温控需求，也适用于汽车电子产品（如座椅加热模块）、

高功率密度 AI 数据中心散热等场景，是支撑多业务线升级迭代的重要技术。

工业二次料及可降解等新材料开发符合可持续发展理念，通过改进材料力学性能、优化规模化生产工艺，可广泛应用于各类产品的生产制造，降低环保相关成本，满足智能控制部件、创新消费电子、健康环境业务及汽车电子业务的材料需求。

生物体态传感及感知技术，主要解决传感器信号干扰、皮肤兼容性等实际问题，能提高可穿戴设备、AI 设备等硬件产品的反馈精度和使用安全性，进一步提升用户体验，与公司创新消费电子、智能控制部件相关业务直接相关。

综上，本次募投研发项目与公司主业密切相关。

2、研发项目与本次募投项目的相关性

除研发中心升级项目外，本次募投项目还包括马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目、健康环境产品扩产项目。本次募投项目围绕发行人“深耕智能制造业务、做大做强健康环境业务、完善‘大三角’国际化布局”的战略，形成“研发中心升级+海外智造基地扩建+健康环境产品扩产”的协同矩阵，共同强化公司的核心竞争壁垒，为可持续发展奠定坚实基础。

研发项目聚焦端侧 AI 应用、精密制造、环保材料、通信与传感技术融合等关键领域。一方面，上述研发项目能进一步提升海外智造基地的智能化水平，提供 AI 大模型智能制造解决方案、可视化协作系统等智能化运营工具，以及卫星地面终端、“AI+”硬件等符合国际市场需求的新产品储备，助力完善“大三角”国际化布局，提升协同效率，满足跨国制造在智能化、高效化方面的要求；另一方面，研发项目形成的技术成果能满足健康环境产品在精细化温控、绿色生产、智能交互体验、生产效率及应用场景拓展等方面的需求，为扩产项目提供差异化技术和多样化产品支持，推动产品向高端化、智能化、绿色化方向升级。

综上，研发项目与本次募投项目密切相关。

（二）公司具备相应人员、技术储备

发行人一直坚持创新驱动发展，经过多年技术沉淀与研发积累，依托成熟的

研发管理体系和丰富的项目成果转化经验，发行人已形成覆盖需求分析、技术攻关、产品开发及产业化落地的全生命周期管理能力，并逐步开始参与到部分客户的产品定义甚至产品规划阶段的工作。在持续创新实践中，发行人构建了一支结构合理、专业扎实、高效协同的研发团队，核心成员具备深厚的行业经验与跨领域技术融合能力。在研发中心建设进程中，现有团队的技术储备、流程标准化能力及资源配置效率，将为项目规划、核心技术突破及协同创新提供坚实保障，确保研发体系升级与战略目标的高效衔接。同时，随着研发中心升级项目的推进，可进一步吸引专业人才加入，充实技术人才队伍，为项目实施提供人员保障。

在技术储备方面，经多年积累，发行人在设计系统集成技术、嵌入式软硬件开发技术、无线通信技术应用、物联网技术应用、精密模具设计技术、表面处理技术、自动化工艺设计技术、AI 智能化应用及仿真技术等方面形成了明显的竞争优势，并在智能家居产品研发、汽车电子产品研发、健康环境产品研发等产品研发方面形成了较为稳定的研发团队和较为丰富的经验积累，取得了一定的研发成果并成功实现产业化。此外，在持续深耕 UDM 业务领域的过程中，发行人通过多年积淀，系统性地构建并汇聚了规模庞大、维度丰富且极具价值的核心工业数据资源，全面覆盖产品设计、研发、验证、制造等全生命周期。该等工业数据资源不仅可成倍压缩新产品、新产线、新工艺的验证周期、降低试错风险，实现预测性维护、全自动排程、工艺参数自寻优等诸多高潜力场景的创新应用，更为公司后续开发基于 AI 大模型的智能制造解决方案提供了数据基础，为公司智能制造核心竞争壁垒的建立打造源源不竭的驱动力。

综上，发行人具备研发项目相应的人员和技术储备。

（三）研发投入具有针对性及合理性

本次研发中心升级项目的各研究课题围绕公司主业布局展开，公司在相关领域已形成相应技术储备。本次研发项目聚焦行业前沿技术动态的优化升级与创新拓展，研发投入具有针对性及合理性。具体分析如下：

1、研究课题围绕主业布局展开，系依托现有技术储备开展前沿性应用研究，无跨界研发布局

本次研发项目聚焦卫星地面终端及模组、AI 大模型智能制造解决方案、AI+硬件产品及方案、多维精密温度控制、工业二次料及可降解新材料开发、生物体态传感及感知等六大方向，围绕公司智能控制部件、创新消费电子、智能制造解决方案等核心主业展开。

公司在上述研发方向对应的无线通信、工业数据治理、边缘 AI 计算、精密温控、可降解材料改性应用、生物体态传感等领域，已形成相应技术积累并掌握多项核心技术，且相关技术已成功落地于公司主营业务场景。本次研发基于行业技术发展趋势，针对前沿应用场景开展技术场景化适配、性能优化与功能创新升级，无需从零启动研发工作，有效节约技术攻关的资源投入；同时研发过程中可共享公司现有工业数据资源、产业化平台及研发团队，避免资源重复投入，提升资金使用效率。

2、基于行业前沿技术动态开展研发，聚焦产品功能实现与产业化落地，而非底层基础性技术攻关，保障公司持续的产品竞争力

本次募投研发项目不涉及基础科学研究或底层技术的原创性探索，核心目标是围绕行业前沿技术动态，赋能公司的产品及制造体系，推动产品的市场化应用及产业化落地，研发内容贴合实际应用需求。

本次研发项目各子课题系针对行业前沿场景中的实际应用问题开展实用性优化与创新，如卫星地面终端及模组研发聚焦低轨卫星通信、星地融合通信场景应用等前沿方向，技术成果可应用于公司户外智能硬件、物联网终端等产品，实现偏远地区、复杂环境下的稳定信号传输，提升产品在卫星通信场景的市场竞争力；AI+硬件产品研发围绕边缘端 AI 算力优化、多模态交互等技术趋势，依托公司现有创新消费电子、智能硬件产品基础，实现设备本地化 AI 算力部署及多模态自然融合交互，提升产品使用体验与场景适配性。上述研发均是在公司现有技术基础上的前沿性拓展，研发成果可直接服务于公司现有产品的高端化、智能化升级。同时，研发项目贴合公司 UDM 业务模式，前沿技术成果可转化为产业化产品落地，提升公司的研发能力与产品创新性，进一步契合并承接客户的创新需求。

综上，本次研发项目围绕公司核心主业展开，公司现有技术储备为研发工作

开展奠定了坚实基础。研发项目基于行业前沿技术动态开展创新拓展，聚焦技术成果的产品化与产业化落地，研发投入具有针对性及合理性。

（四）本次募投研发项目与公司现有技术储备的差异情况

如前所述，公司现有技术储备聚焦成熟场景的技术落地与应用，核心是满足当前产品的功能实现、生产制造及标准场景适配需求，是公司主营业务的技术支撑；本次研发项目重点聚焦行业前沿技术动态与新兴场景需求，在现有技术基础上进行技术升级、多领域融合创新及前沿场景适配，二者在技术应用维度、技术创新方向、场景覆盖上具有一定差异。具体分析如下：

1、技术应用维度从“标准化”向“高端化、智能化”升级

发行人现有技术已在多领域实现成熟的标准化应用，可稳定完成多无线制式协议适配、工业数据采集、边缘 AI 运算、精密温控等核心功能，本次研发针对行业前沿需求开展技术升级，如在无线通信领域从常规多频段适配升级至星地通信适配，在工业数据领域从基础采集升级至多模态融合治理与 AI 大模型赋能，在温控领域从标准 PID 控制升级至数字化驱动的智能温控，实现技术性能的高端化提升。

