

# 关于远大健康科技（天津）股份有限公司股票 公开转让并挂牌的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 11 月 12 日下发的《关于远大健康科技（天津）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，光大证券股份有限公司（以下简称“光大证券”或“主办券商”）作为远大健康科技（天津）股份有限公司（以下简称“远大健科”“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

2、本回复报告中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体	问询函所列问题
宋体、Times New Roman	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	对公开转让说明书等申请文件的修改、补充

3、本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能略有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

## 目录

目录.....	2
1.关于历史沿革。.....	3
2.关于子公司。.....	30
3.关于销售收入和主要客户。.....	52
4.关于成本与存货。.....	137
5.关于期间费用。.....	162
6.其他事项。.....	187
(1) 关于公司治理。.....	187
(2) 关于股权激励。.....	195
(3) 关于劳务外包、劳务派遣。.....	204
(4) 关于应收账款。.....	210
(5) 关于固定资产。.....	220
(6) 关于主要供应商。.....	229
(7) 关于财务规范性。.....	236
(8) 关于其他关注事项。.....	244
除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。.....	282
为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。.....	286

## 1.关于历史沿革。

根据申报文件：（1）2022年2月12日，公司实际控制人之一卢颖女士因病去世，公司实际控制人为由魏恩雨、卢颖变更为魏恩雨一人；（2）魏明哲、魏明轩继承的股权和财产份额登记在魏恩雨名下，由魏恩雨代持并行使相关权利；2024年9月27日，魏恩雨分别与魏明哲、魏明轩签署代持解除协议，代持关系解除。其中，魏明轩未达到完全民事行为能力人的法定年龄，继续由其法定监护人魏恩雨代为行使相关权利；（3）魏立佳、卢军为魏恩雨亲属，担任公司董事及高级管理人员，并持有公司5%以上股权；（4）公司持股平台远瞩合伙存在合伙人以借款出资以及曾存在股权代持的情形；（5）2023年2月22日，岳树芬、魏宗群分别将其持有的15.00万元股权以股权转让的方式赠予给魏立佳，魏恩雨将其持有的353.80万元股权以股权转让的方式赠予给魏立佳。2024年9月27日，卢开国、黄素芝分别将其持有的3.00%股权以股权转让的方式赠予卢军；（6）2020年12月25日，远大有限吸收合并魏恩雨、卢颖控制的恒丰泽、金宇塑料以取得相关土地，恒丰泽、金宇塑料均已注销。

请公司：（1）结合卢颖、魏恩雨报告期内持股及任职变动情况，魏恩雨历史任职在公司决策、日常经营管理中发挥的作用情况，魏恩雨相关亲属在公司持股及任职情况，说明魏恩雨是否能实际控制公司，公司实际控制人认定是否准确，报告期内实际控制人变动是否对公司的经营管理、组织机构运作以及决策、业务开展及客户资源等产生重大不利影响；（2）结合遗产分割及继承的相关约定情况，说明遗产分割及继承是否清晰、是否存在纠纷或者潜在纠纷；（3）说明魏立佳、卢军和公司实际控制人是否存在一致行动关系，结合两人的持股情况、董事会和股东大会的出席及审议情况、在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，说明未将魏立佳、卢军认定为共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形；（4）魏恩雨与魏明哲、魏明轩之间的代持关系是否在申报前解除还原，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷；（5）公司持股平台远瞩合伙的代持关系是否在申报前解除还原，远瞩合伙平台合伙人相关借款的真实性、是否存在还款计划或承诺，是否存在委托持股或其他利益安排；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董

事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷；

(6) 公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；(7) 公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形；(8) 岳树芬、魏宗群、魏恩雨将股权无偿赠予魏立佳，卢开国、黄素芝将股权无偿赠予卢军的背景、原因、合理性，出让方与受让方的关系，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形；(9) 相关吸收合并的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序；恒丰泽、金宇塑料注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

请主办券商、律师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；(3) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；(4) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

**【回复】**

一、结合卢颖、魏恩雨报告期内持股及任职变动情况，魏恩雨历史任职在公司决策、日常经营管理中发挥的作用情况，魏恩雨相关亲属在公司持股及任职情况，说明魏恩雨是否能实际控制公司，公司实际控制人认定是否准确，报告期内实际控制人变动是否对公司的经营管理、组织机构运作以及决策、业务开展及客户资源等产生重大不利影响

(一) 结合卢颖、魏恩雨报告期内持股及任职变动情况，魏恩雨历史任职在公司决策、日常经营管理中发挥的作用情况，魏恩雨相关亲属在公司持股及任职情况，说明魏恩雨是否能实际控制公司，公司实际控制人认定是否准确

1、卢颖、魏恩雨在报告期内持股及任职变动情况

(1) 关于卢颖、魏恩雨在报告期内持股变动情况

2022年1月1日至2022年2月12日卢颖女士去世前，卢颖持有公司1,084.50万元股权，占公司注册资本的42.36%，并担任公司经理职务；魏恩雨持有公司1,195.50万元，占公司注册资本的46.7%，并担任公司执行董事及法定代表人。2022年2月12日，卢颖去世，2022年10月25日，卢颖丈夫魏恩雨与卢颖父亲卢开国、卢颖母亲黄素芝、卢颖长子魏明哲及次子魏明轩签署《遗产（股权及合伙份额）分割协议》，约定魏恩雨与卢开国、黄素芝、魏明哲、魏明轩作为卢颖第一顺位继承人，分别就卢颖享有的夫妻共同财产中的个人部分遗产进行平等继承分割，且魏明哲、魏明轩应继承的公司股权及远瞩合伙财产份额暂登记在魏恩雨名下，由魏恩雨代持并行使相关权利，待魏明哲、魏明轩年满25周岁后解除代持并登记至魏明哲、魏明轩名下，由其自行管理、处分。上述继承完成后，卢颖不再持有公司股权，魏恩雨仍实际持有公司53.44%股权，并代魏明哲、魏明轩分别持有公司8.91%股权。

(2) 关于卢颖、魏恩雨在报告期内任职变动情况

2022年2月12日卢颖女士去世前，卢颖女士担任公司经理职务。2022年1月1日至2023年11月，魏恩雨担任公司执行董事及法定代表人；2023年11月，公司整体变更为远大健科，魏恩雨担任公司董事长、总经理及法定代表人。

2、魏恩雨历史任职在公司决策、日常经营管理中发挥的作用情况

卢颖女士去世前，魏恩雨、卢颖两人合计持有公司股权占公司注册资本的

89.06%，能够对公司股东会的决议事项施加重大影响。

在公司经营决策、日常经营管理层面，报告期期初，魏恩雨担任公司执行董事及法定代表人。卢颖女士去世前，公司重大经营决策事项均由魏恩雨、卢颖夫妻内部进行讨论和协商后形成最终决定，魏恩雨能够对公司的经营决策发挥重要作用。

卢颖女士去世后，魏恩雨仍实际持有公司 53.44% 股权，能够对公司股东会的决议事项施加重大影响。截至本回复出具之日，魏恩雨直接持有公司 38.06% 的股份，作为监护人代其次子魏明轩行使公司 8.91% 的股份表决权，通过远瞩合伙、远恒合伙间接控制公司 11.33% 的股份，合计控制公司 58.29% 的股份，能够对公司股东大会的决议事项施加重大影响。

在公司经营决策、日常经营管理层面，卢颖女士去世后，魏恩雨仍担任公司执行董事或董事长职务，且公司已经建立了完善的内部管理与规范运作的规章制度，股东大会、董事会和监事会规范运作，公司治理架构良好，魏恩雨能够通过董事会对公司的经营决策发挥重要作用。

### 3、魏恩雨相关亲属在公司持股及任职情况

魏恩雨弟弟魏立佳为公司董事、副总经理，持有远大健科 764.6015 万股股份，持股比例为 14.99%。魏恩雨长子魏明哲持有远大健科 454.2187 万股股份，持股比例为 8.91%，未在公司担任任何职务。魏恩雨次子魏明轩持有远大健科 454.2187 万股股份，持股比例为 8.91%，未在公司担任任何职务。魏恩雨已故配偶卢颖的哥哥卢军为公司董事，持有远大健科 306 万股股份，持股比例为 6.00%。魏恩雨已故配偶卢颖的父亲卢开国持有远大健科 301.2187 万股股份，持股比例为 5.91%，未在公司担任任何职务。魏恩雨已故配偶卢颖的母亲黄素芝持有远大健科 301.2187 万股股份，持股比例为 5.91%，未在公司担任任何职务。

综上，截至本回复出具之日，魏恩雨控制公司 58.29% 的股份，能够对公司股东大会的决议事项施加重大影响，且魏恩雨报告期内历任公司执行董事、董事长兼总经理职务，能够对公司的经营决策发挥重要作用，因此，魏恩雨可以控制公司，为公司的实际控制人，公司实际控制人认定准确。

## （二）报告期内实际控制人变动是否对公司的经营管理、组织机构运作以及决策、业务开展及客户资源等产生重大不利影响

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》规定，实际控制人为单名自然人或者有亲属关系的多名自然人，实际控制人去世导致股权变动，股份受让人为继承人的，通常不视为公司控制权发生变更。报告期内，公司原实际控制人之一卢颖去世导致股权变动，且股份受让人为继承人，公司符合上述情形，魏恩雨仍为公司的实际控制人。

公司经营管理、组织机构运作以及决策方面，报告期内魏恩雨历任公司执行董事、董事长兼总经理职务，能够对公司经营决策发挥重要作用，公司已经建立了完善的内部管理与规范运作的规章制度，股东大会、董事会和监事会规范运作，公司治理架构良好。

业务开展方面，报告期内公司业绩持续上升。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-4 月，公司营业收入分别为 68,634.23 万元、90,323.30 万元、31,704.02 万元，净利润分别为 4,311.65 万元、10,191.50 万元、3,468.07 万元，公司业绩呈快速增长态势。

客户资源方面，公司以境外线上销售为主，客户群体主要系 C 端客户，不依赖于实际控制人的个人资源。

综上，上述实际控制人变动对公司的经营管理、组织机构运作以及决策、业务开展及客户资源等不会产生重大不利影响。

## 二、结合遗产分割及继承的相关约定情况，说明遗产分割及继承是否清晰、是否存在纠纷或者潜在纠纷

2022 年 10 月 25 日，卢颖丈夫魏恩雨与卢颖父亲卢开国、卢颖母亲黄素芝、卢颖长子魏明哲及次子魏明轩签署《遗产（股权及合伙份额）分割协议》，协议中关于公司股权及远瞩合伙合伙份额分割及继承的主要约定如下：

### “1. 卢颖遗产中股权及合伙份额情况

各方确认，卢颖遗产中涉及股权及合伙份额遗产如下：

#### 1.1. 远大健康科技（天津）有限公司（以下简称“远大健科”）44.53125%

股权（以下简称“标的股权”）；

1.2. 天津市远瞩管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“远瞩合伙”）  
3.03255%财产份额（简称“标的财产份额”）；

## 2. 股权及合伙份额遗产分割方案

2.1. 就本协议第 1.1 款载明的标的股权，各方平等继承，即魏恩雨继承远大健科 8.90625%的股权，卢开国继承远大健科 8.90625%的股权，黄素芝继承远大健科 8.90625%的股权，魏明哲继承远大健科 8.90625%的股权，魏明轩继承远大健科 8.90625%的股权。

各方同意，魏明哲和魏明轩应继承的远大健科 17.8125%的股权暂登记在魏恩雨名下，由魏恩雨代持并行使相关权利，待魏明哲（魏明轩）年满 25 周岁后解除代持登记至魏明哲（魏明轩）名下，由魏明哲（魏明轩）自行管理、处分。

2.2. 就本协议第 1.2 款载明的标的财产份额，各方平等继承，即魏恩雨继承远瞩合伙 0.60651%的财产份额，卢开国继承远瞩合伙 0.60651%的财产份额，黄素芝继承远瞩合伙 0.60651%的财产份额，魏明哲继承远瞩合伙 0.60651%的财产份额，魏明轩继承远瞩合伙 0.60651%的财产份额。

各方同意，魏明哲和魏明轩继承的远瞩合伙合计 1.21302%的财产份额暂登记在魏恩雨名下，由魏恩雨代持，待魏明哲（魏明轩）年满 25 周岁后解除代持登记至魏明哲（魏明轩）名下，由魏明哲（魏明轩）自行管理、处分。”

2022 年 10 月 25 日，天津市静海公证处出具了（2022）津静海证字第 939 号《公证书》，“兹证明被继承人卢颖名下在公司的股权认缴出资额人民币 1084.5 万元，魏恩雨在公司的股权认缴出资额人民币 1195.5 万元，属于卢颖与魏恩雨的夫妻共同财产，其中的一半为卢颖的遗产，由继承申请人魏恩雨、魏明哲（法定代理人魏恩雨）、魏明轩（法定代理人魏恩雨）、卢开国、黄素芝共同继承。”

综上，根据上述《遗产（股权及合伙份额）分割协议》以及天津市静海公证处出具的（2022）津静海证字第 939 号《公证书》，并经访谈遗产继承相关方，公司股权及远瞩合伙合伙份额遗产分割及继承清晰，不存在纠纷或者潜在纠纷。

三、说明魏立佳、卢军和公司实际控制人是否存在一致行动关系，结合两人的持股情况、董事会和股东大会的出席及审议情况、在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，说明未将魏立佳、卢军认定为共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形

(一) 说明魏立佳、卢军和公司实际控制人是否存在一致行动关系

魏立佳系公司实际控制人魏恩雨弟弟，参考《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定“在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：……（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份……”，魏立佳与魏恩雨存在法定一致行动关系。

魏立佳与魏恩雨已签署《一致行动协议》。根据协议约定，魏恩雨和魏立佳需就相关内容进行协商并就表决事项达成一致意见、采取一致行动，如经协商未能达成一致意见的，魏立佳意见应以魏恩雨意见为准，即以魏恩雨的意见作为一致行动的意见；一致行动到期日为公司申请股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统挂牌之日起 36 个月；相关争议应协商解决，协商不成的，则该争议应提交至天津仲裁委员会，以仲裁方式解决争议。

因此，魏立佳系公司实际控制人魏恩雨的一致行动人。

卢军系公司实际控制人魏恩雨已故妻子卢颖哥哥，双方未签署一致行动协议，由于卢颖已故，卢军不适用于上述《上市公司收购管理办法》第八十三条中关于一致行动人的规定。经与卢军访谈确认，卢军本人独立判断、自主行使持有的公司股份对应表决权及相关股东权利，与魏恩雨不存在一致行动安排或委托表决等情形。因此，卢军与公司实际控制人不存在一致行动关系。

(二) 结合两人的持股情况、董事会和股东大会的出席及审议情况、在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用, 说明未将魏立佳、卢军认定为共同实际控制人的原因及依据, 是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形

1、魏立佳及卢军持股情况、董事会和股东大会的出席及审议情况、在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用

截至本回复出具之日, 魏立佳持有公司 764.6015 万股股份, 占公司注册资本的 14.99%, 卢军持有公司 306 万股股份, 占公司注册资本的 6%。魏立佳及卢军均出席了自股份公司设立以来的历次董事会、股东大会, 相关董事会、股东大会议案均经有表决权的全体董事、股东一致同意审议通过。魏立佳担任公司董事、副总经理, 主要负责新地块建设项目和融资工作。卢军担任公司董事职务, 历任优品电商执行董事、客户服务部经理职务, 负责跨境电商平台售前、售后问题处理, 以及客服人员管理工作。

2、未将魏立佳、卢军认定为共同实际控制人的原因及依据

(1) 魏恩雨系公司第一大股东, 且能够独立有效控制公司股东大会

报告期内, 公司股东魏恩雨、魏立佳、卢军的持股及其变动情况如下:

序号	期间	控制表决权比例			变动原因
		魏恩雨	魏立佳	卢军	
1	2022年1月至 2022年10月	56.46%	-	-	/
2	2022年10月至 2023年2月	81.02%	-	-	卢颖遗产分割继承
3	2023年2月至 2024年9月	67.20%	14.99%	-	魏恩雨、魏宗群、岳树芬将其持有的公司股权转让予魏立佳
4	2024年9月至今	58.29%	14.99%	6.00%	卢开国、黄素芝将其持有的部分公司股份转让予卢军, 魏明哲、魏明轩与魏恩雨解除股权代持

根据《公司法》第二百六十五条规定,“(二) 控股股东, 是指其出资额占有限责任公司资本总额超过百分之五十或者其持有的股份占股份有限公司股本总额超过百分之五十的股东……”。

另根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第 68 条规定,

“(七)控制，是指有权决定一个公司的财务和经营政策，并能据以从该公司的经营活动中获取利益。有下列情形之一的，为拥有挂牌公司控制权（有确凿证据表明其不能主导公司相关活动的除外）：1. 为挂牌公司持股 50%以上的控股股东……”。

报告期内，魏恩雨为公司第一大股东，其控制的表决权比例高于 50%且均高于魏立佳、卢军，能够对公司股东（大）会产生重大影响，能够独立有效控制公司股东（大）会决议。

### （2）魏恩雨能够有效控制公司董事会

公司董事会成员中的 5 名非独立董事，均由魏恩雨提名并由公司股东大会审议通过。报告期内，公司实际控制人魏恩雨历任远大有限执行董事、远大健科董事长兼总经理，并始终作为公司法定代表人，全面负责公司的生产经营管理工作，能够独立对公司董事会决议以及高级管理人员选聘施加重大影响。魏立佳作为公司董事、副总经理，履行董事职责并与公司其他高管分工协作，并向公司实际控制人汇报工作，不存在与实际控制人魏恩雨共同控制的情形。卢军目前作为公司董事，履行相应董事职责，作为子公司优品电商客户服务部经理，负责跨境电商平台售前、售后问题处理等，并未参与公司经营管理工作。

### （3）魏立佳、卢军未通过公司章程、协议或其他安排形成共同控制

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确。魏立佳、卢军未通过公司章程、协议或者其他安排与魏恩雨形成共同控制，且魏立佳、卢军两人不属于实际控制人魏恩雨的直系亲属，不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-6 实际控制人 二、共同实际控制人认定”中关于实际控制人的配偶和直系亲属共同控制的情形。

综上，公司实际控制人魏恩雨可以独立控制公司，魏立佳、卢军未通过公司章程、协议或其他安排形成共同控制，未将魏立佳、卢军认定为共同实际控制人符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定。

### **（三）是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形**

魏立佳除投资远洁净水、远瞩合伙外，未投资或者经营其他企业。远瞩合伙主营业务为股权投资；远洁净水主营业务为碳棒生产，于 2022 年 1 月由远灏环保收购其经营性资产和存货，并于 2023 年 4 月注销，同业竞争情形已完成清理。报告期内，魏立佳与远洁净水和公司存在关联交易，相关事项已履行必要的决策程序，交易作价公允，不存在损害公司及股东合法权益的情形。报告期内，魏立佳不存在占用公司资金和违法违规的情形。且魏立佳作为公司实际控制人魏恩雨的一致行动人，已出具相关股份自愿限售、规范和避免同业竞争、减少和规范关联交易、解决资金占用等承诺函。

卢军除投资远瞩合伙外，未投资或经营其他企业。报告期内，卢军不存在同业竞争、资金占用、关联交易、违法违规等情形。且卢军作为公司董事已按照规定出具了相关股份减持、减少和规范关联交易、解决资金占用等承诺函。

综上，魏立佳、卢军不属于共同控制人，不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形。

### **四、魏恩雨与魏明哲、魏明轩之间的代持关系是否在申报前解除还原，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷**

2024 年 9 月 27 日，魏恩雨分别与魏明哲、魏明轩签署《股权代持解除协议》《合伙份额代持解除协议》。根据上述协议约定，魏恩雨与魏明哲、魏明轩的股份代持关系自愿解除，魏明哲、魏明轩分别直接持有远大健科 454.2187 万股股份，并由公司登记在魏明哲、魏明轩名下；魏恩雨与魏明哲、魏明轩的合伙份额代持关系自愿解除，魏明哲、魏明轩分别直接持有远瞩合伙 177,687.50 元合伙份额，并将通过工商变更登记的方式登记在魏明哲、魏明轩名下。

2024 年 9 月 27 日，远大健科就上述股权变动完成了股东名册变更登记。2024 年 10 月 21 日，远瞩合伙就上述合伙份额变动完成了工商登记。魏恩雨与魏明哲、魏明轩之间的代持关系已在申报前全部解除还原，并取得了代持人及被代持人的确认。截至本回复出具之日，公司股东持有公司股份均系真实持有，不存在争议或潜在纠纷。

五、公司持股平台远瞩合伙的代持关系是否在申报前解除还原，远瞩合伙平台合伙人相关借款的真实性、是否存在还款计划或承诺，是否存在委托持股或其他利益安排；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

(一) 公司持股平台远瞩合伙的代持关系是否在申报前解除还原

1、魏恩雨的远瞩合伙代持

魏恩雨与魏明哲、魏明轩在远瞩合伙的代持关系已在申报前全部解除还原，详见本回复之“1.关于历史沿革”之“四、魏恩雨与魏明哲、魏明轩之间的代持关系是否在申报前解除还原，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷”。

2、孙迎霄的远瞩合伙代持

合伙人	出资额 (万元)	被代持人	代持份额 (万元)	被代持人 身份	代持背景
孙迎霄	180.00	吴雪	13.89	远大健科 员工	吴雪、孙金燕为天创百纯业务员，李丹丹为天创百纯业务助理，3人不符合入伙条件，故选择孙迎霄代持
		孙金燕	50.00		
		李丹丹	70.00		

注：公司员工入伙条件为担任子公司总经理、部门负责人、部门主管或核心员工

因吴雪职务调整后获得入股资格，孙迎霄于2020年12月27日、2021年1月8日、2021年1月22日将代吴雪持有的远瞩合伙份额对价转至其银行卡，共计138,876.76元。至此，孙迎霄与吴雪在远瞩合伙的合伙份额代持解除。

2024年9月2日，孙迎霄与李丹丹签署《合伙份额转让及代持解除协议》，约定李丹丹将其实际持有的70.00万元合伙份额转让给孙迎霄，转让对价为70.00万元，李丹丹与孙迎霄的合伙份额代持解除。2024年9月2日至7日，孙迎霄向李丹丹支付对价70.00万元。至此，合伙份额已完成转让，双方代持情形解除。

2024年9月23日，魏恩雨与孙迎霄、孙金燕签署《合伙份额转让及代持解除协议》，约定孙金燕将其实际出资、委托孙迎霄持有的50.00万元合伙份额

转让给魏恩雨，转让对价为 50.00 万元，并将通过工商变更登记的方式由孙迎霄将上述代持的 50.00 万元合伙份额转让给魏恩雨，孙金燕与孙迎霄的合伙份额代持解除，孙金燕不再持有远瞩合伙的任何合伙份额。2024 年 10 月 15 日，魏恩雨向孙迎霄支付对价 50.00 万元；2024 年 10 月 16 日，孙迎霄向孙金燕支付对价 50.00 万元。2024 年 10 月 21 日，远瞩合伙就上述合伙份额变动完成了工商登记。至此，合伙份额已完成转让，双方代持情形解除。

综上，孙迎霄与吴雪、李丹丹、孙金燕的代持均已在申报前解除。截至本回复出具之日，孙迎霄持有远瞩合伙 130.00 万元的合伙份额，不存在代持情形。

### 3、孙诗伟的远瞩合伙代持

合伙人	出资额 (万元)	被代持人	代持份额 (万元)	被代持人 身份	代持背景
孙诗伟	104.00	刘洪兴	10.40	孙诗伟朋 友，非远 大员工	刘洪兴等5人非公司员 工，不符合入伙条件，选 择孙诗伟代持
		宋峦	10.40		
		胡洁	10.40		
		周首宏	10.40		
		元哲兰	10.40		

2024 年 9 月 12 日至 25 日，孙诗伟与刘洪兴、宋峦、胡洁、周首宏、元哲兰 5 人分别签署《合伙份额转让及代持解除协议》，约定上述 5 人分别将其实际持有的 10.40 万元合伙份额转让给孙诗伟，转让对价为 10.40 万元，孙诗伟与上述 5 人的合伙份额代持解除，上述 5 人不再持有远瞩合伙的任何合伙份额。2024 年 9 月 12 日，孙诗伟向上述 5 人分别支付对价 10.40 万元。至此，合伙份额已完成转让，孙诗伟与上述 5 人的代持情形解除。

综上，孙诗伟的代持均已在申报前解除。截至本回复出具之日，孙诗伟持有远瞩合伙 104.00 万元的合伙份额，不存在代持情形。

### 4、吴雪的远瞩合伙代持

合伙人	出资额 (万元)	被代持人	代持份额 (万元)	被代持人 身份	代持背景
吴雪	140.00	李丹丹	10.00	远大健科 员工	李丹丹为天创百纯业务助 理，不符合入伙条件，故 向吴雪提供10万元现金用 于入股，由吴雪代持

2024年9月24日，吴雪与李丹丹签署《合伙份额转让及代持解除协议》，约定李丹丹将其实际持有的10.00万元合伙份额转让给吴雪，转让对价为10.00万元，李丹丹与吴雪的合伙份额代持解除。2024年9月24日，吴雪向李丹丹支付对价10.00万元，至此，合伙份额已完成转让，双方代持情形解除。

综上，吴雪与李丹丹的代持已在申报前解除。截至本回复出具之日，吴雪持有远瞩合伙140.00万元的合伙份额，不存在代持情形。

#### 5、杜志刚的远瞩合伙代持

合伙人	出资额 (万元)	被代持人	代持份额 (万元)	被代持人身份	代持背景
杜志刚	172.00	李晓燕	35.00	杜志刚弟妹，非远大健科员工	李晓燕非公司员工，李丹丹为天创百纯业务助理，2人均不符合合伙条件，故选择杜志刚代持
		李丹丹	11.60	远大健科员工	

2024年8月20日，杜志刚与李晓燕、李丹丹签署《合伙份额转让及代持解除协议》，约定李晓燕将其实际持有的35.00万元合伙份额转让给杜志刚，转让对价241,705.38元，李晓燕与杜志刚的合伙份额代持解除，李晓燕不再持有远瞩合伙的任何合伙份额；约定李丹丹将其实际持有的11.60万元合伙份额转让给杜志刚，转让对价为61,817.69元，李丹丹与杜志刚的合伙份额代持解除。上述合伙份额转让对价为双方友好协商后确定的，转让对价为被代持人实际投入的货币出资额（不含前期远瞩合伙将远景环保、远致环保股权转让予远大有限形成的股权增值部分），增值部分是杜志刚因在远大健科担任一定职务所享有的，不由被代持人所享有。2024年8月21日至22日，杜志刚向李晓燕、李丹丹支付上述对价。至此，合伙份额已完成转让，杜志刚与李晓燕、李丹丹的代持情形解除。

综上，杜志刚与李晓燕、李丹丹的代持均已在申报前解除。截至本回复出具之日，杜志刚持有远瞩合伙172.00万元的合伙份额，不存在代持情形。

员工持股平台远瞩合伙的代持均已在申报前解除还原，截至本回复出具之日，公司股东直接或间接持有的公司股份均系真实持有，不存在股份代持的情况。

(二) 远瞩合伙平台合伙人相关借款的真实性、是否存在还款计划或承诺，是否存在委托持股或其他利益安排

截至本回复出具之日，员工持股平台中尚未偿还的借款如下：

序号	姓名	入股金额 (万元)	借款金额 (万元)	提供借 款方	提供借款方身份	未还款金额 (万元)	借款协议主要内容	还款计划
1	郭宝玖	206.00	86.00	魏立佳	远大健科董事、副 总经理	86.00	借款期限为60个月，即2023年10月1日 至2028年10月1日，无借款利息	2028年10月1日前还清
2	孙迎霄	130.00	30.00	孙运刚	配偶孙洪建的朋友	30.00	借款期限为60个月，即2024年9月2日 至2029年9月1日，无借款利息	2029年9月1日前还清
			30.00	孙洪泽	配偶孙洪建的堂弟	30.00	借款期限为60个月，即2024年9月4日 至2029年9月3日，无借款利息	2029年9月3日前还清
3	杜志刚	172.00	100.00	魏恩雨	远大健科实际控制人	90.00	借款期限为96个月，即2020年1月20日 至2028年1月20日，无借款利息	2028年1月20日前还清
4	孙诗伟	104.00	72.00	卢文昆	朋友	72.00	借款期限为60个月，即2024年9月11日 至2029年9月10日，无借款利息	2029年9月10日前还清
5	王慧东	240.00	70.00	魏立佳	远大健科董事、副 总经理	70.00	借款期限为96个月，即2020年1月20日 至2028年1月20日，无借款利息	2028年1月20日前还清
6	郭然	140.00	20.00	杜鑫	表哥	20.00	未签订借款协议	2030年12月31日前还清
			35.50	郭建	弟弟	31.50	未签订借款协议	2030年12月31日前还清
			20.00	魏立佳	远大健科董事、副 总经理	19.00	借款期限为36个月，即2023年10月1日 至2026年10月1日，无借款利息	2026年10月1日前还清
7	邓恩玲	140.00	77.00	邓恩见	哥哥	64.00	未签订借款协议	2028年12月31日前还清
			12.00	杨炳辰	朋友	12.00	未签订借款协议	2025年6月30日前还清
8	刘淑红	100.00	80.00	魏恩雨	远大健科实际控制人	80.00	借款期限为96个月，即2020年12月15日 至2028年12月15日，无借款利息	2028年12月15日前还清
9	胡祥伟	170.00	100.00	魏立佳	远大健科董事、副 总经理	100.00	借款期限为60个月，即2023年8月29日 至2028年8月29日，无借款利息	2028年8月29日前还清
10	张秋菊	60.00	15.00	张海霞	姐姐	10.00	未签订借款协议	2025年12月31日前还清
11	苏俐	60.00	35.00	王洪磊	朋友	35.00	借款期限为62个月，即2023年7月22日 至2028年9月30日，无借款利息	2028年9月30日前还清

上述借款中，除郭然与杜鑫、郭然与郭建、邓恩玲与邓恩见、邓恩玲与杨炳辰、张秋菊与张海霞未签订借款协议外，其余双方均签订了借款协议，明确约定了借款期限，无借款利息。表格列示的全部提供借款方均已签署《借款相关事宜的确认函》，确认了借款实质，不存在委托持股或其他利益安排。上述借款方均已签署《关于借款情况的承诺函》，对还款期限做出了承诺。

综上，持股平台合伙人的相关借款均为真实的借款，且均有还款计划及承诺，不存在委托持股或其他利益安排。

(三) 列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

员工持股平台远瞩合伙中各被代持人的入股时间、原因、价格等情况如下表所示：

代持人	被代持人	代持原因	入股时间	取得 合伙 份额 价格	是否与公司、 公司实际控制 人、董监高存 在关联关系	是否签订代持 协议	代持解除 时间	代持解除方式及 依据
魏恩雨	魏明哲	因遗产继承获得远瞩合伙的合伙份额，由魏恩雨代持	2022年10月25日	/	是，控股股东、实际控制人魏恩雨之子	否，《遗产（股权及合伙份额）分割协议》对代持作出约定	2024年10月21日	合伙份额还原至魏明哲名下，工商变更登记
	魏明轩	因遗产继承获得远瞩合伙的合伙份额，由魏恩雨代持	2022年10月25日	/	是，控股股东、实际控制人魏恩雨之子	否，《遗产（股权及合伙份额）分割协议》对代持作出约定	2024年10月21日	合伙份额还原至魏明轩名下，工商变更登记
孙迎霄	吴雪	不符合入股条件，选择由孙迎霄代持	2020年1月6日	1元/合伙份额	是，公司员工	否	2021年1月22日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
	李丹丹	不符合入股条件，选择由孙迎霄代持	2021年3月3日	1元/合伙份额	是，公司员工	是	2024年9月7日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
	孙金燕	不符合入股条件，选择由孙迎霄代持	2021年3月3日	1元/合伙份额	是，公司员工	是	2024年10月21日	被代持人向魏恩雨转让合伙份额，工商变更登记
孙诗伟	刘洪兴	不符合入股条件，选择由孙诗伟代持	2021年3月3日	1元/合伙份额	否	否	2024年9月12日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
	宋峦	不符合入股条件，选择由孙诗伟代持	2021年3月3日	1元/合伙份额	否	否	2024年9月12日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价

代持人	被代持人	代持原因	入股时间	取得 合伙 份额 价格	是否与公司、 公司实际控制 人、董监高存 在关联关系	是否签订代持 协议	代持解除 时间	代持解除方式及 依据
	胡洁	不符合入股条件，选择由孙诗伟代持	2021年3月3日	1元/ 合伙 份额	否	否	2024年9月12日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
	周首宏	不符合入股条件，选择由孙诗伟代持	2021年3月3日	1元/ 合伙 份额	否	否	2024年9月12日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
	元哲兰	不符合入股条件，选择由孙诗伟代持	2021年3月3日	1元/ 合伙 份额	否	否	2024年9月12日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
吴雪	李丹丹	不符合入股条件，选择由吴雪代持	2021年3月3日	1元/ 合伙 份额	是，公司员工	否	2024年9月24日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
杜志刚	李晓燕	不符合入股条件，选择由杜志刚代持	2021年3月3日	1元/ 合伙 份额	否	否	2024年8月22日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价
	李丹丹	不符合入股条件，选择由杜志刚代持	2021年3月3日	1元/ 合伙 份额	是，公司员工	否	2024年8月21日	被代持人向代持人转让合伙份额，代持人支付相关对价

上述代持情形及代持解除均已经代持人及被代持人访谈确认，被代持人已出具关于代持解除的确认函，代持双方均已签署代持解除协议，代持关系已全部解除，不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

#### 六、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

除已披露的代持情况外，不存在其他未披露、未解除的股权代持情况，截至本回复出具之日，公司股东持有公司的股份均系其真实持有，不存在代持、信托或其他可能影响股权明晰的特殊安排。公司历次入股价格公允，不存在突击入股情形，不存在异常入股的情形。

截至本回复出具之日，公司股东情况如下表所示：

序号	股东姓名/名称	股东任职情况
1	魏恩雨	董事长、总经理，无对外兼职
2	魏立佳	董事、副总经理，无对外兼职
3	远瞩合伙	员工持股平台，除魏明哲、魏明轩、卢开国、黄素芝、邵琳无工作单位外，其余合伙人均为公司员工，且无对外兼职
4	魏明哲	无工作单位
5	魏明轩	无工作单位
6	卢军	董事，无对外兼职

序号	股东姓名/名称	股东任职情况
7	卢开国	无工作单位
8	黄素芝	无工作单位
9	远恒合伙	员工持股平台，合伙人均为公司员工，且无对外兼职

公司股东具备持有公司股份的主体资格，不属于公务员、党政机关干部职工、县以上离退休干部、国企领导人、处级以上领导干部（或国企领导）或上述人员的配偶或子女、现役军人等《中华人民共和国公务员法》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》或其他相关法律、法规和政策文件中规定的禁止或有条件禁止从事或参与营利性活动的人员，不存在法律、法规、规范性文件规定的不得担任公司股东的情形，不属于法律法规规定禁止持股的主体，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

#### 七、公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

截至本回复出具之日，公司共有直接股东 9 名，其中自然人股东共 7 名；非自然人股东共 2 名，均为员工持股平台。公司经穿透计算并剔除重复后的股东人数为 33 人，具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东类型	穿透后持有人数（人）
1	魏恩雨	自然人	1
2	魏立佳	自然人	1
3	远瞩合伙	员工持股平台	25
4	魏明哲	自然人	1
5	魏明轩	自然人	1
6	卢军	自然人	1
7	卢开国	自然人	1
8	黄素芝	自然人	1
9	远恒合伙	员工持股平台	9
<b>剔除重复股东后股东人数合计</b>			<b>33</b>

综上，公司股东经穿透计算后不存在超过 200 人的情形。

八、岳树芬、魏宗群、魏恩雨将股权无偿赠予魏立佳，卢开国、黄素芝将股权无偿赠予卢军的背景、原因、合理性，出让方与受让方的关系，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形

（一）岳树芬、魏宗群、魏恩雨将股权无偿赠予魏立佳的背景、原因、合理性，出让方与受让方的关系，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形

转让方魏宗群、岳树芬系受让方魏立佳的父亲、母亲，转让方魏恩雨系受让方魏立佳的哥哥。岳树芬、魏宗群由于自身年龄较大，经与其子魏恩雨、魏立佳协商一致，决定在家族内部进行财产分配，岳树芬、魏宗群将其持有的全部股权无偿转让予魏立佳，魏恩雨将其持有的 353.8 万元股权无偿转让予魏立佳。

2023 年 2 月，远大有限通过股东会决议，同意岳树芬、魏宗群分别将其持有的远大有限 15 万元股权转让予其子魏立佳，魏恩雨将其持有的远大有限 353.8 万元股权转让予其弟魏立佳。

上述股权转让系家族内部财产分配导致，具备合理性，认定为赠予依据充分，不存在任何纠纷或潜在纠纷，亦不存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形。

（二）卢开国、黄素芝将股权无偿赠予卢军的背景、原因、合理性，出让方与受让方的关系，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形

转让方卢开国、黄素芝系受让方卢军的父亲、母亲。卢开国、黄素芝与其子卢军经协商一致，决定在家族内部进行财产分配，卢开国、黄素芝分别将其持有的 153 万股股份无偿转让予卢军。

2024 年 9 月，卢开国、黄素芝与其子卢军分别签署《股份转让协议》，约定卢开国、黄素芝分别将其持有的远大健科 153 万股股份转让予卢军，上述股份转让完成后，卢军持有远大健科 306 万股股份。

上述股权转让系家族内部财产分配导致，具备合理性，认定为赠予依据充

分，不存在任何纠纷或潜在纠纷，亦不存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形。

**九、相关吸收合并的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序；恒丰泽、金宇塑料注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况**

**（一）相关吸收合并的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序**

吸收合并前，恒丰泽、金宇塑料股东仅为魏恩雨、卢颖，两家公司均未实际经营，仅其名下土地、房屋用于远大有限及子公司的生产。为整合同一控制下的企业资源，保证生产经营资产的完整性，增加公司生产用地及厂房车间，提高经营效率，远大有限吸收恒丰泽、金宇塑料以取得相关土地。

远大有限、恒丰泽、金宇塑料同受魏恩雨、卢颖控制，本次吸收合并为同一控制下的吸收合并，交易对价为 1.46 元/注册资本，即魏恩雨、卢颖以金宇塑料、恒丰泽两家公司共计 452.23 万元的净资产账面价值为对价取得远大有限 310.00 万元注册资本。2021 年 2 月，远大有限进行了财务并账处理，实收资本按照《合并协议》约定由 2,000 万元增加至 2,310 万元，相关资产、负债按照在恒丰泽、金宇塑料的原账面价值入账。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定，同一控制下，合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。根据《关于做好公司合并分立登记支持企业兼并重组的意见》（工商企字[2011]226 号）相关规定，因合并而存续或者新设的公司，其注册资本、实收资本数额由合并协议约定，但不得高于合并前各公司的注册资本之和、实收资本之和。因此上述账务处理符合企业会计准则的规定。

2021 年 6 月，天津信永致合资产评估有限公司以 2020 年 11 月 30 日为基准日出具恒丰泽、金宇塑料评估报告（信永致合评字[2021]第 1031 号、信永致合评字[2021]第 1032 号），根据资产评估报告，截至 2020 年 11 月 30 日，恒丰泽的净资产评估价值为 1,339.88 万元，金宇塑料的净资产评估价值为 562.94 万元，恒丰泽、金宇塑料的净资产评估价值均大于账面价值。因此，本次同一控

制下的吸收合并按吸收合并日净资产账面价值入账，具备公允性和合理性。

远大有限已履行了包括股东审议在内的必备法律程序，具体如下：

2020年12月25日，远大有限、恒丰泽、金宇塑料签署《合并协议》，同意由远大有限吸收合并恒丰泽、金宇塑料，吸收合并前远大有限的注册资本为2,000万元，金宇塑料的注册资本为210万元，恒丰泽的注册资本为100万元，吸收合并后远大有限注册资本变更为2,310万元，并就合并后公司的股权情况、债权、债务继承安排、各方的权利义务、职工安置、持有其他公司股份的处置、争议解决等进行约定。

2020年12月25日，远大有限通过股东会决议，同意远大有限吸收合并恒丰泽、金宇塑料，注册资本由2,000.00万元增加至2,310.00万元。

2020年12月25日，恒丰泽通过股东会决议，同意远大有限吸收合并恒丰泽，合并后恒丰泽的债务债权由远大有限承继，恒丰泽注销。

2020年12月25日，金宇塑料通过股东会决议，同意远大有限吸收合并金宇塑料，合并后金宇塑料的债务债权由远大有限承继，金宇塑料通注销。

2021年1月12日，远大有限、恒丰泽、金宇塑料在《天津日报》公告吸收合并事项，按照《公司法》规定履行了债权人告知等义务。

2021年3月1日，天津市静海区市场监督管理局出具《准予变更登记通知书》（（静海）登记内变字[2021]第00050312号），准予远大有限变更登记；天津市静海区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（（静海）登记内销字[2021]第00014543号），准予恒丰泽注销；天津市静海区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（（静海）登记内销字[2021]第00014544号），准予金宇塑料注销。

**（二）恒丰泽、金宇塑料注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。**

经检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院终本案件信息查询-终本案件查询、企查查等网站公开信息，恒丰泽、金宇塑料注销前不存在违法违规行为，不存在因未清偿债务发生纠纷争议、

诉讼、仲裁等情形。

十、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

#### （一）核查上述事项并发表明确意见

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅《遗产（股权及合伙份额）分割协议》以及天津市静海公证处出具的（2022）津静海证字第 939 号《公证书》，就遗产分割及继承相关情况进行核实；

2、取得并查阅公司工商档案以及相关股份转让协议等文件，就公司报告期内股东持股变动情况、遗产分割及继承情况、相关人员任职变动情况进行核实；

3、访谈公司股东魏立佳、卢军，就魏立佳、卢军取得公司股权情况、与公司实际控制人魏恩雨一致行动情况进行确认；

4、查阅公司报告期内历次股东大会、董事会决议文件，就魏立佳、卢军在公司董事会、股东大会的出席及审议情况进行确认；

5、查阅员工持股平台远瞩合伙、远恒合伙的工商档案、合伙协议；

6、取得员工持股平台全部员工入股前后 6 个月和报告期内的银行流水，核查入股资金来源及分红款去向；

7、对全体直接及间接股东进行访谈，确认股东资格、入股资金来源和是否存在代持等情况；

8、对全部代持人及被代持人进行访谈，确认代持的形成、演变及解除情况，

并取得全体被代持人签署的代持解除确认函；

9、查阅代持协议、代持解除协议及代持解除的支付凭证，核实代持解除的真实性、完整性；

10、取得借款相关的交易记录，查阅员工持股平台中借款双方签署的借款协议、员工签署的还款承诺，对提供借款方进行访谈，确认借款的真实性；

11、查阅恒丰泽、金宇塑料的工商档案，查阅吸收合并恒丰泽、金宇塑料的审计报告及评估报告；

12、在国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院终本案件信息查询-终本案件查询、企查查等网站核查恒丰泽、金宇塑料违法违规情况。

经核查，主办券商及律师认为：

1、魏恩雨能够实际控制公司，公司实际控制人认定准确。报告期内实际控制人变动对公司的经营管理、组织机构运作以及决策、业务开展及客户资源等未产生重大不利影响；

2、公司股权及远瞩合伙份额遗产分割清晰，不存在纠纷或者潜在纠纷；

3、魏立佳系公司实际控制人魏恩雨的一致行动人；卢军与公司实际控制人魏恩雨不存在一致行动关系；公司实际控制人魏恩雨可以独立控制公司，未将魏立佳、卢军认定为共同实际控制人依据充分，不存在为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形；

4、魏恩雨与魏明哲、魏明轩之间的代持关系已在申报前解除还原，并经代持双方确认，不存在争议或潜在纠纷；

5、员工持股平台的代持关系均已在申报前解除，并经代持双方确认，不存在争议或潜在纠纷；员工持股平台的相关借款真实有效，不存在委托持股或其他利益安排，借款人已作出还款承诺；

6、公司不存在影响股权明晰的问题，股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

7、公司股东人数不存在超过 200 人的情形；

8、认定岳树芬、魏宗群、魏恩雨将股权无偿赠予魏立佳，卢开国、黄素芝将股权无偿赠予卢军的依据充分，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形；

9、远大有限吸收合并恒丰泽、金宇塑料系同一控制下的吸收合并，吸收合并的目的系取得恒丰泽、金宇塑料名下的土地和房屋建筑物，公司会计处理符合企业会计准则要求，已履行必备的法律程序，恒丰泽、金宇塑料注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

(二) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

主办券商及律师履行了如下核查程序：

(1) 取得公司自设立以来的工商档案、股东名册、出资凭证、历次股权转让协议及相关资金支付凭证等资料；

(2) 取得公司员工持股平台远瞩合伙、远恒合伙自设立以来的工商档案、出资凭证、股东名册、历次股权转让协议及相关资金支付凭证等资料；

(3) 查阅公司历次股权转让、股改、分红的完税凭证；

(4) 核查全体股东历次分红前后银行流水，核查分红款去向；

(5) 对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等全体股东进行访谈；

(6) 对代持双方进行访谈，并取得被代持人员关于解除代持的确认函；

(7) 取得并核查了代持双方签署的代持解除协议；

(8) 取得并核查公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水。

资金流水核查情况如下：

序号	股东姓名	公司职务	持股方式	持股比例	出资方式	资金来源	流水核查情况
1	魏恩雨	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	直接持股	38.06%	直接出资	自有资金	已核查2015年及之后出资账户历次出资前后3个月流水；2015年之前为现金缴款，已核查验资报告及其后附的现金缴款单
			通过远瞩合伙间接持股	0.52%	向远瞩合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
			通过远恒合伙间接持股	0.17%	向远恒合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
2	魏立佳	董事、副总经理	直接持股	14.99%	赠予受让	不适用	不适用
			通过远瞩合伙间接持股	0.38%	向远瞩合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
3	卢军	董事	直接持股	6.00%	赠予受让	不适用	不适用
			通过远瞩合伙间接持股	0.52%	向远瞩合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
4	卢开国	无	直接持股	5.91%	遗产继承	不适用	不适用
			通过远瞩合伙间接持股	0.06%	遗产继承	不适用	不适用
5	黄素芝	无	直接持股	5.91%	遗产继承	不适用	不适用
			通过远瞩合伙间接持股	0.06%	遗产继承	不适用	不适用
6	魏明哲	无	直接持股	8.91%	遗产继承	不适用	不适用
			通过远瞩合伙间接持股	0.06%	遗产继承	不适用	不适用
7	魏明轩	无	直接持股	8.91%	遗产继承	不适用	不适用
			通过远瞩合伙间接持股	0.06%	遗产继承	不适用	不适用
8	郭宝玖	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.69%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
9	孙迎霄	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.43%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
10	贾敬春	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.17%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
11	杜志刚	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.57%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
12	刘利伟	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.69%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
13	孙诗伟	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.35%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
14	王慧东	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.80%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水

序号	股东姓名	公司职务	持股方式	持股比例	出资方式	资金来源	流水核查情况
15	张凯	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.33%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
16	郭然	监事	通过远瞩合伙间接持股	0.47%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
17	钱志勇	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.33%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
18	王艳	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.37%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
19	邓恩玲	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.47%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
20	郑香玲	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.10%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
21	吴雪	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.47%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
22	邵琳	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.56%	向远瞩合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
23	刘淑红	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.33%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
24	王庆霖	员工	通过远瞩合伙间接持股	0.57%	向远瞩合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
25	严利敏	董事、副总经理	通过远瞩合伙间接持股	0.40%	向远瞩合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
26	胡祥伟	董事会秘书	通过远恒合伙间接持股	0.34%	向远恒合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
27	赵庆伟	副总经理、财务负责人	通过远恒合伙间接持股	0.34%	向远恒合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
28	冯书霞	员工	通过远恒合伙间接持股	0.19%	向远恒合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
29	张秋菊	监事会主席	通过远恒合伙间接持股	0.12%	向远恒合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
30	张瑾	员工	通过远恒合伙间接持股	0.12%	向远恒合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水
31	苏俐	员工	通过远恒合伙间接持股	0.12%	向远恒合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
32	高聪聪	员工	通过远恒合伙间接持股	0.12%	向远恒合伙出资	自有资金及自筹资金	已核查出资账户前后6个月流水
33	杨旭	员工	通过远恒合伙间接持股	0.04%	向远恒合伙出资	自有资金	已核查出资账户前后6个月流水

主办券商及律师根据取得的材料以及资金流水情况对股权代持进行了核查。经核查，除已披露的代持情况外，公司不存在其他未披露、未解除的股权代持情况。股权代持核查程序充分、有效。

(三) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况, 说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形, 是否存在不正当利益输送问题

公司历次股权变动的情况如下:

序号	时间	事项	股权变动原因及背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在明显异常
1	2001年3月, 设立	注册资本50万元, 其中卢颖出资20万元, 魏宗群出资15万元, 岳树芬出资15万元	看好行业的发展前景, 全体股东一致同意出资设立远大工贸	1元/注册资本	全体股东按照1元/注册资本设立出资	自有资金	否
2	2008年2月, 第一次增资	注册资本由50万元增加至220万元, 新增注册资本中27万元由卢颖出资, 143万元由魏恩雨出资	扩大经营规模	1元/注册资本	按照1元/注册资本追加投资	自有资金	否
3	2015年7月, 第二次增资	注册资本由220万元增加至520万元, 新增注册资本中200万元由卢颖出资, 100万元由魏恩雨出资	扩大经营规模	1元/注册资本	按照1元/注册资本追加投资	自有资金	否
4	2016年1月, 第三次增资	注册资本由520万元增加至1,000万元, 新增注册资本中240万元由卢颖出资, 240万元由魏恩雨出资	扩大经营规模	1元/注册资本	按照1元/注册资本追加投资	自有资金	否
5	2018年2月, 第四次增资	注册资本由1,000万元增加至2,000万元, 新增注册资本中463万元由卢颖出资, 537万元由魏恩雨出资	扩大经营规模	1元/注册资本	按照1元/注册资本追加投资	自有资金	否
6	2021年2月, 第五次增资	远大有限吸收合并恒丰泽、金宇塑料, 注册资本由2,000万元增加至2,310万元	整合企业资源, 扩大经营规模	1.46元/注册资本	同一控制吸收合并按照净资产账面价值	不适用	否
7	2021年3月, 第六次增资	注册资本由2,310万元增加至2,560万元, 新增注册资本250万元由远瞩合伙出资	扩大经营规模, 增强公司员工凝聚力, 增加员工持股平台持股	11.72元/注册资本	按照投后估值3亿元, 与远瞩合伙协商确定	激励对象向远瞩合伙的出资	否
8	2022年10月, 第一次股权转让	魏恩雨、卢开国、黄素芝、魏明哲、魏明轩继承卢颖遗产	因卢颖去世, 魏恩雨、卢开国、黄素芝、魏明哲、魏明轩继承卢颖遗产	不适用	不适用	不适用	否
9	2023年2月, 第二次股权转让	魏恩雨将其持有的远大有限353.80万元股权赠予魏立佳; 魏宗群、岳树芬分别将其持有的远大有限15万元股权赠予魏立佳	家庭财产整合, 股权赠予	不适用	亲属赠予	不适用	否

序号	时间	事项	股权变动原因及背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在明显异常
10	2023年5月，第三次股权转让	魏恩雨将其持有的39.936万元股权转让给远恒合伙	增强公司员工凝聚力，增加员工持股平台持股	19.53元/注册资本	按照投后估值5亿元，与远恒合伙协商确定	激励对象向远恒合伙的出资	否
11	2023年11月，整体变更为股份公司	远大健科整体变更为股份公司	完善治理结构，股份制改革	不适用	不适用	不适用	否
12	2024年9月，第四次股权转让	卢开国、黄素芝分别将其持有的3.00%股权赠予卢军；魏恩雨将代魏明哲、魏明轩持有的各8.9062%股权还原至各自名下	家庭财产整合，股权赠予；代持还原	不适用	亲属赠予；代持还原	不适用	否

综上，公司历次股权变动定价依据合理，股东入股价格不存在明显异常；出资资金为股东自有资金或激励对象向持股平台的出资，资金来源合法合规；公司不存在未披露的股权代持情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

根据公司工商档案、持股平台工商档案及合伙协议、银行流水、股东访谈等核查情况，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司股东真实、合法持有公司股权，不存在影响股权明晰的问题。公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

## 2.关于子公司。

根据申报文件：公司共设立 24 家子公司，有 18 家境外子公司用于开展境外线上销售等业务，其中有较多公司未实际开展业务；境内子公司天津市天创百纯环保科技有限公司、天津市优品电子商务有限公司、天津乐景商贸有限公司系收购取得。

请公司：（1）说明境外设立子公司的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；

（2）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规

定；(3) 说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；(4) 说明相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；(5) 说明公司及子公司在业务上的具体分工情况，公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展，公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制，公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性；(6) 说明并披露公司是否已制定保证子公司股权及控制权稳定的措施及未来股权安排，结合公司及子公司章程、公司及子公司董事会、股东会、监事会会议审议实际情况、公司对子公司实际经营决策安排的情况、公司对子公司的分红安排及实际分红情况，说明公司对子公司是否能够实现实质且有效的控制，控制权是否稳定，能否持续保持对重要子公司的控制，是否存在重要子公司控制权不稳定的隐患，是否对公司业务开展与持续经营能力构成风险。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

一、说明境外设立子公司的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

(一) 说明境外设立子公司的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本回复出具之日，公司共有 20 家境外子公司，境外子公司设立的原因及必要性、与公司业务协同关系如下：

序号	公司名称	设立时间	国家或地区	设立原因及必要性	与公司业务是否具有协同关系
1	BEST PURE (USA) INC.	2015年2月6日	美国	为提高效率、降低成本，设立贸易子公司，负责美国、加拿大终端市场的进出口服务、报关清关服务	是
2	BESTPURE(CAN) INTERNATIONAL	2022年11月9日	加拿大	为提高效率、降低成本，设立	是

序号	公司名称	设立时间	国家或地区	设立原因及必要性	与公司业务是否具有协同关系
	TRADE LIMITED			贸易子公司，从事加拿大终端市场的进出口服务	
3	Best Pure (HK) International Limited	2021年8月18日	中国香港	为提高效率、降低成本，设立贸易子公司，负责欧洲终端市场的进出口服务、报关清关服务；开设中东地区亚马逊店铺	是
4	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	2021年2月22日	美国	为加强境外存货管理，设立仓储子公司负责境外存货管理	是
5	EUROTECH ENTERPRISE, INC.	2016年4月4日	美国	开设北美地区亚马逊店铺，根据亚马逊平台规则，一个公司在同一站点只能注册一个店铺，公司通过设立多个子公司而开设不同店铺，每个店铺销售不同品牌的产品，以满足亚马逊平台规则和公司业务需要	是
6	TOP PURE (USA), INC.	2016年4月4日	美国		是
7	Aquazon Solutions Inc	2020年5月22日	美国		是
8	AMZ Wholesaling LLC	2017年1月4日	美国		是
9	W&L Trading LLC	2017年1月4日	美国		是
10	Tozone National Inc	2020年5月22日	美国		是
11	FILTERS CARE LLC	2022年1月25日	美国		自建官方网站销售自有产品（ICEPURE、POOLPURE品牌）
12	FILTERS ALERT LLC	2022年1月25日	美国	自建官方网站销售自有产品（PUREPLUS品牌）	是
13	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	2022年11月9日	英国	注册备用，计划用于英国终端市场的进出口服务	是
14	Best Pure International GmbH	2024年2月20日	德国	注册备用，计划用于欧洲终端市场的进出口服务	是
15	JUSTFILTRATION LLC	2021年1月21日	美国	注册备用，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售	是
16	POWERH2O LLC	2021年1月21日	美国		是
17	UNITED FILTRATION LLC	2021年1月21日	美国		是
18	TIANJIN TIANCHUANG BEST PURE ENV INC	2021年10月21日	美国		是
19	Hydropure, LLC	2024年10月25日	美国		是
20	Poolside Aquarobots Innovations, LLC	2024年11月5日	美国		是

公司重点面向海外消费市场，主要销售区域包括北美和欧洲。公司围绕主营业务和主要销售区域设立境外子公司，具备商业合理性和必要性，境外子公司和公司业务具有协同关系。

(二) 投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

各境外子公司的注册资本和实缴资本如下：

序号	公司名称	国家或地区	注册资本	实缴资本
1	BEST PURE (USA) INC.	美国	10万美元	10万美元
2	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	英国	10万美元	-
3	BESTPURE(CAN) INTERNATIONAL TRADE LIMITED	加拿大	13万加拿大元	13万加拿大元
4	Best Pure (HK) International Limited	中国香港	1万港币	1万港币
5	Best Pure International GmbH	德国	2.5万欧元	2.5万欧元
6	EUROTECH ENTERPRISE, INC.	美国	100万美元	-
7	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	美国	100万美元	-
8	TOP PURE (USA), INC.	美国	100万美元	-
9	FILTERS CARE LLC	美国	-	-
10	FILTERS ALERT LLC	美国	-	-
11	JUSTFILTRATION LLC	美国	-	-
12	POWERH2O LLC	美国	-	-
13	UNITED FILTRATION LLC	美国	-	-
14	Aquazon Solutions Inc	美国	100美元	-
15	AMZ Wholesaling LLC	美国	-	-
16	W & L Trading LLC	美国	-	-
17	Tozone National Inc	美国	100美元	-
18	TIANJIN TIANCHUANG BEST PURE ENV INC	美国	100美元	-
19	Hydropure, LLC	美国	5,000美元	-
20	Poolside Aquarobots Innovations, LLC	美国	5,000美元	-

公司对上述子公司的投资规模与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应，具体如下：

(1) 经营规模

公司主要销售区域为北美和欧洲。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-4 月，公司在北美地区主营业务收入占公司主营业务收入比例为 80.77%、78.68%、77.05%；欧洲地区主营业务收入占公司主营业务收入比例为 12.18%、13.26%、

13.01%。公司在主要销售地区设立子公司，子公司围绕各地实际经营情况开展业务，并服务于当地业务发展需求。公司在北美、欧洲等地区的投资与其在当地的的经营规模相适应。

## （2）财务状况

报告期各期，公司主要财务指标和对子公司的累计投资金额如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日 2024年1-4月	2023年12月31日 2023年度	2022年12月31日 2022年度
总资产	44,277.86	39,624.84	29,782.25
净资产	32,042.59	30,521.23	20,181.28
营业收入	31,704.02	90,323.30	68,634.23
净利润	3,468.07	10,191.50	4,311.65
对子公司累计投资金额	394.00	394.00	374.64

报告期各期末，公司对境外子公司累计投资金额分别 374.64 万元、394.00 万元、394.00 万元，占报告期各期末总资产的比例为 1.26%、0.99%、0.89%。境外子公司主要用于报关清关进出口服务及开设店铺，无需实际资金投入，因此境外投资金额占比较小，境外投资金额与公司财务状况相适应。

## （3）技术水平

公司主要研发成果和生产技术均来源于国内，境外子公司仅用于开设店铺、进出口贸易及仓储，不具备生产技术，国内公司的研发能力和生产技术为境外子公司的销售实现提供了有力保障，境外投资金额与公司技术水平相适应。

## （4）管理能力

公司已经建立了较为完善的公司治理制度，能够对境外子公司实施有效的管理。境外子公司管理由境内人员负责，公司已组建了成熟的管理团队，管理人员具备丰富的行业背景和管理经验，能够保障境外子公司的工作开展适应公司业务发展的需要，能够满足境外投资管理要求。

综上，公司对境外子公司的投资金额与其现有生产经营规模、财务状况、技术水平及管理能力相适应。

### （三）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

境外法规政策方面，根据商务部对外投资和经济合作司、国际贸易经济合作研究院和驻外使领馆经商机构等编写的 2023 年版《对外投资合作国别（地区）指南》，境外子公司所在国家或地区的外汇管理情况如下：

国家或地区	外汇管理
美国	根据《对外投资合作国别（地区）指南—美国（2023年版）》第4.2.2条说明：“美国财政部负责制定资本和外汇的相关规定。美国对非公民的利润、红利、利息、版税和费用的汇出没有限制。对部分列入名单的国家实施贸易制裁和禁运，限制包括贸易支付、汇款和其他类型合同和贸易交易。”
中国香港	根据《对外投资合作国别（地区）指南—中国香港（2023年版）》第4.2.2条说明：“中国香港没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出香港。”
加拿大	根据《对外投资合作国别（地区）指南—加拿大（2023年版）》第4.2.2条说明：“加拿大没有专门的外汇管理机构，也没有外汇管制。在加拿大注册的外国企业可以在当地银行开设外汇账户，用于进出口结算。”
德国	根据《对外投资合作国别（地区）指南—德国（2023年版）》第4.2.2条说明：“自1958年起，德国实行货币自由兑换制，因而不存在任何形式的外汇管制，企业和个人可以自由持有和买卖外汇。德国大部分银行提供外汇账户服务，通常需在该银行开立经常账户后再开立外汇账户。政府对企业或个人的外汇汇出也没有限制，企业或个人可通过银行将存款汇出德国，但单次汇款如果超过1.25万欧元，汇款者需要履行向德国联邦银行报告的义务，报告表格可从联邦银行网站下载（网址： <a href="http://www.bundesbank.de">www.bundesbank.de</a> ），一般办理汇款的银行会提供报告程序方面的指导。”
英国	根据《对外投资合作国别（地区）指南—英国（2023年版）》第4.2.2条说明：“1979年10月，英国取消外汇管制，无汇兑管制，对外汇汇进或汇出无限制，对公司利润汇出没有限制。只要企业或个人能够提供相应的资料，均可以在当地银行开立账户。”

由上表可以看出，美国不存在外汇管制，但对部分列入名单的国家实施贸易制裁，我国不属于美国实施全面制裁的国家，公司及子公司亦不在美国任何制裁实体清单内，不受贸易制裁限制；其余国家或地区均不存在外汇管制。因此，境外子公司所在国家或地区均不存在外汇管制，境外子公司分红款汇出当地不存在障碍。

境内法规政策方面，根据《国家外汇管理局关于发布〈境内机构境外直接投资外汇管理规定〉的通知》（汇发[2009]30号）第十七条的规定：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，

为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）之附件1《直接投资外汇业务操作指引》第2.13条规定，境外直接投资企业利润汇回，办理利润汇回业务的审核材料仅为业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料。因此，境外子公司分红款汇入境内不存在障碍。

综上所述，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理方面的障碍。

二、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

（一）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

就境外投资事项，发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的相关规定如下：

法律法规名称	发文主体	规定内容
《企业境外投资管理办法》	国家发展和改革委员会	第七条国家发展改革委建立境外投资管理和服务网络系统（以下称“网络系统”）。投资主体可以通过网络系统履行核准和备案手续、报告有关信息；涉及国家秘密或不适宜使用网络系统的事项，投资主体可以另行使用纸质材料提交。网络系统操作指南由国家发展改革委发布。 第十四条实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业（含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业，下同）的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。本办法所称中方投资额，是指投资主体直接以及通过其控制的境外企业为项目投入的货币、证券、实物、技术、知识产权、股权、债权等资产、权益以及提供融资、担保的总额。本办法所称省级政府发展改革部门，包括各省、自治区、直辖市。
《境外投资管理办法》	商务部	第八条规定，商务部和省级商务主管部门应当依法办理备案和核准，提高办事效率，提供优质服务。

法律法规名称	发文主体	规定内容
		第二十五条企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》（以下简称《再投资报告表》，样式见附件4）并加盖印章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖印章后报省级商务主管部门。
《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》	国家外汇管理局	一是取消直接投资项下外汇登记核准。境内外投资主体可直接到银行办理境内直接投资项下和境外直接投资项下相关外汇登记。 二是简化境内直接投资项下外国投资者出资确认登记管理。取消境内直接投资项下外国投资者非货币出资确认登记和外国投资者收购中方股权出资确认登记，将外国投资者货币出资确认登记调整为境内直接投资货币出资入账登记。 三是取消境外再投资外汇备案。境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业时，无需办理外汇备案手续。 四是取消直接投资外汇年检。改为实行境内直接投资和境外直接投资存量权益登记。放宽登记时间，允许企业通过多种渠道报送相关数据。 五是加强事中事后监管。加强对银行的培训指导，强化事后核查和检查，要求银行提高合规意识，明确对违规银行的处罚措施。
《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见的通知》	国务院办公厅	四、限制开展的境外投资限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。 五、禁止开展的境外投资禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。

公司境外子公司均已在当地主管部门办理了注册登记手续，均已履行了相应的发改部门、商务部门、外汇管理部门的备案、审批等监管程序，具体情况如下：

序号	境外一级子公司	境外再投资	发改部门	商务部门	外汇部门
1	EUROTECH	/	《境外投资项目备案	《企业境外投资证	业务编号为

序号	境外一级子公司	境外再投资	发改部门	商务部门	外汇部门
	ENTERPRISE INC		通知书》（津发改外资备字[2016]第86号）	书》（境外投资证第N1200201600141号）	35120000201608257797的《业务登记凭证》
2	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	/	《境外投资项目备案通知书》（津发改许可[2022]105号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N1200202200178号）	业务编号为35120000202404239103的《业务登记凭证》
3	BESTPURE (CAN) INTERNATIONAL TRADE LIMITED	/	《境外投资项目备案通知书》（津发改许可[2022]110号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N1200202200176号）	业务编号为35120000202404238984的《业务登记凭证》
4	Best Pure (HK) International Limited	/	《境外投资项目备案通知书》（津发改许可[2021]49号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N1200202100084号）	业务编号为35120000202208034954的《业务登记凭证》
5	Best Pure International GmbH	/	《境外投资项目备案通知书》（津发改许可[2022]49号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N1200202200082号）	业务编号为35120000202310133722的《业务登记凭证》
6	BEST PURE (USA) INC.	/	《境外投资项目备案通知书》（津发改外资备字[2015]第032号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N1200201500105号）	业务编号为35120000201508065456的《业务登记凭证》
6.1	/	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	/	再投资报告表	/
6.1.1	/	FILTERS CARE LLC	/	再投资报告表	/
6.1.2	/	FILTERS ALERT LLC	/	再投资报告表	/
6.2	/	TOP PURE(USA), INC.	/	再投资报告表	/
6.3	/	JUSTFILTRATION LLC	/	再投资报告表	/
6.4	/	POWERH2O LLC	/	再投资报告表	/
6.5	/	UNITED FILTRATION LLC	/	再投资报告表	/
6.6	/	Aquazon Solutions Inc	/	再投资报告表	/
6.7	/	AMZ Wholesaling LLC	/	再投资报告表	/
6.8	/	W&L Trading LLC	/	再投资报告表	/
6.9	/	Tozone National Inc	/	再投资报告表	/
6.10	/	TIANJIN TIANCHUANG BEST PURE ENV INC	/	再投资报告表	/
6.11	/	Hydropure, LLC	/	再投资报告表	/
6.12	/	Poolside Aquarobots	/	再投资报告表	/

序号	境外一级子公司	境外再投资	发改部门	商务部门	外汇部门
		Innovations, LLC			

综上，公司境外子公司均已履行了相关发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机构的备案审批等监管程序。

## (二) 是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

公司及其子公司的主营业务为从事冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件及相关功能材料的研发、生产和销售，公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制类、禁止类情形，符合其规定，具体情况如下：

境外投资方向	所涉投资方向	公司境外投资是否涉及前述投资方向
限制类	赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资	不属于
	房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	不属于
	在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	不属于
	使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资	不属于
	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	不属于
禁止类	涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资	不属于
	运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	不属于
	赌博业、色情业等境外投资	不属于
	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资	不属于
	其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	不属于

综上，公司境外投资符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》之规定。

## 三、说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据境外律师事务所出具的相关法律意见书，境外律师关于公司境外投资公司发表的意见主要内容如下：

国家或地区	子公司	律师事务所	设立合规性	股权变动合规性	业务合规性	关联交易
英国	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	英国Winston Rose Solicitors 律师事务所	该公司于 2022年11月9日根据《公司法》正式成立为有限责任公司，并保持注册状态。该公司注册办事处位于英国剑桥阿伯丁大道69号，邮编CB28DL，公司编号为14472494。该公司的成立符合英国《公司法》及英国税务海关总署（HMRC）适用法规的规定。	根据该公司股东名册（截至2024年9月26日），自公司成立以来，未出售或转让任何股份，该公司所有股份均属于上述母公司。	据我们所知，该公司除在英格兰和威尔士作为控股公司外，未参与任何业务；据我们所知，该公司无需在英格兰获得任何政府授权、批准、证书、许可或执照即可开展业务。	该公司与远大健康科技（天津）有限公司的关联方不存在任何关联交易。
加拿大	BESTPURE(CAN) INTERNATIONAL TRADE LIMITED	加拿大Chak Law Corporation 律师事务所	该公司为有限责任公司，遵照加拿大 BC省本地法律注册成立。该公司设立行为符合当地相关法律法规之规定。	自该公司成立之日起未发生所有权或股权变更。	该公司从事贸易业务。公司的业务范围符合注册地本地的法律规定。公司业务运作符合当地相关法律法规之规定。自该公司设立以来，经营范围未曾发生变更。该公司运作期间取得并持有所有公司所从事商业活动所需的资质、许可、认证。公司业务符合所在国家或地区外汇、税务等法律法规的规定。	公司与远大健科关联方不存在关联交易。
中国香港	Best Pure (HK) International Limited	香港廖国辉律师事务所	该公司的设立为有效及符合香港法律。	根据该公司提供的资料，该公司自成立至今从未变更其股本，也没有任何股份转让的情况。	该公司进行上述进出口贸易业务及其他一般商业活动并不违反其章程规定及香港现时有效的法律、法规及规则的规定。并且，按照香港一般法律，该公司进行上述进出口贸易业务及其他一般商业活动，除了须要申领商业登记证外，并不须要向香港政府或其他有关机构申请牌照、同意或许可证。	该公司未曾与该公司唯一股东远大健康的关联交易方有任何关联交易。
德国	Best Pure International GmbH	德国Baker Tilly 律师事务所	经审查公司所有商业登记簿档案后，确认该公司注册成立、前述相关变更以及当前注册状态符合《德国公司	根据2024年10月24日调取的商业登记簿历史沿革信息摘要，公司	根据《公司章程》第4条，公司经营范围为：环境保护和水处理领域设备和装置，包括备件、配件和材料的进出口贸易，以及提供相应的技术服务和咨询服	未发表意见

国家或地区	子公司	律师事务所	设立合规性	股权变动合规性	业务合规性	关联交易
			法》的法定要求。	自注册成立以来未进行过任何变更登记。	务，提供与展会相关的服务等，法律规定须经许可的除外。从事上述业务不需要工商部门的特别批准或许可，仅完成营业登记即开展生产经营活动。公司已于2024年5月14日就所需开展的经营业务进行了营业登记，并于同一天获得了经营许可。	
美国德州	1、Aquazon Solutions Inc; 2、AMZ Wholesaling LLC; 3、W&L Trading LLC; 4、Tozone National Inc; 5、Tianjin Tianchuang Best Pure ENV Inc	美国JUN WANG & ASSOCIATES 律师事务所	每一德州实体成立的程序、资格、条件以及形式都符合德州的法律（加州为每一加州实体成立的地方）。德州实体都已经在德州州务卿处合法注册。	所有德州实体股权的变化或转让，如有，都符合相关法律和法规的规定	所有德州实体都在积极地从事其业务，也就是，批发和网上电商。就我们所知，所有德州实体已从相关政府机构收到其业务所需的所有必须的执照、许可或审批。就我们所知，所有德州实体的运营是真实合法且符合德州和美国联邦的法律，包括有关外汇和税务的法规。	所有德州实体与远大健科的关联方都不存在任何关联交易。
美国加州	1、Best Pure (USA) Inc; 2、EuroTech Enterprise Inc; 3、PowerExpress Logistics Inc; 4、Top Pure (USA) Inc; 5、Justfiltration LLC; 6、POWERH2O LLC; 7、United Filtration LLC; 8、Filters Care LLC; 9、Filters Alter LLC	美国JUN WANG & ASSOCIATES 律师事务所	每一加州实体成立的程序、资格、条件以及形式都符合加州的法律（加州为每一加州实体成立的地方）。加州实体都已经在加州州务卿处合法注册。	所有加州实体股权的变化或转让，如有，都符合相关法律和法规的规定	所有加州实体都在积极地从事其业务，也就是，批发和网上电商。就我们所知，所有加州实体已从相关政府机构收到其业务所需的所有必须的执照、许可或审批。就我们所知，所有加州实体的运营是真实合法且符合加州和美国联邦的法律，包括有关外汇和税务的法规。	所有加州实体与远大健科的关联方都不存在任何关联交易。