2、技术创新方向从“单一应用”向“多领域融合”拓展

发行人现有技术已在各独立领域形成成熟的应用体系，如脑机接口技术已实现稳定的信号采集与分析、AI 技术可完成基础算力调度等落地应用，本次研发则推动多领域技术融合。如 AI+硬件产品研发实现边缘端 AI 算力与多模态交互技术融合，让智能硬件可实现本地化高效运算与自然化人机交互，提升设备响应速度与使用体验；生物体态传感研发实现多频雷达、多光谱成像与边缘 AI 决策系统融合，实现精准捕捉生物体征与行为状态并完成本地智能分析，提升传感检测的精度与实时性，以此打造更具竞争力的复合技术体系。

3、场景覆盖从“成熟主流场景”向“新兴前沿场景”延伸

发行人现有技术已在消费、工业、家居等成熟主流场景形成稳定的应用布局，本次研发则针对性面向星地通信、智能感知、绿色制造、工业精密控制等新兴前沿场景开展技术适配开发，如卫星地面终端及模组技术围绕低轨卫星通信产业

发展趋势，推动公司通信类产品向偏远地区、复杂环境等应用场景升级；多维精密温控技术聚焦工业精密设备的高端温控需求，通过数字化智能热管理等技术研发，实现公司温控类产品向高精度控温、高适配复杂工况的前沿应用场景升级；生物体态传感及感知技术紧扣智能穿戴、宠康检测等智能感知产业发展趋势，推动公司传感类产品向高精度、高适配的高端消费场景升级；工业二次料及可降解新材料研发契合全球 ESG 发展趋势与绿色制造要求，推动公司产品向绿色环保、低碳节能的高端应用场景延伸，进一步实现公司产品应用边界的拓展。

（五）本次募投研发项目的技术壁垒、发展现状及同行业公司的产业化进展情况

发行人本次募投研发项目存在较高的技术门槛，当前行业整体处于技术迭代升级、产业化加速落地的发展阶段，同行业可比公司已在各细分领域形成差异化竞争格局，头部企业的产业化应用进度较快，为行业整体发展奠定了产业基础。

1、卫星地面终端及模组

（1）技术壁垒

本项目技术壁垒主要体现在：一是协议融合适配壁垒，需熟练适配 5G NTN 与卫星专用通信协议，整合射频前端、小型化滤波器等成熟技术，保障复杂电磁环境下信号稳定，对集成能力要求高；二是低功耗集成壁垒，通过硬件与电源管理优化，实现终端微安级休眠功耗，兼顾功耗与通信性能；三是合规认证壁垒，产品需符合国内外技术指标，完成复杂的频率申报与认证，形成行业准入门槛。

（2）行业发展现状

全球卫星互联网产业正从技术验证阶段向商业化运营阶段过渡，低轨卫星星座的部署进程持续加快，星地融合通信成为行业主流技术方向。卫星地面终端市场规模迎来快速增长，终端产品形态向便携式、车载、物联网终端等多元化发展，核心元器件的国产化替代进程不断提速，推动卫星通信技术向大众消费、户外复杂环境等场景拓展。

（3）同行业公司产业化进展

国际市场中,Starlink、OneWeb 等企业已实现低轨卫星通信的商业化运营,地面终端产品覆盖海事、应急通信、户外作业等场景。国内市场中,中国星网、银河航天等企业加速低轨卫星星座组网,华为、小米等终端厂商已在旗舰机型中集成卫星通信功能,聚焦应急通信与物联网场景应用,核心部件企业推进技术突破与进口替代。

2、基于 AI 大模型的智能制造解决方案

(1) 技术壁垒

本项目技术壁垒主要体现在:一是数据整合壁垒,需实现多系统结构化与非结构化数据高效对接,破解异构数据兼容难题,解决数据孤岛,对整合适配能力要求高;二是云边协同适配壁垒,需适配边缘端轻量化 AI 模型部署与云端调度,平衡算力、精度与响应速度;三是安全合规壁垒,需构建符合 ISO27001 等标准的防护体系,满足全球化合规要求。

(2) 行业发展现状

AI 大模型与智能制造的融合已成为行业发展主流趋势,技术应用从生产单一环节向全制造链条渗透,工业大模型在生产排程、智能质检、设备维护、数据可视化等场景的落地速度持续加快。行业已形成“算力底座+工业大模型+场景应用”的完整产业体系,核心技术突破集中在轻量化模型开发、工业协议通用化解析、多模态数据融合治理等方面;同时企业对“数据驱动”的管理需求不断提升,可视化的人机协作、跨部门协同系统成为智能制造升级的核心配套设施。

(3) 同行业公司产业化进展

目前, AI 大模型与智能制造的融合应用正成为行业重要发展方向,业内多家企业结合自身领域优势开展技术实践与场景落地。其中,工业富联“福智大模型”覆盖智能制造全链条,与英伟达等厂家开展合作实现算力与制造环节的深度融合;中控技术推出全球首个契合流程工业第一性原理的可信模型——时间序列大模型 TPT (Time-series Pre-trained Transformer), 形成了百余个工业 AI 场景化解决方案;科大讯飞“星火工业大模型”在智能质检、生产排程等场景实现规模化落地;三一重工通过 AI 实现设备预测性维护与智能工厂建设,覆盖挖

掘机、起重机等装备的全生命周期智能化管理。整体来看，相关技术正处于快速产业化应用阶段，行业内各类企业持续推进技术在更多制造场景中的普及与深化。

3、AI+硬件产品及方案

(1) 技术壁垒

本项目技术壁垒主要体现在：一是边缘 AI 集成壁垒，需整合轻量化、量化压缩等成熟技术，构建低功耗异构计算架构，实现 AI 模型本地化部署，兼顾算力与续航；二是多模态交互适配壁垒，需适配传感器融合、特征匹配技术，实现精准感知与高效交互；三是系统兼容集成壁垒，需实现多系统通信与接口统一，提升适配性，满足多场景应用需求。

(2) 行业发展现状

AI+硬件产品行业正从单一 AI 功能叠加向全场景智能交互方向升级，边缘 AI 计算成为行业核心技术趋势，终端设备逐步实现“本地化算力部署+边云协同推理”的混合计算模式。消费电子、智能穿戴、智能硬件成为技术的核心应用场景，用户对自然化人机交互、低延迟响应、个性化使用体验的需求不断提升，推动多模态交互技术、异构计算架构的快速迭代。目前行业技术发展聚焦于边缘算力芯片国产化、轻量化 AI 模型通用化、多模态感知一体化等方向。

(3) 同行业公司产业化进展

国内多家企业已在相关细分领域实现技术落地与产品应用。例如，发行人在边缘 AI 算力调度、多传感器融合方面已具备较为丰富的技术积累，相关产品已应用于智能穿戴、脑电波监测设备等场景；海康威视、大华股份在工业视觉硬件中集成边缘 AI 推理能力，实现智能质检、动作识别等功能的规模化应用；科大讯飞将多模态感知技术融入语音交互硬件，相关产品应用于智能音箱、车载交互终端等领域。国际层面，苹果、三星等企业在高端消费电子领域已实现多模态交互与边缘 AI 的成熟落地，例如 iPhone 搭载的本地 Siri、视觉识别等功能，产业化应用程度较高。

4、多维精密温度控制

（1）技术壁垒

本项目技术壁垒主要体现在：一是温控系统设计壁垒，需整合数字孪生、微通道加工等成熟技术，优化热管理设计，提升换热效率并实现小型化；二是材料适配壁垒，需选用适配材料，解决高温高湿环境下的稳定性问题；三是场景适配壁垒，需满足车载、工业精密设备等场景的高可靠性要求，形成技术门槛。

（2）行业发展现状

精密温控行业正逐渐向智能数字化温控方向升级，数字孪生、AI 算法、新型导热材料成为行业核心技术，应用场景向半导体、车载、工业精密设备、新能源等高规格领域拓展。行业对温控精度、响应速度、能效比的要求持续提升，其中车载温控产品需兼顾高可靠性、低能耗与复杂环境适配的多重要求。新型导热材料、微通道散热、相变储能技术的工程化应用进度加快，同时国际环保法规推动温控工艺向绿色化、低碳化方向升级。

（3）同行业公司产业化进展

行业内部分企业已在高端精密温控领域实现技术突破与产业化应用。宇电温控作为国内精密温控领域优势企业，自研PID 算法及高精度温控器在半导体、光伏、锂电等领域实现进口替代，控温精度较高，与多家下游重点企业形成稳定合作；英维克作为业内领先的精密温控节能解决方案提供商，聚焦云计算数据中心、算力设备、储能系统、工业装备等领域，提供专业精密环境控制与散热解决方案，同时覆盖车载空调等车用温控产品，技术实力与市场认可度较高。

国际上，丹佛斯、西门子等企业在工业精密温控领域具备成熟的技术与产品体系，市场应用广泛；国内企业通过持续技术创新，在高端场景的国产替代进程不断加快。

5、工业二次料及可降解新材料开发

（1）技术壁垒

本项目技术壁垒主要体现在：一是需熟练整合树脂共混调控、配方优化等技术，精准适配精密加工需求，同时确保产品符合海外环保合规标准，对技术适配

与合规把控能力要求较高；二是需依托公司现有智能制造技术，适配分选、改性再生等成熟技术，实现生产废料循环复用，对集成优化能力提出较高要求，形成一定技术门槛。

（2）行业发展现状

在全球 ESG 发展趋势与绿色制造要求的推动下，循环经济与可降解新材料产业发展速度加快，可降解材料成为解决塑料污染的核心方向，工业二次料的高值化利用成为企业降本增效、实现低碳发展的重要路径。工业二次料利用向智能化分选、高值化改性、全产业链闭环方向发展，再生金属、再生塑料的应用场景向高端制造领域延伸。行业发展的核心痛点是可降解材料的规模化生产成本偏高、工业二次料的分选效率与改性精度有待提升。

（3）同行业公司产业化进展

国内部分企业已在工业循环材料及绿色新材料领域实现技术落地与产业化应用。例如，保太集团作为行业优势企业，构建了“回收-初级加工-精加工-固废再利用”的全产业链闭环，通过智能化分选、改性再生技术，将废旧铜铝加工为高端材料，应用于新能源汽车、航空航天等领域，实现废料高值化复用。国际层面，巴斯夫、杜邦等企业在可降解材料的核心配方与生产工艺上具备优势，国内企业正通过技术创新与产业链整合逐步缩小差距。

6、生物体态传感及感知

（1）技术壁垒

本项目技术壁垒主要体现在：一是接触式传感器需解决毛发干扰导致的信号衰减问题，研发生物相容性材料避免皮肤过敏，对材料改性和传感器微结构加工要求高；二是多源感知融合需突破跨频段信号采集、体征提取等技术，实现边缘 AI 模型轻量化，兼顾检测精度与隐私保护；三是柔性传感材料需复合制备以保障形变下信号稳定，同时完成与可穿戴、检测终端的小型化集成，解决适配难题。

（2）行业发展现状

生物体态传感及感知行业正从单一信号采集向多模态融合感知方向升级。其中，“边缘 AI+多源传感融合”已成为行业主流技术方向，可穿戴健康监测、宠康检测是其核心应用场景。与此同时，柔性电子、生物相容性材料等相关技术迭代速度持续加快，国内科研机构已成功突破柔性光电集成传感、类人触觉仿生传感等核心技术，能够实现传感信号的高灵敏度、高稳定性采集，为行业高质量发展提供技术支撑。

（3）同行业公司产业化进展

国内企业聚焦细分场景实现技术落地与产品量产。例如，发行人在生物传感、脑机接口领域具备领先优势，非侵入式脑电设备 Muse 系列累计销量超 50 万台；汉威科技作为传感器龙头企业，向具身智能感知中枢方向转型，产品覆盖工业、民用传感等多场景；奥比中光聚焦 3D 视觉传感技术，为机器人、可穿戴设备提供视觉感知核心部件。

（六）本次募投研发项目不存在较大的研发失败风险

如前文所述，发行人本次募投研发项目的各项主要内容，均基于行业技术发展趋势和公司现有技术基础，不存在技术路线不明确的情况。发行人已构建了一支结构合理、专业扎实的研发团队，核心成员具备深厚的行业经验与跨领域技术融合能力，充足的人才储备为项目推进提供了坚实保障。同时，发行人建立了涵盖基础研究、应用开发及成果转化的多层次研发体系，形成了标准化研发流程，从需求分析、技术攻关到产品验证各环节都有完善的管理机制，能有效避免研发盲目性。发行人采用自主研发与协同研发相结合的模式，可与下游客户、供应链企业紧密合作获取市场反馈和技术支持，减少研发方向偏差，且积累的工业数据资源能大幅压缩新产品、新工艺的验证周期，降低试错风险。此外，研发项目各项内容均明确了具体目标与成果，可按阶段开展验证，及时发现并解决问题，进一步降低了研发失败风险。

综上，本次募投研发项目不存在较大的研发失败风险。

三、本次募投研发支出金额与研发项目相匹配

（一）同行业可比公司研发投入情况

报告期内，发行人同行业可比公司的研发支出金额与研发项目及研发人员数量关系如下：

项目	雷柏科技	拓邦股份	和而泰	和晶科技	均值
2025 年度					
研发投入金额（万元）①	-	104,719.30	-	-	-
主要研发项目数量（个）②	-	22	-	-	-
研发人员数量（人）③	-	2,138	-	-	-
单位研发投入金额（万元） ④=①/②/③	-	2.23	-	-	2.23
2024 年度					
研发投入金额（万元）①	2,706.85	95,210.53	61,858.80	8,366.31	-
主要研发项目数量（个）②	16	26	15	9	-
研发人员数量（人）③	61	2,178	1,436	253	-
单位研发投入金额（万元） ④=①/②/③	2.77	1.68	2.87	3.67	2.75
2023 年度					
研发投入金额（万元）①	2,813.99	83,440.63	52,012.22	9,021.25	-
主要研发项目数量（个）②	17	21	8	8	-
研发人员数量（人）③	52	2,004	1,330	254	-
单位研发投入金额（万元） ④=①/②/③	3.18	1.98	4.89	4.44	3.62

数据来源：各公司年度报告。

注：截至本回复出具日，雷柏科技、和而泰、和晶科技尚未披露 2025 年年度报告。

由上表可知，2023-2025 年度，发行人同行业可比公司的单位研发项目及研发人员对应研发投入金额（以下简称“单位研发投入金额”）的均值分别为 3.62 万元、2.75 万元、2.23 万元，各年度平均值为 2.87 万元。

（二）本次募投项目研发投入与研发项目及研发人员数量关系

本次研发中心升级项目总投资 15,305.28 万元，拟使用募集资金投入 7,379.29 万元。本项目建设期为 36 个月，建设期内资金投入计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	建设期		
			1	2	3
1	设备购置及安装	9,696.79	3,888.93	2,903.93	2,903.93

2	其他费用	5,608.49	721.14	1,637.45	3,249.90
合计		15,305.28	4,610.07	4,541.38	6,153.83

本项目涉及卫星地面终端及模组、基于 AI 大模型的人工智能制造解决方案、AI+ 硬件产品及方案、多维精密温度控制、工业二次料及可降解等新材料开发、生物体态传感及感知等六大研发项目，并可进一步细分拆解为合计 40 个子课题，覆盖射频技术优化、星地融合通信协议、AI 算法研发、精密温控改进、材料改性、生物传感抗干扰、多模态交互等多个细分技术方向，研发内容具有较高的专业性及复杂性。建设期第 1 年计划投入研发人员 32 人，第 2 年计划投入研发人员 77 人，第 3 年计划投入研发人员 152 人。

基于上述，本项目建设期内单位研发投入金额如下：

项目	建设期		
	1	2	3
研发投入金额（万元）①	4,610.07	4,541.38	6,153.83
研发项目数量（个）②	6	6	6
研发人员数量（人）③	32	77	152
单位研发投入金额（万元）④=①/②/③	24.01	9.83	6.75