美国子公司 Hydropure, LLC 及 Poolside Aquarobots Innovations, LLC 分别设立于 2024 年 10 月 25 日、2024 年 11 月 5 日，尚未实际经营。公司设立合法合规，不涉及股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题。

境外法律意见书未对境外子公司同业竞争问题发表意见。境外子公司均为公司合并报表范围内的全资子公司，不存在同业竞争的情形。

德国 Baker Tilly 律师事务所未对德国子公司 Best Pure International GmbH 的关联交易问题发表意见。Best Pure International GmbH 成立于 2024 年 2 月 20 日，未实际开展业务，不存在关联交易的情形。

综上，公司境外子公司在设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等方面合法合规。

#### 四、说明相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

公司收购天创百纯、优品电商、乐景商贸的具体情况如下：

序号	时间	事项	收购背景	收购价格 (万元)	定价依据	审议程序
1	2021年1月，收购天创百纯	魏恩雨、卢颖将其持有的天创百纯100%股权转让给远大有限	天创百纯系2014年7月由魏恩雨、卢颖共同出资设立的公司，主营业务为净水器及其配件的境内线上线下销售及境外线下销售，与远大有限的主营业务具有协同性；为整合同一控制下的销售公司，远大有限于2021年1月收购天创百纯	1,494.94	本次收购属于同一控制下企业合并，转让对价为截至2020年11月30日经审计的净资产账面价值，天津协同会计师事务所（普通合伙）已出具截至2020年11月30日审计报告（津协审字[2020]2685号）	2021年1月20日，天创百纯通过股东决议，同意股权转让；根据远大有限当时有效的《公司章程》，远大有限无需就上述收购事项履行执行董事决定或股东会决议，相关股东已就收购事项进行补充确认
2	2021年1月，收购优品电商	卢军将其持有的优品电商100%股权转让给远大有限	优品电商系2018年3月由魏恩雨、卢颖共同出资设立并委托卢军代持股权的公司，主营业务为净水器及其配件的境外线上店铺的销售运营，与远大有限的主营业务具有协同性；为整合同一控制下的销售公司，远大有限于2021年1月收购优品电商	79.29	本次收购属于同一控制下企业合并，转让对价为截至2020年11月30日经审计的净资产账面价值，天津协同会计师事务所（普通合伙）出具截至2020年11月30日审计报告（津协审字[2020]2686号）	2021年1月20日，优品电商通过股东决议，同意股权转让；根据远大有限当时有效的《公司章程》，远大有限无需就上述收购事项履行执行董事决定或股东会决议，相关股东已就收购事项进行补充确认
3	2023年	邵琳将	乐景商贸系2018年7月由	2.00	转让对价为截至	2023年5月15日，乐

序号	时间	事项	收购背景	收购价格 (万元)	定价依据	审议程序
	5月， 收购乐 景商贸	其持有的乐景商贸100%股权转让给远大有限	魏恩雨、卢颖共同出资设立并委托邵琳代持股权的公司，公司仅用于配套远大有限在欧洲注册亚马逊店铺，并无其他经营；为获得乐景商贸名下店铺，远大有限于2023年5月收购乐景商贸		2023年5月实缴注册资本	景商贸通过股东决议，同意股权转让；2023年5月15日，远大有限作出执行董事决定，同意收购乐景商贸

由上表可知，公司收购天创百纯、优品电商、乐景商贸具备合理的商业背景，收购价格具备公允性。公司收购天创百纯、优品电商时未履行相关审议程序，但股东已就收购事项进行补充确认；公司收购乐景商贸时已履行相关审议程序。

天创百纯、优品电商、乐景商贸收购前为销售公司或电商公司，本身是公司主要销售渠道，公司为解决同业竞争、关联交易问题及整合产业链实施收购，收购后公司产销体系完整，管理成本降低，运营效率提高，经营业绩进一步发展。

五、说明公司及子公司在业务上的具体分工情况，公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展，公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制，公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性；

(一) 说明公司及子公司在业务上的具体分工情况

公司及子公司在业务上的具体分工情况如下表所示：

序号	公司名称	具体分工
1	远大健康科技（天津）股份有限公司	集团总部，主要负责： ①集团管理决策，负责整体战略规划和重大决策的制定，以及对子公司的控制与管理 ②产品研发，负责新产品的开发和现有产品的技术升级； ③物流管理，负责集团内各子公司、各部门的物流业务实行统一协调管理； ④品牌宣传，负责品牌建设与推广，企业文化视觉设计与管理，商标管理； ⑤财务、人力、流程制度建设等支持性职能。
2	天津市远景环保科技有限公司	生产子公司，负责生产泳池滤芯、SPA滤芯等
3	天津市远致环保科技有限公司	生产子公司，负责生产冰箱滤水器、咖啡机滤芯、空气滤

序号	公司名称	具体分工
	限公司	芯等
4	天津市远灏环保科技有限公司	生产子公司，负责生产碳棒（用于冰箱滤水器中的过滤组件）
5	天津市天创百纯环保科技有限公司	销售子公司，负责境内线上线下销售及境外线下销售
6	天津市优品电子商务有限公司	销售子公司，负责境外线上店铺的销售运营
7	天津乐景商贸有限公司	电商子公司，负责开设欧洲地区亚马逊店铺
8	BEST PURE (USA) INC.	贸易子公司，负责美国、加拿大终端市场的进出口服务、报关清关服务
9	BESTPURE(CAN) INTERNATIONAL TRADE LIMITED	贸易子公司，负责加拿大终端市场的进出口服务
10	Best Pure (HK) International Limited	贸易子公司，负责欧洲终端市场的进出口服务、报关清关服务；开设中东地区亚马逊店铺
11	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	仓储子公司，负责境外存货管理
12	EUROTECH ENTERPRISE, INC.	电商子公司，负责开设美国地区亚马逊店铺
13	TOP PURE (USA), INC.	电商子公司，负责开设美国地区亚马逊店铺
14	Aquazon Solutions Inc	电商子公司，负责开设美国地区亚马逊店铺
15	AMZ Wholesaling LLC	电商子公司，负责开设美国地区亚马逊店铺
16	W & L Trading LLC	电商子公司，负责开设美国地区亚马逊店铺
17	Tozone National Inc	电商子公司，负责开设美国、加拿大地区亚马逊店铺
18	FILTERS CARE LLC	电商子公司，负责自建官方网站销售自有产品
19	FILTERS ALERT LLC	电商子公司，负责自建官方网站销售自有产品
20	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	尚未实际开展业务，计划用于英国终端市场的进出口服务
21	Best Pure International GmbH	尚未实际开展业务，计划用于欧洲终端市场的进出口服务
22	JUSTFILTRATION LLC	尚未实际开展业务，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售
23	POWERH2O LLC	尚未实际开展业务，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售
24	UNITED FILTRATION LLC	尚未实际开展业务，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售
25	TIANJIN TIANCHUANG BEST PURE ENV INC	尚未实际开展业务，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售
26	Hydropure, LLC	尚未实际开展业务，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售
27	Poolside Aquarobots Innovations, LLC	尚未实际开展业务，计划开设店铺专门用于新品类的线上销售

公司及子公司业务分工明确，定位互补，主营业务清晰。母公司远大健科

承担集团管理决策和研发职能，实施对子公司的控制和管理，子公司从事具体生产销售等经营活动，母子公司之间形成了统一管理、分工明确的集团化运作模式。

## **（二）公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展**

公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节并非均在子公司层面开展，具体如下：

### **（1）采购环节**

母公司从事研发活动的采购；各生产子公司从事生产活动的原材料采购；各销售子公司向各生产子公司或外部供应商采购产成品，并将产品销售给客户。

### **（2）生产环节**

生产活动仅在子公司层面开展。远景环保、远致环保、远灏环保作为生产子公司，在母公司的统一管理下开展具体的生产活动。

### **（3）销售环节**

公司对外销售职能主要由子公司承担，天创百纯负责境内线上线下销售、境外线下销售，优品电商负责境外线上店铺的销售运营。母公司远大健科存在少量对外销售，但主要对外销售职能仍由子公司天创百纯、优品电商承担。

### **（4）研发环节**

截至 2024 年 4 月 30 日，公司共有研发人员 35 名，其中母公司 22 名，子公司远景环保、远致环保各 6 名，远灏环保 1 名。研发职能主要由母公司承担，母公司负责设定研发目标和计划，对研发项目进行决策和管理，以及开展新产品研发和现有产品的技术改造升级。此外，母公司将涉及生产子公司远景环保、远致环保、远灏环保各自产品的研发活动分配至相关子公司，子公司在母公司的管理指导下从事具体的研发活动。子公司虽从事部分研发活动，但主要研发活动仍在母公司层面开展，研发职能集中在母公司层面。

## **（三）公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制**

公司及子公司分别承担不同的职能，按照职能分工开展各项业务。母公司

及子公司均拥有满足其各自业务环节开展需要的资产、人员、技术等各项要素资源，具体如下：

序号	公司名称	资产	人员	技术
1	远大健康科技（天津）股份有限公司	土地、厂房、办公设备等	截至2024年4月30日，共有80名员工，主要为管理人员、研发人员、行政人员	拥有包括专利在内的大部分技术成果
2	天津市远景环保科技有限公司	生产设备、办公设备等	截至2024年4月30日，共有206名员工，主要为生产人员	拥有满足生产要求的技术
3	天津市远致环保科技有限公司	生产设备、办公设备等	截至2024年4月30日，共有169名员工，主要为生产人员	拥有满足生产要求的技术
4	天津市远灏环保科技有限公司	生产设备、办公设备等	截至2024年4月30日，共有43名员工，主要为生产人员	拥有满足生产要求的技术
5	天津市天创百纯环保科技有限公司	办公设备等	截至2024年4月30日，共有89名员工，主要为销售人员	无
6	天津市优品电子商务有限公司	办公设备等	截至2024年4月30日，共有52名员工，主要为店铺运营人员	无
7	天津乐景商贸有限公司	无	无	无
8	BEST PURE (USA) INC.	运输工具、办公设备等	无	无
9	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	无	无	无
10	BESTPURE(CAN) INTERNATIONAL TRADE LIMITED	无	无	无
11	Best Pure (HK) International Limited	无	无	无
12	Best Pure International GmbH	无	无	无
13	EUROTECH ENTERPRISE, INC.	无	无	无
14	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	运输工具、办公设备等	截至2024年4月30日，共有8名员工，均为仓库人员	无
15	TOP PURE (USA), INC.	无	无	无
16	FILTERS CARE LLC	无	无	无
17	FILTERS ALERT LLC	无	无	无
18	JUSTFILTRATION LLC	无	无	无
19	POWERH2O LLC	无	无	无
20	UNITED FILTRATION LLC	无	无	无
21	Aquazon Solutions Inc	无	无	无
22	AMZ Wholesaling LLC	无	无	无
23	W & L Trading LLC	无	无	无
24	Tozone National Inc	无	无	无

序号	公司名称	资产	人员	技术
25	TIANJIN TIANCHUANG BEST PURE ENV INC	无	无	无

由上表可知，母公司远大健科拥有的资产主要为土地、厂房、办公设备等，员工主要为管理人员、研发人员、行政人员，拥有包括专利在内的大部分技术成果，但母公司本身不进行生产，不使用生产活动所需的技术；生产子公司远景环保、远致环保、远灏环保拥有的资产主要为生产设备、办公设备等，员工主要为生产人员，拥有满足生产要求的技术；销售子公司天创百纯、优品电商拥有的资产主要为办公设备，员工主要为销售人员；POWER-EXPRESS LOGISTICS INC 拥有的资产主要为运输工具、办公设备等，员工为仓库工作人员；BEST PURE (USA) INC 拥有的资产主要为运输工具、办公设备等；其余境外子公司不拥有资产、人员和技术，业务开展无需资产和技术投入，经营管理由国内人员负责。公司的资产、人员、技术等各项生产要素不存在均被子公司控制的情况。

**（四）公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性**

综合上文所述，母公司及子公司在集团架构中承担各自职能，分工明确，定位互补，各公司根据其职能开展采购、生产、销售、研发等具体业务，并且独立拥有能够满足其业务开展需求的资产、人员和技术等要素。母公司远大健科不是仅为持有子公司股权而设立的持股平台。

公司目前已形成统一管理、分工明确的集团化运作模式。该模式是公司通过多年生产经营探索出来的。早期发展阶段，公司经营规模较小，母公司本身承担主要生产销售职能；随后，公司实施销售渠道的多元化布局，天创百纯、优品电商陆续设立并承接销售职能，境外子公司陆续设立并用于开设店铺，初步形成了集团式的组织架构；随着公司业务规模的进一步扩大，公司具备了新建工厂、扩大产能的实力，远景环保、远致环保、远灏环保陆续设立，并承接不同产品的生产职能，公司形成了生产、销售、电商子公司分工明确、定位互补的集团架构，能够满足公司经营发展的实际需要。此外，跨境电商行业内公司如赛维时代（301381）、绿联科技（301606）、安克创新（300866）等均采用

集团式组织架构，公司符合行业惯例。因此，公司现行的组织架构具备商业合理性。

六、说明并披露公司是否已制定保证子公司股权及控制权稳定的措施及未来股权安排，结合公司及子公司章程、公司及子公司董事会、股东会、监事会会议审议实际情况、公司对子公司实际经营决策安排的情况、公司对子公司的分红安排及实际分红情况，说明公司对子公司是否能够实现实质且有效的控制，控制权是否稳定，能否持续保持对重要子公司的控制，是否存在重要子公司控制权不稳定的隐患，是否对公司业务开展与持续经营能力构成风险。

**（一）说明并披露公司是否已制定保证子公司股权及控制权稳定的措施及未来股权安排**

公司现有子公司均为公司直接或间接持股 100%的全资子公司，子公司均不存在任何其他少数股东。

为保证公司现有子公司股权及控制权稳定，公司出具确认如下：“公司无任何对外转让现有子公司股权的安排，亦不会主动放弃对任何现有子公司的控制权。公司将保持现有子公司作为公司全资子公司持续经营，并积极行使包括股东表决权、委派董事、高级管理人员在内的股东权利等，保持对子公司董事会/执行董事及管理层团队的实质影响力”。

综上，公司无任何对外转让现有子公司股权的安排，且已经制定了保证子公司股权及控制权稳定的措施。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下：

**“7、保证子公司股权及控制权稳定的措施及未来股权安排**

公司现有子公司均为公司直接或间接持股 100%的全资子公司，子公司均不存在任何其他少数股东。

为保证公司现有子公司股权及控制权稳定，公司出具确认如下：“公司无任何对外转让现有子公司股权的安排，亦不会主动放弃对任何现有子公司的控

制权。公司将保持现有子公司作为公司全资子公司持续经营，并积极行使包括股东表决权、委派董事、高级管理人员在内的股东权利等，保持对子公司董事会/执行董事及管理层团队的实质影响力”。

综上，公司无任何对外转让现有子公司股权的安排，且已经制定了保证子公司股权及控制权稳定的措施。”

(二) 结合公司及子公司章程、公司及子公司董事会、股东会、监事会会议审议实际情况、公司对子公司实际经营决策安排的情况、公司对子公司的分红安排及实际分红情况，说明公司对子公司是否能够实现实质且有效的控制，控制权是否稳定，能否持续保持对重要子公司的控制，是否存在重要子公司控制权不稳定的隐患，是否对公司业务开展与持续经营能力构成风险

1、关于公司及子公司公司章程规定、公司对子公司实际经营决策安排的情况

根据远大健科及子公司公司章程、相关境外法律意见书，远大健科直接或间接持有全部子公司 100% 股权，可以在股东层面实质控制子公司，行使股东职权并直接决定子公司重大经营决策、业务发展方向以及重要人事任免等重大事项。

在子公司经营决策安排层面，境内子公司均未设立董事会、监事会，设置执行董事 1 名、监事 1 名，并聘用了相应高级管理人员；境外子公司均按照当地法律法规要求设置董事或高级管理人员。相关执行董事、监事以及高级管理人员人选均由远大健科直接选举或委派产生，远大健科可以对子公司实际经营决策安排实施有效控制。

2、公司及子公司董事会、股东会、监事会会议审议实际情况、公司对子公司的分红安排及实际分红情况

报告期内，子公司均按公司章程规定，对子公司相关分红、人事任免等事项做出股东决定、执行董事决定等，远大健科作为各子公司持有 100% 股权的股东，可以对上述股东决定、执行董事决定等审议情况实施有效控制。

报告期内，子公司向远大健科具体分红情况如下：

分红决议时间	子公司名称	分红金额（万元）	分红审议情况
2023年12月	远景环保	1,200.00	股东决定
	远致环保	1,500.00	股东决定
	远灏环保	200.00	股东决定
	天创百纯	2,500.00	股东决定
	优品电商	1,500.00	股东决定

子公司向远大健科进行分红的，均由远大健科根据各子公司实际经营情况、远大健科当前阶段分红需求以及远大健科、子公司公司章程之规定，通过子公司股东决定形式，由各子公司向远大健科进行分红。远大健科有权依据各子公司公司章程之规定，对子公司分红事项做出自主决策并实施有效控制。

综上，远大健科作为各子公司持有 100% 股权的股东，能够对子公司实现实质且有效的控制，控制权稳定，且能够持续保持对重要子公司的控制，不存在重要子公司控制权不稳定的隐患，不会对公司业务开展与持续经营能力构成风险。

#### 七、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司及子公司现行有效的营业执照、公司章程以及全套工商档案资料，了解母公司及子公司各自的历史沿革及业务情况；

2、访谈公司管理层，了解子公司设立原因和背景、母公司及子公司在业务上的具体分工情况，形成目前公司运营架构的背景及合理性；

3、查阅公司资产清单、花名册、专利清单等了解公司资产、人员、技术等权属分布情况；

4、取得并查阅公司已办理的境外投资审批、备案手续文件，就公司是否已履行相应的发改部门、商务部门、外汇管理部门的备案、审批等监管程序进行确认；

5、查阅公司境外律师事务所出具的法律意见书，就公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见以及是否合法合规进行确认；

6、访谈公司管理层，了解公司收购天创百纯、优品电商、乐景商贸的原因、背景、转让价格及定价依据；查阅天创百纯、优品电商、乐景商贸的工商档案、收购相关的股权转让协议、股权转让价款支付凭证；

7、查阅公司及子公司现行章程、“三会”文件、《子公司管理制度》，了解公司对子公司实际经营决策及分红安排的情况；查阅子公司分红的决议文件，了解子公司实际分红情况；

8、取得并查阅公司出具的关于保证子公司股权及控制权稳定的确认文件。

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司围绕其主营业务和主要销售区域设立境外子公司，具备商业合理性和必要性，境外子公司和公司业务具有协同关系；投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应；境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

2、公司已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》的规定；

3、除 Hydropure, LLC（2024 年 10 月 25 日设立）、Poolside Aquarobots Innovations, LLC（2024 年 11 月 5 日设立）无境外法律意见书外，公司已取得全部境外子公司所在国家律师关于该等公司设立、股权变动、业务合规性等问题明确意见，公司境外子公司在设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等方面合法合规；

4、天创百纯、优品电商、乐景商贸在收购前与远大有限同受魏恩雨、卢颖控制，收购的主要目的在于整合同一控制下的企业资源，具备合理性；天创百纯、优品电商的收购价格为经审计的净资产价值，乐景商贸的收购价格为实缴资本金额，具备公允性；收购已履行必要的审议程序；公司收购天创百纯、优品电商、乐景商贸有利于公司生产经营和业绩进一步发展；

5、公司及子公司业务分工明确，定位互补，主营业务清晰。母公司远大健科承担集团管理决策和研发职能，实施对子公司的控制和管理，子公司从事具体生产销售等经营活动，母子公司之间形成了统一管理、分工明确的集团化运

作模式；公司各具体业务环节并非均在子公司层面开展，公司拥有与业务内容相匹配的资产、人员等生产要素，不存在公司的资产、人员、技术等权属均被子公司实际控制的情况，公司并非仅为持有子公司股权设立的持股平台；上述安排符合公司经营发展的实际需要，有利于扩大公司竞争优势，亦符合行业惯例，具备商业合理性；

6、公司无任何对外转让现有子公司股权的安排，且已经制定了保证子公司股权及控制权稳定的措施；远大健科作为各子公司持有 100% 股权的股东，能够对子公司实现实质且有效的控制，控制权稳定，且能够持续保持对重要子公司的控制，不存在重要子公司控制权不稳定的隐患，不会对公司业务开展与持续经营能力构成风险。

### 3.关于销售收入和主要客户。

根据申报文件，（1）2022 年、2023 年和 2024 年 1-4 月公司营业收入分别为 68,634.23 万元、90,323.30 万元、31,704.02 万元，主要业务收入来源于冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件及相关功能材料的研发、生产和销售；净利润分别为 4,311.65 万元、10,191.50 万元、3,468.07 万元；毛利率分别为 46.30%、51.71%、52.72%；（2）报告期内，公司主要通过线上渠道进行销售，销售占比分别为 80.63%、81.23%、81.58%，其中亚马逊平台是公司的主要销售平台；境外销售占比超 90%，主要面向北美、欧洲地区；（3）2022 年、2023 年和 2024 年 1-4 月公司前五大客户收入合计占比分别为 4.11%、4.66%、5.95%，主要为境外客户，报告期内客户重叠度较低；（4）根据公开信息，公司主要客户深圳市灿星科技有限公司、深圳市信诚智能科技有限公司、深圳市易速恒丰科技有限公司存在注册或实缴资本较少、参保人数较少等情形。

请公司：（1）结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析报告期内各期营业收入上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；（2）说明公司销售收入是否存在季节性特征，如是，请按季度详细列示报告期内收入构成情况，说明季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请论证合理性；

说明公司是否存在 12 月份集中确认收入的情形，如是，请补充披露公司各期 12 月份收入确认金额及占比，列示提供相关服务或产品销售收入确认时点及相关依据，并就公司每年 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示；（3）结合公司商业模式、同行业可比公司说明《公开转让说明书》中前五大客户列示是否准确，是否符合行业惯例，亚马逊平台、eBay 平台等未列入前五大客户的原因；（4）说明公司是否存在经销商销售或贸易商销售情形，如是，补充详细披露销售金额、占比、主要客户等具体情况；（5）按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》补充披露境外销售有关事项，说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；（6）说明公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；对比可比公司细分产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；结合原材料价格情况、产品性能变化等说明家用净水滤芯毛利率持续增加的原因；（7）结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的关键环节、执行情况及有效性，说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性；说明报告期内，公司是否存在刷单情形；量化说明线上平台所涉销量与财务口径销量是否存在差异，如是，请进一步分析原因及合理性；（8）说明境内、境外线上销售收入确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，境内线上销售按消费者确认收货且公司账户收到相应货款时确认收入的原因，是否符合《企业会计准则》的相关规定；线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；（9）说明公司各线上平台的资金结算方式、回款金额及占比情况，公司与各电商平台关于资金结算的主要约定，结算周期和频率，相关内控制度是否完善；（10）列表梳理公司主要客户的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（11）说明公司客户较分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；结合公司在手订单、主要客户所在区域政策、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利

润、毛利率、经营活动现金流量等指标)说明公司业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商、会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；(3) 按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求核查收入真实性，包括但不限于走访、视频、电话、函证方式、金额和比例、未回函的原因及合理性，并发表明确意见。

请主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析报告期内各期营业收入上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

#### (一) 营业收入上涨的原因及合理性

报告期内，公司营业收入分别为 68,634.23 万元、90,323.30 万元、31,704.02 万元。公司主要从事净水类滤芯的研发、生产和销售，主要产品包括冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等。报告期内，公司主营业务收入突出，占比为 99.93%、99.85%、99.72%，营业收入增长主要系主营业务收入增长所致。

1、报告期内，公司主营业务收入增长的主要原因如下：

#### (1) 净水家电产品行业不断发展，促进了公司主营业务收入增长

近年来，在技术不断创新等因素推动下，全球净水家电产品迭代加快，随着人们饮水健康意识的不断提升，净水家电行业快速发展；净水产品及配件覆盖生活和工作各类场景，同时净水滤芯产品使用周期循环更替特性，形成了丰富的产品类别和频繁的购买需求。

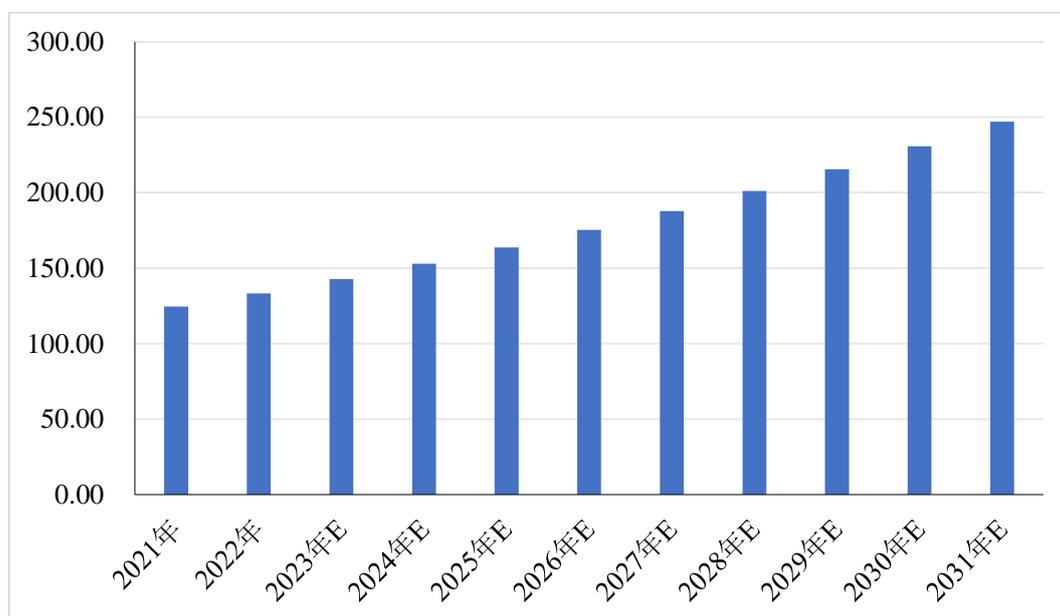
奥维云网(AVC)全渠道推总数据显示，2022年至2023年，中国水家电市场

规模由 414.2 亿元增长至 456.2 亿元，同比增长 10.1%；2024 年上半年中国水家电市场零售额为 138 亿元，同比上涨 3%，零售量 1,274 万台，同比上涨 2%。

根据恒州博智（QYRESEARCH）的统计及预测，2023 年全球家用净水系统市场销售额达到了 120.4 亿美元，预计 2030 年将达到 221.1 亿美元，年复合增长率为 9.2%（2024-2030）。

根据 Global Information 的测算，2022 年全球净水滤芯市场规模已达到 133.3 亿美元，未来仍将保持 7.1%的复合增长率。预计到 2031 年，全球净水滤芯市场规模将突破 247 亿美元。

2021-2031年全球净水滤芯市场规模及预测



数据来源：Global Information

## （2）公司的核心竞争优势保障公司业务增长需求

1) 公司自主产品品牌的市场影响力不断上升，促进了公司主营业务收入增长

随着可支配收入水平的提高，消费者愈加重视产品的品牌和使用体验，产品品牌化趋势不断强化。公司依托线上平台持续打造自主品牌，在冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯等产品方面，公司品牌“ICEPURE”“POOLPURE”在亚马逊销售平台影响力不断上升，积累了大量用户，有利于公司新产品推出后快速获得消费者购买，为公司带来持续稳定的需求。

## 2) 公司自主研发、生产制造能力优势及供应链管理保障业务增长

公司具备自主生产制造能力，掌握主要销售品类的制造工艺和成本结构，能够利用自身具备自主产能的优势，根据市场需求的变化，进行产品的方案设计、质量标准制定，实现产品的快速研发、生产与供应。同时公司与供应链上下游形成良好的合作关系，产业链协同发展，逐步形成了高效、稳定、健康的供应链体系。

公司能够根据市场需求的变化，通过高效、稳定地自主生产或与供应链紧密合作采购成品，向市场及时输送定位准确、品质优良及价格合理的产品，保障了公司营业收入的增长。

## 3) 公司全渠道、全市场运营模式，保障业务增长

公司深耕线上渠道，以亚马逊平台为主，积极开拓天猫、京东、拼多多等其他第三方平台，覆盖互联网各主要平台，从境外市场渗透至境内市场；同时布局线下销售，通过参加行业展会、1688 网、阿里国际站，境外官网等渠道，稳步展开线下渠道推广；公司全渠道、全市场的运营模式，保障了公司营业收入的增长。

### (3) 报告期内主要结算货币升值，提高了公司主营业务收入

公司产品主要面向欧美消费者，结算以美元为主，汇率的上下变动，影响公司主营业务收入的变动。报告期内，汇率变动趋势图以及汇率变动对公司营业收入的影响额如下：

#### ①汇率变动趋势图



数据来源：同花顺 iFinD

## ②汇率变动对公司营业收入影响额

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增长率
美元金额	11,886.76	9,730.79	22.16%
人民币金额	83,690.12	65,389.61	27.99%
汇率	7.0406	6.7199	4.77%
汇率变动影响2023年主营业务收入金额			3,812.67
占2023年营业收入比例			4.22%

### 2、主要原材料价格变动情况及价格传导机制

#### (1) 主要原材料价格变动情况

公司主要原材料为注塑件聚丙烯/ABS 塑料、无纺布，报告期内，受大宗商品原材料价格回落的影响，公司主要原材料采购价格整体呈下降趋势。

#### (2) 价格传导机制

公司以境外线上销售为主，公司将自产产品报关出口至境外子公司，境外子公司主要通过亚马逊线上平台销售，客户群体主要系 C 端客户，其销售价格除包含生产成本外，还包含了头程海运费、关税、尾程运输服务费以及销售平台费用等；同时，公司在产品定价时，会根据亚马逊平台各产品的市场价格，结合各产品竞品情况，综合考虑定价。公司主要以美元结算，其销售价格亦随着汇率的变动而变动。

原材料为产品成本的重要组成部分，随着原材料价格变动，公司产品成本亦随之变动，同时公司原材料全部系线下境内 B 端采购，以人民币结算；除原材料外，头程海运费、关税、尾程运输服务费亦系公司产品成本的重要组成部分。

受销售、采购地域不同，客户、供应商性质不同，销售、采购渠道不同，公司产品价格波动受原材料价格波动影响较小，主要受各产品的市场需求、亚马逊平台各产品的竞品情况影响。

### 3、报告期内，公司主营业务各产品收入增长变动情况分析如下：

#### (1) 冰箱滤水器

冰箱滤水器是一种专门用于冰箱中的水过滤系统，主要功能是过滤冰箱内的饮用水和冰块中的杂质。公司冰箱滤水器主要面向欧美市场。报告期内，公司冰箱滤水器的收入金额分别为 29,610.85 万元、35,376.65 万元、11,183.67 万元，占营业收入的比例为 43.14%、39.17%、35.28%。

报告期内，公司冰箱滤水器销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量（万支）	202.36	-	661.44	9.05%	606.55
单价（元/支）	55.27	3.35%	53.48	9.56%	48.82
收入（万元）	11,183.67	-	35,376.65	19.47%	29,610.85

如上表所示，报告期内，公司冰箱滤水器收入增长主要系单价、销量同增所致。冰箱滤水器单价、销量同增，主要由以下因素导致：

1) 市场需求增长，产品不断更新换代，带动公司冰箱滤水器价格、销量同增

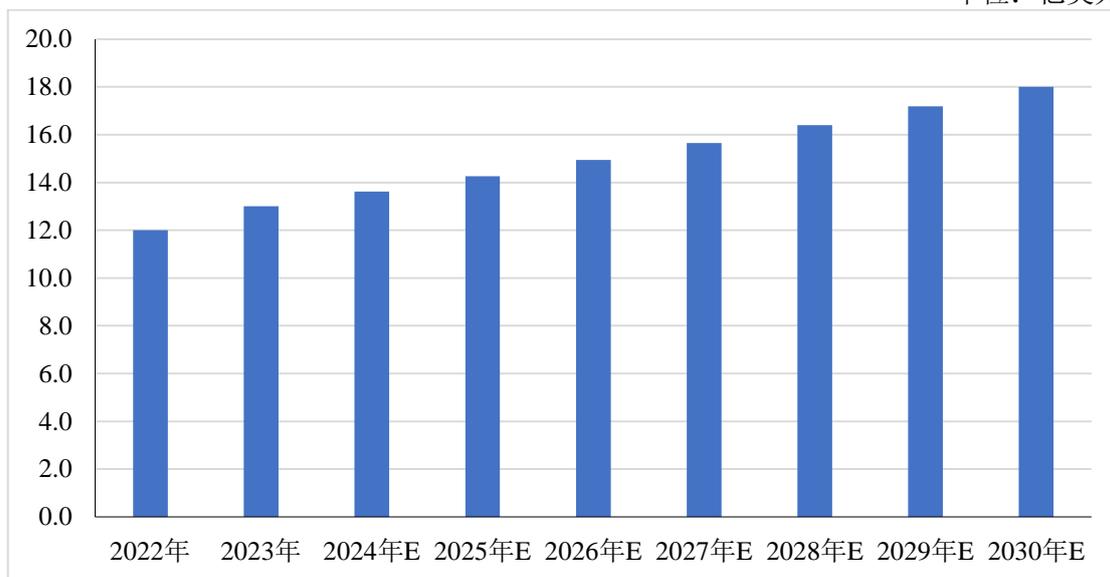
冰箱滤水器在确保饮水安全和提升用户体验方面发挥着至关重要的作用，与冰箱本身价格相比，冰箱滤水器的更换成本更为经济；定期更换冰箱滤水器，能够维持冰箱滤水性能、确保持续提供清洁水源，保障用户健康，为冰箱滤水器市场提供了长期稳定的需求。

随着居民生活水平的不断提高，居民对于冰箱智能化、节能化以及更大冰箱容量需求促进了冰箱行业的不断技术创新，产品更新迭代加快；公司能够根据市场需求的变化，通过高效、稳定地自主生产，向市场及时输送定位准确、品质优良及价格合理的产品，促进公司冰箱滤水器销量、价格的增长。

根据市场研究机构 Report Prime 的测算与预测，全球冰箱滤水器市场规模预计将从 2022 年的 12 亿美元增长至 2030 年的 18 亿美元，年复合增长率达到 5.2%。

## 2022-2030年全球冰箱滤芯市场规模及预测

单位：亿美元



数据来源：Report Prime

### 2) 汇率因素导致公司冰箱滤水器价格增长

公司冰箱滤水器主要面向欧美市场，结算以美元为主，报告期内，人民币贬值，导致冰箱滤水器人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的冰箱滤水器销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2023年度	629.15	4,911.69	7.81	34,606.47	55.00	7.0457
2022年度	590.99	4,355.40	7.37	29,267.11	49.52	6.7197
汇率增长率						4.85%
美元单价增长率						5.93%
人民币单价增长率						11.07%
汇率变动影响收入金额(万元)						1,601.26
占2023年冰箱滤水器收入比例						4.53%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2024年1-4月	194.88	1,553.97	7.97	11,038.70	56.64	7.1036
2023年度	629.15	4,911.69	7.81	34,606.47	55.00	7.0457
汇率增长率						0.82%

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
美元单价增长率						2.14%
人民币单价增长率						2.98%
汇率变动影响收入金额(万元)						89.84
占2024年1-4月冰箱滤水器收入比例						0.80%

如上表所示，2023年，公司冰箱滤水器的美元平均汇率较2022年同期增长4.85%，美元单价增长率为5.93%，人民币单价增长率较美元单价增长率高5.14个百分点；2024年1-4月，公司冰箱滤水器的美元平均汇率较2023年增长0.82%，美元单价增长率为2.14%，人民币单价增长率较美元单价增长率高0.84个百分点。

2024年1-4月，冰箱滤水器美元单价较2023年上涨2.05%，2023年较2022年上涨5.97%，美元单价逐年上涨，主要原因系①市场需求增长推动产品价格上涨；②冰箱滤水器境外线上销售占比上升，比例为64.25%、68.76%、73.21%，且境外线上单价高于境外线下、境内销售单价所致。

公司境外线上销售价格高于境内销售、境外线下销售价格，主要系境外线上销售价格需要涵盖头程、尾程费用、平台费用等相关支出。

## (2) 泳池类滤芯

公司泳池类滤芯包括泳池滤芯、SPA滤芯、简易滤芯，泳池类滤芯主要面向欧美市场。报告期内，公司泳池类滤芯的收入金额分别为20,505.15万元、26,355.73万元、10,697.88万元，占营业收入的比例为29.88%、29.18%、33.74%。

报告期内，公司泳池类滤芯销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量(万支)	108.00	-	261.72	12.80%	232.02
单价(元/支)	99.05	-1.64%	100.70	13.95%	88.38
收入(万元)	10,697.88	-	26,355.73	28.53%	20,505.15

如上表所示，报告期内，公司泳池类滤芯收入增长主要系单价、销量同增所致。泳池类滤芯单价、销量同增，主要由以下因素导致：

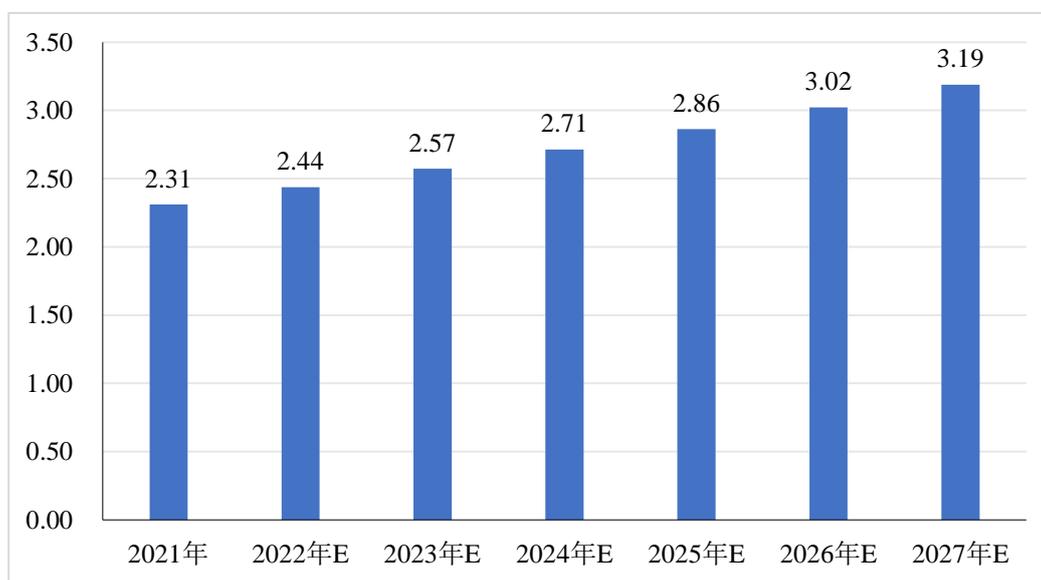
### 1) 市场需求增长，带动公司泳池类滤芯销量增长

游泳和水疗作为一种健康、休闲和娱乐的生活方式，在全球范围内越来越受到居民的欢迎。家庭泳池和水疗设施的普及，使居民可以在家中享受私密和舒适的游泳和水疗体验，伴随着居民对健康和生活品质的日益重视，水质的好坏亦受到居民的重视。良好的水质不仅关系到居民的健康和安全，亦是提升居民休闲、游乐和健身体验的关键。受水资源的日益紧张以及换水成本较高影响，通过泳池类滤芯过滤水杂质、杂物并循环利用更为经济，成为居民首选；同时，定期更换泳池类滤芯，能够增加水循环利用次数，并有助于延长泳池和水疗设备的使用寿命，为泳池类滤芯市场提供了长期稳定的需求。

根据 Business Research Insights 的数据，2021 年全球泳池及水疗滤芯市场规模约为 2.31 亿美元，预计到 2027 年将增长至 3.19 亿美元，年复合增长率为 5.52%。

2021-2027年泳池清洁及相关净水滤芯市场规模情况

单位：亿美元



数据来源：Business Research Insights

### 2) 产品销量结构变动，导致平均单价上升

泳池滤芯、SPA 滤芯与简易滤芯因性能、用途、大小等不同，价格差异较大，报告期内，公司根据产品的市场需求情况，不断加大单价较高产品的销售，平均单价上升。报告期内，公司泳池类滤芯各产品销量、单价、收入及销量占

比如下：

年度	泳池类滤芯	销量 (万支)	销售单价 (元/支)	销售额 (万元)	销量占比
2024年1-4月	泳池滤芯	29.90	233.96	6,996.42	27.69%
	SPA滤芯	24.08	131.88	3,175.98	22.30%
	简易滤芯	54.01	9.73	525.48	50.01%
	<b>合计</b>	<b>107.99</b>	<b>99.06</b>	<b>10,697.88</b>	<b>100.00%</b>
2023年度	泳池滤芯	59.68	268.46	16,021.87	22.80%
	SPA滤芯	66.16	125.40	8,296.50	25.28%
	简易滤芯	135.87	14.99	2,037.36	51.92%
	<b>合计</b>	<b>261.72</b>	<b>100.70</b>	<b>26,355.73</b>	<b>100.00%</b>
2022年度	泳池滤芯	39.77	293.84	11,687.51	17.14%
	SPA滤芯	57.14	117.59	6,718.72	24.63%
	简易滤芯	135.11	15.53	2,098.92	58.23%
	<b>合计</b>	<b>232.02</b>	<b>88.38</b>	<b>20,505.15</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司泳池类滤芯中单价较高的泳池滤芯、SPA 滤芯销量上升，合计销量占比分别为 41.77%、48.08%、49.99%。

### 3) 汇率因素导致公司泳池类滤芯价格增长

公司泳池类滤芯主要面向欧美市场，结算以美元为主，报告期内，人民币贬值，导致泳池类滤芯人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的泳池类滤芯销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人民 币/支)	汇率
2023年度	166.39	3,453.63	20.76	24,309.32	146.10	7.0388
2022年度	183.53	2,946.36	16.05	19,811.49	107.95	6.7241
汇率增长率						4.68%
美元单价增长率						29.29%
人民币单价增长率						35.35%
汇率变动影响收入金额(万元)						1,086.91
占2023年泳池类滤芯收入比例						4.12%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价 (美元/支)	销售额 (万人民币)	单价 (人民币/支)	汇率
2024年1-4月	56.32	1,345.94	23.90	9,558.80	169.71	7.1019
2023年度	166.39	3,453.63	20.76	24,309.32	146.10	7.0388
汇率增长率						0.90%
美元单价增长率						15.13%
人民币单价增长率						16.16%
汇率变动影响收入金额（万元）						85.03
占2024年1-4月泳池类滤芯收入比例						0.79%

如上表所示，2023年，公司泳池类滤芯的美元平均汇率较2022年同期增长4.68%，美元单价增长率为29.29%，人民币单价增长率较美元单价增长率高6.06个百分点；2024年1-4月，公司泳池类滤芯的美元平均汇率较2023年增长0.90%，美元单价增长率为15.13%，人民币单价增长率较美元单价增长率高1.03个百分点。

2024年1-4月，泳池类滤芯美元单价较2023年上涨15.13%，2023年较2022年上涨29.35%，美元单价逐年上涨，主要原因系产品销量结构变动所致。报告期内，公司泳池类滤芯中单价较高的泳池滤芯、SPA滤芯销量上升，合计销量占比分别为41.77%、48.08%、49.99%，且泳池滤芯、SPA滤芯合计平均单价系简易滤芯平均单价的13倍左右，销量占比上升、价格差异较大，导致公司泳池类滤芯美元单价逐年上升。

### （3）家用净水滤芯

公司家用净水滤芯主要包括CTO滤芯、滤水壶滤芯、熔喷滤芯、复合滤芯、折叠滤芯、线绕滤芯、台下滤芯等。报告期内，公司家用净水滤芯的收入金额分别为11,278.31万元、15,175.12万元、5,392.49万元，占营业收入的比例为16.43%、16.80%、17.01%。

报告期内，公司家用净水滤芯销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量（万支）	213.08	-	789.29	6.79%	739.10
单价（元/支）	25.31	31.62%	19.23	25.99%	15.26
收入（万元）	5,392.49	-	15,175.12	34.55%	11,278.31

如上表所示，报告期内，公司家用净水滤芯收入增长主要系单价、销量同增所致。家用净水滤芯单价、销量同增，主要由以下因素导致：

1) 市场需求旺盛，产品不断更新换代，带动公司家用净水滤芯价格、销量增加

近年来，消费者对于健康生活和品质用水的需求越来越强烈，同时随着净水技术的升级迭代，家用净水机器新产品层出不穷，家用净水产品需求旺盛，而家用净水滤芯系家用净水设备的重要配件，同时家用净水滤芯产品使用周期循环更替特性，形成了丰富的产品类别和频繁的购买需求，带动了公司净水类滤芯产品价格、销量增加。

2) 产品结构不同，带动产品价格变动

公司家用净水滤芯产品种类较多，不同种类产品因性能、数量配置等不同而价格相差较大，各期不同种类产品销量占比不同导致公司家用净水滤芯价格变动。2024年1-4月、2023年，公司家用净水滤芯产品单价分别增长31.62%、25.99%，主要系滤水壶滤芯、复合滤芯、台下滤芯等单价较高的产品销售占比上升所致。

报告期内，公司滤水壶滤芯、复合滤芯、台下滤芯销量、单价、收入及销量占比如下：

年度	项目	销量 (万支)	销售单价 (元/支)	销售额 (万元)	销量占比
2024年1-4月	滤水壶滤芯	71.40	19.03	1,359.03	33.51%
	复合滤芯	6.82	91.77	626.22	3.20%
	台下滤芯	2.01	276.68	556.21	0.94%
2023年度	滤水壶滤芯	167.53	19.02	3,186.59	21.23%
	复合滤芯	19.06	91.68	1,747.67	2.42%
	台下滤芯	5.10	267.26	1,362.98	0.65%
2022年度	滤水壶滤芯	92.18	21.17	1,951.53	12.47%
	复合滤芯	15.55	84.80	1,318.63	2.10%
	台下滤芯	3.38	251.54	849.45	0.46%

3) 汇率因素导致公司家用净水滤芯价格增长

公司家用净水滤芯主要面向欧美市场，结算以美元为主，报告期内，人民

币贬值，导致家用净水滤芯人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的家用净水滤芯销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2023年度	659.56	2,009.46	3.05	14,162.38	21.47	7.0479
2022年度	593.31	1,564.81	2.64	10,531.82	17.75	6.7304
汇率增长率						4.72%
美元单价增长率						15.52%
人民币单价增长率						20.96%
汇率变动影响收入金额(万元)						637.92
占2023年家用净水滤芯收入比例						4.20%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价 (美元/支)	销售额 (万人民币)	单价 (人民币/支)	汇率
2024年1-4月	184.87	723.00	3.91	5,140.80	27.81	7.1104
2023年度	659.56	2,009.46	3.05	14,162.38	21.47	7.0479
汇率增长率						0.89%
美元单价增长率						28.37%
人民币单价增长率						29.51%
汇率变动影响收入金额(万元)						45.19
占2024年1-4月家用净水滤芯收入比例						0.84%

如上表所示，2023年，公司家用净水滤芯的美元平均汇率较2022年同期增长4.72%，美元单价增长率为15.52%，人民币单价增长率较美元单价增长率高5.44个百分点；2024年1-4月，公司家用净水滤芯的美元平均汇率较2023年增长0.89%，美元单价增长率为28.37%，人民币单价增长率较美元单价增长率高1.14个百分点。

报告期内，公司家用净水滤芯美元单价逐年上升，主要系：①境外线上销售占比上升，分别为24.85%、31.50%和44.68%，且境外线上销售价格高于境外线下销售价格；②美元单价较高的滤水壶滤芯、复合滤芯、台下滤芯销量占比逐年上升；③境外线下销售价格逐年上升。境外线下销售价格逐年上升，主

要系销量占比较高的 CTO 滤芯（报告期内平均占比 29%）价格逐年上升；CTO 滤芯价格逐年上升，主要系过滤性能好、产品单价高的椰壳和烧结产品占比逐年上升所致。

#### （4）咖啡机滤芯

报告期内，公司咖啡机滤芯的收入金额分别为 4,016.46 万元、5,401.66 万元、1,902.96 万元，占营业收入的比例为 5.85%、5.98%、6.00%。公司咖啡机滤芯主要面向欧洲市场。

报告期内，公司咖啡机滤芯销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量（万支）	122.35	-	351.57	33.63%	263.09
单价（元/支）	15.55	1.24%	15.36	0.64%	15.27
收入（万元）	1,902.96	-	5,401.66	34.49%	4,016.46

如上表所示，报告期内，公司咖啡机滤芯收入增长主要系单价、销量同增所致。

咖啡机滤芯单价、销量同增，主要由以下因素导致：

##### 1) 市场需求增长，产品不断更新换代，带动公司咖啡机滤芯销量增加

咖啡机滤芯系咖啡机的重要做成部分，能够过滤水中杂质、余氯、重金属等物质，改善水质，提升咖啡口感，保障消费者健康，同时还能保护咖啡机本身，减少水中杂质在咖啡机内部的积累，降低机器损坏风险，延长使用寿命。

近年来，全球咖啡消费市场快速发展，咖啡文化成为重要的消费趋势，创造了持续发展的咖啡消费市场需求。国际咖啡组织（ICO）的最新数据显示，2023/2024 年度全球咖啡消费需求预计将达到 1.77 亿袋，每袋重 60 公斤，较上一年的 1.73 亿袋增长了 2.2%。持续发展的咖啡消费市场需求，亦推动咖啡机技术的不断创新，咖啡机创新迭代加快。持续发展的咖啡消费市场需求，不断创新的咖啡机，以及咖啡机滤芯产品使用周期循环更替特性，带动了公司咖啡机滤芯销量增加。

##### 2) 咖啡机滤芯价格增长，带动咖啡机滤芯收入增长

### ①美元单价上升

报告期内，公司咖啡机滤芯境外线上、线下销售美元单价均下降，主要系公司咖啡机滤芯主要面向欧洲市场，欧洲咖啡机滤芯市场竞争激烈，价格下降。境外销售美元单价逐年上升，系线上美元销量占比逐年上升，且线上美元销售单价高于线下美元销售单价，销量上升幅度高于单价下降幅度所致，如下表所示：

年度	项目	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销量占比	销量增长率	单价增 长率
2024年1-4月	线上美元	26.28	121.77	4.63	47.94%	-	-
	线下美元	28.53	43.71	1.53	52.06%	-	-
	合计	<b>54.81</b>	<b>165.48</b>	<b>3.02</b>	<b>100.00%</b>		
2023年度	线上美元	68.77	330.90	4.81	32.08%	39.46%	-2.64%
	线下美元	145.59	229.75	1.58	67.92%	15.29%	-6.96%
	合计	<b>214.36</b>	<b>560.65</b>	<b>2.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>22.07%</b>	<b>0.30%</b>
2022年度	线上美元	49.31	243.73	4.94	28.08%	-	-
	线下美元	126.29	214.19	1.70	71.92%	-	-
	合计	<b>175.60</b>	<b>457.91</b>	<b>2.61</b>	<b>100.00%</b>	-	-

公司境外线上销售价格高于境外线下销售价格，主要系境外线上销售价格需要涵盖头程、尾程费用、平台费用等相关支出。

### ②汇率变动导致公司咖啡机滤芯人民币价格增长

公司咖啡机滤芯主要面向欧洲市场，结算以美元为主，报告期内，人民币贬值，导致咖啡机滤芯人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的咖啡机滤芯销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2023年度	214.36	560.65	2.62	3,938.57	18.37	7.0250
2022年度	175.60	457.91	2.61	3,064.68	17.45	6.6927
汇率增长率						4.97%
美元单价增长率						0.30%
人民币单价增长率						5.28%
汇率变动影响收入金额(万元)						186.30

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
占2023年咖啡机滤芯收入比例						3.45%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美元 /支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2024年1-4月	54.81	165.48	3.02	1,175.06	21.44	7.1010
2023年度	214.36	560.65	2.62	3,938.57	18.37	7.0250
汇率增长率						1.08%
美元单价增长率						15.43%
人民币单价增长率						16.68%
汇率变动影响收入金额(万元)						12.57
占2024年1-4月咖啡机滤芯收入比例						0.66%

如上表所示，2023年，公司咖啡机滤芯的美元平均汇率较2022年同期增长4.97%，美元单价增长率为0.30%，人民币单价增长率较美元单价增长率高4.98个百分点；2024年1-4月，公司咖啡机滤芯的美元平均汇率较2023年增长1.08%，美元单价增长率为15.43%，人民币单价增长率较美元单价增长率高1.25个百分点。

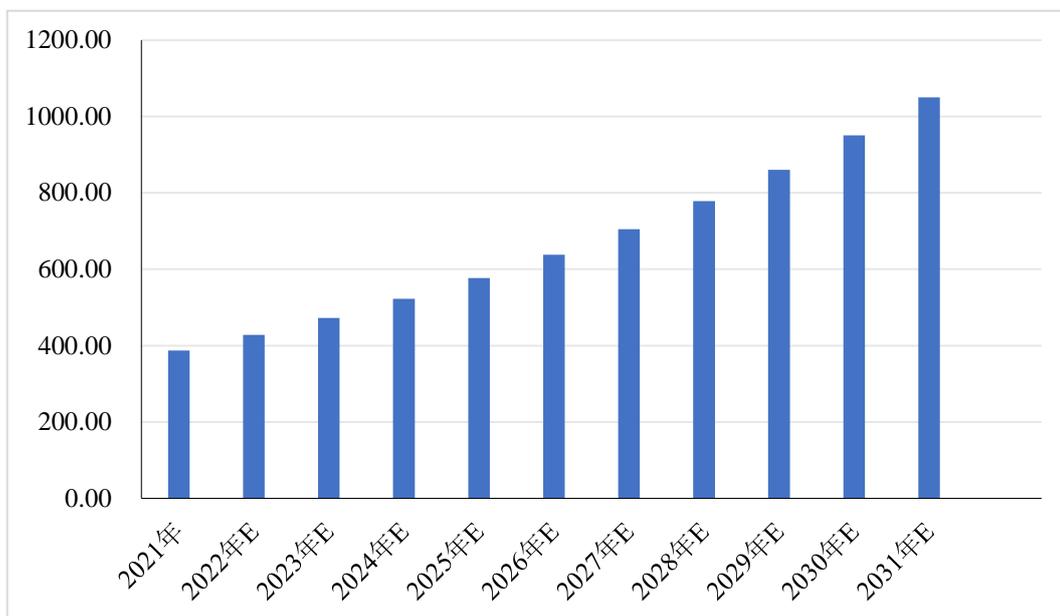
#### (5) 整机

公司整机主要包括净水器、饮水机、泳池机器人等。报告期内，公司整机的收入金额分别为479.57万元、1,937.16万元、1,085.09万元，占营业收入的比例为0.70%、2.14%、3.42%。

近年来，随着世界水资源污染日益严峻，全球范围内城市化、工业化进程的持续推进，人们对净水器的需求不断提升，全球净水器市场规模保持稳定增长。2021年全球净水器市场规模为387亿美元，预计到2031年将达到1,050.35亿美元左右，期间复合年增长率高达10.5%。

## 2021-2031 年全球净水器市场规模及预测

单位：亿美元



数据来源：Transparency Market Research

根据头豹研究院数据，2022年，韩国净水器渗透率已经高达95%，几乎实现了全民普及；欧盟、美国、日本等发达经济体的净水器渗透率同样也达到了80%及以上。2022年中国净水器渗透率仅为23%，市场潜力巨大。

随着消费者饮水习惯的转变，对饮用水品质要求不断提升，特别是对于烹饪用水、咖啡/泡茶等饮品用水等不同饮用场景下的用水需求尤为迫切，将推动净饮水产品的场景化发展，由单一场景向全场景延伸，厨房、卫生间、卧室、阳台等细分场景将成为净饮水市场新兴增长点。

报告期内，公司在净水滤芯的基础上，拓展新产品，增加新的收入增长点，步入整机市场。

### （二）变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

报告期内，公司与可比公司营业收入增长对比情况如下：

单位：万元

营业收入	2023年度	2022年度	同期增幅
开能健康	167,169.94	166,064.24	0.67%
德尔玛	315,327.56	330,664.57	-4.64%
睿联技术	208,016.92	165,237.89	25.89%

营业收入	2023年度	2022年度	同期增幅
安克创新	1,750,720.31	1,425,051.98	22.85%
行业平均水平	<b>610,308.68</b>	<b>521,754.67</b>	<b>16.97%</b>
远大健科	<b>90,323.30</b>	<b>68,634.23</b>	<b>31.60%</b>

如上表所示，公司营业收入增长趋势与可比公司睿联技术、安克创新一致，增幅率高于睿联技术、安克创新，主要系公司的收入基数低所致，公司收入增长额低于睿联技术、安克创新。

公司与睿联技术、安克创新都属跨境电商，境外线上销售占比较高，报告期内可比公司睿联技术的线上销售平均占比 90%、安克创新的线上销售平均占比 70%，公司线上销售平均占比 80%，且都是以亚马逊平台销售为主。

开能健康面向全球市场，无线上销售，销售模式系直销和经销；德尔玛以线上销售为主，线下销售为辅，以境内销售为主；开能健康、德尔玛与公司的销售模式、销售区域存在差异，在营业收入增长方面存在差异。

德尔玛 2023 年年报披露，其营业收入下降主要系境内销售同比下降所致；而其水健康类产品同比上升 10.31%，境外销售同比提升 28.77%。德尔玛 2023 年销售同比上升的产品、销售区域与公司一致。

综上，公司营业收入增幅趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

**二、说明公司销售收入是否存在季节性特征，如是，请按季度详细列示报告期内收入构成情况，说明季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请论证合理性；说明公司是否存在 12 月份集中确认收入的情形，如是，请补充披露公司各期 12 月份收入确认金额及占比，列示提供相关服务或产品销售收入确认时点及相关依据，并就公司每年 12 月份集中确认收入作重大风险提示**

公司主要从事净水类滤芯的研发、生产和销售，主要产品包括冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等。2022 年、2023 年，公司主营业务收入分别为 68,584.44 万和 90,191.71 万元，分季度收入如下：

单位：万元

期间	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	20,409.91	22.63%	15,610.31	22.76%
第二季度	26,659.90	29.56%	19,839.26	28.93%
第三季度	23,366.23	25.91%	17,673.21	25.77%
第四季度	19,755.67	21.90%	15,461.66	22.54%
其中：12月份	6,422.07	7.12%	4,648.84	6.78%
<b>合计</b>	<b>90,191.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>68,584.44</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司各季度收入占比较均衡；第二季度、第三季度略高于第一季度、第四季度，主要系受夏季影响，公司冰箱滤水器、泳池类滤芯产品销售收入增加所致。公司不存在显著的季节性特征。

2022年、2023年，公司12月份主营业务收入占全年主营业务收入的比例分别为6.78%和7.12%，公司销售收入不存在12月份集中确认收入的情形。

2022年、2023年，公司与可比公司季度收入对比情况如下：

可比公司	季度	2023年度	2022年度
开能健康	第一季度	22.26%	20.22%
	第二季度	25.34%	24.75%
	第三季度	26.67%	29.90%
	第四季度	25.73%	25.13%
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
德尔玛	第一季度	21.10%	20.04%
	第二季度	28.23%	25.80%
	第三季度	22.69%	23.77%
	第四季度	27.99%	30.39%
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
安克创新	第一季度	19.22%	20.10%
	第二季度	21.14%	21.21%
	第三季度	26.96%	25.61%
	第四季度	32.68%	33.08%
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
平均值	第一季度	20.86%	20.12%

可比公司	季度	2023 年度	2022 年度
	第二季度	24.90%	23.92%
	第三季度	25.44%	26.43%
	第四季度	28.80%	29.53%
	合计	100.00%	100.00%
远大健科	第一季度	22.63%	22.76%
	第二季度	29.56%	28.93%
	第三季度	25.91%	25.77%
	第四季度	21.90%	22.54%
	合计	100.00%	100.00%

注：可比公司睿联技术招股说明书未披露季节性收入

如上表所示，2022 年、2023 年，公司销售收入季节性分布情况与同行业可比公司不存在重大差异。

三、结合公司商业模式、同行业可比公司说明《公开转让说明书》中前五大客户列示是否准确，是否符合行业惯例，亚马逊平台、eBay 平台等未列入前五大客户的原因

#### （一）亚马逊平台、eBay 平台等未列入前五大客户原因

公司采取线上销售为主、线下销售为辅的销售模式。其中，线上销售系公司主要通过亚马逊、eBay、沃尔玛、1688 网、天猫、拼多多、京东等第三方电商平台以及公司自有平台独立站上进行线上销售。

亚马逊平台、eBay 平台等系公司线上销售渠道，其向公司提供开店销售、仓储物流、广告、交易处理等服务，并不直接采购公司产品，公司在该等平台上开设独立店铺并运营，最终向消费者销售公司产品，该等平台不属于公司客户，故未列入前五大客户。

#### （二）同行业可比公司对比

公司与同行业可比公司销售模式及前五大客户对比情况

可比公司	销售模式	前五大客户
开能健康	面对国内外市场销售，销售模式为直销模式和经销模式	无线上销售，与公司销售模式不一致，且年报中未披露前五大客户具体名称

可比公司	销售模式	前五大客户
德尔玛	以境内销售为主，并以线上销售为主，线下销售为辅；线上直销模式主要通过天猫商城、抖音、小米有品、京东POP等第三方B2C平台开设直销店铺直接面向终端消费者进行销售；电商平台模式主要通过京东自营、唯品会等电商平台进行销售；线上经销模式主要为公司授权经销商在约定的电商平台开设店铺进行销售	2023年年报未披露前五大客户具体名称，招股说明书披露2020年、2021年、2022年前五大客户均系线下B端客户，无线上销售平台
睿联技术	采取线上销售为主，线下销售为辅的销售模式，线上销售主要通过亚马逊、eBay、速卖通、官网等线上渠道，面向欧美为主的海外市场销售	招股说明书披露2021年、2022年、2023年前五大客户均系线下B端客户，无线上销售平台
安克创新	包括线上和线下销售两种模式，线上销售主要通过亚马逊、eBay、日本乐天 and 天猫等境内外主流的第三方线上B2C平台实现产品在全球范围内的销售	2023年年报未披露前五大客户具体名称，招股说明书披露2017年、2018年、2019年前五大客户均系线下B端客户、电商平台入仓客户，无线上销售平台
远大健科	采取线上销售为主、线下销售为辅的销售模式，线上销售主要通过亚马逊、eBay、沃尔玛、1688网、天猫、拼多多、京东第三方电商平台以及公司自有平台独立站上进行线上销售	公开转让说明书披露报告期各期前五大客户均系线下B端客户，无线上销售平台

睿联技术招股说明书描述：“报告期内，公司以线上销售为主，单笔销售金额相对较小，因此前五大客户主要是一些线下销售客户”。

安克创新招股说明书描述：“报告期内，公司主要通过线上 B2C 平台进行销售，其中，公司在亚马逊电商平台上的销售收入为 286,353.42 万元、367,563.97 万元和 440,902.70 万元，占线上 B2C 收入比重为 96.44%、96.29%和 95.16%，由于线上平台消费者极其分散，公司前五名客户以线下客户或电商平台入仓客户为主，如商超卖场沃尔玛、塔吉特（Target）、百思买（Best Buy）、贸易商（Rukn Al-Shareef Corner Trading EST、Assr Aljawal Trading Est.、Seventh Dimension Gen Trad Co、Canon Marketing Japan Inc）等。”

因此，公司公开转让说明书披露的前五大客户准确，符合行业惯例。

**四、说明公司是否存在经销商销售或贸易商销售情形，如是，补充详细披露销售金额、占比、主要客户等具体情况**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”对贸易商销售金额、占比进行了补充披露，披露如下：“

单位：元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务	316,154,612.84	99.72%	901,917,044.46	99.85%	685,844,325.04	99.93%
亚马逊平台	252,973,865.47	79.79%	717,755,618.07	79.47%	542,710,291.63	79.07%
eBay等其他线上平台	5,678,606.94	1.79%	15,903,985.46	1.76%	10,734,704.45	1.56%
线上销售小计	258,652,472.41	81.58%	733,659,603.53	81.23%	553,444,996.08	80.63%
贸易商	<b>55,853,669.98</b>	<b>17.62%</b>	<b>162,617,018.53</b>	<b>18.00%</b>	<b>125,429,585.76</b>	<b>18.28%</b>
终端商	<b>1,648,470.45</b>	<b>0.52%</b>	<b>5,640,422.40</b>	<b>0.62%</b>	<b>6,969,743.20</b>	<b>1.02%</b>
线下销售小计	57,502,140.43	18.14%	168,257,440.93	18.62%	132,399,328.96	19.30%
其他业务	885,577.49	0.28%	1,315,980.76	0.15%	498,021.70	0.07%
合计	<b>317,040,190.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>903,233,025.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>686,342,346.74</b>	<b>100.00%</b>

公司线下销售以贸易商为主，报告期内，公司主要贸易商客户详见本公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况。”

五、按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》补充披露境外销售有关事项，说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运费的匹配性

（一）按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》补充披露境外销售有关事项

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”补充披露如下内容：

1、境外销售业务的开展情况

（1）主要进口国和地区情况

报告期各期，公司出口地区主要系北美和欧洲地区，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
北美地区	24,359.82	76.84%	70,964.17	78.57%	55,395.15	80.71%

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
欧洲地区	4,114.67	12.98%	11,959.04	13.24%	8,350.92	12.17%
合计	28,474.49	89.82%	82,923.21	91.81%	63,746.07	92.88%

公司境外销售主要集中在北美、欧洲等经济发达地区。公司境外销售以线上销售为主，线下销售为辅。其中，境外线上销售主要通过亚马逊平台销售，公司根据“亚马逊服务商业解决方案协议”，在亚马逊平台开设店铺并运营，最终向消费者销售公司产品；境外线下销售主要系公司销售给境外从事滤芯等相关业务的贸易商。公司与线下客户达成合作意向后，先提供样品，客户确认后根据订单批量发货，公司境外线下销售以 FOB 为主。

### (2) 主要客户情况

报告期内，公司境外销售以线上 B2C 平台销售为主，单笔销售金额相对较小，境外销售的主要客户主要是境外线下销售客户，主要有 WATER FILTER MAN LTD、AGA Imports llc、Revenew Group LLC、PACIFIC CITADEL CAPITAL INC.、JDSPORTS WM, LLC、ALL FILTERS LLC、REFRESH FILTERS LLC、LOTUS AUTO PARTS LIMITED 等，主要为美国、欧洲等地区的贸易商，这些客户主要通过亚马逊、自营官网、大型商超等渠道对外销售，报告期各期公司主要境外客户经营情况良好。

### (3) 境外销售协议主要条款、定价原则、结算方式、信用政策等

公司境外销售以线上销售为主，线下销售为辅。

境外线上销售主要通过亚马逊等第三方平台销售，公司根据“亚马逊服务商业解决方案协议”，在亚马逊平台开设店铺并运营，未与亚马逊平台签订相关协议。“亚马逊服务商业解决方案协议”主要内容包括了亚马逊为公司提供开店销售、仓储物流、广告、交易处理等条款。

境外线下销售，公司主要通过行业展会、阿里国际站、境外官网等渠道获取线下客户；公司与境外线下客户签订 PROFORMA INVOICE（以下简称“PI”），根据客户要求发货，一般情况下 PI 会约定交易商品名称及规格、产品数量、单价、金额、产品交期、贸易方式、结算方式、信用政策等条款；公司与线下

客户的定价原则为双方协商定价。

报告期内，公司境外线下前五大客户明细如下：

单位：万元

报告期	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
2024年 1-4月	WATER FILTER MAN LTD	冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡滤芯等	279.87	0.88%
	AGA Importsllc	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	238.95	0.75%
	Revenew Group LLC	泳池类滤芯	238.06	0.75%
	PACIFIC CITADEL CAPITAL INC.	冰箱滤芯	141.33	0.45%
	JDSPORTS WM, LLC	泳池滤芯	141.27	0.45%
	合计	-	1,039.48	3.28%
2023年度	ALL FILTERS LLC	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	904.43	1.00%
	POZZANI PURE WATER LIMITED	冰箱滤水器、咖啡机滤芯等	679.46	0.75%
	WATER FILTER MAN LTD	冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡滤芯等	664.76	0.74%
	PACIFIC CITADEL CAPITAL INC.	冰箱滤芯	599.75	0.66%
	JDSPORTS WM, LLC	泳池滤芯	453.62	0.50%
	合计	-	3,302.02	3.65%
2022年度	LOTUS AUTO PARTS LIMITED	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	831.41	1.21%
	WATER FILTER MAN LTD	冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡滤芯等	643.45	0.94%
	REFRESH FILTERS LLC	冰箱滤水器等	453.12	0.66%
	ALL FILTERS LLC	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	433.32	0.63%
	AGA Imports llc	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	396.36	0.58%
	合计	-	2,757.66	4.02%

(4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

①境外销售毛利率与内销毛利率差异

报告期内，公司境内外销售主营业务毛利率情况如下表所示：

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外销售	91.89%	54.35%	93.74%	52.80%	95.55%	46.88%
境内销售	8.11%	35.74%	6.26%	35.99%	4.45%	34.25%
合计	100.00%	52.84%	100.00%	51.75%	100.00%	46.32%

报告期内，公司境外销售毛利率高于境内，主要受销售渠道及客户群体、汇率变动等因素的影响。

#### A. 境内外销售渠道及客户定价政策差异

报告期内，公司境内外不同销售渠道收入占比情况如下表所示：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
境外销售			
其中：亚马逊销售	87.08%	84.89%	82.81%
线下销售	12.26%	14.49%	16.36%
小计	99.34%	99.38%	99.17%
境内销售			
其中：线下销售	85.29%	81.09%	82.65%
1688网	4.59%	8.99%	12.33%
京东商城	3.54%	2.24%	4.24%
小计	93.41%	92.31%	99.22%

从上表可以看出，公司境外主要在亚马逊进行销售，亚马逊平台整体费用高，产品定价高，毛利率高。且境外销售主要面对国际厂商的竞争，国际厂商售价普遍较高，境外客户对价格的接受度相对较高，使得公司对境外客户产品定价和毛利率水平较高。

公司境内销售主要为线下销售，线下销售贸易商多，产品售价较低；且国内境内竞争激烈，产品销售价格低，因此毛利率较国外相对较低。

#### B. 汇率因素变动对境外毛利率产生影响

报告期内，公司以美元结算的主要产品销售价格受汇率波动影响情况如下表所示：

产品类型	项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
		金额	变动比率	金额	变动比率	金额
冰箱滤水器	单价(美元/支)	7.97	2.14%	7.81	5.93%	7.37
	单价(人民币/支)	56.64	2.98%	55.00	11.07%	49.52
	汇率	7.1036	0.82%	7.0457	4.85%	6.7197
泳池类滤芯	单价(美元/支)	23.90	15.13%	20.76	29.29%	16.05
	单价(人民币/支)	169.71	16.16%	146.10	35.35%	107.95
	汇率	7.1019	0.90%	7.0388	4.68%	6.7241
家用净水滤芯	单价(美元/支)	3.91	28.37%	3.05	15.52%	2.64
	单价(人民币/支)	27.81	29.51%	21.47	20.96%	17.75
	汇率	7.1104	0.89%	7.0479	4.72%	6.7304
咖啡机滤芯	单价(美元/支)	3.02	15.43%	2.62	0.30%	2.61
	单价(人民币/支)	21.44	16.68%	18.37	0.30%	17.45
	汇率	7.1010	1.08%	7.0250	4.97%	6.6927

报告期内，公司外销业务主要采用美元进行定价和结算，汇率波动会影响以外币计价的外销产品的人民币折算价格水平，进而对公司产品毛利率产生影响，报告期内人民币汇率贬值，导致境外销售毛利率高于境内。

## ②汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司以线上平台亚马逊为主要销售渠道，重点面向北美和欧洲等海外消费市场，境外销售收入、头程费用、亚马逊平台佣金及推广费、亚马逊平台配送费等主要以美元结算，因此美元兑人民币的汇率变动对公司经营业绩会产生影响。假定公司产品销售数量、单价、税费等其他因素不变，当美元兑人民币汇率上升或下降1%、5%、10%时，对公司各期毛利率、净利润的影响情况如下：