由上表可知，本次研发中心升级项目建设期内（3 年），单位研发投入金额分别为 24.01 万元、9.83 万元和 6.75 万元，整体高于同行业可比公司 2023-2025 年度的平均值。具体原因如下：

1、本次研发中心升级项目涵盖 6 大研发项目，并进一步拆解为 40 个子课题，覆盖多领域细分技术方向的攻关任务，整体研发内容的技术复杂度较高，对应单项目研发投入也更高；

2、同行业可比公司报告期内的研发投入主要以研发人员薪酬为主，发行人本次募投项目涉及较高金额的软硬件购置及安装费用（合计 9,696.79 万元，占项目总投资的 63.36%），研发投入构成与同行业可比公司存在差异；

3、硬件购置及安装费用按建设期 3 年平均分摊投入，软件购置则区分一次性付费与按年付费两类，其中一次性付费软件计划集中在建设期第 1 年投入，导致第 1 年单位研发投入金额相对更高。

综上，本次募投研发中心升级项目的单位研发投入金额高于可比公司均值，系由项目研发内容的复杂度、研发投入构成及实施节奏决定，具备合理性，发行人本次募投研发支出金额与研发项目相匹配。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）取得发行人出具的关于本次募投研发项目的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果；

（2）取得并查阅了发行人本次发行的《募集资金使用可行性分析报告》；

（3）取得并查阅了发行人出具的关于研发项目与公司主业及本次募投项目的相关性，以及公司是否具备相应人员、技术储备，是否存在较大的研发失败风险的说明；

（4）查阅同行业上市公司年度报告，了解同行业公司研发投入情况，并与发行人进行对比，分析发行人本次募投研发支出金额与研发项目的匹配性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）发行人本次募投研发项目的各项主要内容，均基于行业技术发展趋势和公司现有技术基础，具有技术可行性。截至目前，上述研发项目均处于前期设计输入阶段，尚未进行研发投入；

（2）研发项目与发行人主业及本次募投项目密切相关，公司具备相应人员、技术储备，不存在较大的研发失败风险；

（3）本次募投研发中心升级项目的单位研发投入金额高于可比公司均值，系由项目研发内容的复杂度、研发投入构成及实施节奏决定，具备合理性，发行人本次募投研发支出金额与研发项目相匹配。

2-8 结合公司货币资金及受限情况、负债情况、报告期内大额分红情况、实际控制人质押情况等，进一步说明本次募集资金必要性及金额的合理性。

回复：

一、发行人货币资金及交易性金融资产受限情况

截至报告期末，发行人货币资金及交易性金融资产账面金额明细情况如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金	89,589.09
其中：库存现金	32.52
银行存款	82,929.18
其他货币资金	6,627.39
交易性金融资产	20,685.40
其中：银行理财产品	20,685.40

截至报告期末，发行人货币资金余额为 89,589.09 万元，主要由银行存款及其他货币资金等构成；其他货币资金主要由关税免税保证金、电费保证金等构成，其中关税免税、电费等各类保证金受限资金为 2,546.42 万元。

截至报告期末，发行人交易性金融资产余额为 20,685.40 万元，主要系发行人为提高资金使用效率购买的银行理财产品。

二、发行人负债情况

（一）发行人资产负债结构及有息负债情况

报告期各期末，发行人资产负债率分别为 28.86%、28.44%及 38.17%。发行人长期以来积极实行稳健的融资政策，出于自身实际情况及融资成本等考量，报告期内主要依靠自身积累来进行生产经营投入，保持较为安全的财务结构并严格控制负债规模，资产负债结构较为稳健。

截至报告期末，发行人资产负债率有所提升，主要系期末应付账款、长短期借款及员工持股计划回购义务确认的其他应付款金额较上年末增长明显，从而导致期末负债水平有所提升。

报告期各期末，发行人与同行业可比公司资产负债率的对比情况如下：

单位：%

证券简称	2025 年末	2024 年末	2023 年末
雷柏科技	-	12.08	6.58
拓邦股份	48.54	48.07	43.05
和而泰	-	54.95	46.98
和晶科技	-	55.65	59.89
平均值（剔除雷柏科技）	48.54	52.89	49.97
发行人	38.17	28.44	28.86

注：截至本回复出具日，雷柏科技、和而泰、和晶科技尚未披露 2025 年年度报告。

报告期内，发行人资产负债率低于同行业可比公司均值，但处于同行业可比公司资产负债率水平区间内，发行人资产负债结构合理，不存在对正常生产经营有重大影响的或有负债。

（二）发行人有息负债情况

截至报告期末，发行人有息负债总计 150,217.59 万元，具体如下：

单位：万元

项目	报告期末	
	金额	占比
短期借款	22,134.62	14.74%
一年内到期的非流动负债	22,366.76	14.89%
长期借款	85,948.50	57.22%
租赁负债	19,767.72	13.16%
合计	150,217.59	100.00%

报告期内，发行人资产负债率虽整体处于较低水平，但随着业务持续发展，发行人对营运及发展资金需求相应提升，截至报告期末，有息负债规模较高。

三、发行人报告期内分红情况

（一）发行人报告期内分红比例较高

报告期内，发行人现金分红情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现金分红金额（含税）	23,643.23	49,435.42	37,388.09
分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	57,706.55	25,152.46	45,051.08
现金分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例	40.97%	196.54%	82.99%
最近三年累计现金分红	110,466.74		
最近三年年均可分配利润	42,636.70		
最近三年累计现金分红/最近三年年均可分配利润	259.09%		

注：2025 年度现金分红系年度利润分配预案金额，下同。

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，发行人现金分红金额（含税）分别为 37,388.09 万元、49,435.42 万元及 23,643.23 万元，占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例分别为 82.99%、196.54%及 40.97%，且最近三年累计现金分红占最近三年年均可分配利润的比例为 259.09%，发行人报告期内现金分红比例较高。

（二）大额分红的原因及合理性

1、发行人积极响应监管机构鼓励上市公司现金分红的政策

为保护投资者合法权益、培育市场长期投资理念，多措并举引导上市公司完善现金分红机制，强化回报意识，鼓励上市公司现金分红政策陆续出台，具体情况如下：

（1）2024 年 4 月，国务院发布《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》（国发〔2024〕10 号），强化上市公司现金分红监管，对多年未分红或分红比例偏低的公司，限制大股东减持、实施风险警示；加大对分红优质公司的激励力度，多措并举推动提高股息率；增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红。

（2）中国证监会制定并发布了《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红（2025 年修订）》等关于现金分红的政策文件，鼓励上市公司现金分红，要求上市公司制定明确的

利润分配政策，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，切实履行现金分红承诺；要求上市公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

(3) 深圳证券交易所制定并发布了《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作(2025年修订)》，鼓励上市公司在符合利润分配的条件下增加现金分红频次，稳定投资者分红预期。对上市公司现金分红比例做出明确规定，要求上市公司合并资产负债表、母公司资产负债表中本年末未分配利润均为正值且报告期内盈利，不进行现金分红或者现金分红总额低于当年净利润30%的，发行人应当详细披露相关信息。

发行人为积极响应监管机构鼓励上市公司现金分红的政策，使全体股东特别是中小股东共享经营成果，根据《公司章程》《未来三年(2025-2027年度)股东分红回报规划》等文件的规定和要求，并综合考量业绩增长与股东回报的动态平衡，根据实际情况合理制定利润分配方案，与投资者共享高质量发展成果，**2023-2025年度**发行人累计现金分红(含股份回购)**110,466.74**万元。

综上，报告期内发行人的现金分红方案符合国家政策要求、相关法规及公司章程等相关制度规定，有利于全体股东共享经营成果，与实际经营情况匹配，具有合理性。

2、发行人经营情况良好，分红后仍保留较高的滚存利润，分红水平与发行人的盈利水平相匹配

2023-2025年度，发行人各年末未分配利润及各年度利润分配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
归属于上市公司股东的净利润	57,706.55	25,152.46	45,051.08
年末未分配利润	261,888.10	227,069.32	246,967.30
现金分红金额(含税)	23,643.23	49,435.42	37,388.09