单位：万元

美元兑人民币 汇率变动	财务指标 变动	2024年1-4月	2023年度	2022年度
上升1%	毛利率	0.21%	0.23%	0.25%
	净利润	131.59	399.65	282.94
上升5%	毛利率	1.00%	1.11%	1.21%
	净利润	657.94	1,998.26	1,414.68
上升10%	毛利率	1.91%	2.13%	2.31%

美元兑人民币 汇率变动	财务指标 变动	2024年1-4月	2023年度	2022年度
	净利润	1,315.88	3,996.51	2,829.36
下降1%	毛利率	-0.21%	-0.24%	-0.26%
	净利润	-131.59	-399.65	-282.94
下降5%	毛利率	-1.09%	-1.22%	-1.33%
	净利润	-657.94	-1,998.26	-1,414.68
下降10%	毛利率	-2.30%	-2.57%	-2.79%
	净利润	-1,315.88	-3,996.51	-2,829.36

如上表所示，报告期内，汇率变动对公司经营业绩产生一定的影响，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“汇率波动风险”做充分的风险揭示。

2、出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，远大健科及子公司天创百纯、优品电商享受出口退税政策，适用“免退税”政策，退税率为13%。

公司产品主要出口北美和欧洲市场。公司产品的主要进口国包括美国、英国、德国等。公司目前面临的贸易限制主要源于中美贸易摩擦，其他主要进口国与中国并无严重贸易摩擦，并未有涉及公司的产品的负面进口政策。

2018年4月4日，美国政府发布了加征关税的商品清单，将对由中国进口美国的1333项500亿美元的商品加征25%的关税，公司产品冰箱滤水器、泳池类滤芯属于加征25%关税范围内。

根据美国国际贸易委员会（USITC）发布的《Harmonized Tariff Schedule》（协调关税表）第99章的规定，公司泳池类滤芯可以享受豁免加征25%的关税，享受豁免加征25%关税期限至2025年5月31日。

报告期内及截至本公开转让说明书签署日的期后，公司产品进口国和地区的进口、外汇等政策未发生变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化，对公司持续经营能力不存在较大的影响。

### 3、主要境外客户与公司及其关联方的关联关系及资金往来

公司主要境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级

管理人员等关键人员不存在潜在或实质的关联关系，除与公司存在正常的资金往来外，与上述公司关联方不存在潜在或实质的其他利益往来。

## （二）境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

报告期内，远大健科及子公司天创百纯、优品电商为公司的出口主体，其中远大健科、天创百纯主要系境外线下客户出口销售，优品电商主要系向公司境外子公司出口，由境外子公司负责在境外线上销售。

### 1、海关报关数据与各期境外销售收入的匹配性

#### （1）远大健科

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
海关报关数据（美元）①	33.92	116.67	96.49
出口境外销售收入（美元）②	33.24	116.67	100.78
差异金额（美元）③=①-②	0.68	-	-4.29
差异率④=③/②	2.05%	-	-4.26%
海关报关数据（人民币）⑤	95.25	107.08	3.73
出口境外销售收入（人民币）⑥	95.25	107.08	3.73
差异金额（人民币）⑦=⑤-⑥	-	-	-
差异率⑧=⑦/⑥	-	-	-

报告期内，远大健科报关金额与境外销售收入之间差异较小，差异主要系公司销售样品或产品与其他公司产品拼柜，无法获取报关单，作为不报关收入所致。

#### （2）天创百纯

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
海关报关数据（美元）①	432.95	1,510.61	1,452.49
出口境外销售收入（美元）②	430.66	1,503.88	1,446.01
差异金额（美元）③=①-②	2.29	6.73	6.48
差异率④=③/②	0.53%	0.45%	0.45%
海关报关数据（人民币）⑤	114.04	631.38	181.21
出口境外销售收入（人民币）⑥	111.33	625.11	181.21

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
差异金额（人民币）⑦=⑤-⑥	2.71	6.27	-
差异率⑧=⑦/⑥	2.43%	1.00%	-
海关报关数据（欧元）⑨	1.03	3.37	-
出口境外销售收入（欧元）⑩	1.03	3.37	-
差异金额（欧元）⑪=⑨-⑩	-	-	-
差异率⑫=⑪/⑩	-	-	-

报告期内，天创百纯报关金额与境外销售收入之间差异较小，差异主要系公司外采产品报关出境境外仓库，公司不作销售收入，待实现销售后作销售收入。

### （3）优品电商

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
海关报关数据（美元）①	1,617.93	2,842.53	2,328.43
出口境外销售收入（美元）②	1,617.93	2,842.50	2,328.23
差异金额（美元）③=①-②	-	0.03	0.20
差异率④=③/②	-	0.00%	0.01%

报告期内，优品电商报关金额与境外销售收入之间差异较小，差异主要系公司销售退税率为0的产品，公司视同内销收入，未作境外销售收入。

综上，公司海关报关数据与各期境外销售收入匹配。

## 2、海关报关数据与出口退税的匹配性

### （1）远大健科

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
海关报关数据（美元）①	33.92	116.67	96.49
海关报关数据（人民币结算兑换美元）②	12.40	14.96	0.54
出口退税收入金额（美元）③	43.72	119.32	88.92
差异金额（美元）④=①+②-③	2.60	12.31	8.11
其中：CIF模式报关单运费、保费（美元）⑤	2.48	10.79	6.92
调整后差异金额（美元）⑥=④-⑤	0.12	1.52	1.19

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
差异率⑦=⑥/③	0.27%	1.27%	1.34%

报告期内，远大健科报关金额与境外销售收入之间差异较小，差异主要系未申报或不适用免退税导致的差异。

### (2) 天创百纯

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
海关报关数据（美元）①	432.95	1,510.61	1,452.49
海关报关数据（人民币结算兑换美元）②	15.88	89.35	25.43
海关报关数据（欧元结算兑换美元）③	1.12	3.57	-
出口退税收入金额（美元）④	426.04	1,557.23	1,440.36
差异金额（美元）⑤=①+②+③-④	23.91	46.30	37.56
其中：CIF模式报关单运费、保费（美元）⑥	9.24	17.63	30.09
调整后差异金额（美元）⑦=⑤-⑥	14.67	28.67	7.47
差异率⑧=⑦/④	3.44%	1.84%	0.52%

报告期内，天创百纯报关金额与境外销售收入之间差异较小，差异主要系未申报或不适用免退税导致的差异。

### (3) 优品电商

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
海关报关数据（美元）①	1,617.93	2,842.53	2,328.43
出口退税收入金额（美元）②	1,612.02	2,839.13	2,328.22
差异金额（美元）③=①-②	5.91	3.40	0.21
其中：CIF模式报关单运费、保费（美元）④	0.04	3.24	0.01
调整后差异金额（美元）⑤=③-④	5.87	0.16	0.20
差异率⑥=⑤/②	0.36%	0.01%	0.01%

报告期内，优品电商报关金额与出口退税金额之间差异较小，差异主要未申报或不适用免退税导致的差异。

综上，公司海关报关数据与出口退税数据匹配，除申报时间性差异外主要为未申报、不适用免退税办法等导致的差异，差异原因真实，海关报关数据、

出口退税可以印证公司出口境外销售收入真实性。

### 3、运保费与各期境外销售收入的匹配性

公司境外销售以线上销售为主，线下销售为辅。

#### (1) 境外线上销售收入

境外线上销售产品由优品电商出口至境外子公司，境外子公司清关后将产品运输至境外亚马逊 FBA 仓库或自有仓库、第三方仓库，境外平台店铺销售后，由平台配送或自发货配送。优品电商出口（贸易模式以 FOB 为主）至境外子公司发生的运费、保费已计入境外子公司存货成本，且优品电商的境外销售收入在合并口径已抵消，其运保费与境外线上销售产品收入无匹配性。

公司境外线上销售收入通过线上第三方平台、自有独立站销售实现，配送方式包括线上平台配送和自发货配送。报告期各期，公司境外线上销售收入与配送费匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
境外线上配送费	818.42	2,327.91	1,779.35
境外线上销售收入	3,587.34	10,259.49	8,149.67
配送费占比	22.81%	22.69%	21.83%

如上表所示，报告期各期，公司境外线上销售配送费占境外线上销售收入的比例分别为 21.83%、22.69%和 22.81%，占比稳定，境外线上配送费与境外线上收入相匹配。

#### (2) 境外线下销售

报告期内，公司境外线下销售贸易模式包括 FOB 模式、EXW 模式、CIF 模式、C&F 模式，以 FOB 模式为主。FOB 模式下，公司将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，并办理了出口报关手续后即完成交货，不负责办理货物运输及保险；EXW 模式下，公司在自身所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，公司不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具；CIF 模式下，公司需要支付货物运到目的港的运费、保费；C&F 模式下，公司仅需要支付货物运到目的港的运费，不承担保费。

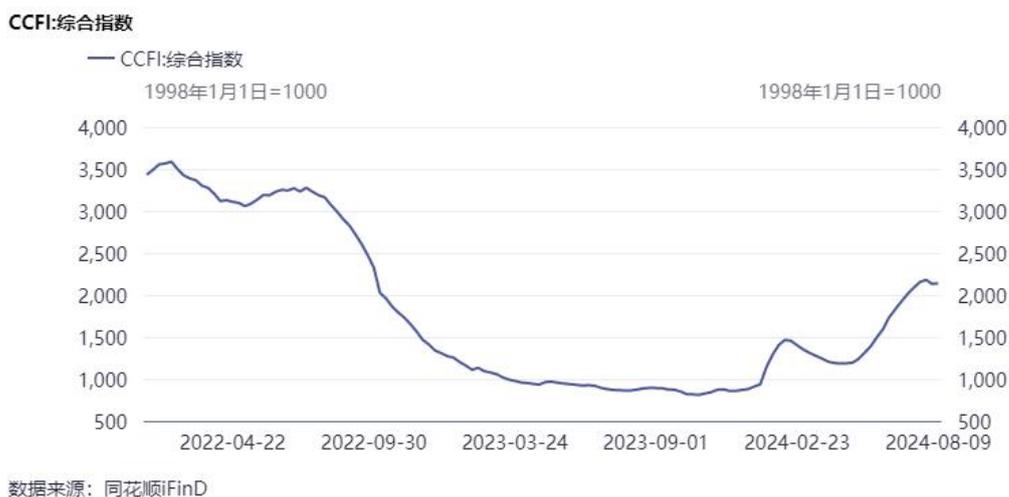
报告期各期，公司 CIF 模式、C&F 模式下产生的境外线下销售收入与运费、保费匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
境外线下运保费	47.68	92.63	252.56
CIF、C&F模式销售收入	447.86	1,421.81	1,523.72
运保费占比	10.65%	6.51%	16.58%

报告期内，境外线下运保费占比变动较大，主要系海运费价格波动较大所致。

报告期内，中国出口集装箱运价指数（CCFI）综合指数变动趋势如下：



报告期内，中国出口集装箱运价指数年度平均数如下：

项目	2024年1-4月	变动幅度	2023年度	变动幅度	2022年度
中国出口集装箱运价综合指数	1,265.16	34.98%	937.29	-66.43%	2,792.14
其中：欧洲航线	1,915.00	66.52%	1,150.00	-74.20%	4,458.00
美西航线	965.00	31.11%	736.00	-65.49%	2,133.00
美东航线	1,132.00	20.94%	936.00	-63.03%	2,532.00

如上表所示，2022 年度指数维持在高位，海运运力紧张导致海运价格较高；2023 年度指数回落，海运价格保持在相对低位；2024 年 1-4 月受红海危机影响，平均航运价格较 2023 年度有所上涨。

报告期内，公司运保费占比变动趋势与 CCFI 综合指数的变动趋势基本一

致，运保费与各期境外线下 CIF、C&F 模式下的销售收入的比比例变动具有合理性。

六、说明公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；对比可比公司细分产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；结合原材料价格情况、产品性能变化等说明家用净水滤芯毛利率持续增加的原因

(一) 公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；对比可比公司细分产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

### 1、公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

2022 年度、2023 年度，公司与可比公司毛利率对比情况如下：

项目	2023年度	2022年度
开能健康	37.53%	33.95%
德尔玛	30.76%	29.50%
睿联技术	51.58%	44.80%
安克创新	43.54%	38.73%
公司	<b>51.71%</b>	<b>46.30%</b>

公司与可比公司主要产品分类毛利率比较情况如下所示：

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
开能健康	总计	<b>100.00%</b>	<b>37.53%</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.95%</b>
	自有品牌整机产品 终端销售及服务	62.36%	42.69%	59.56%	40.37%
	ODM产品及产品配件等	36.07%	28.58%	38.11%	24.54%
德尔玛	总计	<b>100.00%</b>	<b>30.76%</b>	<b>100.00%</b>	<b>29.50%</b>
	家居环境类	44.06%	25.44%	46.80%	23.52%
	水健康类	36.93%	37.57%	31.92%	35.58%
	个护健康类	18.24%	30.72%	17.64%	35.85%
睿联技术	总计	<b>100.00%</b>	<b>51.58%</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.80%</b>
	摄像机单机	69.00%	60.99%	68.20%	56.01%

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
	摄像机套装	21.32%	61.89%	24.12%	56.64%
	配件	9.04%	62.14%	7.25%	56.68%
安克创新	<b>总计</b>	<b>100.00%</b>	<b>43.54%</b>	<b>100.00%</b>	<b>38.73%</b>
	充电储能类产品	49.14%	42.26%	48.25%	41.86%
	智能创新类产品	25.94%	46.50%	26.84%	36.77%
	智能影音类产品	24.48%	43.52%	23.78%	35.71%
公司	<b>总计</b>	<b>100.00%</b>	<b>51.71%</b>	<b>100.00%</b>	<b>46.30%</b>
	冰箱滤水器	39.17%	58.14%	43.14%	57.16%
	泳池类滤芯	29.18%	52.53%	29.88%	36.46%
	家用净水滤芯	16.80%	43.99%	16.43%	37.72%
	咖啡机滤芯	5.98%	55.28%	5.85%	52.45%

注：睿联技术分产品毛利率未包含运费。

开能健康产品主要为全屋净水机、全屋软水机、RO 反渗透机、复合材料压力容器、膜元件等产品；德尔玛产品包括家居环境类、水健康类及个护健康类，其中水健康类包括台式净饮机、厨下净水器、管线机、饮水机、水杯等，公司产品主要为冰箱滤水器、咖啡机滤芯、泳池滤芯等，与开能健康、德尔玛水健康类产品同属于水处理产品大类，在产品层面具有一定的相似性。

安克创新产品主要为自有品牌的移动设备配件、智能硬件等消费电子产品，睿联技术产品主要为自有品牌的家用视频监控产品，安克创新、睿联技术与公司的产品不同，但销售区域、销售渠道基本相同，均属于跨境电商且主要在亚马逊销售，在业务模式方面具有相似性。

与公司具有相似主营产品，且业务模式为通过境外电商渠道实现销售收入的企业主要有青岛伊可普和杭州大立等公司，上述公司尚未上市。

公司产品毛利率高于可比同行业公司，主要受销售渠道、销售模式、产品类型及生产方式不同的影响，具体分析如下：

#### (1) 开能健康

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
开能健康	<b>总计</b>	<b>100.00%</b>	<b>37.53%</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.95%</b>

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		自有品牌整机产品 终端销售及 服务	62.36%	42.69%	59.56%
	ODM产品及产品配 件等	36.07%	28.58%	38.11%	24.54%

公司产品毛利率高于开能健康，主要受销售模式、销售区域、销售渠道的影响。

公司主要为自有品牌销售，开能健康存在较多的 ODM 销售。从上表可以看出，2022 年度、2023 年度开能健康 ODM 产品收入占比分别为 38.11%、36.07%，ODM 产品毛利率较低，2022 年度、2023 年度产品毛利率分别为 24.54%、28.58%，低于自有品牌产品毛利率，因而 ODM 产品毛利率拉低了开能健康的综合毛利率。公司为自有品牌线上直接面向终端客户，产品品牌存在溢价，中间环节减少，产品毛利率较高。

2022 年度、2023 年度开能健康自有品牌整机产品终端销售及服务的毛利率分别为 40.37%、42.69%，产品毛利率较高，但低于公司产品毛利率，主要受销售区域及销售渠道的不同。公司与开能健康销售区域的比较如下表所示：

项目	公司	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外销售	开能健康	60.36%	42.34%	64.57%	36.27%
	其中：北美	39.48%	47.51%	42.06%	39.35%
	公司	93.74%	52.80%	95.55%	46.88%
境内销售	开能健康	39.64%	30.21%	35.43%	29.73%
	公司	6.26%	35.99%	4.45%	34.25%

公司产品主要在北美及欧洲地区销售，占比超过 90%，境内销售占比较小，开能健康境内销售占比较高。从上表可以看出，开能健康 2022 年度、2023 年度境内销售收入占比分别为 35.43%、39.64%，由于境内产品销售价格较低，境内产品毛利率分别为 29.73%、30.21%，低于境外销售毛利率，拉低了开能健康的综合毛利率。

2022 年度、2023 年度，公司境内销售收入占比分别为 4.45%、6.26%，境内销售收入占比较小。公司产品主要在北美及欧洲地区销售，占比超过 90%，境外销售面对国际厂商的竞争，国际厂商售价普遍较高，境外客户对价格的接

受度相对较高，因此公司毛利率较高。

公司产品主要通过亚马逊平台直接线上销售，开能健康主要通过经销方式进行销售。2022 年度、2023 年度，开能健康经销收入占比分别为 95.75%、95.60%，经销模式下，商品周转环节多，利润减少，产品毛利率降低；公司直接线上面向终端客户销售，中间环节减少，因而产品毛利率高。

因此，公司产品毛利率高于开能健康具有合理性。

## (2) 德尔玛

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
德尔玛	总计	100.00%	30.76%	100.00%	29.50%
	家居环境类	44.06%	25.44%	46.80%	23.52%
	水健康类	36.93%	37.57%	31.92%	35.58%
	个护健康类	18.24%	30.72%	17.64%	35.85%

公司产品毛利率高于德尔玛，主要受产品类型、销售区域、销售渠道的影响。

公司与德尔玛在产品销售方面存在差异，从上表可以看出，德尔玛除水健康类产品销售外，家具环境类、个护健康类销售收入占比也较大，2022 年度、2023 年度二者合计销售收入占比分别为 59.37%、62.30%，其产品毛利率较低，因而拉低了德尔玛的综合毛利率。

2022 年度、2023 年度，德尔玛水健康类产品毛利率分别为 35.58%、37.57%，低于公司产品毛利率，主要受细分产品、销售区域及销售渠道的影响。

根据德尔玛招股说明书，德尔玛水健康类细分产品销售毛利率情况如下表所示：

产品类型	2022年度		2021年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
净水类	23.90%	34.92%	20.87%	36.04%
滤芯	4.53%	51.92%	3.75%	48.16%
智能马桶类	1.37%	26.14%	2.25%	32.80%

产品类型	2022年度		2021年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
热水器类	2.18%	14.87%	0.81%	7.82%

注：德尔玛年度报告未再披露水健康类细分产品收入和毛利率情况。

从上表可以看出，德尔玛净水类滤芯产品 2021 年度、2022 年度毛利率分别为 48.16%、51.92%，与公司产品毛利率基本相近，不存在重大差异。由于德尔玛水健康类产品主要为净水类，其产品毛利率低，因而导致水健康类产品毛利率低于公司。

除细分产品的差异外，公司与德尔玛销售区域的比较如下表所示：

项目	公司	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外销售	德尔玛	18.52%	36.00%	13.61%	31.30%
	公司	93.74%	52.80%	95.55%	46.88%
境内销售	德尔玛	81.48%	29.57%	86.39%	29.21%
	公司	6.26%	35.99%	4.45%	34.25%

从上表可以看出，2022 年度、2023 年度，德尔玛境内销售占比分别为 86.39%、81.48%，德尔玛销售区域主要在境内。

根据德尔玛招股说明书，2021 年度、2022 年度，其不同销售渠道下收入占比及毛利率情况如下表所示：

项目	销售渠道	2022年度		2021年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外销售	线上销售	1.12%	49.62%	1.15%	40.59%
	线下销售	12.51%	29.63%	14.12%	27.31%
境内销售	线上销售	54.23%	36.23%	49.68%	37.77%
	线下销售	32.14%	17.50%	35.05%	17.49%

注：德尔玛年度报告未再披露不同销售渠道下的收入和毛利率情况。

从上表可以看出，2022 年度德尔玛境外线上销售毛利率为 49.62%，与公司产品销售毛利率基本相近，但其销售占比较低，仅为 1.12%。德尔玛产品主要在境内进行销售，国内竞争激烈，客户价格敏感度较高，且德尔玛境内线下销售占比较高，2022 年度、2023 年度占比分别为 35.05%、32.14%，毛利率低，

因而导致产品毛利率低于公司。

综上，公司产品毛利率高于德尔玛具有合理性。

### （3）睿联技术

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
睿联技术	总计	100.00%	51.58%	100.00%	44.80%
	摄像机单机	69.00%	60.99%	68.20%	56.01%
	摄像机套装	21.32%	61.89%	24.12%	56.64%
	配件	9.04%	62.14%	7.25%	56.68%

注：睿联技术分产品毛利率未包含运费。

睿联技术与公司的产品不同，但均属于家用产品，睿联技术为家用视频监控产品，公司产品为家用净水器件，双方销售区域、销售渠道基本相同，均属于跨境电商且主要在亚马逊销售，2022 年度、2023 年度睿联技术的毛利率为 44.80%、51.58%，与公司毛利率基本相近。

### （4）安克创新

公司	产品类型	2023年度		2022年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
安克创新	总计	100.00%	43.54%	100.00%	38.73%
	充电储能类产品	49.14%	42.26%	48.25%	41.86%
	智能创新类产品	25.94%	46.50%	26.84%	36.77%
	智能影音类产品	24.48%	43.52%	23.78%	35.71%

公司与安克创新产品不同，安克创新产品为日常用电子产品，公司产品为家用净水器件，因而毛利率存在差异，且安克创新采用“自主研发设计+外协生产”的产品供应模式，产品均为外购，公司产品主要为自产销售，自产产品成本较低，因而公司毛利率高于安克创新。

综上，公司产品毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

## 2、量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异的原因和合理性

经查询公开相关资料，与公司具有相似主营产品，且业务模式为通过境外电商渠道实现销售收入的企业主要有青岛伊可普和杭州大立等公司，上述公司

尚未上市。

开能健康和公司产品属于水处理产品大类，开能健康公开资料未披露细分产品，公司毛利率与开能健康存在差异主要受销售模式、销售区域、销售渠道的影响。

德尔玛水健康类产品与公司产品属于水处理大类，根据德尔玛招股说明书，2022年度德尔玛滤芯类产品毛利率为51.92%，与公司产品毛利率基本相近。德尔玛2023年度报告未披露细分产品情况，公司毛利率与德尔玛存在差异主要受细分产品、销售区域及销售渠道的影响。

综上，公司与可比公司毛利率存在差异具有合理性。

## （二）家用净水滤芯毛利率持续增加的原因

报告期内，公司家用净水滤芯毛利率分别为37.72%、43.99%、48.75%，毛利率持续增长，主要受产品结构、原材料市场价格变动、汇率变动等的影响。

报告期内，公司家用净水滤芯主要包括CTO滤芯、滤水壶滤芯、熔喷滤芯，具体情况如下表所示：

单位：元/支

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	销量占比	毛利率	销量占比	毛利率	销量占比	毛利率
CTO滤芯	19.65%	53.68%	21.62%	50.51%	25.92%	39.56%
滤水壶滤芯	33.51%	42.36%	21.23%	36.61%	12.47%	34.83%
熔喷滤芯	21.64%	54.49%	27.84%	46.05%	34.82%	36.68%
合计	<b>74.80%</b>	-	<b>70.69%</b>	-	<b>73.21%</b>	-

报告期内，公司CTO滤芯的原材料主要为碳粉，碳粉价格整体未发生重大变化，公司CTO滤芯毛利率持续增长，主要受境外线上销售占比增加及产品结构变化、产品性能增加的影响。报告期内，公司CTO滤芯境外线上销量占比分别为15.31%、23.23%、36.07%，境外线上销售占比逐年增加，境外线上销售价格高，叠加人民币汇率贬值的影响，因而产品毛利率逐年增加。

报告期内，公司CTO滤芯产品结构变化，椰壳和烧结产品销量增加，椰壳和烧结产品过滤性能增加，产品毛利率高。公司不同材质CTO滤芯销量占比及

毛利率情况如下：

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	销量占比	毛利率	销量占比	毛利率	销量占比	毛利率
CTO滤芯	100.00%	53.68%	100.00%	50.51%	100.00%	39.56%
其中：椰壳	34.40%	49.07%	26.49%	48.83%	9.91%	42.44%
烧结	35.07%	56.72%	23.06%	55.38%	15.86%	48.71%

从上表可以看出，报告期内，公司 CTO 椰壳、烧结材质产品合计销量占比分别为 25.77%、49.55%、69.47%，过滤性能好、产品毛利高的椰壳和烧结产品销量占比逐年增加，因而导致 CTO 滤芯的逐年增加。

报告期内，公司滤水壶滤芯毛利率持续增长，主要受原材料价格下降的影响。公司滤水壶滤芯平均单价及成本变动情况如下：

单位：元/支

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
毛利率	42.36%	5.75	36.61%	1.78	34.83%
单价	19.03	0.07%	19.02	-10.16%	21.17
单位成本	10.97	-9.01%	12.06	-12.61%	13.80

滤水壶滤芯主要原材料为注塑件和树脂，报告期内，原材料市场价格下降且公司开发国内树脂供应商，树脂价格较外资公司低 30% 以上，报告期内公司树脂采购平均价格由 47.27 元/ kg 降至 40.78 元/kg，采购价格减少 13.73%。受材料价格下降的影响，公司滤水壶滤芯单位成本同比分别减少 12.61%、9.01%，虽然受市场竞争的影响，滤水壶滤芯的售价降低，但滤水壶滤芯单位成本降低抵消了产品价格降低的影响，叠加人民币汇率贬值，因而报告期内滤水壶滤芯毛利率持续增长。

报告期内，公司熔喷滤芯毛利率持续增长，主要受产品销售渠道占比变化的影响。公司熔喷滤芯平均单价及成本变动情况如下：

产品类型	项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
		金额	变动比率	金额	变动比率	金额
熔喷滤芯	毛利率	54.49%	8.43	46.05%	9.37	36.68%

产品类型	项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
		金额	变动比率	金额	变动比率	金额
	单价	9.20	24.40%	7.40	14.04%	6.49
	单位成本	4.19	4.96%	3.99	-2.84%	4.11

报告期内，公司熔喷滤芯原材料价格未发生重大变化，熔喷滤芯的单位成本未发生重大变化，产品性能未发生重大变化，熔喷滤芯毛利率持续增长，主要受销售渠道变化的影响。报告期内，公司大力发展境外销售业务，熔喷滤芯境外收入占比分别为 75.41%、87.83%、91.26%，占比逐年增加；且境外线上销售占比分别为 32.04%、32.76%、46.71%，2024 年 1-4 月收入占比增加 13.95 个百分点，由于亚马逊线上销售产品定价高，叠加人民币汇率贬值的影响，因而报告期内熔喷滤芯毛利率持续增长。

综上，家用净水滤芯毛利率持续增加。

七、结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的各个环节、执行情况及有效性，说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性；说明报告期内，公司是否存在刷单情形；量化说明线上平台所涉销量与财务口径销量是否存在差异，如是，请进一步分析原因及合理性

（一）结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的各个环节、执行情况及有效性

公司主要通过亚马逊、eBay、1688 网等大型电商平台进行线上销售。报告期内，公司线上销售具体情况如下：

年度	平台	收入金额（万元）	占比
2024 年 1-4 月	亚马逊	25,297.39	97.80%
	eBay	119.51	0.46%
	1688 网	117.68	0.45%
	其他平台	330.67	1.28%
	合计	<b>25,865.25</b>	<b>100.00%</b>
2023 年度	亚马逊	71,775.56	97.83%
	1688 网	507.55	0.69%

年度	平台	收入金额（万元）	占比
	eBay	369.67	0.50%
	其他平台	713.18	0.97%
	合计	<b>73,365.96</b>	<b>100.00%</b>
2022 年度	亚马逊	54,271.03	98.06%
	eBay	430.80	0.78%
	1688 网	375.80	0.68%
	其他平台	266.87	0.48%
	合计	<b>55,344.50</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司线上销售收入主要来源于亚马逊平台，亚马逊平台上的销售收入分别为 5.43 亿元、7.18 亿元和 2.53 亿元，占线上销售收入的比例分别为 98.06%、97.83% 和 97.80%，无其他单个平台占比超过 1%。亚马逊、eBay 和 1688 网为公司前三大线上平台。

公司线上销售模式下各主要电商平台的销售业务流程、内部控制关键环节、执行情况及有效性如下表：

模式	平台	销售业务流程	关键控制环节	执行情况及有效性
境外线上销售	亚马逊	FBA 模式：公司将产品经报关出口后运至境外亚马逊 FBA 仓库，由亚马逊平台提供产品的储存、配送、退换货等综合仓储物流服务，公司每月与亚马逊根据亚马逊平台提供的对账单进行结算	消费者在亚马逊平台下单，公司电商系统会自动抓取订单，亚马逊平台或公司负责发货，公司财务每月根据亚马逊平台导出的交易报告确认收入	相关关键控制环节得到有效执行
		自发货模式：公司将产品运至境外自有仓或第三方仓，消费者下单后由公司发货，公司每月与亚马逊根据亚马逊平台提供的对账单进行结算		
	eBay	公司将产品运至境外自有仓或第三方仓，消费者下单后由公司发货，公司每月与 eBay 根据 eBay 平台提供的对账单进行结算	消费者下单后，公司电商系统会自动抓取订单，并生成发货单，仓库人员根据发货单进行发货，公司财务每月根据 eBay 平台导出的交易报告确认收入	相关关键控制环节得到有效执行
境内线上销售	1688 网	消费者下单后由公司发货，消费者确认收货后，相关货款由电商平台支付至公司平台资金账户	消费者下单后，公司电商系统会自动抓取订单，并生成发货单，仓库人员根据发货单进行发货，消费者确认收货后，相关货款由电商平台支付至公司平台资金账户，公司财务确认收入	相关关键控制环节得到有效执行

**(二) 说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性**

报告期内，公司主要在亚马逊、eBay、1688 网等大型线上平台销售，相关平台对销售数据拥有严格的保护措施，数据具有真实性、准确性、完整性。

#### 1、境外线上销售

针对境外线上销售，公司外购的电商系统积加 ERP 通过数据接口与境外电商平台直接相连，电商平台的数据通过接口实时准确完整地传输至电商系统，以便公司进行订单及库存管理。同时，公司每月根据电商平台出具的销售明细或结算文件确认收入，公司会将销售明细或结算文件与公司业务系统、财务系统进行核对，保证数据真实、准确、完整。因此，境外线上销售收入数据与公司内部业务、财务系统衔接及时、准确。

#### 2、境内线上销售

针对境内线上销售，公司外购的电商系统旺店通 ERP 通过数据接口与境内电商平台直接相连，电商平台的数据通过接口实时准确完整地传输至电商系统，以便公司进行订单及库存管理，公司根据相关订单的状态进行收入确认，境内线上销售收入数据与公司内部业务、财务系统衔接及时、准确。

为保证收入数据的真实、准确、完整，公司已采取以下措施：

(1) 公司已制定《销售业务核算管理制度》《跨境店铺新建/停用管理办法》《国内 C 端店铺新建/停用管理办法》等制度，公司开设店铺，需在 OA 中发起审批流程，审批通过后，会同步至客服、仓储部、财务部、销售子公司供应链管理等部门，并及时接入公司的电商 ERP 系统中；

(2) 公司财务人员会对销售人员录入的单据进行复核，按月从财务软件中导出收入明细表及应收账款余额表，并与业务团队进行沟通确认。

报告期内，公司的收入数据真实、准确、完整，相关措施得到有效执行。

#### **(三) 说明报告期内，公司是否存在刷单情形；**

报告期内，公司不存在刷单情形。具体说明如下：

### **1、公司线上销售主要通过亚马逊平台实现，刷单后寄发空包裹、虚构快递单号不具备可行性**

报告期内，公司线上销售收入主要来源于亚马逊平台，亚马逊平台上的销售收入分别为 5.43 亿元、7.18 亿元和 2.53 亿元，占线上销售收入的比例分别为 98.06%、97.83%和 97.80%，无其他单个平台占比超过 1%。

同时，公司在亚马逊平台上的销售收入主要是通过亚马逊的 FBA 模式实现，各期通过亚马逊 FBA 模式发货的产品占亚马逊平台发货总数的比例分别为 99.99%、99.97%和 99.98%。FBA 模式下，公司只需将产品运至境外亚马逊的 FBA 仓库，后续由亚马逊平台提供产品的储存、配送、退换货等综合仓储物流服务，而亚马逊平台的物流配送及仓储体系不对外开放，公司无法干预其业务流程，因此不存在寄发空包裹、虚构快递单号等手段进行刷单。

### **2、线上平台费用高，利用真实快递单号刷单不具备经济效益**

如前所述，通过寄发空包裹、虚构快递单号等刷单行为不具备可行性，若利用真实快递单号等方式刷单，则必须实际在亚马逊等平台上下订单，然后完成发货、配送、收款等一系列服务，因此在这个过程中会产生相应的平台佣金、物流费用和仓储费用等销售平台费。若公司通过完整的流程完成“刷单”，在不考虑广告宣传费和仓储费用的情况下，公司仍需要向亚马逊平台支付约占收入 37%的刷单平台费用，不符合成本效益原则。公司收入及利润规模较大，且产品单价较低，公司不存在通过刷单提升业绩的动机。

### **3、线上销售平台对刷单行为严格监控且惩罚力度大**

亚马逊、eBay、1688 等电商平台针对在其平台开设的店铺的刷单行为制定了严格的监管规则及实施了严格的监控措施，通过分析订单的 IP 地址、购买周期、浏览时长等指标识别异常交易，并对异常交易账号采取封号等措施达到预防线上刷单的目的。若店铺被识别存在刷单行为，可能面临删除虚假交易记录、支付违约金甚至下架所有商品的处罚。线上平台对刷单行为监控严格且惩罚力度大，刷单行为不符合公司利益。报告期内，公司线上平台店铺不存在因刷单而被电商平台判定为违规的情况。

#### 4、公司主要平台不存在异常的高频、大额交易

报告期各期公司主要线上平台交易金额前十、订单数量前十的客户情况如下：

##### (1) 亚马逊

##### 1) 亚马逊平台交易金额前十

年度	序号	客户名称	订单数量(次)	订单总额(美元)	订单平均价格(美元/次)	主要购买产品	客户性质
2024年 1-4月	1	cf6470y8vg5fc8r@marketplace.amazon.com	160	21,674.38	135.46	洗衣机	B端客户
	2	3c0q4vy0n48pps@marketplace.amazon.com	198	15,517.91	78.37	泳池类滤芯	B端客户
	3	sjf9kcngsdcgcd@marketplace.amazon.com	9	7,728.17	858.69	泳池类滤芯	B端客户
	4	l02hnzgbf1m6cld@marketplace.amazon.com	140	6,749.85	48.21	家用净水滤芯	B端客户
	5	1rwmy2gnll9jm9h@marketplace.amazon.com	64	6,134.24	95.85	泳池类滤芯	B端客户
	6	93f6bqcl6yphfn8@marketplace.amazon.com	9	5,593.69	621.52	泳池类滤芯	B端客户
	7	pmv5sn7gm5v9qbv@marketplace.amazon.com	6	5,137.89	856.32	泳池类滤芯	B端客户
	8	2t8rk7vq5j36420@marketplace.amazon.com	9	4,867.50	540.83	泳池类滤芯	个人客户
	9	33zrstdktmckly2@marketplace.amazon.com	12	4,751.16	395.93	泳池类滤芯	B端客户
	10	45k1qkdjlp8rt5z@marketplace.amazon.com	46	3,932.49	85.49	泳池类滤芯	B端客户
2023年	1	cf6470y8vg5fc8r@marketplace.amazon.com	571	81,651.07	143.00	桑拿房、洗衣机	B端客户
	2	mt3pfn71cmm0m9y@marketplace.amazon.de	37	28,242.06	763.30	冰箱滤水器	B端客户
	3	3c0q4vy0n48pps@marketplace.amazon.com	345	24,714.64	71.64	泳池类滤芯	B端客户
	4	9xmpdn1btv9khpp@marketplace.amazon.com	54	21,737.13	402.54	泳池类滤芯	个人客户
	5	pmv5sn7gm5v9qbv@marketplace.amazon.com	24	18,195.37	758.14	泳池类滤芯	B端客户
	6	3tnmvmb67d871ql@marketplace.amazon.com	29	14,422.89	497.34	泳池类滤芯	个人客户
	7	l02hnzgbf1m6cld@marketplace.amazon.com	288	11,231.66	39.00	家用净水滤芯	B端客户
	8	ksvs5hqxjxpv17r@marketplace.amazon.com	18	9,772.19	542.90	泳池类滤芯	B端客户

年度	序号	客户名称	订单数量(次)	订单总额(美元)	订单平均价格(美元/次)	主要购买产品	客户性质
	9	wxlj320429bz6kp@marketplace.amazon.com	8	9,559.51	1,194.94	泳池类滤芯	B 端客户
	10	33zrstdktmckly2@marketplace.amazon.com	20	9,057.14	452.86	泳池类滤芯	个人客户
2022 年	1	cf6470y8vg5fc8r@marketplace.amazon.com	271	25,773.59	95.11	桑拿房	B 端客户
	2	3c0q4vy0n48ppsx@marketplace.amazon.com	238	16,596.71	69.73	泳池类滤芯	B 端客户
	3	4dz7w5vpgwvf7wd@marketplace.amazon.de	398	10,160.73	25.53	油烟机滤芯	B 端客户
	4	ptcc9r4pg2dmdsh@marketplace.amazon.it	295	9,770.85	33.12	泳池类滤芯	B 端客户
	5	tl67k408fv8nz4h@marketplace.amazon.com	240	8,172.04	34.05	冰箱滤水器	B 端客户
	6	dz60ky94pbwqt1x@marketplace.amazon.com	80	7,684.89	96.06	冰箱滤水器	B 端客户
	7	x8mv8tjybf9p41@marketplace.amazon.com	9	7,080.12	786.68	泳池类滤芯	B 端客户
	8	ts48w87mftcgvyh@marketplace.amazon.com	46	7,078.09	153.87	冰箱滤水器	B 端客户
	9	mt3pfn71cmm0m9y@marketplace.amazon.de	24	6,694.33	278.93	咖啡机滤芯	B 端客户
	10	t4bz8snhzlrkprn@marketplace.amazon.com	11	6,568.75	597.16	泳池类滤芯	B 端客户

2) 亚马逊平台购买次数前十

年度	序号	客户名称	订单数量(次)	订单金额(美元)	订单平均价格(美元/次)	主要购买产品	客户性质
2024 年 1-4 月	1	3c0q4vy0n48ppsx@marketplace.amazon.com	198	15,517.91	78.37	泳池类滤芯	B 端客户
	2	cf6470y8vg5fc8r@marketplace.amazon.com	160	21,674.38	135.46	洗衣机	B 端客户
	3	l02hnzgbf1m6cld@marketplace.amazon.com	140	6,749.85	48.21	家用净水滤芯	B 端客户
	4	tqqctgzp16nx18n@marketplace.amazon.co.uk	90	1,723.07	19.15	冰箱滤水器	B 端客户
	5	lrwmy2gnll9jm9h@marketplace.amazon.com	64	6,134.24	95.85	泳池类滤芯	B 端客户
	6	x6wgd0lfcw7y618@marketplace.amazon.com	53	1,511.34	28.52	泳池类滤芯	B 端客户
	7	45k1qkdljp8rt5z@marketplace.amazon.com	46	3,932.49	85.49	泳池类滤芯	B 端客户
	8	4dz7w5vpgwvf7wd@marketplace.amazon.de	30	878.37	29.28	咖啡机滤芯	B 端客户
	9	tlz6ph3652gzdqp@market	30	861.09	28.70	冰箱滤水器	个人

年度	序号	客户名称	订单数量(次)	订单金额(美元)	订单平均价格(美元/次)	主要购买产品	客户性质
		place.amazon.com					客户
	10	c82g09sn7t0ppy9@marketplace.amazon.com	28	2,377.77	84.92	泳池类滤芯	B端客户
2023年	1	cf6470y8vg5fc8r@marketplace.amazon.com	571	81,651.07	143.00	桑拿房、洗衣机	B端客户
	2	3c0q4vy0n48pps@marketplace.amazon.com	345	24,714.64	71.64	泳池类滤芯	B端客户
	3	l02hnzgbf1m6cld@marketplace.amazon.com	288	11,231.66	39.00	家用净水滤芯	B端客户
	4	ptcc9r4pg2dmdsh@marketplace.amazon.it	184	3,326.95	18.08	咖啡机滤芯	B端客户
	5	tqqctgzp16nx18n@marketplace.amazon.co.uk	131	2,730.85	20.85	冰箱滤水器	B端客户
	6	x6wgd0lfcw7y618@marketplace.amazon.com	100	2,862.30	28.62	spa 滤芯	B端客户
	7	4dz7w5vpgwvf7wd@marketplace.amazon.de	70	2,285.73	32.65	家用净水滤芯	B端客户
	8	x9tsgkw6027mmt@marketplace.amazon.de	61	1,613.85	26.46	咖啡机滤芯	B端客户
	9	k1wslg32d40zzmj@marketplace.amazon.com	60	8,356.76	139.28	冰箱滤水器	B端客户
	10	9xmpdn1btv9khpp@marketplace.amazon.com	54	21,737.13	402.54	泳池类滤芯	个人客户
2022年	1	4dz7w5vpgwvf7wd@marketplace.amazon.de	398	10,160.73	25.53	油烟机滤芯	B端客户
	2	ptcc9r4pg2dmdsh@marketplace.amazon.it	295	9,770.85	33.12	泳池类滤芯	B端客户
	3	cf6470y8vg5fc8r@marketplace.amazon.com	271	25,773.59	95.11	桑拿房	B端客户
	4	tl67k408fv8nz4h@marketplace.amazon.com	240	8,172.04	34.05	冰箱滤水器	B端客户
	5	3c0q4vy0n48pps@marketplace.amazon.com	238	16,596.71	69.73	泳池类滤芯	B端客户
	6	tqqctgzp16nx18n@marketplace.amazon.co.uk	101	3,221.36	31.89	冰箱滤水器	B端客户
	7	85bqlw0jt48ggc3@marketplace.amazon.com	89	2,231.33	25.07	冰箱滤水器	B端客户
	8	j6fr7zzrn95j8p@marketplace.amazon.com	81	2,363.02	29.17	冰箱滤水器	个人客户
	9	dz60ky94pbwqt1x@marketplace.amazon.com	80	7,684.89	96.06	冰箱滤水器	B端客户
	10	y7n1wyqbtrtz8ss@marketplace.amazon.com	78	2,091.15	26.81	碳棒滤芯、冰箱滤水器	B端客户

如上表所示，整体来看，报告期内亚马逊平台各期前十大客户整体交易金额较小、交易次数较小。存在高频、大额订单，但各期前十大客户主要为经亚

亚马逊平台验证的 B 端客户（在亚马逊平台的订单信息（Order details）中，可看见 B 端客户的标识）。

在亚马逊平台的交易中，平台不会向卖家提供终端客户的真实联系方式，卖家能获取的联系信息仅限于平台加密的邮箱和地址，除发货之外，平台不允许卖家使用相关隐私信息进行私下联系。此外，擅自使用客户个人隐私信息也会触犯《通用数据保护条例》等海外数据隐私保护规定。因此，针对上述前十大客户中的个人客户，公司获取上述个人客户的全部订单信息，查看其下单时间、收货城市、邮政编码、运输方式、物流单号等数据，相关分析如下：

①各期前十大中个人客户订单金额分别为 0.89 万美元、3.62 万美元和 0.57 万美元，整体金额极小，对店铺销量、排名的影响很小，不存在刷单动机；

②下单时间较为分散，不存在集中下单的情形；

③上述订单均为亚马逊 FBA 配送，不存在自发货的情况。而 FBA 配送费用高，公司刷单也需要考虑相关成本；

④运输城市、邮编与远大健科境外仓库所在地不一致。

综上所述，前述个人客户的高频、大额订单总体金额小，下单时间分散且均由亚马逊 FBA 配送至不同地址，为真实订单，报告期内亚马逊平台不存在异常高频、大额订单。

## （2）eBay

### 1) 交易金额前十

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单金额 (美元)	订单平均价格 (美元/次)	主要购买产品
2024 年 1-4 月	1	carlosrey2007	4	1,360.48	340.12	冰箱滤水器
	2	cnavarreten	4	660.31	165.08	冰箱滤水器
	3	servicat12	3	657.83	219.28	冰箱滤水器
	4	grbu_7067	1	496.76	496.76	泳池类滤芯
	5	christrolen_0	2	296.76	148.38	泳池类滤芯
	6	zoraidachan88	1	253.12	253.12	冰箱滤水器
	7	icunow00	1	245.00	245.00	泳池类滤芯
	8	mi.kektm.ye3xm9t	1	200.16	200.16	冰箱滤水器

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单金额 (美元)	订单平均价格 (美元/次)	主要购买产品
	9	sjscorvair	2	184.63	92.32	泳池类滤芯
	10	67solonautoparts	3	164.97	54.99	泳池类滤芯
2023 年	1	carlosrey2007	10	2,696.22	269.62	冰箱滤水器
	2	cnavarreten	7	1,161.57	165.94	冰箱滤水器
	3	servicat12	6	569.37	94.90	冰箱滤水器
	4	hatho_43	27	528.02	19.56	滤水壶滤芯
	5	wertycristian	1	335.00	335.00	冰箱滤水器
	6	actionpackagedincorporated	7	307.24	43.89	冰箱滤水器
	7	lalachlan0	16	303.84	18.99	滤水壶滤芯
	8	wilwilliam0	13	246.87	18.99	滤水壶滤芯
	9	benjtay51	12	227.88	18.99	滤水壶滤芯
	10	multirepuestos	1	214.14	214.14	冰箱滤水器
2022 年	1	carlosrey2007	6	2,779.69	463.28	冰箱滤水器
	2	cnavarreten	17	2,619.57	154.09	冰箱滤水器
	3	rudithalexandesolanosabe_0	10	465.94	46.59	冰箱滤水器
	4	servicat12	4	445.89	111.47	冰箱滤水器
	5	abastec2	4	423.90	105.98	冰箱滤水器
	6	actionpackagedincorporated	6	391.90	65.32	冰箱滤水器
	7	zoraidachan88	1	383.58	383.58	冰箱滤水器
	8	baerennase261	5	378.84	75.77	泳池类滤芯
	9	a-1_appliance_parts	2	352.96	176.48	冰箱滤水器
	10	danlu_5901	1	341.98	341.98	泳池类滤芯

2) 购买次数前十

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单金额 (美元)	订单平均价格 (美元/次)	主要购买产品
2024 年 1-4 月	1	carlosrey2007	4	1,360.48	340.12	冰箱滤水器
	2	cnavarreten	4	660.31	165.08	冰箱滤水器
	3	redeemedtreasures88	4	125.06	31.27	冰箱滤水器
	4	jonaal-9123	4	75.96	18.99	滤水壶滤芯
	5	servicat12	3	657.83	219.28	冰箱滤水器
	6	67solonautoparts	3	164.97	54.99	泳池类滤芯

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单金额 (美元)	订单平均价格 (美元/次)	主要购买产品
	7	2btrine2012	3	102.37	34.12	冰箱滤水器
	8	blancoporchas	3	88.32	29.44	冰箱滤水器
	9	cfha59	3	82.22	27.41	冰箱滤水器
	10	christrolen_0	2	296.76	148.38	泳池类滤芯
2023 年	1	hatho_43	27	528.02	19.56	滤水壶滤芯
	2	laclachlan0	16	303.84	18.99	滤水壶滤芯
	3	wilwilliam0	13	246.87	18.99	滤水壶滤芯
	4	benjtay51	12	227.88	18.99	滤水壶滤芯
	5	carlosrey2007	10	2,696.22	269.62	冰箱滤水器
	6	jonaal-9123	10	198.90	19.89	滤水壶滤芯
	7	tytyle-69	10	189.90	18.99	滤水壶滤芯
	8	lelevith_0	9	170.91	18.99	滤水壶滤芯
	9	laclachla0	8	152.92	19.12	滤水壶滤芯
	10	cc12_73	8	151.92	18.99	滤水壶滤芯
2022 年	1	cnavarreten	17	2,619.57	154.09	冰箱滤水器
	2	rudithalexandesolanosa be_0	10	465.94	46.59	冰箱滤水器
	3	carlosrey2007	6	2,779.69	463.28	冰箱滤水器
	4	actionpackagedincorporated	6	391.90	65.32	冰箱滤水器
	5	baerennase261	5	378.84	75.77	泳池类滤芯
	6	andyson9	5	168.87	33.77	冰箱滤水器
	7	servicat12	4	445.89	111.47	冰箱滤水器
	8	abastec2	4	423.90	105.98	冰箱滤水器
	9	knoe9749	4	164.95	41.24	冰箱滤水器
	10	rnrappl-86	4	146.20	36.55	冰箱滤水器

如上表所示，eBay 平台前十大客户的销售金额和购买频次都相对较低，公司查阅上述客户的全部订单信息，分析其下单时间、收货人、收货地址等数据，相关分析如下：

①eBay 平台整体收入金额较小，各期购买次数前十大客户订单金额分别为 0.80 万美元、0.49 万美元和 0.36 万美元，占 eBay 平台销售收入的比例较低，对店铺销量、排名的影响很小，不存在刷单动机；

②下单时间较为分散，不存在集中下单的情形；

③收件人、收件地址与公司无关，且分散在美国各州各城市，若为刷单，物流成本很高，不符合成本效益原则。

综上所述，eBay 平台的高频、大额订单总体金额小，下单时间分散且收件人、收件地址与公司无关，为真实订单，报告期内 eBay 平台不存在异常高频、大额订单。

### (3) 1688 网

#### 1) 交易金额前十

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单总额 (元)	订单平均价格 (元/次)	主要购买产品	客户性质
2024 年 1-4 月	1	xjp18986	6	232,112.00	38,685.33	泳池类滤芯	B 端客户
	2	优雅女人屋	8	174,960.00	21,870.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	3	kt3541066529	11	133,667.04	12,151.55	咖啡机滤芯	B 端客户
	4	luo1347908869	6	102,390.94	17,065.16	冰箱滤水器	B 端客户
	5	tb648011002	7	52,032.00	7,433.14	咖啡机滤芯	B 端客户
	6	mindyzmzm	2	50,100.00	25,050.00	整机	B 端客户
	7	三五在东、	3	49,390.00	16,463.33	冰箱滤水器	B 端客户
	8	carnival74	1	43,200.00	43,200.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	9	sijue2019	1	40,800.00	40,800.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	10	超级梦想	4	38,352.00	9,588.00	泳池类滤芯	B 端客户
2023 年	1	luo1347908869	42	1,152,299.97	27,435.71	冰箱滤水器	B 端客户
	2	kt3541066529	24	319,228.80	13,301.20	咖啡机滤芯	B 端客户
	3	优雅女人屋	17	317,088.00	18,652.24	咖啡机滤芯	B 端客户
	4	乱战风	12	244,658.00	20,388.17	泳池类滤芯	B 端客户
	5	xjp18986	9	241,104.00	26,789.33	泳池类滤芯	B 端客户
	6	sijue2019	4	162,440.00	40,610.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	7	chinaluckyray	7	117,523.68	16,789.10	咖啡机滤芯、 泳池类滤芯	B 端客户
	8	超级梦想	7	114,768.00	16,395.43	泳池类滤芯	B 端客户
	9	sm_小龙	1	107,550.00	107,550.00	家用净水滤芯	B 端客户
	10	大展宏图	14	101,149.44	7,224.96	咖啡机滤芯	B 端客户
2022 年	1	sijue2019	17	583,719.44	34,336.44	咖啡机滤芯	B 端客户

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单总额 (元)	订单平均价格 (元/次)	主要购买产品	客户性质
	2	junzekeji202020612	27	232,976.00	8,628.74	咖啡机滤芯	B 端客户
	3	chinaluckyray	11	217,080.64	19,734.60	咖啡机滤芯	B 端客户
	4	超级梦想	13	179,735.00	13,825.77	泳池类滤芯	B 端客户
	5	luo1347908869	14	166,523.80	11,894.56	泳池类滤芯	B 端客户
	6	mingjianhou	30	163,302.76	5,443.43	咖啡机滤芯	B 端客户
	7	carnival74	6	138,600.00	23,100.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	8	乱战风	12	136,240.00	11,353.33	泳池类滤芯	B 端客户
	9	优雅女人屋	6	134,772.00	22,462.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	10	168 数码城	7	131,837.68	18,833.95	咖啡机滤芯	B 端客户

2) 购买次数前十

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单总额 (元)	订单平均价格 (元/次)	主要购买产品	客户性质
2024 年 1-4 月	1	fengyun058	12	16,680.00	1,390.00	泳池机器人	B 端客户
	2	kt3541066529	11	133,667.04	12,151.55	咖啡机滤芯	B 端客户
	3	tb266443132	9	467.45	51.94	家用净水滤芯	个人客户，购买金额极小
	4	优雅女人屋	8	174,960.00	21,870.00	咖啡机滤芯	B 端客户
	5	tb648011002	7	52,032.00	7,433.14	咖啡机滤芯	B 端客户
	6	luo1347908869	6	102,390.94	17,065.16	冰箱滤水器	B 端客户
	7	xjp18986	6	232,112.00	38,685.33	泳池类滤芯	B 端客户
	8	深圳千穗科技	6	13,672.00	2,278.67	泳池类滤芯	B 端客户
	9	超级梦想	4	38,352.00	9,588.00	泳池类滤芯	B 端客户
	10	思路花语 16	4	5,581.50	1,395.38	家用净水滤芯	B 端客户
2023 年	1	luo1347908869	42	1,152,299.97	27,435.71	冰箱滤水器	B 端客户
	2	kt3541066529	24	319,228.80	13,301.20	咖啡机滤芯	B 端客户
	3	优雅女人屋	17	317,088.00	18,652.24	咖啡机滤芯	B 端客户
	4	宝贝骐骥 69	16	27,310.86	1,706.93	家用净水滤芯	B 端客户
	5	xujcyuanfu	15	19,121.52	1,274.77	咖啡机滤芯	B 端客户
	6	大展宏飒图	14	101,149.44	7,224.96	咖啡机滤芯	B 端客户
	7	kacey2023	13	65,515.20	5,039.63	咖啡机滤芯	B 端客户
	8	mingjianhou	13	100,520.02	7,732.31	咖啡机滤芯	B 端客户
	9	几度枫叶红	13	8,339.28	641.48	家用净水滤芯	B 端客户

年度	序号	客户名称	订单数量 (次)	订单总额 (元)	订单平均价格 (元/次)	主要购买产品	客户性质
	10	乱战风	12	244,658.00	20,388.17	泳池类滤芯	B 端客户
2022 年	1	mingjianhou	30	163,302.76	5,443.43	咖啡机滤芯	B 端客户
	2	junzekeji202020612	27	232,976.00	8,628.74	咖啡机滤芯	B 端客户
	3	宝贝骐骥 69	20	40,026.00	2,001.30	家用净水滤芯	B 端客户
	4	sijue2019	17	583,719.44	34,336.44	咖啡机滤芯	B 端客户
	5	luo1347908869	14	166,523.80	11,894.56	泳池类滤芯	B 端客户
	6	超级梦想	13	179,735.00	13,825.77	泳池类滤芯	B 端客户
	7	几度枫叶红	12	10,974.00	914.50	家用净水滤芯	B 端客户
	8	乱战风	12	136,240.00	11,353.33	泳池类滤芯	B 端客户
	9	chinaluckyray	11	217,080.64	19,734.60	咖啡机滤芯	B 端客户
	10	kacey2023	10	42,894.22	4,289.42	咖啡机滤芯	B 端客户

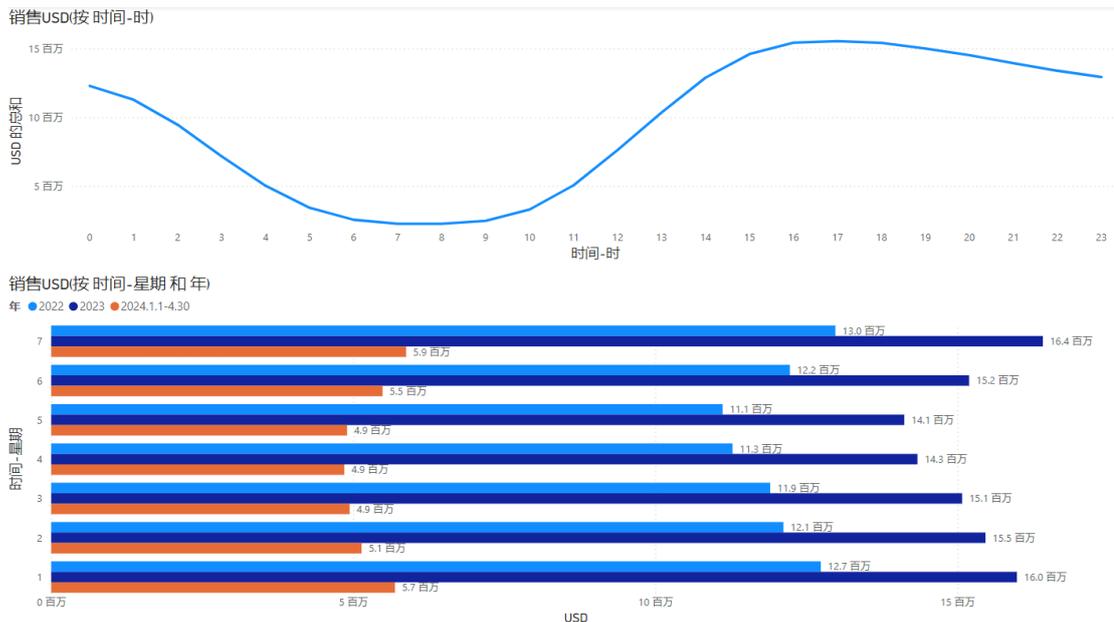
如上表所示，报告期内金额前十及交易频次前十的客户主要为 B 端客户（均在 1688 平台上注册且经审核为企业用户，订单中可以看见），其通过 1688 平台进行大额、高频采购具有合理性，不存在异常的高频、大额订单。

综上所述，公司主要线上平台不存在异常的高频、大额订单。

## 5、线上平台客户下单的时间分布不存在异常

公司各主要线上平台的客户下单时间的分布情况如下：

### (1) 亚马逊

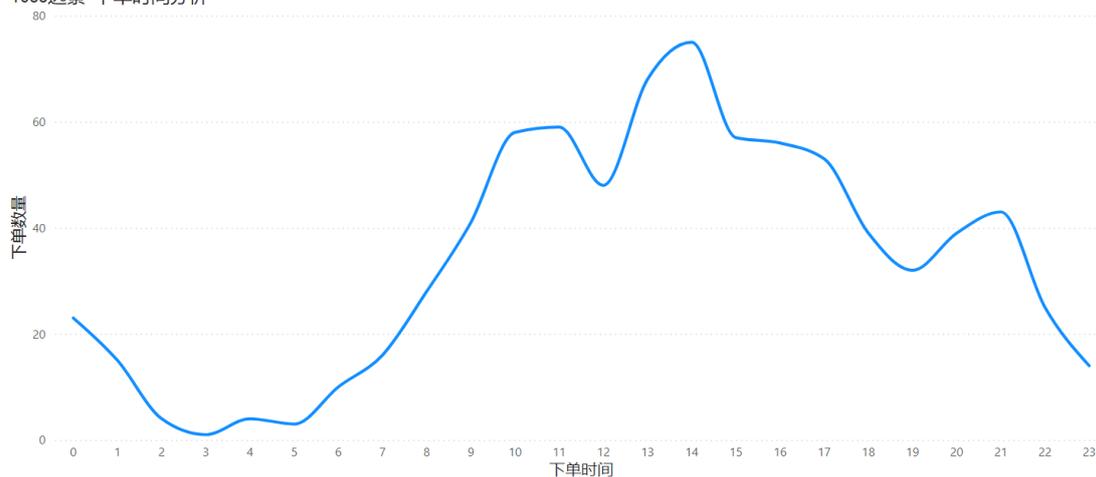


如上图所示：

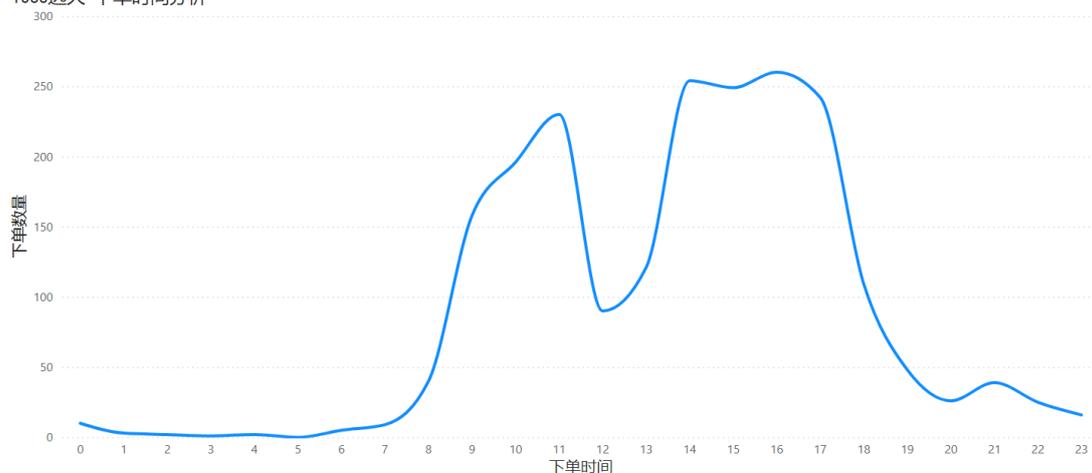
- 1) 亚马逊平台终端客户下单时间主要集中在 12-24 点，符合正常作息规律。
- 2) 亚马逊平台销售额各期按星期分布的趋势趋同，未见明显异常。

### (2) 1688 网

1688远景-下单时间分析



1688远大-下单时间分析

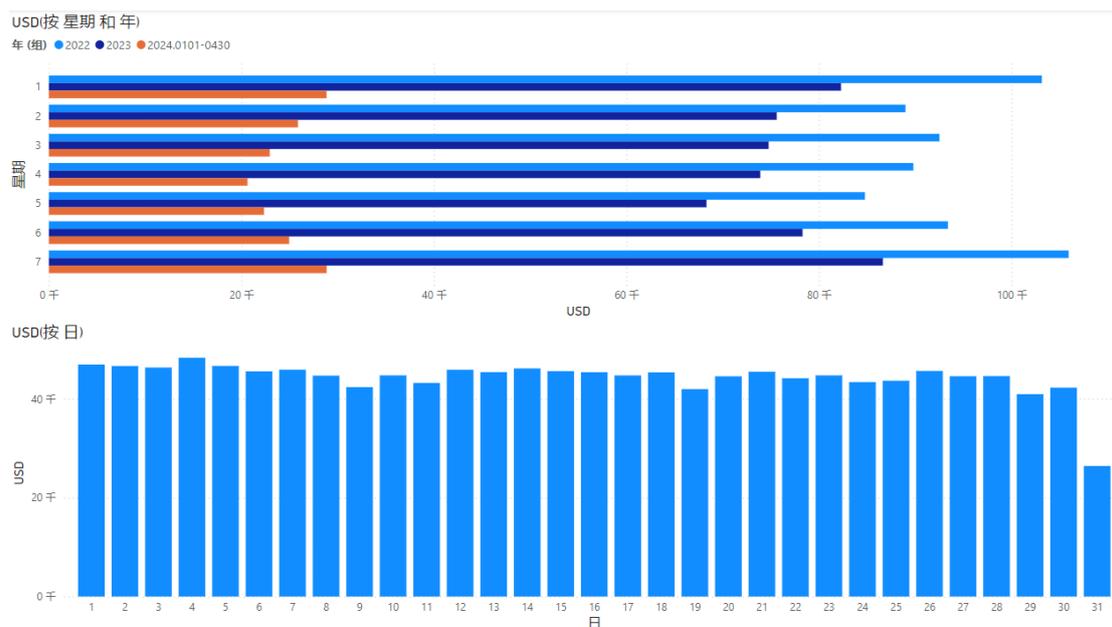


注：公司在 1688 平台开了两个店铺，简称为 1688 远景和 1688 远大。

1688 平台用户下单时间段集中在 9:00-18:00，原因是 1688 平台业务主要面向 B 端客户，一般都在上班期间洽谈业务，符合公司目前在该平台销售预期和用户情况，不存在异常。

### (3) eBay

eBay 平台的交易报告不显示具体下单时点，只显示下单日期。报告期内，eBay 平台订单较小，各期占线上销售收入的比例分别为 0.78%、0.50% 和 0.46%。下单时间按日和星期的分布如下：



如上图所示：

- 1) 周末的订单略高于工作日的订单，符合消费者的消费习惯；
- 2) 每日销售额数据相对稳定，未见明显异常。

综上所述，公司主要线上平台客户下单的时间分布不存在异常。

## 6、聘请 IT 审计专家，多维度分析公司线上销售收入，经核查不存在异常

公司聘请 IT 审计专家，多维度分析公司线上销售收入，经核查线上销售不存在异常。具体核查内容如下：

(1) 核心业务系统的一般控制：主要针对报告期内公司核心业务系统的一般性控制进行测试，涉及的流程包括：IT 治理与管理；系统开发及程序变更管理；系统运维；信息安全。

核查结论：未发现公司在信息系统一般控制存在重大或重要的控制缺陷。

(2) 核心业务流程的应用控制：对公司的销售流程执行穿行测试，识别流程中的关键自动控制及人工依赖 IT 控制，并对这些控制的执行有效性进行测试，以验证信息系统中是否建立了有效的内部控制来确保关键财务及业务数据的完整性和准确性。

核查结论：未发现核心业务流程的应用控制存在重大或重要的控制缺陷。

(3) 数据验证：执行计算机辅助审计程序对与财务报表相关的业务数据进

行验证，主要包括：业务数据与财务数据一致性验证；业务数据与外部交易明细一致性验证。

核查结论：未发现对公司财务报表有重大影响的数据差异。

(4) 数据分析：执行计算机辅助审计程序对与财务报表相关的业务数据进行验证，主要包括：统计相关业务数据；业务数据趋势分析；业务数据用户行为分析等。具体分析指标包括：具体分析指标包括：店铺销售金额和数量、用户数、订单数量、订单金额、退款率、客单价、订单平均价格、销售地区、收货地址、下单时间等。

核查结论：未发现公司存在明显的异常的数据分析结果，未发现存在对财务报表有重大影响的数据分析结果。

综上所述，报告期内，公司不存在刷单情形。

(四) 量化说明线上平台所涉销量与财务口径销量是否存在差异，如是，请进一步分析原因及合理性；

报告期内，公司主要线上平台所涉销量与财务口径销售量差异较小，具体情况如下：

### 1、亚马逊

单位：套

年度	平台销量 A	财务口径销量 B	差异 C=A-B	差异率 C/A
2022 年度	2,486,355	2,485,536	819	0.03%
2023 年度	3,001,312	3,000,035	1,277	0.04%
2024 年 1-4 月	1,042,413	1,042,468	-55	-0.01%
总计	<b>6,530,080</b>	<b>6,528,039</b>	<b>2,041</b>	<b>0.03%</b>

如上表所示，亚马逊平台各期销量差异率分别为 0.03%、0.04%和-0.01%，整体差异较小。

### 2、eBay 平台

单位：支

年度	平台销量 A	财务口径销量 B	差异 C=A-B	差异率 C/A
2022 年度	83,367	83,308	59	0.07%

年度	平台销量 A	财务口径销量 B	差异 C=A-B	差异率 C/A
2023 年度	72,798	72,264	534	0.73%
2024 年 1-4 月	23,261	23,564	-303	-1.30%
总计	179,426	179,136	290	0.16%

如上表所示，eBay 平台各期销量差异率分别为 0.07%、0.73%和-1.30%，整体差异较小。

### 3、1688 网

单位：支

年度	平台销量 A	财务口径销量 B	差异 C=A-B	差异率 C/A
2022 年度	375,191	374,645	546	0.15%
2023 年度	329,799	326,693	3,106	0.94%
2024 年 1-4 月	86,891	86,427	464	0.53%
总计	791,881	787,765	4,116	0.52%

如上表所示，1688 平台各期销量差异率分别为 0.15%、0.94%和 0.53%，整体差异较小。

上述线上平台存在细微差异的原因主要系数据量太过庞大的情况下，业务人员发生录入错误，公司已要求业务人员及财务人员对数据进行多重复核。同时，为减少人工干预，公司正在推进线上平台订单数据自动对接至公司 ERP 系统，实现业务数据和财务数据全面自动化对接。

八、说明境内、境外线上销售收入确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，境内线上销售按消费者确认收货且公司账户收到相应货款时确认收入的原因，是否符合《企业会计准则》的相关规定；线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排

（一）说明境内、境外线上销售收入确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，境内线上销售按消费者确认收货且公司账户收到相应货款时确认收入的原因，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司境内、境外线上销售收入确认方式及时点的合理性，所取得的凭证、依据如下：

模式	收入确认方法及及时点	收入确认对应单据	单据是否充分、可靠
境内线上销售	以公司发出商品，消费者确认收货，公司账户收到相应货款时确认收入	平台后台导出的账单流水	自电商平台后台下载，充分、可靠
境外线上销售	客户通过线上销售平台下单并支付货款后，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户，取得平台结算证明文件、商品妥投或预计妥投时确认收入	平台后台导出的交易报告	自电商平台后台下载，充分、可靠

公司境内线上销售以公司发出商品，消费者确认收货，公司账户收到相应货款时确认收入，合理性分析如下：

由于国内电商平台可记录订单的签收时间，消费者在确认收货后，公司不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，且相关货款已经流入公司，主要收货和结算风险消除，可以确认收入。境内线上平台的消费者确认收货后，第三方支付平台即时将货款转付至公司的电子钱包账户，客户确认收货日期与电子钱包收款的时间基本一致，公司在收到货款时确认收入具有合理性。

同行业可比公司以及存在境内线上销售的公司的收入确认政策与本公司一致，具体情况如下：

公司名称	境内线上销售具体收入确认政策	分析
安克创新	对于线上销售，客户通过线上销售平台下单，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户，主要收货和结算风险消除时作为风险报酬转移时点，于此时确认收入	未明确披露境内线上销售收入确认政策，但指出在收货和结算风险也消除时确认收入，收货风险即签收，结算风险即收到货款，与公司收入确认政策一致
德尔玛	对于公司可获取终端消费者确认收货时间的，消费者收货后在电商平台点击“确认收货”或电商平台自动确认收货后公司确认收入；对于电商平台未提供终端消费者确认收货时间的，在满足无理由退货期限后（3天运输期+7天无理由退货期）公司确认收入。 消费者的具体签收信息等体现在电商平台导出的流水账单等单据中，因此公司线上直销以电商平台导出的流水账单等单据作为收入确认依据	一致
同富股份	仓库发出商品，消费者收到货物且公司收到货款时确认收入	一致
小熊电器	公司在发货后 10 天，消费者确认收到货物或系统默认收货，公司收到货款时确认收入	一致

公司名称	境内线上销售具体收入确认政策	分析
久祺股份	对于电商平台店铺入驻模式，以公司发出商品，消费者确认收货，公司账户收到相应货款时确认收入	一致
康力源	在公司发出商品，客户确认收货，公司账户收到相应货款时确认收入	一致
火星人	线上开店直营模式，商品已发出，电商平台显示买家已收货，公司账户收到相应货款时确认收入	一致
远大健科	对于境内线上销售，以公司发出商品，客户确认收货且公司账户收到相应货款时确认收入	/