发行人业务规模较大，**2023-2025年度**归属于上市公司股东的净利润分别为45,051.08万元、25,152.46万元及**57,706.55万元**，盈利能力较强。经过多年积

累，发行人 2023 年末、2024 年末及 2025 年末的未分配利润分别为 246,967.30 万元、227,069.32 万元及 261,888.10 万元，发行人未分配利润金额较高，具备较强的分红能力。现金分红后，发行人仍保留较高的滚存利润余额以满足发行人发展需求，现金分红方案的实施不影响发行人正常生产经营、经营计划的实施以及未来规划，不影响发行人的持续经营能力。

3、发行人坚持连续性、一贯性的现金分红原则

发行人股份同股同权，不存在差异化表决或差异化分红安排，历次分红按照股东持有股份比例进行分配，满足发行人股东依法享有的收益权。

发行人重视对投资者的合理投资回报，自 2018 年 1 月上市以来每年均进行了现金分红，积极维护广大股东利益、共享发行人经营发展成果。

最近三年，发行人利润分配方案如下：

分红年度	利润分配方案
2023 年度	每 10 股派发现金红利 4.60 元
2024 年度	每 10 股派发现金红利 4.30 元
2025 年度	每 10 股派发现金红利 2.30 元

综上，最近三年，发行人均实施了较高比例的现金分红，中小股东亦通过分红方案的实施共享了发行人的阶段性经营成果，历次现金分红兼顾了中小股东的利益，发行人的分红政策贯彻了连续性和一贯性原则。

4、发行人分红符合公司章程规定的条件

发行人《公司章程》规定：（1）发行人利润分配应充分重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，利润分配政策应保持连续性和稳定性；（2）在利润分配方式中，相对于股票股利，发行人优先采取现金分红的方式；（3）发行人具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配；（4）在发行人当年盈利且累计未分配利润为正数的前提下，发行人每年度至少进行一次利润分配；（5）发行人可以进行中期现金分红，董事会可以根据发行人当期的盈利规模、现金流状况、发行人所处的发展阶段及资金需求状况，提议发行人进行中期分红。

现金分红的具体条件：在保证发行人能够持续经营和长期发展的前提下，如发行人无重大投资计划或重大资金支出等事项（募集资金投资项目除外）发生，并且发行人年度盈利且在弥补以前年度亏损、提取法定公积金后仍有剩余时，发行人应当采取现金方式分配股利，发行人每年以现金方式累计分配的利润应不少于该年实现的可供分配利润的 20%，具体每个年度的分红比例由董事会根据发行人年度盈利状况和未来资金使用计划提出预案。

2023-2025 年度，审计机构对发行人的年度财务报告均出具标准无保留意见的审计报告。最近三年发行人连续实现盈利，不存在未弥补亏损的情形，最近三年末发行人资产负债率（合并）未超过 60.00%，发行人最近三年累计现金分红金额占最近三年年均可分配利润的比例高于 20.00%。因此，最近三年发行人历次利润分配符合《公司章程》对现金分红条件的相关规定。

5、发行人分红决策程序合规

根据《公司章程》第一百五十六条的规定，发行人利润分配方案的决策程序为：

（1）在定期报告公布前，发行人管理层、董事会应当在充分考虑发行人持续经营能力、保证正常生产经营及业务发展所需资金和重视对投资者的合理投资回报的前提下，研究论证利润分配预案。董事会应当认真研究和论证发行人现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事认为现金分红具体方案可能损害上市公司或者中小股东权益的，有权发表独立意见。董事会对独立董事的意见未采纳或者未完全采纳的，应当在董事会决议中记载独立董事的意见及未采纳的具体理由，并披露。

（2）发行人董事会拟订具体的利润分配预案时，应当遵守我国有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和本章程规定的利润分配政策。

（3）董事会审议通过利润分配预案并在定期报告中公告后，提交股东（大）会审议。

（4）发行人在上一会计年度盈利且在弥补以前年度亏损、提取法定公积金后仍有剩余，但发行人董事会在上一个会计年度结束后未提出现金分红方案的，应

当在定期报告中披露未提出现金分红方案的原因、未用于分红的资金留存公司的用途,以及下一步为增强投资者回报水平拟采取的举措等;发行人在召开股东(大)会时除现场会议外,还应当向股东提供网络形式的投票平台。

(5) 在发行人董事会对利润分配方案的决策和论证过程中,以及在发行人股东(大)会对现金分红具体方案进行审议前,发行人应当通过多种渠道主动与中小股东进行沟通和交流,充分听取中小股东的意见和诉求,及时答复中小股东关心的问题。

(6) 发行人召开股东(大)会时,单独或者合计持有发行人1%以上股份的股东有权按照《公司法》《上市公司股东会规则》和本章程的相关规定,向股东会提出关于利润分配方案的临时提案。

2023-2025年度,公司利润分配方案严格按照《公司章程》的规定提出并进行决策,各年度利润分配方案经董事会通过并经股东大会批准,同时,独立董事及监事会就各年度利润分配方案发表了明确的同意意见。

报告期内,发行人利润分配履行的决策程序具体如下:

项目	2025年度	2024年度	2024年中期	2023年度
董事会审议程序	2026年4月9日,第五届董事会第二十四次会议审议通过	2025年4月24日,第五届董事会第十六次会议审议通过	2024年4月25日第五届董事会第八次会议及2024年10月16日第五届董事会第十一次会议审议通过	2024年4月25日,第五届董事会第八次会议审议通过
独立董事/审计委员会意见	同意利润分配的预案	同意利润分配的预案	同意利润分配的预案	同意利润分配的预案
监事会审议程序	不适用	2025年4月24日,第五届监事会第十五次会议审议通过	2024年4月25日第五届监事会第八次会议及2024年10月16日第五届监事会第十次会议审议通过	2024年4月25日,第五届监事会第八次会议审议通过
股东大会审议程序	暂未召开股东大会(拟召开日期:2026年5月7日)	2025年5月16日,2024年年度股东大会审议通过	2024年5月22日,2023年度股东大会审议通过,且授权董事会根据股东大会决议在符合利润分配的条件下制定具	2024年5月22日,2023年度股东大会审议通过

			体的中期分红方案	
--	--	--	----------	--

6、发行人分红水平与现金流状况及未来资本支出需求相匹配

(1) 发行人的分红与现金流状况

2023-2025 年度，发行人的现金分红情况如下：

单位：万元

分红年度	现金分红金额（含税）	经营活动现金流量净额
2023 年度	37,388.09	68,941.89
2024 年度	49,435.42	43,128.68
2025 年度	23,643.23	49,363.48
合计	110,466.74	161,434.05

2023-2025 年度，发行人的现金分红金额合计 110,466.74 万元，经营活动现金流量净额合计 161,434.05 万元。发行人现金分红金额低于经营活动现金流量净额，发行人具备相应的分红能力。

(2) 发行人的分红与未来资本支出需求情况

发行人每年末至次年初均会制订次年的资金使用计划，对发行人分红、资本性支出等资金需求统筹安排。2023-2025 年度，发行人的资本支出主要包括购建固定资产和无形资产等，具体情况如下：

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	62,371.31	53,433.39	47,537.58

综上，报告期内，发行人大额分红情况未影响发行人的相关资本支出。

7、发行人本次募集资金的金额、自身资金使用规划

本次向特定对象发行 A 股股票募集资金总额不超过人民币 77,690.00 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	项目总投资	拟投入募集资金	其中：自筹资金
----	------	-------	---------	---------

				投资金额
1	马来西亚智造基地扩建项目	37,763.30	34,468.72	3,294.58
2	墨西哥智造基地建设项目	24,462.99	23,750.48	712.51
3	健康环境产品扩产项目	12,445.44	12,091.51	353.93
4	研发中心升级项目	15,305.28	7,379.29	7,925.99
合计		89,977.01	77,690.00	12,287.01