如上表所示，同行业可比公司通常也会选择收到货款时确认收入，公司与同行业可比公司不存在显著差异，线上销售收入确认方式合理，符合企业会计准则的规定。

同行业可比公司以及存在境外线上销售的公司的收入确认政策与本公司一致，具体情况如下：

公司名称	境外线上销售具体收入确认政策	分析
安克创新	公司销售的产品无需安装，仅包含产品销售一项履约义务，在货物配送交货给客户后，满足合同中的履约义务已完成，表明客户已取得相关商品控制权。于此时确认收入。具体来说，对于通过亚马逊、eBay 平台销售的收入确认政策系按照 Amazon 结算单或销售发货时点作为收入确认依据或时点	一致
睿联技术	客户通过线上销售平台下单，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户，公司根据合同约定将产品交付给客户，取得平台结算证明文件、商品妥投或预计妥投时确认收入	一致
赛维时代	客户通过在自营网站和第三方销售平台下订单并按公司指定的付款方式支付货款后，销售平台负责将商品配送给客户或者公司委托物流公司配送交付予客户，商品预计妥投或者平台已结算，于此时确认收入	一致
远大健科	客户通过线上销售平台下单并支付货款后，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户，取得平台结算证明文件、商品妥投或预计妥投时确认收入	/

如上表所示，公司境外线上销售的收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策一致，具有合理性。

综上所述，公司境内、境外线上销售收入确认方法及时点具有合理性，所取得的凭证、依据充分、可靠，境内线上销售按消费者确认收货且公司账户收到相应货款时确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排

对于境外线上销售，相关政策如下：

平台	退换货条件及退换货期	结算安排
亚马逊	30 天内无理由退换货	公司定期与亚马逊平台进行货款结算，一般结算周期为 14 天，亚马逊每 14 天将该周期内的销售额扣除相关费用后转至公司绑定在平台的账户
eBay	60 天内无理由退换货	公司与 eBay 平台定期结算，一般结算周期为 7 天，eBay 每 7 天将该周期内的销售额扣除相关费用后转至公司绑定在平台的账户

公司收入确认时已考虑无理由退换货期间的影响，公司根据当期退货率预计当年销售的产品在以后期间可能发生的退货金额并计提预计负债，实际发生退货时，冲减相关预计负债。

对于境内线上销售，公司境内线上销售以公司发出商品，消费者确认收货后，公司账户收到相应货款时确认收入。境内线上平台如 1688 网、京东、天猫、拼多多等均为 7 天无理由退货，线上平台在客户确认收货或确认收货期结束时将款项转到公司账户。

综上所述，公司线上销售收入确认已充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排。

九、说明公司各线上平台的资金结算方式、回款金额及占比情况，公司与各电商平台关于资金结算的主要约定，结算周期和频率，相关内控制度是否完善

公司各主要线上平台的资金结算方式及关于结算周期和频率的主要约定见下表：

平台	平台的资金结算方式	结算周期
亚马逊	终端消费者在平台下单付款，平台订单显示完成后，公司通过公司店铺绑定的P卡账户或银行账户收款	每14天向公司店铺绑定的账户结算
eBay	终端消费者在平台下单付款，平台订单显示完成后，公司通过公司店铺绑定的P卡或PAYPAL账户收款	每7天向公司店铺绑定的账户结算
1688网	终端消费者在平台下单付款，平台订单显示完成后，公司通过公司店铺绑定的支付宝账户收款，收款后可提现至银行账户	客户确认收货或到达确认收货期限后实时结算

平台	平台的资金结算方式	结算周期
天猫	终端消费者在平台下单付款，平台订单显示完成后，公司通过公司店铺绑定的支付宝账户收款，收款后可提现至银行账户	客户确认收货或到达确认收货期限后实时结算
京东	终端消费者在平台下单付款，平台订单显示完成后，公司通过公司店铺绑定的京东平台账户收款，收款后可提现至银行账户	客户确认收货或到达确认收货期限后实时结算
拼多多	终端消费者在平台下单付款，平台订单显示完成后，公司通过公司店铺绑定的拼多多平台账户收款，收款后可提现至银行账户	客户确认收货或到达确认收货期限后实时结算

报告期内，公司线上平台回款金额及占比情况如下：

单位：万元

平台	2024年1-4月		2023年度		2022年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚马逊	12,529.52	95.85%	32,672.70	95.46%	22,989.15	95.87%
eBay	91.23	0.70%	272.00	0.79%	342.38	1.43%
1688网	142.43	1.09%	576.82	1.69%	422.54	1.76%
天猫	76.03	0.58%	277.80	0.81%	5.24	0.02%
京东	78.67	0.60%	138.95	0.41%	142.82	0.60%
拼多多	83.96	0.64%	169.96	0.50%	21.14	0.09%
其他平台	69.81	0.53%	116.77	0.34%	57.14	0.24%
<b>合计</b>	<b>13,071.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,225.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,980.41</b>	<b>100.00%</b>

注：线上平台回款金额系平台收入扣除平台佣金及各项费用后，转入公司银行账户或第三方支付平台账户中的净额。

报告期内，公司合作的线上平台大多是比较成熟的境内外电商，如亚马逊、eBay、1688网、天猫等平台，这些平台运作具有明确规则，公司在上述平台上开设店铺，要遵循其交易或资金结算规则，一般当平台款项支付至公司资金账户时，公司可以直接支付或提现。

针对公司第三方支付账户的管理，公司制定了《资金账户管理办法》和《资金支付管理制度》，对公司第三方支付账户的管理作出了规定，将第三方支付账户纳入其他货币资金科目核算，报告期内公司相关内部控制完善且有效执行。具体情况如下：

业务流程	关键节点	控制措施	执行情况
账户注册及绑定	注册	第三方支付账户需经相关负责人审核批准后注册和使用	1、新增第三方支付平台账户由业务部门提出内部审批申请。 2、母公司新增第三方支付平台账户申请由部门负责人、主管会计、财务中心总监、总经理审批；子公司新增第三方支付平台账户申请由店铺或部门负责人、子公司主管会计、子公司总经理、财务中心总监审批。审批通过后方可注册。 3、专人负责第三方支付平台账户的注册、注销及日常维护管理
	店铺绑定与解绑	绑定与解绑均由专人经审批后执行	1、第三方支付账户注册完成后由专人绑定到对应店铺并将相关信息维护到财务系统。 2、因业务需要解绑，需由业务部门申请，母公司第三方支付平台账户解绑需经部门负责人、主管会计、财务中心总监、总经理审批；子公司第三方支付平台账户解绑需经店铺负责人、子公司主管会计、子公司总经理、财务中心总监审批。批准后方可由专人执行。 3、专人负责账户绑定登记、解绑和日常绑定情况检查工作
收款	账户登入	非相关人员无权限登录和操作第三方支付账户	第三方支付账户采用一人一账号一密码方式进行管理，其他非授权人员或相关人员无资格无权限进行登录与操作
	收款核对	店铺订单与第三方支付账户收款核对	由平台管理专员直接登录第三方支付平台，进行店铺放款账单或订单系统订单与第三方支付账户收款记录进行核对，无误后，登记第三方支付账户收支日记账
	提现	每日登录账户查看可提现余额并登记日记账且提现需经财务总监批准	财务部门每月结合日常经营需求，对各平台绑定账号进行提现操作，并登记日记账
	提现管理	平台余额和账面金额核对	财务部门每月末核对账面与平台余额，使其金额保持一致
付款	支付	付款前应由付款申请人提交付款申请	付款申请人应通过钉钉系统/OA系统提交付款申请，内容包括但不限于付款申请人、申请付款日期、申请人所在部门、付款金额、付款币种、付款公司、收款人、是否是预算内的资金支付等信息

十、列表梳理公司主要客户的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

报告期各期，公司线下销售前十大客户明细如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	主营业务	2023年参保人数	合作时间	业务规模	客户性质	交易内容	采购用途
深圳市灿星科技有限公司	2015/10/28	500万	-	海汇星驰信息科技（广州）有限公司持股100%	黄宗	跨境电商	5	2021年开始合作	2023年销售额5-6亿元	贸易商	泳池类滤芯、水壶滤芯、咖啡机滤芯、水龙头滤芯等	线上亚马逊销售
深圳市信诚智能科技有限公司	2016/3/25	200万	200万	深圳市信诚创新技术有限公司持股100%	王志	跨境电商	76	2022年开始合作	集团职工300人左右	贸易商	泳池类滤芯等	线上亚马逊销售
WATER FILTER MAN LTD	2008年	-	-	Michael Pearson持股75%；Nigel Harold Pearson持股25%	Michael Pearson	电商销售	不适用	2015年开始合作	2023年销售额2,600万欧元	贸易商	冰箱滤芯、泳池滤芯、咖啡滤芯等	亚马逊、eBay、官网、分销商
REVENUE GROUP LLC	2020年	-	-	Farzad Ghayour持股100%	Farzad Ghayour	零售、咨询	不适用	2021年开始合作	2023年销售额640万美元	贸易商	泳池类滤芯等	线上销售：亚马逊（TB）、独立站（TC）、wayfair；线下销售：Leslies（美国泳池专卖超市）、Hardware（美国本土百货超市）
深圳市易速恒丰科技有限公司	2017/9/25	100万	100万	饶琦持股47%；葛坤持股34%；朱咸喜持股19%	葛坤	跨境电商	55	2020年开始合作	23年销售5-6亿元	贸易商	咖啡机滤芯等	线上亚马逊销售
PACIFIC CITADEL CAPITAL INC.	1997年	-	-	中信保出具的信用报告未显示股权结构；访谈PACIFIC CITADEL CAPITAL采购经理，不清楚股权信息	Stephenson, Todd系总裁、CEO	线上产品配件销售	不适用	2015年开始合作	销售额100万美元/月	贸易商	冰箱滤水器等	北美电商平台销售
JDSports WM, LLC	2010年	-	-	中信保出具的信用报告未显示股权比例，访谈Mark Cimino，声称与另一人共同持有，未提供股东名称、持股比例	Mark Cimino系总裁	电商销售	不适用	2020年开始合作	2023年销售额2000万至3000万美元	贸易商	泳池类滤芯	亚马逊销售（95%）；线下、独立站（5%）
AGA IMPORTS LLC	2016年	-	-	Albert Grazi持股100%	Albert Grazi	净水滤芯销售	不适用	2021年开始合作	年销售额700万-1000万美元	贸易商	冰箱滤水器等	线上销售10%，主要有亚马逊、独立站、沃尔玛、塔吉特、Lowe's等；线下销售90%，沃尔玛超市
WATER LINE SRL	2006年	11.90万欧元	11.90万欧元	WL REAL ESTATE SRL持股90%；FANELLI WALTER持股5%；	-	生产销售水设备	不适用	2011年开始合作	2023年销售额2600万欧元	终端商	冰箱滤水器等	自用，生产水设备

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	主营业务	2023年参保人数	合作时间	业务规模	客户性质	交易内容	采购用途
				MARCHETTI ROBERTO 持股5%								
遵化万泓科技有限责任公司	2021/5/31	200万	-	张长新持股100%	张长新	净水机滤芯的生产、销售，冰热一体机的销售	0	22年开始合作采购熔喷滤芯，24年开始采购冰热一体机	23年销售800万左右	贸易商	冰热一体机等	东南亚销售
POZZANI PURE WATER LIMITED	1988年	-	-	Stephen R Malloney持股100%	Stephen R Malloney	电商销售	不适用	2014年开始合作	职工人数40人	贸易商	冰箱滤芯、咖啡机滤芯等	亚马逊、Ebay、官网、分销商
ALL FILTERS INC.	2009年	-	-	SHU SAITO持股100%	SHU SAITO	电商销售	不适用	2019年开始合作	年销售2100万美元	贸易商	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	线上销售，独立站 Allfilters.com (70%)、亚马逊 (30%)
Arvasa GmbH	2018年	2.6万欧元	-	kuhling julian持股100%	kuhling julian	电商销售	不适用	2020年开始合作	职工人数6人	贸易商	咖啡机滤芯等	亚马逊销售
ADVANCED PURIFICATION ENGINEERING CORPORATION	2002年	-	-	Culligan International系 ADVANCED PURIFICATION ENGINEERING CORPORATION的母公司	-	销售家用净水器、软水机等相关产品，电子商务	不适用	2022年开始合作	职工人数60人左右	贸易商	家用净水滤芯等	线上销售：独立站、亚马逊、homedepot、wayfair、lowes
LOTUS AUTO PARTS LIMITED	2016年	1万港元	-	张全忠持股100%	张全忠	汽车配件、水过滤器进出口	不适用	2010年开始合作	年出口额2000万美金	贸易商	冰箱滤芯、泳池厨下滤芯	采购后直接出口到美国客户 water filter direct llc
REFRESH FILTERS LLC	1999年	-	-	SHR Capital持股100%	-	电商销售	不适用	2018年开始合作	年销售额1亿美元	贸易商	冰箱滤芯、空气滤芯等	线上销售，亚马逊（80%）、独立站）20%）
JJ IMPORTS LLC	2015年	-	-	JACCOB Gluck持股50%； Joel Freund持股50%	-	销售滤芯	不适用	2015年开始合作	职工人数8人	贸易商	冰箱滤水器等	线上销售，亚马逊、沃尔玛、塔吉特、独立站（Pureline Filters.com）
UNIELECTRONICS LTD	2007年	-	-	Xiaoye Li、Zhouwei Gao 各持股50%	-	零售销售	不适用	2021年开始合作	-	贸易商	冰箱滤水器、咖啡机滤芯等	线上销售

## 1、市场地位

客户 WATER LINE SRL 系意大利水处理、过滤和游泳池组件、设备的解决方案生产和分销商；其余客户均系境内外贸易商，采购公司产品后在亚马逊、eBay 等电商平台、官网以及大型超市等销售；公开市场上无客户市场地位信息。

## 2、注册资本较少、未缴足、参保人数较少公司具体情况

### （1）深圳市灿星科技有限公司（以下简称“深圳灿星”）

深圳灿星成立于 2015 年 10 月，注册资本 500 万元，实缴资本 0 元，其控股股东系海汇星驰信息科技（广州）有限公司（以下简称“海汇星驰”）。国家企业信用信息公示系统显示，2023 年，深圳灿星参保人数 5 人，海汇星驰参保人数 137 人。深圳灿星参保人数较少，原因系深圳灿星系海汇星驰旗下的跨境电商平台，其办公人员与海汇星驰办公人员存在重叠情况，大部分员工与海汇星驰签订劳动合同，由海汇星驰缴纳社保。深圳灿星的资金由海汇星驰统一管理，实缴资本为 0，不影响深圳灿星的正常经营。

深圳灿星系海汇星驰的跨境电商平台，已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求，深圳灿星基于正常的商业需求，向公司采购商品，具有商业合理性；深圳灿星未实缴资本以及参保人数较少未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

### （2）深圳市信诚智能科技有限公司（以下简称“信诚智能”）

信诚智能成立于 2016 年 3 月，注册资本 200 万元，实缴资本 200 万元，其控股股东系深圳市信诚创新技术有限公司（以下简称“信诚创新”）。国家企业信用信息公示系统显示，2023 年，信诚智能参保人数 76 人，信诚创新参保人数 125 人。信诚智能系信诚创新旗下的跨境电商公司之一，除信诚智能外，信诚创新旗下还设立了其他跨境电商公司。信诚智能主营进出口贸易，系贸易商，非生产商，注册资本较少符合贸易商特性。

信诚智能系信诚创新的跨境电商平台，已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求，信诚智能基于正常的商业需求，向公司采购商品，具有商业合理性；信诚智能注册资本较低，符合贸易商特性，未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

(3) 深圳市易速恒丰科技有限公司（以下简称“深圳易速”）

深圳易速成立于 2017 年 9 月，注册资本 100 万元，实缴资本 100 万元，其实际控制人系葛坤。深圳易速主营进出口贸易，系贸易商，非生产商，注册资本较少符合贸易商特性；国家企业信用信息公示系统显示，2023 年，深圳易速参保人数为 55 人。

深圳易速系跨境电商平台，已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求，深圳易速基于正常的商业需求，向公司采购商品，具有商业合理性；深圳易速注册资本较低，符合贸易商特性，未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

(4) 遵化万泓科技有限责任公司（以下简称“遵化万泓”）

遵化万泓成立于 2021 年 5 月，注册资本 200 万元，实缴资本 0 元，其控股股东系张长新。遵化万泓主营进出口贸易，主要向东南亚地区销售冰热一体机；国家企业信用信息公示系统显示，2023 年，遵化万泓参保人数 0 人。

根据访谈，遵化万泓职工人数 10-20 人，基本系遵化市东陵满族乡租户村当地村民，属于临时工，未签订正式合同，故未交社保。

遵化万泓主营进出口贸易，已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求，基于正常的商业需求，向公司采购商品，具有商业合理性；遵化万泓未实缴资本以及参保人数较少未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

因此，客户基于正常的商业需求，向公司采购商品，具有商业合理性，公司与上述客户合作，未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

十一、说明公司客户较分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；结合公司在手订单、主要客户所在区域政策、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性

(一) 说明公司客户较分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征

公司采取线上销售为主，线下销售为辅的销售模式，其中线上销售以境外

亚马逊平台销售为主，报告期内公司线上、线下销售收入占比如下：

单位：万元

项目	2024年1月—4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚马逊平台	25,297.39	80.02%	71,775.56	79.58%	54,271.03	79.13%
其他线上平台	567.86	1.80%	1,590.40	1.76%	1,073.47	1.57%
<b>线上销售小计</b>	<b>25,865.25</b>	<b>81.82%</b>	<b>73,365.96</b>	<b>81.34%</b>	<b>55,344.50</b>	<b>80.70%</b>
<b>线下销售</b>	<b>5,750.21</b>	<b>18.18%</b>	<b>16,825.74</b>	<b>18.66%</b>	<b>13,239.93</b>	<b>19.30%</b>
<b>主营业务收入合计</b>	<b>31,615.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>90,191.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>68,584.43</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司主要以线上销售为主，线上销售以亚马逊平台销售为主，亚马逊平台销售占线上销售的比例为 98.06%、97.83%和 97.80%，占主营业务收入的比例为 79.13%、79.58%和 90.02%。线上平台主要面向 C 端客户，消费者分散，符合线上销售客户分散的行业特征。

公开转让说明书列示的前五大客户均系线下销售 B 端客户，报告期内，前五大客户收入合计占线下销售收入的比例为 21.33%、25.02%和 32.81%，占比逐年上升，且前五大客户均属于报告期各期前三十大客户。

2022 年、2023 年，公司与同行业前五名客户销售占比情况如下：

可比公司	2023年度	2022年度
开能健康	13.02%	14.93%
德尔玛	35.36%	39.61%
睿联技术	3.90%	4.43%
安克创新	11.34%	13.48%
远大健科	4.66%	4.11%

如上表所示，公司前五名客户销售占比与睿联技术一致；开能健康无线上业务，前五名客户占比较高；德尔玛客户集中度较高，主要系其线下客户存在线下经销、线下代销客户；安克创新前五名客户占比较高，主要系安克创新线下客户存在电商平台入仓客户、经销商客户。

综上，公司客户较分散，主要系公司线上销售收入占比较高所致，符合线上消费者分散的行业特征，与同行业可比公司不存在明显差异。

(二) 结合公司在手订单、主要客户所在区域政策、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性

### 1、在手订单

公司采取以线上销售为主，线下销售为辅的销售模式。

#### (1) 线上销售

2024年5-10月，公司线上销售收入45,458.73万元；公司线上销售以境外亚马逊平台销售为主，截至2024年10月17日，在美国亚马逊站点，公司有6款产品入选亚马逊冰箱滤水器最畅销产品榜单前50，21款产品入选亚马逊泳池滤芯最畅销产品榜单前50。公司线上销售稳定。

#### (2) 线下销售

2024年5-10月，公司线下销售收入9,065.15万元；截至2024年10月31日，公司线下销售在手订单金额为3,098万元，公司线下销售稳定、在手订单充足。

线上、线下销售稳定、线下销售订单充足，公司业绩具有稳定性和可持续性。

### 2、主要客户所在区域政策

公司以境外销售为主，主要集中在北美、欧洲等经济发达地区，报告期内及截至本回复签署日的期后，公司产品进口国和地区的进口、外汇等政策未发生变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化，对公司持续经营能力不存在较大的影响。

### 3、主要产品的市场份额

公司以境外线上亚马逊平台销售为主，产品主要包括冰箱滤水器、泳池类滤芯等，报告期内，冰箱滤水器、泳池类滤芯合计销售收入平均占比为70.14%。截至2024年10月17日，在美国亚马逊站点，公司有6款产品入选亚马逊冰箱滤水器最畅销产品榜单前50，21款产品入选亚马逊泳池滤芯最畅销产品榜单前50。公司线上销售稳定。

公司主要产品的市场空间及市场容量较大，主要产品市场份额及市场需求不存在大幅缩减的风险，经营业绩不存在大幅下滑风险、主营业务具有成长性  
及可持续性。

#### 4、竞争力

公司依托线上平台持续打造自主品牌，在冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用  
净水滤芯等产品方面，公司品牌“ICEPURE”“POOLPURE”在亚马逊销售平  
台影响力不断上升，积累了大量用户；公司具备自主生产制造能力，掌握主要  
销售品类的制造工艺和成本结构，能够利用自身具备自主产能的优势，根据市  
场需求的变化，进行产品的方案设计、质量标准制定，实现产品的快速研发、  
生产与供应。同时公司与供应链上下游形成良好的合作关系，产业链协同发展，  
逐步形成了高效、稳定、健康的供应链体系；公司深耕线上渠道，以亚马逊平  
台为主，积极开拓天猫、京东、拼多多等其他第三方平台，覆盖互联网各主要  
平台，从境外市场渗透至境内市场；同时布局线下销售，通过参加行业展会、  
1688网、阿里国际站，境外官网等渠道，稳步展开线下渠道推广。

公司品牌影响力的不断上升，拥有自主研发、生产的制造能力，全渠道、  
全市场的运营模式，能够快速适应市场需求的不断变化，保障了公司营业收入  
增长，公司业绩具有稳定性、可持续性。

#### 5、期后经营情况

报告期后，公司主要经营指标如下：

单位：万元

项目	2024年5-10月
营业收入	54,535.04
净利润	6,095.79
毛利率	51.95%
经营活动现金流量净额	6,286.87

注：期后经营指标未经审计

如上表所示，公司2024年5-10月实现营业收入54,535.04万元、实现净利  
润6,095.79万元，毛利率为51.95%，经营活动产生的现金流量净额6,286.87万  
元，公司报告期后经营业绩持续性较好。

综上所述，报告期内，公司线上、线下销售稳定、线下在手订单充足，主要客户区域的政策未发生重大变化，公司主要产品市场需求不存在大幅缩减的风险，公司品牌影响力、自主研发生产制造能力、全渠道、全市场的运营模式能够保障公司快速适应市场需求的变化，公司期后经营业绩良好，公司未来盈利能力具有可持续性。

十二、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求核查收入真实性，包括但不限于走访、视频、电话、函证方式、金额和比例、未回函的原因及合理性，并发表明确意见

#### （一）核查上述事项并发表明确意见

1、查阅公司行业发展的相关资料，报告期内美元汇率变动情况，获取报告期内主要原材料价格变动资料，获取报告期内公司收入、成本、毛利按产品、销售渠道分类明细表，分析各产品、各销售渠道销量、销售单价变动原因及合理性；获取可比公司招股说明书、2023 年年报，查阅可比公司 2023 年营业收入增长趋势，并与公司营业收入增长趋势进行比较分析。

经核查，主办券商、会计师认为，随着净水家电产品行业的不断发展，净水产品及配件覆盖生活和工作各类场景，同时净水滤芯产品使用周期循环更替特性，形成了丰富的产品类别和频繁的购买需求；公司为研发、生产、销售、服务一体的高新技术企业，能够根据市场需求的变化，通过高效、稳定地自主生产或与供应链紧密合作采购成品，向市场及时输送定位准确、品质优良及价格合理的产品，公司的全渠道、全市场的营销模式，保障了公司营业收入的增长；报告期内，受汇率变动影响，销售价格上涨，公司营业收入增长；公司各期营业收入增长合理。公司营业收入增幅趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

2、获取报告期内公司收入明细表，按月度汇总；获取可比公司招股说明书、2022 年年报、2023 年年报，查阅可比公司季节性收入，并与公司季节性收入进

行比较分析。

经核查，主办券商、会计师认为，公司各季度收入占比较均衡，不存在显著的季节性特征；公司销售收入不存在 12 月份集中确认收入的情形。

3、获取可比公司招股说明书、2023 年年报，查阅可比公司销售模式、前五大客户披露口径。

经核查，主办券商、会计师认为，公司公开转让说明书披露的前五大客户准确，符合行业惯例。

4、获取报告期内销售客户明细表，获取各期前五大客户企业信用报告（境内客户）、中国出口信用保险公司出具的资信报告（境外客户），查阅公司与客户签订的销售合同、PI，访谈客户。

经核查，主办券商、会计师认为，公司采取线上销售为主、线下销售为辅的销售模式。其中，线下销售客户主要系境内外从事滤芯业务的贸易商，公司存在贸易商销售情形，不存在经销商销售。公司已披露贸易商相关销售金额、占比及主要客户等情况。

5、（1）获取公司销售收入明细表，按照国家或地区统计境外销售收入；获取中国出口信用保险公司出具的主要境外客户的资信报告；访谈境外客户，获取公司与境外客户签订的 PI，了解主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策；获取公司收入、成本、毛利率表，分析境外销售与境内销售毛利率差异原因及合理性；分析汇率波动对公司营业收入、业绩的影响等；访谈财务总监，了解公司出口退税等税收优惠的具体情况，了解进口国和地区的进口、外汇等政策及其变化，了解国际经贸关系对公司持续经营能力的影响；

（2）查阅中国出口信用保险公司出具的主要境外客户的资信报告，获取主要境外客户基本资料、股权结构、实际控制人等情况；通过访谈确认主要客户是否与公司及其关联方存在关联关系；查阅公司实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，核查公司报告期内的关联方名单，取得并核查公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行账户及流水等；

(3) 获取境内外各销售渠道的占比情况，了解不同销售渠道下产品的定价及毛利率情况，获取主要产品美元单价和人民币单价的变动情况，分析以美元结算的主要产品销售价格受汇率波动影响，分析境内外销售毛利率差异的原因及合理性；

(4) 获取报告期内公司出口收入明细账、报关单明细表，查阅出口报关单、增值税纳税申报表、出口退税明细表，对出口收入金额、报关单金额、出口退税收入金额进行匹配性分析。

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司以境外销售为主，主要出口北美、欧洲地区；报告期内及截至本回复签署日的期后，公司产品进口国和地区的进口、外汇等政策未发生变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化，对公司持续经营能力不存在较大的影响；

(2) 公司主要境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键人员不存在潜在或实质的关联关系，除与公司存在正常的资金往来外，与上述公司关联方不存在潜在或实质的其他利益往来；

(3) 受销售渠道及客户群体、汇率变动等因素的影响，公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率，具有合理性；

(4) 报告期内，公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费相匹配。

6、查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告，获取同行业可比公司的产品分类、销售模式、销售渠道等信息，分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异原因；获取家用净水滤芯产品品类的销售数据、销售收入，分析家用净水滤芯毛利率增长原因。

经核查，主办券商和会计师认为公司毛利率高于同行业可比公司具有合理性，毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性，家用净水滤芯毛利率持续增加具有合理性。

7、(1) 访谈公司销售业务部门管理人员并获取公司店铺公司管理相关制度，了解公司的流程；

(2) 执行穿行测试，了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，在此基础上对公司各线上平台销售执行穿行测试，获取后台订单对应的销售订单、出库单、物流单、签收单、记账凭证等支持性单据；

(3) 查阅亚马逊等主要电商平台注册及运营政策，了解平台相关政策；

(4) 取得公司主要平台高频、大额交易资料、线上交易时间分布，分析是否存在异常；

(5) 查阅并复核 IT 审计报告；

(6) 取得公司主要平台销量数据，分析差异原因及合理性。

核查意见：经核查，主办券商和会计师认为公司内部控制有效执行，线上销售数据来自平台后台，与公司内部业务、财务系统衔接及时、准确，保证收入数据真实、准确、完整的措施是有效的；报告期内，公司不存在刷单情形；线上平台所涉销量与财务口径的销量不存在明显差异，细微差异存在合理性。

8、(1) 查阅同行业公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公司披露信息，获取同行业公司的收入确认政策，分析公司收入确认政策是否合理，是否符合企业会计准则；

(2) 获取公司报告期内销售明细、退换货明细，查阅线上平台的退换货官方政策，获取公司入账记录，复核公司退换货账务处理，获取公司各期末预提退货测算明细，复核预提退货测算方式以及会计处理方式。

核查意见：经核查，主办券商、会计师认为，公司境内、境外线上销售收入确认方法及时点具有合理性，所取得的凭证、依据充分、可靠，境内线上销售按消费者确认收货且公司账户收到相应货款时确认收入符合《企业会计准则》的相关规定；公司线上销售收入确认已充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排。

9、查阅电商平台相关账户资金流水，查阅公司《资金账户管理办法》和《资金支付管理制度》，了解公司各电商平台的资金结算方式、回款金额及占比情况。

核查意见：经核查，主办券商和会计师认为，报告期内，公司的相关内控

制度完善。

10、获取境内客户企业信用报告，获取中国出口信用保险公司出具的境外客户资信报告；访谈境内外客户。

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 注册资本较少、未缴足，参保人数较少的客户，主要系①客户系所属集团的跨境电商平台，注册资本较少不影响客户所属集团的经营运营；②客户员工与所属集团员工存在重叠情况，部分员工未与客户签订劳动合同，而是与所属集团签订劳动合同或系所属集团委派到客户工作；③注册资本较少，主要系客户系贸易商，非生产商，注册资本较少符合贸易商特性；④客户雇佣员工为实际办公地村民，属于临时工，未签订劳动合同；

(2) 上述客户均已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求，基于正常的商业需求，向公司采购商品，具有商业合理性；

(3) 公司与上述客户合作，未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

11、(1) 获取报告期内公司收入明细账，按销售渠道汇总；获取可比公司招股说明书、2022 年年报、2023 年年报，查阅可比公司销售模式、前五名客户销售额及占比，并与公司前五名客户占比进行比较分析；

(2) 获取公司收入明细账、在手订单；访谈财务总监，了解公司出口退税等税收优惠的具体情况，了解进口国和地区的进口、外汇等政策及其变化，了解国际经贸关系对公司持续经营能力，查询亚马逊最畅销产品榜单；获取期后公司财务报表。

经核查，主办券商、会计师认为，公司客户较分散，主要系公司线上销售收入占比较高所致，符合线上消费者分散的行业特征，与同行业可比公司不存在明显差异；公司期后经营业绩良好，具有稳定性、可持续性。

(二) 说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

针对线上销售，主办券商、会计师主要执行的核查程序如下：

## (1) 线上店铺的真实性、完整性的核查

1) 获取公司的网上店铺清单，进入网站查看各店铺的运营状态、主要销售产品；

2) 登录公司电商平台账号，查看所有账号对应的公司信息，对店铺的真实性进行核查；

3) 登录主要境外电商官方网站，检索公司主要品牌及产品，核查是否存在体外店铺，保证公司线上店铺的完整性；

4) 访谈公司业务部门管理人员并获取公司店铺公司管理相关制度，了解公司设立、注销及管理店铺公司的流程；

5) 查阅亚马逊等主要电商平台注册及运营政策，了解平台相关政策及公司多账号开店模式是否违反平台政策；

6) 获取并查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写及签署的调查表，并通过企查查、天眼查等公开信息查询网站查询上述人员及公司关键财务人员的兼职和/或对外投资情况；

7) 获取并查阅公司及其控股股东、实际控制人提供所有店铺公司及店铺信息的承诺函；

8) 获取并查阅公司及其子公司的银行账户开立清单以及征信报告。针对公司及其子公司报告期内的大额资金往来，核验交易对手方信息以及资金往来事由，核查是否存在未纳入合并范围内的店铺公司；

9) 获取并查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户开立情况及银行流水单据。针对上述人员在报告期内的大额资金往来，核验交易对手方信息及资金往来事由，核查是否存在未纳入合并范围内的店铺公司；获取上述人员出具的关于完整银行账号的承诺函。

## (2) 线上销售收入的真实性核查

1) 获取公司销售相关管理制度，访谈公司业务部门管理人员，了解公司具体销售模式、销售渠道、定价方式、平台相关销售情况等，评价公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则要求；

2) 执行穿行测试，了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，在此基础上对公司各线上平台销售执行穿行测试，获取后台订单对应的销售订单、出库单、物流单、签收单、记账凭证等支持性单据；

3) 执行细节测试，取得第三方电商平台销售明细清单、结算单、对账单，以抽样方式检查资料内容与公司账面记录是否一致，核查销售收入的真实性及完整性；通过获取主要线上平台每个报告期末最后 1 月和次月的交易明细，检查是否存在跨期现象；

4) 对各个平台销售收入情况、各个品类的销售收入情况进行详细的分析性复核，包括报告期内收入的变动情况、毛利率的变动情况，与同行业可比公司的销售趋势和毛利率水平进行对比等；

5) 查阅并复核立信会计师事务所出具的 IT 审计报告，对公司信息系统予以专项核查，包括：

①核心业务系统的一般控制：主要针对报告期内公司核心业务系统的一般性控制进行测试，涉及的流程包括：IT 治理与管理、系统开发及程序变更管理、系统运维、信息安全；

②核心业务流程的应用控制：对公司的销售流程执行穿行测试，识别流程中的关键自动控制及人工依赖 IT 控制，并对这些控制的执行有效性进行测试，以验证信息系统中是否建立了有效的内部控制来确保关键财务及业务数据的完整性和准确性；

③数据验证：执行计算机辅助审计程序对与财务报表相关的业务数据进行验证，主要包括：业务数据与财务数据一致性验证、业务数据与外部交易明细一致性验证；

具体核对方法为：对公司销售订单数据（财务系统上的销售订单）与财务数据（主营业务收入明细账）的内部核对，以及财务系统销售订单数据或财务数据与平台导出的销售报告的外部核对，以保证销售订单数据和财务数据的完整性和准确性；

④数据分析：执行计算机辅助审计程序对与财务报表相关的业务数据进行验证，主要包括：统计相关业务数据，业务数据趋势分析，业务数据用户行为

分析等。具体分析指标包括：店铺销售金额和数量、用户数、订单数量、订单金额、退款率、客单价、订单平均价格、销售地区、收货地址、下单时间等数据；

6) 函证。主办券商、会计师向亚马逊官方后台（包括美国、加拿大、欧洲等市场）发送函证邮件，确认亲自从后台下载的结算单附件是否真实，确认平台交易数据的真实性和准确性，获取亚马逊官方的回复确认或该等明细数据下载路径，相关比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年	2022年
发函金额	25,240.72	71,655.47	54,187.59
回函无误金额	25,240.72	71,655.47	54,187.59
主营业务收入-线上	25,865.25	73,365.96	55,344.50
回函比例	97.91%	97.67%	97.59%

### (3) 仓储、物流的核查

1) 核查 FBA 仓、海外仓存货出入库的管理及对账方式、境外存货盘点及巡查制度、公司控制、管理和检查存货的具体手段、能否及时了解存货保管情况及状态，是否建立了有效的境外存货管控机制；

2) 核查各期主要的物流公司、仓储公司的基本情况，包括主营业务、注册时间、注册资本、合作历史、与公司及其实际控制人、董监高、其他关联方是否存在关联关系或其他利益关系；

3) 核查海外自营仓、第三方仓的具体情况，包括但不限于存储的产品种类、数量及金额，仓储服务中双方主要权利、责任和义务的划分、存货毁损灭失风险的责任承担及赔偿约定、报告期内是否存在大额存货毁损情形或纠纷；

4) 了解 FBA 仓、第三方仓的仓储费用收费标准及结算模式，分析仓储费用与其营业收入、业务发展的匹配性；对各家仓储供应商每月的仓储费用执行函证程序。

### (4) “刷单”“刷评”的核查

1) 对公司线上销售的负责人进行访谈，了解线上销售的运作情况和产品运

营策略，分析线上销售是否合规；

2) 查询公司序时账，搜索“刷单”“刷评”“SD”“SP”等字样，查看是否存在异常记录；检查账面营业外支出等科目，查看是否存在因刷单、刷评等违规行为而支付违约金等异常记录；

3) 查阅报告期内公司及子公司、控股股东及实际控制人控制的其他企业的银行流水，查阅公司及子公司的银行流水，查看是否存在异常资金流入或流出的情况，查看公司及子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业是否存在将大量体内资金转出，以用于刷单、刷评或其他异常的行为。