发行人拟将使用募集资金及自筹资金投入马来西亚智造基地扩建项目、墨西哥智造基地建设项目、健康环境产品扩产项目及研发中心升级项目，上述项目自筹资金投资金额合计为 12,287.01 万元，计划建设周期为三年，假设资金在建设期内平均投入，则每年的投资金额为 4,095.67 万元。2023-2025 年度，发行人归属于上市公司股东的净利润分别为 45,051.08 万元、25,152.46 万元及 57,706.55 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 68,941.89 万元、43,128.68 万元及 49,363.48 万元，经营活动产生的现金流量净额与归属于上市公司股东的净利润的比例分别为 153.03%、171.47%及 85.54%。发行人具有良好的盈利能力，经营活动现金流量充沛，预计未来每年产生的经营活动现金流量净额能够覆盖该项目的预计年均投资金额。

综上，发行人报告期内大额分红情况符合公司章程的规定，与发行人的盈利水平、现金流状况及未来资本支出需求相匹配。发行人具备相应的分红能力，现金分红行为未影响正常项目的建设以及经营活动的开展，与发行人业务发展需要相匹配。报告期内，发行人大额分红情况符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的相关规定。

四、实际控制人质押情况

（一）控股股东、实际控制人所持股份被质押情况

截至报告期末，发行人控股股东万利达工业、实际控制人吴凯庭先生及其一致行动人所持股份质押情况如下：

单位：万股

股东名称	持股数量	质押股份数量	占其所持股份比例	占发行人总股本比例
万利达工业	38,843.90	22,128.89	56.97%	28.46%
赢得未来投资	2,080.99	-	-	-

吴凯庭	378.52	-	-	-
王琳艳	980.00	-	-	-
吴雪平	300.00	-	-	-
吴雪芬	300.00	-	-	-
合计	42,883.41	22,128.89	51.60%	28.46%

截至报告期末，万利达工业股份质押数量为 **22,128.89** 万股，占其所持股份比例为 **56.97%**，占发行人总股本比例为 **28.46%**，质押融资金额合计 **16.98** 亿元，股份质押资金主要用于置换融资、偿还借款及补充质押等，不存在用于满足上市公司生产经营等相关需求，不存在非经营性资金占用、违规担保等侵害发行人利益的情形，万利达工业还款资金主要来源于自有及自筹资金等，相关质押事项对发行人的生产经营及公司治理等不会产生重大不利影响。

截至本回复出具日，上述股票质押情形均处于正常履行状态，未发生股票质押协议约定的质权实现（如对目标股权行使质权）等情形。

（二）发行人控股股东、实际控制人的财务状况和清偿能力相对较强，相关质押情形不存在较大平仓风险

1、万利达工业净资产水平相对较高，其持有发行人较高的无权利限制股份市值构成了有效的安全垫

截至报告期末，万利达工业的净资产为 **13.22 亿元**，净资产水平相对较高，其最近**两年**母公司口径财务报表的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年度/末	2024 年度/末
总资产	365,813.09	360,473.60
净资产	132,243.65	133,893.76
营业收入	5,494.87	6,885.49
净利润	4,949.89	4,481.17

注：2024 年度财务数据已经深圳万商会计师事务所审计，2025 年度财务数据未经审计。

截至报告期末，万利达工业仍持有发行人 **16,715.01** 万股无权利限制股票，按截至 **2026 年 3 月 31 日** 收盘价 **18.98** 元/股计算，上述无权利限制的股份市值为 **31.73** 亿元，较高的无权利限制股份市值构成了有效的安全垫。

2、万利达工业不存在较大的偿债风险或其他风险

近年来，万利达工业长短期借款、资产负债率、流动比率、速动比率情况如下表：

单位：万元、倍

财务指标	2025 年末	2024 年末	2023 年末
长短期借款	220,915.00	214,480.00	225,310.00
资产负债率	63.85%	62.86%	64.81%
流动比率	0.81	0.92	0.91
速动比率	0.81	0.92	0.91

注 1：上述财务指标的计算方法如下：

长短期借款=长期借款+短期借款；

流动比率=流动资产/流动负债；

速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；

资产负债率（%）=（负债总额/资产总额）×100%。

注 2：以上系万利达工业母公司口径财务指标，其中 2023 年末、2024 年末均经深圳万商会计师事务所审计，2025 年末财务数据未经审计。

综上，万利达工业的资产负债结构合理，不存在较大的偿债风险或其他风险。

3、实际控制人吴凯庭持有的上市公司股权市值较高，财务状况和清偿能力均相对较强

截至 2026 年 3 月 31 日，发行人实际控制人吴凯庭持有的上市公司股权情况如下：

单位：亿元

序号	公司简称	股票代码	市值	持股比例	吴凯庭持股市值	备注
1	盈趣科技	002925.SZ	146.46	3.19%	4.67	实际控制人
2	键凯科技	688356.SH	56.05	10.99%	6.16	第二大股东
3	摩尔线程	688795.SH	2,622.15	0.12%	3.04	-
合计			-	-	13.87	-

注 1：不包括吴凯庭通过万利达工业持有盈趣科技的股份，仅统计吴凯庭直接持有及通过赢得未来间接持有盈趣科技股份的情况；

注 2：吴凯庭间接持股摩尔线程的路径如下：吴凯庭——上海庚臣创业投资合伙企业（有限合伙）（14.87%）——盛芯启程私募投资基金（上海）合伙企业（有限合伙）（18.72%）——摩尔线程（4.17%）。

截至 2026 年 3 月 31 日，发行人实际控制人吴凯庭持有的上市公司股权市值合计 13.87 亿元，且二级市场流动性较强，吴凯庭财务状况和清偿能力均相对较强。

（三）控股股东、实际控制人维持控制权稳定性的相关措施

1、设置平仓线及预警线，密切关注发行人股价动态，通过万利达工业拥有的其他资产进行增信以避免违约处置风险，保障发行人控制权的稳定性

发行人证券部密切关注发行人股价动态，与万利达工业、质权人等保持密切沟通，提前进行风险预警。

此外，股票价格涨跌受多种因素影响，若质押股票出现平仓风险，万利达工业可通过追加保证金、追加质权人认可的质押物、及时偿还借款本息等多种方式避免违约处置风险，以保障发行人控制权的稳定性。

2、控股股东、实际控制人出具承诺

为降低被质押股份平仓风险，进一步提高发行人控制权的稳定性，发行人控股股东、实际控制人已出具《承诺函》，具体内容如下：

“本公司/本人保证不会因逾期偿还或其他违约情形、风险事件导致本公司质押的盈趣科技股票被质权人行使质押权，从而避免盈趣科技的控股股东/实际控制人发生变更；如因股票质押融资风险事件导致本公司作为盈趣科技控股股东/本人作为盈趣科技实际控制人的地位受到影响，则本公司/本人将积极与资金融出方协商，采取多种措施（包括但不限于提前回购、追加保证金或补充担保物等措施）以防止所持有的盈趣科技股票被处置，维护本公司控股股东/本人实际控制人地位的稳定性。”

综上，上述措施能够切实有效地控制、降低发行人控股股东股票质押的平仓风险，有利于维持发行人控制权的稳定，具备有效性。

五、本次募集资金必要性及金额的合理性分析

发行人自有资金不足以满足本次募投项目建设需求，本次融资具有必要性，本次募集资金规模合理，不存在过度融资的情形，详细分析如下：

（一）可自由支配资金

报告期末，发行人货币资金余额为 89,589.09 万元，主要由银行存款及其他货币资金等构成；其他货币资金中保证金等受限资金为 2,546.42 万元。报告期末，发行人交易性金融资产为 20,685.40 万元。据此计算发行人截至报告期末的可实际支配资金为 107,728.06 万元。

（二）发行人负债情况

1、发行人资产负债结构

截至报告期末，发行人资产负债率为 38.17%，处于同行业可比公司资产负债率的合理区间内。与同行业均值相比，发行人资产负债率相对较低，主要系发行人长期以来实施稳健的融资政策，基于自身实际情况及融资成本考量，主要依靠自身积累满足生产经营投入需求，保持较为安全的财务结构并严格控制负债规模，资产负债结构较为稳健。

2、银行授信情况

募投项目的资金需求为长期需求，发行人的银行授信额度主要为流动资金贷款等短期经营性贷款，且该类短期贷款均需按期还本付息。同时，发行人使用银行授信额度进行贷款通常需要经过银行审批，审批时间及贷款额度存在不确定性，未来的授信额度情况亦存在一定不确定性，所以发行人实际取得的贷款金额可能小于尚未使用的流动资金贷款额度。

3、发行人有息负债情况

截至报告期末，发行人有息负债总额为 150,217.59 万元，其中，需在 2026 年度偿还的短期借款及一年内到期的非流动负债合计 44,501.38 万元，需在 2027 年及以后年度偿还的长期借款为 85,948.50 万元。

从银行借款本息偿还角度看，发行人 2026 年度至 2028 年度需偿还的银行借款本金合计 110,473.89 万元，总体金额相对较高。

（三）未来资金流入

发行人依据 2023-2025 年度主要财务数据预测未来三年的资金流入金额。

发行人 2023-2025 年度营业总收入的均值、每年度经营活动产生的现金流量净额/每年度营业总收入比例的均值分别为 385,451.90 万元、13.96%。

假设发行人未来三年营业总收入的均值、当年度经营活动产生的现金流量净额/当年度营业总收入比例的均值数据指标与 2023-2025 年度相关财务指标均值保持一致，则发行人未来三年的资金流入预计为 161,434.53 万元，具体预测情况如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
营业总收入的均值	a	385,451.90
经营活动产生的现金流量净额/营业总收入的均值	b	13.96%
未来三年资金流入	c=a*b*3	161,434.53

（四）未来资金流出安排

根据发行人目前整体生产经营计划及财务情况，发行人未来三年主要资金流出安排如下：

1、未来三年现金分红

根据《公司法》《公司章程》《未来三年（2025-2027 年度）股东分红回报规划》等文件，发行人本次向特定对象发行股票后，将严格执行落实现金分红的相关制度和股东分红回报规划，保障投资者的利益。

假设未来三年发行人归属于母公司所有者的净利润规模与 2023-2025 年度均值 42,636.70 万元持平，并假设发行人未来三年每年度现金分红（含股份回购）占未来三年年均归属于母公司所有者的净利润的比例与 2023-2025 年度现金分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润比例的算数平均值（106.83%）保持一致。

基于此，假设发行人未来三年现金分红 136,651.25 万元。

2、最低现金保有量

最低现金保有量是指发行人为维持自身持续稳定经营必须留存的最低可自由支配货币资金，主要用于应对客户回款延迟、现金流阶段性波动等流动性压力，足额覆盖各类刚性付现支出，具体包括：按期支付供应商采购货款、结清在建工程进度款项、购置生产经营所需机器设备等资本性投入，足额发放员工工资薪酬、社保及福利费，按期缴纳增值税、企业所得税等各项税费，按期偿还银行贷款本金、利息及各类有息负债，支付房屋租金、水电能耗、物流运输、设备维保、物业运维、市场推广、差旅办公等日常运营费用，同时覆盖履约保证金等合同履行类款项及其他经营性应付支出，并预留资金应对突发性、临时性支出，以此确保资金链平稳，保障公司生产经营有序运转、各项刚性支出按期履约。经测算，发行人维持日常营运所需要的最低现金保有量为 109,613.15 万元，测算过程如下：

(1) 付现成本费用

发行人以 2023-2025 年度财务数据均值测算发行人全年付现成本费用为 329,991.00 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	计算结果
营业成本	a	273,601.63
销售费用	b	9,834.22
管理费用	c	22,598.79
研发费用	d	36,367.44
财务费用	e	-805.67
税金及附加	f	2,845.55
所得税费用	g	5,713.12
非付现成本	h	20,164.07
年付现成本费用总额	$i=a+b+c+d+e+f+g-h$	329,991.00

注：非付现成本=固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产摊销+长期待摊费用摊销

(2) 最低现金保有量

按照上市公司常用的“公式法”进行测算，最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数。发行人在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 109,613.15 万元，具体测算过程如下：

财务指标	计算公式	计算结果
年付现成本费用总额（万元）	a	329,991.00
货币资金周转次数（次）	b=365/c	3.01
现金周转期（天）	c=d+e-f	121.24
存货周转期（天）	d	109.27
应收款项周转期（天）	e	129.17
应付款项周转期（天）	f	117.20
最低货币资金保有量（万元）	g=a/b	109,613.15

注 1：存货周转期=365*平均存货账面价值/营业成本；

注 2：应收款项周转期=365*平均应收款项账面价值/营业收入，其中，平均应收款项账面价值=平均应收账款账面价值+平均合同资产账面价值+平均应收票据账面价值+平均应收款项融资账面价值+平均预付款项账面价值；

注 3：应付款项周转期=365*平均应付款项账面价值/营业成本，其中，平均应付款项账面价值=平均应付账款账面价值+平均应付票据账面价值+平均合同负债账面价值；

注 4：存货周转期、应付账款周转期取 2023 年度-2025 年度相应指标平均数；

注 5：上述测算仅为理论测算金额，非实际开展业务的最低现金保有需求。

综上，发行人截至报告期末的可实际支配资金为 107,728.06 万元，在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 109,613.15 万元，可实际支配资金已略低于最低现金保有量。

3、未来期间偿还有息债务

为保障财务稳健性，降低流动性风险，提升行业风险应对能力，发行人需要为未来三年拟归还的银行借款预留部分现金，合计 110,473.89 万元，均为银行借款本金。

4、未来大额资金支出计划

根据发行人现阶段经营规划，预计发行人拟在未来三年进行的大额资金支出合计 113,596.13 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	支出项目	预计支出金额	资金来源	审议情况
1	本次募投项目	89,977.01	本次募集资金及自有资金	第五届董事会第十九次会议及 2025 年第三次临时股东会审议
2	盈趣海沧工业园项目二期工程	11,680.35	自有资金、金融机构贷款	总裁决定书
3	匈牙利盈趣厂房建造项目三期工程	2,368.63	自有资金	总裁决定书
4	墨西哥智造基地	7,722.58	自有资金	第五届董事会第三次会议决议
5	马来西亚智能制造产业园二期装修工程	1,847.55	自有资金	总裁决定书
合计		113,596.13	-	-

5、未来资金缺口

(1) 假设不考虑未来三年现金分红及股份回购

单位：万元

类别	项目	计算公式	计算结果
可自由支配资金	可实际支配资金	a	107,728.06
未来资金流入	未来三年预计自身经营利润积累	b	161,434.53
总体资金供给合计		c=a+b	269,162.59
未来资金流出安排	未来三年现金分红	d	-
	最低资金保有量	e	109,613.15
	未来期间偿还有息债务本金	f	110,473.89
	未来大额资金支出计划	g	113,596.13
总体资金需求合计		h=d+e+f+g	333,683.17
资金缺口		i=h-c	64,520.58

注：上表中未来资金流入、未来资金流出安排仅做测算使用，不代表发行人对未来年度经营情况及财务状况的判断，不构成盈利预测，亦不代表发行人对未来年度利润分配政策的承诺或调整，下同。

若未来三年不考虑现金分红及股份回购，结合现有货币资金、未来资金流入及流出、各项资本性支出等测算的发行人未来三年资金缺口为 64,520.58 万元。

(2) 假设考虑未来三年现金分红及股份回购

单位：万元

类别	项目	计算公式	计算结果
可自由支配资金	可实际支配资金	a	107,728.06
未来资金流入	未来三年预计自身经营利润积累	b	161,434.53
总体资金供给合计		c=a+b	269,162.59
未来资金流出安排	未来三年现金分红	d	136,651.25
	最低资金保有量	e	109,613.15
	未来期间偿还有息债务本金	f	110,473.89
	未来大额资金支出计划	g	113,596.13
总体资金需求合计		h=d+e+f+g	470,334.42
资金缺口		i=h-c	201,171.83

综上，结合现有货币资金、银行授信、未来资金流入及流出、各项资本性支出等测算的发行人未来三年资金缺口为 201,171.83 万元，大于发行人本次发行不超过 77,690.00 万元（含本数）的募集资金规模。

(3) 资金缺口完全覆盖募投资金规模情形下的现金分红测算

如前所述，假设发行人未来三年不考虑现金分红及股份回购，则未来三年资金缺口为 64,520.58 万元，与本次募集资金规模 77,690.00 万元的差额为 13,169.42 万元。据此折算，当未来三年年均现金分红达到 4,389.81 万元，资金缺口可完全覆盖本次募投资金规模。

考虑到发行人历史分红水平、持续经营业绩、稳定的股东回报政策及《公司章程》关于利润分配的相关规定，公司未来三年仍将保持合理、稳定的现金分红水平，预计资金缺口将进一步扩大。

(五) 发行人在资产负债率低于同行业平均水平且持有一定规模货币资金及交易性金融资产的背景下，实施本次募集资金的合理性分析

如前文所述，发行人报告期末资产负债率略低于同行业平均水平，主要系发行人长期以来实施稳健的融资政策，基于自身实际情况及融资成本考量，主要依

靠自身积累满足生产经营投入需求，保持较为安全的财务结构并严格控制负债规模，资产负债结构较为稳健。

截至报告期末，发行人账面货币资金 89,589.09 万元、交易性金融资产 20,683.40 万元，在扣除关税免税保证金、电费保证金等受限资金后，公司实际可自由支配资金为 107,728.06 万元，已略低于公司维持日常生产经营周转所需的最低现金保有量 109,613.15 万元，可自由支配资金在保障公司日常生产经营所需后，不足以用于长期资本性投入；同时，公司有息负债规模为 150,217.59 万元，未来三年需偿还银行借款本金合计 110,473.89 万元，偿债资金需求刚性且金额较大，需预留足额资金保障财务安全与流动性稳定；此外，公司未来三年还需推进本次募投项目、盈趣海沧工业园项目二期工程、匈牙利盈趣厂房建设项目三期工程、墨西哥智造基地、马来西亚智能制造产业园二期装修工程等多项资本支出，合计资金需求为 113,596.13 万元，经测算，即使不考虑现金分红，未来三年资金缺口仍达到 64,520.58 万元。结合发行人历史分红水平、持续经营业绩、稳定的股东回报政策及《公司章程》关于利润分配的相关规定，公司未来三年仍将保持合理、稳定的现金分红水平，预计资金缺口将进一步扩大。公司银行授信以短期流动资金贷款为主，期限结构、审批流程与额度均存在不确定性，难以匹配长期项目的资金使用需求。

综上，在账面资金与资产负债率整体稳健的前提下，本次募集资金仍具备合理性与必要性。本次采取向特定对象发行股票募集资金专项用于主业扩产等项目建设为上市公司常用方式，有利于发行人保持资产负债结构水平稳健，并有利于保持资产负债结构水平稳健；发行人自有资金不能满足本次募投项目建设需求，发行人本次融资具有必要性，本次募集资金金额合理，不存在过度融资的情形。

六、会计师核查情况

（一）核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人审计报告及最近一期财务报表，核查发行人货币资金及其受限情况、负债结构及其付息债务等情况；

(2) 查阅发行人报告期各期现金分红公告文件、分红明细、决策程序等，并与发行人公司章程的规定进行比对，与发行人的盈利水平、现金流状况及未来资本支出需求等进行匹配分析，核查发行人大额分红情况是否符合《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关监管规定；

(3) 取得万利达工业股份质押明细、质押合同、质押公告、解押文件及控股股东、实际控制人出具的相关承诺等资料，核查其股份质押资金用途、还款资金来源、是否发生质权实现等情形，以及相关质押事项是否对发行人的生产经营及公司治理等产生重大不利影响；同时，通过查阅万利达工业审计报告及最近一期财务报表、公开渠道查询实际控制人持有上市公司股份情况等，核查控股股东、实际控制人的财务状况和清偿能力；

(4) 查阅发行人征信报告，分析发行人可自由支配资金余额、未来资金安排规划等情况，分析未来资金缺口及本次融资的必要性和融资规模的合理性。

(二) 核查意见


经核查，我们认为：

结合现有货币资金及受限情况、负债情况、银行授信、报告期内分红情况、实际控制人质押情况、未来资金流入及流出、各项资本性支出等测算的发行人资金缺口大于本次募集资金规模，发行人本次融资具有必要性，本次募集资金金额合理，不存在过度融资的情形。

(此页无正文，为厦门盈趣科技股份有限公司容诚专字[2026]361Z0449号《关于厦门盈趣科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》报告之签字盖章页。)



中国注册会计师: 林宏华 
林宏华

中国注册会计师: 李雅莉 
李雅莉

中国·北京

中国注册会计师: 鹿文津 
鹿文津

2026年4月26日



营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。



名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙(有限责任公司)

执行事务合伙人 刘维、肖厚发

出资额 8730.5 万元

成立日期 2013 年 12 月 10 日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26

经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（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）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

登记机关



2026 年 04 月 13 日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所 执业证书

名称：容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
 首席合伙人：刘维
 主任会计师：
 经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26

组织形式：特殊普通合伙
 执业证书编号：11010032
 批准执业文号：京财会许可[2013]0067号
 批准执业日期：2013年10月25日



证书序号：0022698

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：北京市财政局

中华人民共和国财政部制



姓名 Full name: 林安华
 性别 Sex: 男
 出生日期 Date of birth: 1972-05-05
 工作单位 Working unit: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙) 厦门分所
 身份证号 Identity card No.: 35020410231115212



证书编号: 350200010134
 No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: 福建省注册会计师协会
 发证日期: 1998 年 01 月 14 日
 Date of Issuance



本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

2019 年 3 月 15 日
 年 月 日

5



姓名: 林安华
 注册编号: 350200010134

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

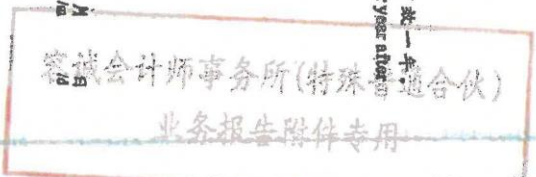


月 日
 /m /d

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

12



年 月 日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
 Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2019 年 11 月 8 日
 年 月 日

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2019 年 11 月 8 日
 年 月 日

事务所
 CPA

事务所
 CPA

13

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



证书编号: 110101589078
No. of Certificate
批准注册协会: 福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2014 年 04 月 10 日
Date of Issuance



姓名: 蔡晓霞
Full name
性别: 女
Sex
出生日期: 1982-10-01
Date of birth
工作单位: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙) 厦门分所
Working unit
身份证号码: 351101020362090
Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
容诚会计师事务所
2019 年 12 月 31 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
容诚厦门分所
2019 年 12 月 31 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
容诚会计师事务所
2019 年 12 月 31 日

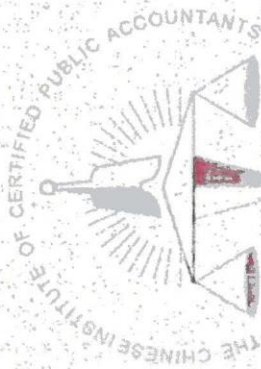
同意调入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
容诚会计师事务所
2019 年 12 月 31 日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

业务报告附件

2024



中国注册会计师协会

姓名 唐文津

Full name 姓 男

Sex 出生日期 1993-12-17

Date of birth 工作单位 容诚会计师事务所(普通合伙)厦门分所

Working unit 身份证号码 130106199312170000

Identity card No. 特别普



容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110100320811
No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2021 年 11 月 12 日
Date of Issuance /y /m /d



月 日