#### (5) 境外税金的核查

1) 获取并查阅公司报告期内的纳税申报表、银行缴税凭单，核实公司纳税情况；

2) 获取并查阅公司聘请的境外律师出具的法律意见书，了解公司境外纳税的合法合规情况。

针对线下销售，主办券商、会计师主要执行的核查程序如下：

##### (1) 访谈业务部门、查阅业务合同

查阅公司销售相关管理制度，访谈天创公司总经理，了解公司具体销售模式、销售渠道、不同销售模式下具体的定价方式、货物流转等具体情况；获取不同业务性质的销售合同或销售框架协议及订单，检查销售协议中有关客户收货以及与商品所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款，检查收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；查看主要交易内容、合同中的权利和义务约定、信用政策等条款，核查是否与内部控制制度相符；

##### (2) 穿行测试、细节测试、收入截止性测试

了解公司销售与收款流程内部控制的设计与执行，在此基础上对公司线下销售执行穿行测试。对销售订单、出库单、报关单、签收单等进行重点核查。执行细节测试、截止性测试，获取记账凭证对应的合同、订单、出库单、发票、报关单等支持性文件；根据金额抽取报告期内各期末时点前后 5 笔的收入记账凭证及其原始单据，检查是否存在跨期现象；

(3) 选取客户进行访谈及函证

1) 访谈

①报告期内，主办券商线下客户访谈统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
访谈客户销售收入a	3,439.04	10,437.63	7,855.28
主营业务收入-线下b	5,750.21	16,825.74	13,239.93
访谈确认比例c=a/b	59.81%	62.03%	59.33%

②报告期内，会计师线下客户访谈统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
访谈客户销售收入a	2,866.81	5,830.83	3,335.64
主营业务收入-线下b	5,750.21	16,825.74	13,239.93
访谈确认比例c=a/b	49.86%	34.65%	25.19%

2) 函证

①报告期内，主办券商线下客户函证统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
发函金额a	4,608.31	13,656.30	10,288.81
有效回函金额b	3,395.93	12,045.95	8,427.81
替代性测试金额c	1,212.38	1,610.35	1,861.00
主营业务收入-线下d	5,750.21	16,825.74	13,239.93
函证确认比例e=b/d	59.06%	71.59%	63.65%
替代性测试确认比例 f=c/d	21.08%	9.57%	14.06%
收入确认比例g=(b+c)/d	80.14%	81.16%	77.71%

注：有效回函指无差异或经调节后差异原因合理的回函

②报告期内，会计师线下客户函证统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
发函金额a	4,562.66	12,952.78	10,479.06
有效回函金额b	3,535.93	9,538.93	6,887.96

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
替代性测试金额c	1,026.73	3,413.86	3,591.10
主营业务收入-线下d	5,750.21	16,825.74	13,239.93
函证确认比例e=b/d	61.49%	56.69%	52.02%
收入确认比例f=(b+c)/d	<b>79.35%</b>	<b>76.98%</b>	<b>79.15%</b>

注：有效回函指无差异或经调节后差异原因合理的回函

(4) 结合海关出口数据、出口退税数据等，核查是否与公司境外销售收入相匹配。

通过执行上述程序，主办券商、会计师认为，报告期内，公司营业收入真实、准确、完整。

(三) 按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求核查收入真实性，包括但不限于走访、视频、电话、函证方式、金额和比例、未回函的原因及合理性，并发表明确意见

主办券商、会计师对境外销售的核查方式、核查程序详见本问题“说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见”之回复以及审核问询函问询意见“3.关于销售收入和主要客户”之“五”“八”之回复。

报告期内，主办券商、会计师境外销售走访、函证情况如下：

(1) 访谈

1) 报告期内，主办券商线下境外客户访谈统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
访谈线下境外客户销售收入a	1,860.73	7,578.89	6,266.12
主营业务收入-线下境外b	3,562.41	12,248.62	10,720.17
访谈确认比例c=a/b	52.23%	61.88%	58.45%

主办券商于 2024 年 3-4 月对公司境外线下客户走访，于 2024 年 9 月对公司 2024 年 1-4 月的前十大客户中的境外客户进行了补充视频访谈；

2) 报告期内，会计师线下境外客户访谈统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
访谈线下境外客户销售收入a	1,160.14	2,510.27	1,837.03
主营业务收入-线下境外b	3,562.41	12,248.62	10,720.17
访谈确认比例c=a/b	32.57%	20.49%	17.14%

会计师于2024年9月对境外客户进行了视频访谈；

(2) 函证

1) 报告期内，主办券商线下境外客户函证统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
发函金额a	2,755.47	10,070.07	8,501.47
有效回函金额b	1,751.42	9,142.49	7,132.38
替代性测试金额c	1,004.05	927.58	1,369.09
主营业务收入-线下境外 d	3,562.41	12,248.62	10,720.17
函证确认比例e=b/d	49.16%	74.64%	66.53%
替代性测试确认比例 f=c/d	28.19%	7.57%	12.77%
<b>收入确认比例g=(b+c)/d</b>	<b>77.35%</b>	<b>82.21%</b>	<b>79.30%</b>

注：1、有效回函指无差异或经调节后差异原因合理的回函；

2、函证方式包括现场函证、邮件函证

2) 报告期内，会计师线下境外客户函证统计表如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
发函金额a	2,590.20	9,239.76	8,585.71
有效回函金额b	1,639.60	5,969.35	5,303.33
替代性测试金额c	950.60	3,270.41	3,282.38
主营业务收入-线下境外d	3,562.41	12,248.62	10,720.17
函证确认比例e=b/d	46.03%	48.73%	49.47%
<b>收入确认比例f=(b+c)/d</b>	<b>72.71%</b>	<b>75.44%</b>	<b>80.09%</b>

注：1、有效回函指无差异或经调节后差异原因合理的回函；

2、函证方式系邮件函证

公司境外线下客户主要系贸易商，向公司采购产品后在线上平台或大型商超上售卖，由于境内外理念不同，部分境外客户对于主办券商、会计师向其函

证不理解或不配合，未对主办券商、会计师函证回函；主办券商、会计师对未回函客户执行了替代测试，包括查阅公司与客户签订的 PI，报关单、提单、客户付款凭单等；

### (3) 亚马逊函证

报告期内，亚马逊平台的收入占境外线上主营业务收入的比例分别为 99.25%、99.27%和 99.01%。因亚马逊平台合规原因，亚马逊平台相关人员拒绝接受访谈。主办券商、会计师向亚马逊官方（包括美国、加拿大、欧洲等市场）发送函证邮件，确认亲自从后台下载的结算单附件是否真实，确认平台交易数据的真实性和准确性，获取亚马逊官方的确认及该等明细数据的下载路径。具体比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年	2022年
发函金额	25,240.72	71,655.47	54,187.59
回函无误金额	25,240.72	71,655.47	54,187.59
主营业务收入-境外线上	25,487.78	72,298.30	54,815.53
回函比例	99.03%	99.11%	98.85%

主办券商、会计师已按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求核查公司境外收入，经核查，主办券商、会计师认为，公司境外收入真实、准确、完整。

十三、请主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

#### 一、核查情况

1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司产品产地位于中国境内，出口产品需向海关备案。公司已取得必需的海关备案资质，具体资质如下：

资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
海关进出口货物收发货人备案回执	12169611KL	远大健科	中华人民共和国天津海关静海海关	2021.6.1	长期有效

资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
海关进出口货物收发货人备案回执	120436504Q	优品电商	中华人民共和国海关南开海关	2020.12.21	长期有效
海关进出口货物收发货人备案回执	120436106S	天创百纯	中华人民共和国海关南开海关	2020.12.21	长期有效

公司境外销售的产品主要为冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯等产品，主要销售地区包括北美洲、欧洲等地，根据美国法律意见书，公司的美国子公司已从相关政府机构收到其业务所需的所有必须的执照、许可或审批。

根据加拿大法律意见书，公司的加拿大子公司已取得从事商业活动所必需的资质、许可或认证。

根据德国法律意见书，公司从事公司章程所规定的业务不需要工商部门的特别批准或许可，仅完成营业登记即可开展生产经营活动，公司已于 2024 年 5 月 14 日就所需开展的经营业务进行了营业登记，并于同一天获得了经营许可。

根据英国法律意见书，公司的英国子公司无需在英格兰获得任何政府授权、批准、证书、许可或执照即可开展业务。

根据香港法律意见书，按照香港一般法律，公司的香港子公司进行进出口贸易及其他一般商业活动，除了要申领商业登记证外，并不需要向香港政府或其他有关机构申请牌照、同意或许可证。

公司已取得必要的认证、许可，公司在所涉国家或地区销售的产品，符合当地相关法律法规的规定。

根据《审计报告》以及相关营业外支出明细并经公司确认，报告期内，公司不存在被境外销售相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上，公司境外销售业务已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

## 2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

公司境外销售分为境外线上销售和境外线下销售，境外线上销售是指公司通过亚马逊、eBay、沃尔玛等第三方电商平台以及公司自有平台独立站进行境外销售，境外线下销售是指公司直接销售给境外从事滤芯业务的网上零售商、

批发商。对于境外线上销售，公司在亚马逊等境外平台实现销售后，收款至公司在大型跨境收付款机构（主要为 Payoneer、PayPal 等平台）开立的账户中，然后公司可选择提现至公司银行账户。对于境外线下销售，境外客户主要以电汇方式付款，款项直接汇至公司银行账户。

报告期内公司跨境资金流动主要为出口产品的销售货款，公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇。

报告期内，公司境外销售活动符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在外汇及税务方面的重大违法违规遭受行政处罚的情形。

## 二、核查程序

主办券商及律师执行的核查程序如下：

- 1、查阅公司境外销售所需的资质及证书；
- 2、查阅《审计报告》和报告期内公司营业外支出明细账；
- 3、查阅公司所有资金流水，了解公司的收汇、付汇、结换汇情况；
- 4、访谈境外线下主要客户，了解主要客户与公司的结算方式；
- 5、查阅亚马逊、eBay 等平台官网结算政策，了解线上平台与公司的结算方式；
- 6、查阅天津市公共信用中心对公司及其境内子公司出具的《天津市法人和非法人组织公共信用报告（无违法违规证明专用版）》，以及取得境外律师出具的法律意见书，核查公司是否存在外汇及税务方面的处罚。

## 三、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司的境外销售业务已依法取得从事相关业务所需的资质、许可，报告期内公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司外销业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

#### 4.关于成本与存货。

根据申报文件，（1）报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料、头程费用、尾程服务费等构成；（2）2022年末、2023年末和2024年4月末公司存货账面价值分别为10,625.31万元、8,897.32万元、12,241.49万元，主要由在途商品、库存商品、原材料、发出商品等构成。

请公司：（1）说明头程费用、尾程服务费的具体性质，计入营业成本的合理性，是否符合行业惯例；公司主营业务成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；（2）说明公司是否存在外购成品直接对外销售的情形，如是，进一步说明合理性，客户未向供应商直接采购的原因，公司产品核心技术的具体应用和体现环节，是否存在供应商替代风险；（3）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，最近一期存货增加的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；（4）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；说明公司发出商品和在途商品的划分依据，各期末在途商品余额较大的原因及合理性；（5）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；（6）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品、在途商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出商品、在途商品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

**【回复】**

一、说明头程费用、尾程服务费的具体性质，计入营业成本的合理性，是否符合行业惯例；公司主营业务成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；

(一) 头程费用、尾程服务费的具体性质，计入营业成本的合理性，是否符合行业惯例

头程费用是公司在国内的产品报关出口后发送到第三方电商平台仓或海外仓发生的移仓费用，包含海运费、保险费、关税、装卸费等，主要是使产品达到可销售状态、地点等相关物流运输和其他劳务或服务费用。尾程服务费是卖家通过特定运输方式将商品从存储仓直接派送到消费者所产生的物流费用，主要是物流运输费，上述相关费用计入营业成本具有合理性。

头程费用、尾程服务费计入营业成本符合行业惯例，具体情况如下表所示：

公司名称	营业成本构成	构成要素说明
致欧科技（301376）	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 产品采购成本</li> <li>(2) 物流海运及关税成本</li> <li>(3) 运输费</li> </ul>	<p>物流海运及关税成本指FOB 或 EXW 采购模式下，供应商交货后发生的商品进入境外指定仓库、达到可销售状态前发生的境内运费、海运费、关税、二程费用相关必要成本，其主要经济要素为使产品达到可销售状态、地点等相关物流运输和其他劳务或服务；</p> <p>根据新收入准则计入主营业务成本的运输费，其主要经济要素为将产品送达终端消费者或B2B 客户的运输服务。</p>
绿联科技（301606）	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 外协产品采购成本</li> <li>(2) 自产产品材料成本</li> <li>(3) 人工费用</li> <li>(4) 制造费用</li> <li>(5) 委外加工费</li> <li>(6) 快递费及运费险</li> <li>(7) 运输费</li> <li>(8) 其他</li> </ul>	<p>公司运输费主要为头程运费，即产品运输到京东仓、菜鸟仓、亚马逊海外仓等的相关物流费用；</p> <p>快递费及运费险，主要为国内直邮费用、国际直邮及电商平台仓到用户端的物流费用，即尾程运费。</p>
镁锦股份（874186）	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 产品采购成本</li> <li>(2) 头程费用</li> <li>(3) 尾程派送费</li> </ul>	<p>头程费用是指公司在国内采购的产品报关出口后发送到第三方电商平台仓或海外仓发生的移仓费用，包含运费、保险费、关税、装卸费等；</p> <p>尾程派送费是指卖家通过特定运输方式将商品从存储仓直接派送到消费者所产生的物流费用。</p>

公司名称	营业成本构成	构成要素说明
千岸科技（874600）	（1）产品采购成本 （2）头程物流成本 （3）关税成本 （4）尾程物流成本	头程物流成本主要为海运成本，尾程物流成本主要为亚马逊FBA配送费等商品派送成本。

（二）公司主营业务成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

公司的营业成本构成与前述公司比较情况如下：

2023年度					
项目	致欧科技	绿联科技	镁锦股份	千岸科技	公司
外协生产成本	-	61.57%	-	-	-
直接材料	-	15.47%	-	-	37.20%
直接人工	-	1.74%	-	-	4.17%
制造费用	-	0.81%	-	-	2.49%
外协加工费	-	2.02%	-	-	-
外购成本	70.27%	-	-	53.76%	4.59%
运输及其他	29.73%	-	-	-	-
头程费用	-	2.51%	-	8.07%	8.30%
尾程派送费及其他	-	15.88%	-	38.16%	43.26%
2022年度					
项目	致欧科技	绿联科技	镁锦股份	千岸科技	公司
委外采购成本	-	60.28%	-	-	-
直接材料	-	16.49%	-	-	35.95%
直接人工	-	1.91%	-	-	3.89%
制造费用	-	0.87%	-	-	3.25%
委外加工费	-	1.86%	-	-	-
外购成本	74.54%	-	34.21%	55.40%	1.94%
运输及其他	25.46%	-	-	-	-
头程费用	-	2.44%	21.61%	12.07%	15.97%
尾程派送费及其他	-	16.16%	44.18%	32.53%	38.99%

注：镁锦股份 2023 年度未披露其成本性质结构

从上表可以看出，致欧科技、绿联科技、镁锦股份、千岸科技产品主要以外购及委外生产为主，公司产品以自产为主，因此成本结构不同。

从头程费用及尾程派送费的成本结构比例看，公司与挂牌公司镁锦股份、

千岸科技不存在重大差异，三家公司主要收入均来自于亚马逊平台，且主要通过亚马逊 FBA 配送到终端客户。致欧科技运费比例较低，主要系其通过自己的物流体系配送到终端客户，费用率较亚马逊 FBA 低；绿联科技运费比例低，主要系其绿联科技 30% 的收入来自于亚马逊收入，收入占比少。

因此，公司主营业务成本构成与同行业可比公司不存在显著差异。

二、说明公司是否存在外购成品直接对外销售的情形，如是，进一步说明合理性，客户未向供应商直接采购的原因，公司产品核心技术的具体应用和体现环节，是否存在供应商替代风险

报告期内，公司存在外购成品直接销售的情况，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售收入	1,277.05	4.03%	4,985.62	5.52%	1,397.86	2.04%
其中：桑拿类	433.76	1.37%	2,383.44	2.64%	344.47	0.50%
整机类	513.64	1.62%	1,034.23	1.15%	175.15	0.26%
熔喷滤芯	30.21	0.10%	107.41	0.12%	155.45	0.23%

公司销售收入主要来自于自身研发及生产的产品，外购成品直接销售收入占比较小。从上表可以看出，报告期内，外购成品销售收入占公司营业收入的比例分别为 2.04%、5.52%、4.03%，占比较低。

公司主要在亚马逊面向 C 端进行全屋净水领域的产品销售，需要针对消费者喜好，扩大产品品类，以增强自身品牌影响力、市场占有率，同时赚取相应利润，因而在出现市场需求的情况下，公司会择机外购成品直接销售。

桑拿房产品欧美市场需求大，公司抓住市场商机，在亚马逊销售桑拿房产品，由于公司专注于全屋净水领域的产品研发和生产，无桑拿房生产线，因此直接外购桑拿房成品销售；公司正着力发展整机产品，整机产品包括净水器、制冰饮水机、泳池机器人等产品品类，在售产品品类中，某些型号产品公司目前生产受限，公司外购成品能够提高公司市场占有率，增强自身竞争力和品牌影响力；熔喷滤芯非公司发展的重点，直接外购成品成本较自身生产的低，因而外购产品利于公司利润的增长和竞争力的提高，因此公司外购成品直接对外

销售具有合理性。

公司主要在亚马逊面向 C 端进行销售，消费者在产品的选择上更关注产品背后的品牌影响力，电商平台上头部品牌往往会更容易获得流量，因而产品较容易销售。

公司主要销售品类为公司自研和生产，公司具备自主生产制造能力，掌握主要销售品类的核心技术、制造工艺和成本结构，外购成品收入占比较小，其不应用公司产品核心技术。

跨境电商零售业务是面向终端消费者的经营业务，需要统筹负责产品设计、生产、运输、境外仓储管理、市场营销和尾程派送，同时兼顾不同国家或地区的法律法规要求和文化差异，此全链条的跨境运营管理能力需要较长时间的摸索和磨合，公司专注跨境电商净水器件领域，具有行业经验、品牌优势、供应链快速响应优势和人才优势。

因此，公司被供应商替代风险较小。

三、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，最近一期存货增加的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异

（一）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，最近一期存货增加的原因及合理性

报告期各期末，公司期末产成品存在订单情况的如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
存在订单的产成品金额	835.05	305.89	793.82
产成品余额	10,815.14	7,606.34	9,728.11
占比	7.72%	4.02%	8.16%

从上表可以看出，报告期各期末公司期末存货对应的在手订单金额较少，主要原因系公司主要在亚马逊面向 C 端进行销售，根据产品市场的销售情况、产品的备货周期来合理确定存货规模。

根据公司目前产成品的完成周期，公司产品生产周期约为 18-20 天，装柜周期约为 5-7 天，产品运至亚马逊 FBA（美国）的时间为 40-50 天，运至 FBA（欧洲）时间为 50-70 天，入仓后完成销售约为 30-45 天，因此美国销售完成销售周期约为 93-122 天，欧洲销售完成周期约为 103-142 天。

报告期各期末，公司存货余额与业务规模、存货周转周期的比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月末/ 2024年1-4月		2023年末/ 2023年度		2022年末/ 2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
营业成本	14,989.20	/	43,616.79	18.33%	36,859.97
周转周期（天）	90.23	5.02%	85.92	-23.39%	112.15
存货余额	12,966.50	36.12%	9,525.56	-15.59%	11,284.76

注：2024 年 1-4 月存货周转天数为年化数。

2023 年末公司营业成本同比增长 18.33%、存货余额减少 15.59%，存货周转天数 85.92 天，略低于公司产品销售完成周期，主要受公司降低海外库存、海运市场环境改善及原材料市场价格降低的影响。

2023 年度公司优化供应链管理，加快工厂交货周期，降低海外备货量，产品销售以消耗库存为主，当年度主要产品产销率为 108.98%，期末存货数量减少；当年度海运运力资源紧张及港口物流拥堵等情况缓解，物流运输速度加快，备货周期缩短；2023 年度原材料市场价格降低，海运费降低，存货入库成本减少。受上述因素影响，当年度库存商品余额减少 24.31%，在途商品余额减少 16.93%，因而存货余额减少，但由于销售增加而相应营业成本增加。

2024 年 4 月末，公司存货余额同比增长 36.12%，主要受产品季节性销售、公司经营模式的影响。2024 年 4 月末，公司产成品主要产品品类与 2023 年末比较情况如下表所示：

项目	2024年4月末	增长率	2023年末
库存商品	6,557.43	21.19%	5,410.69
其中：泳池类滤芯	1,242.90	39.97%	887.96
家用净水滤芯	1,201.43	7.07%	1,122.14

项目	2024年4月末	增长率	2023年末
冰箱滤水器	1,776.34	9.40%	1,623.77
<b>在途商品</b>	<b>3,556.58</b>	<b>72.92%</b>	<b>2,056.75</b>
其中：泳池类滤芯	1,327.36	145.64%	540.37
家用净水滤芯	736.86	68.63%	436.97
冰箱滤水器	966.04	27.07%	760.25
<b>发出商品</b>	<b>701.13</b>	<b>404.77%</b>	<b>138.90</b>
其中：泳池类滤芯	245.66	573.49%	36.48
家用净水滤芯	271.69	1,964.17%	13.16

公司产品自生产到亚马逊 FBA 入仓周期约 2-3 个月，泳池类滤芯市场需求不断增加且即将进入夏季销售旺季，因而公司需提前备货；美欧市场 10-12 月节日多，电商市场进入销售旺季，市场海运费提高、FBA 仓储费价格为日常 3 倍，且 FBA 仓位紧张，因此公司在 10-12 月产品销售以消化库存为主，产品生产发货主要集中在 1-8 月；2024 年 1-4 月，公司主要通过 AGL 运输，AGL 运费较低但时效长，因而为避免海外断货，公司需提前生产及备货。因此，2024 年 4 月末存货余额增加。

综上，公司存货余额与公司业务规模相匹配，最近一期存货增加具有合理性。

## （二）与同行业可比公司相比是否存在较大差异

公司同行业可比公司存货周转率对比情况如下所示：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
开能健康	3.64	3.39	3.37
睿联技术	/	1.73	1.87
德尔玛	4.20	4.20	4.48
安克创新	3.80	4.76	4.66
<b>平均值</b>	<b>3.88</b>	<b>3.52</b>	<b>3.60</b>
公司	4.02	4.19	3.21

注：1、同行业可比公司 2024 年 1-4 月存货周转率为根据公开披露的 1 季度存货账面价值年化数据；公司 2024 年 1-4 月存货周转率为年化数据；

2、睿联技术存货周转率较低系其家用视频监控产品长期备有 2-3 个月芯片安全库存量。

开能健康主要通过线下经销进行产品销售，而公司、睿联技术、德尔玛、

安克创新均主要通过线上进行产品销售，线下销售产品周转相对较慢，因而开能健康的存货周转率相对较低。

2022 年度公司存货周转率低于德尔玛及安克创新，2023 年度、2024 年 1-4 月存货周转率增加，与德尔玛、安克创新基本相近，主要原因系为避免海外断货，公司起初采用海外备货的策略，海外仓成品备货数量较多，2022 年初存货期末余额为 11,701.87 万元；2022 年度海运运力紧张、存货周转周期长，当年度公司收入实现较少，因而 2022 年度公司存货周转率较低，低于德尔玛和安克创新。

2022 年开始，公司改变海外备货策略，采取优化供应链管理、加快工厂交货周期、降低海外备货量的策略，2023 年度产品销售以消耗库存为主，主要产品产销率为 108.98%，期末存货数量减少；2023 年起海运运力资源紧张及港口物流拥堵等情况缓解，物流运输速度加快，备货周期缩短，且公司收入快速增长，因而 2023 年度、2024 年 1-4 月公司存货周转率提高，与德尔玛及安克创新基本相近。

综上，与同行业可比公司相比，公司期末存货余额不存在较大差异。

四、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；说明公司发出商品和在途商品的划分依据，各期末在途商品余额较大的原因及合理性

#### （一）存货构成及变动与可比公司比较情况

报告期各期末，公司存货余额和构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,784.92	13.77%	1,660.07	17.43%	1,265.62	11.22%
在产品	366.44	2.83%	259.14	2.72%	291.04	2.58%
库存商品	6,557.43	50.57%	5,410.69	56.80%	7,148.29	63.34%
发出商品	701.13	5.41%	138.90	1.46%	103.85	0.92%
在途商品	3,556.58	27.43%	2,056.75	21.59%	2,475.96	21.94%
合计	<b>12,966.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,525.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,284.76</b>	<b>100.00%</b>

从存货构成来看，报告期各期末，公司因生产而持有的原材料、在产品余额占比分别为 13.80%、20.15%、16.60%，库存商品、发出商品和在途商品余额占比分别为 86.20%、79.85%、83.40%，存货构成变动较小。

报告期各期末，公司的存货构成特点与亚马逊线上销售为主的生产备货策略相互一致。报告期内，公司根据亚马逊线上平台销售特点，主要在国内仓库、亚马逊 FBA 仓、海外自营仓和第三方仓置备存货，保证产品供应的及时性。考虑到国际物流周期，为保证安全库存，公司按照“海外仓库备货一批、海运在途运送一批、国内工厂备料备产一批”的策略进行供应链管理，因此体现为期末库存商品、在途商品、原材料三者占比较高的情况。

2022 年末、2023 年末，按照存货明细公司存货构成及变动情况与同行业可比公司比较情况如下表所示：

期间	存货类别	开能健康	德尔玛	睿联技术	安克创新	行业平均	公司
2023年12月31日	原材料	19.03%	14.68%	27.31%	-	15.26%	17.43%
	在产品	-	0.79%	0.61%	-	0.35%	2.72%
	库存商品	65.74%	73.30%	39.54%	99.08%	69.42%	56.80%
	发出商品	15.23%	7.56%	1.89%	0.92%	6.40%	1.46%
	在途商品	-	-	18.26%	-	4.57%	21.59%
	委托加工物资	-	2.80%	12.39%	-	3.80%	-
	低值易耗品	-	0.61%	-	-	0.15%	-
2022年12月31日	合同履约成本	-	0.27%	-	-	0.07%	-
	原材料	27.12%	10.77%	26.83%	-	16.18%	11.22%
	在产品	0.43%	0.01%	0.68%	-	0.28%	2.58%
	库存商品	60.56%	74.58%	41.31%	99.19%	68.91%	63.34%
	发出商品	11.82%	10.27%	1.71%	0.81%	6.15%	0.92%
	在途商品	-	-	18.67%	-	4.67%	21.94%
	委托加工物资	0.08%	3.61%	10.80%	-	3.62%	-
	低值易耗品	-	0.34%	-	-	0.09%	-
合同履约成本	-	0.42%	-	-	0.11%	-	

注：可比公司数据来源为上市公司年报及其他公开信息

公司与睿联技术生产经营模式相似，产品以自产为主，重点面向海外消费市场，以线上平台为主要销售渠道，因此公司整体存货构成情况与睿联技术基

本相近。

开能健康在国外主要为经销、ODM 及卖场的营销方式，国外不存在自有仓库或第三方仓库，因而产成品由库存商品及发出商品构成，不存在在途商品，与公司存在差异。

德尔玛主要面向国内群体，以线上销售为主，第四季度为全年销售的旺季，需提前从 9 月开始持续储备库存直至 12 月底，以避免销售旺季出货延迟的风险；同时，由于电商平台渠道的销售占比较高，电商平台和德尔玛对账之前会有较大金额的发出商品，上述因素综合导致库存商品和发出商品金额较大，占比高于公司。

安克创新采取外协生产的模式，不从事具体生产，存货由库存商品和发出商品构成，其中库存商品中包含在途商品，发出商品主要为向京东、顺电等客户销售形成，占比较小，因而存货构成与公司存在差异。

从上表可以看出，2022 年末、2023 年末同行业可比公司德尔玛、睿联技术、安克创新存货构成变动较小，开能健康原材料占比下降，主要系其加强存货采购管理，减少原材料采购付款所致。

公司存货构成变动与同行业可比公司比较，差异主要为原材料占比增加，库存商品占比减少，其他明细变动较小，主要原因系 2023 年度公司产品销售以消耗库存为主，且海运运力资源紧张及港口物流拥堵等情况缓解，物流运输速度加快，备货周期缩短，因而产成品存货数量减少；2023 年末受季节性销售影响，公司泳池类滤芯订单快速增长，为满足订单生产需求，公司原材料备货增加，导致原材料增加较多。

综上，报告期各期末公司存货构成稳定，存货构成情况与睿联技术一致，与开能健康、德尔玛和安克创新各有异同，主要受销售渠道、产品类型及生产方式不同的影响；公司存货构成变动情况主要受经营策略和产品市场需求的影响，与同行业公司存在差异，具有合理性。

## （二）发出商品和在途商品的划分依据，各期末在途商品余额较大的原因及合理性

公司通常结合历史销售情况和市场预测并考虑国际物流周期、生产端的供

应链情况等因素滚动备货以满足未来订单需求，备货产品包括库存商品及在途商品。

在途商品为产品尚无对应订单，公司发往境外自营仓、第三方合作仓、FBA 平台仓等处于运输过程中尚未到仓的产成品；发出商品是产品已有客户订单，商品已发出，但尚未结转收入的产成品。

报告期各期末，公司在途商品账面余额变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
在途商品	3,556.58	72.92%	2,056.75	-16.93%	2,475.96
存货余额	12,966.50	36.12%	9,525.56	-15.59%	11,284.76
占比	27.43%	-	21.59%	-	21.94%

报告期各期末，公司在途商品账面余额分别为 2,475.96 万元、2,056.75 万元和 3,556.58 万元，占存货余额的比重分别为 21.94%、21.59%和 27.43%，在途商品期末账面余额较大，占存货比例均在 20% 以上，公司考虑国际物流周期，为保证安全库存，公司按照“海外仓库备货一批、海运在途运送一批、国内工厂备料备产一批”的策略进行供应链管理，公司在途商品余额较大、占比较高与亚马逊线上销售为主的生产备货策略相互一致。

2024 年 4 月末，在途商品余额增加较大，主要系公司产品自生产到亚马逊 FBA 入仓周期约 2-3 个月，泳池类滤芯市场需求不断增加且即将进入夏季销售旺季，因而公司需提前备货，海外在途的泳池类滤芯金额较大；2024 年 1-4 月，公司主要通过 AGL 运输，AGL 时效长，海外在途时间较长；产品生产发货主要集中在前一年的 1-8 月，4 月属于生产发货旺季，产品发货较多，因而在途商品的期末余额较大。

五、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响

#### （一）存货库龄结构

报告期各期末，存货的库龄结构如下表所示：

单位：万元

项目	库龄	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	6个月以内	1,598.56	12.33%	1,344.27	14.11%	838.48	7.43%
	6-12个月	64.39	0.50%	165.20	1.73%	250.47	2.22%
	1-2年	32.90	0.25%	66.75	0.70%	118.86	1.05%
	2年以上	89.07	0.69%	83.85	0.88%	57.81	0.51%
	合计	<b>1,784.92</b>	<b>13.77%</b>	<b>1,660.07</b>	<b>17.43%</b>	<b>1,265.62</b>	<b>11.22%</b>
在产品	6个月以内	366.44	2.83%	259.14	2.72%	291.04	2.58%
	6-12个月	-	-	-	-	-	-
	1-2年	-	-	-	-	-	-
	2年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	<b>366.44</b>	<b>2.83%</b>	<b>259.14</b>	<b>2.72%</b>	<b>291.04</b>	<b>2.58%</b>
库存商品	6个月以内	5,489.02	42.33%	4,586.50	48.15%	4,932.73	43.71%
	6-12个月	444.18	3.43%	293.28	3.08%	1,208.50	10.71%
	1-2年	157.39	1.21%	215.64	2.26%	605.03	5.36%
	2年以上	466.84	3.60%	315.28	3.31%	402.03	3.56%
	合计	<b>6,557.43</b>	<b>50.57%</b>	<b>5,410.70</b>	<b>56.80%</b>	<b>7,148.29</b>	<b>63.34%</b>
发出商品	6个月以内	701.13	5.41%	138.90	1.46%	103.85	0.92%
	6-12个月	-	-	-	-	-	-
	1-2年	-	-	-	-	-	-
	2年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	<b>701.13</b>	<b>5.41%</b>	<b>138.90</b>	<b>1.46%</b>	<b>103.85</b>	<b>0.92%</b>
在途商品	6个月以内	3,556.58	27.43%	2,056.75	21.59%	2,475.96	21.94%
	6-12个月	-	-	-	-	-	-
	1-2年	-	-	-	-	-	-
	2年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	<b>3,556.58</b>	<b>27.43%</b>	<b>2,056.75</b>	<b>21.59%</b>	<b>2,475.96</b>	<b>21.94%</b>
合计	6个月以内	<b>11,711.73</b>	<b>90.32%</b>	<b>8,385.56</b>	<b>88.03%</b>	<b>8,642.06</b>	<b>76.58%</b>
	6-12个月	<b>508.57</b>	<b>3.92%</b>	<b>458.48</b>	<b>4.81%</b>	<b>1,458.97</b>	<b>12.93%</b>
	1-2年	<b>190.29</b>	<b>1.47%</b>	<b>282.39</b>	<b>2.96%</b>	<b>723.89</b>	<b>6.41%</b>
	2年以上	<b>555.91</b>	<b>4.29%</b>	<b>399.13</b>	<b>4.19%</b>	<b>459.84</b>	<b>4.07%</b>
	合计	<b>12,966.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,525.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,284.76</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内的占比超过 89%，公司存货库龄

较短。1年以上存货余额占比逐年降低，公司期末存货库龄分布情况合理，符合企业实际生产经营特点，不存在大量积压存货情况。

## （二）存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，存货跌价准备的计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	计提比例	金额	计提比例	金额	计提比例
原材料	89.12	4.99%	86.03	5.18%	57.81	4.57%
在产品	-	-	-	-	-	-
库存商品	590.64	9.01%	501.60	9.27%	553.40	7.74%
发出商品	-	-	-	-	-	-
在途商品	45.25	1.27%	40.61	1.97%	48.24	1.95%
<b>合计</b>	<b>725.01</b>	<b>5.59%</b>	<b>628.24</b>	<b>6.60%</b>	<b>659.45</b>	<b>5.84%</b>

报告期内，公司产品售价未发生重大的变化，因此原材料、库存商品、在途商品的存货跌价准备比例相对较为稳定。

公司在产品主要为公司根据预期销售情况所安排的生产，报告期内，公司收入持续增长，客户订单需求充足，且公司对应产品平均销售毛利率较高，在产品减值的风险低。

公司期末的发出商品均有销售订单支持，可变现净值以发出商品的订单价格作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，发出商品经过减值测试后不存在减值迹象。

因此，报告期各期末，公司对原材料、在途商品和库存商品计提存货跌价准备，未对在产品、发出商品计提存货跌价准备。

## （三）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营

过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

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。

公司存货跌价准备的具体计提方法如下表所示：

存货类型	存货跌价计提具体方法
原材料	库龄2年以上的原材料，产品更新换代、工艺提升等因素导致相应材料呆滞风险较高，全额计提跌价；2年以内的原材料按照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可变现净值与成本孰低计提。
在产品	不计提跌价
库存商品及在途商品	按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的可变现净值与成本孰低计提；其中库龄2年以上的库存商品，及因更新换代、工艺提升等因素导致呆滞风险较高的产成品，全额计提跌价
发出商品	按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的可变现净值与成本孰低计提

报告期各期末，公司谨慎计提存货跌价，除计算存货可变现净值与对应的存货成本进行比较计提跌价外，对于库龄超过 2 年以上和因更新换代、工艺提升等因素导致呆滞风险较高的原材料和库存商品全额计提存货跌价，公司存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提充分。

#### （四）与可比公司比较情况

公司与可比同行业公司存货跌价准备计提政策如下表所示：

公司名称	存货跌价准备计提政策
开能健康	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计

公司名称	存货跌价准备计提政策
	提或转回的金额。
德尔玛	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
睿联技术	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 1、产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。2、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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。3、存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。4、资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
安克创新	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。按存货类别计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。本集团均采用预估售价减去预估的销售费用、相关税费以后的金额确定可变现净值，同时综合库存商品库龄、未来市场需求、产品的历史呆滞过时风险以及产品更新迭代风险等因素预估库存商品的预计售价。
公司	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。1、产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为

公司名称	存货跌价准备计提政策
	<p>计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础</p> <p>2、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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。</p> <p>3、本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提</p> <p>4、资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

公司存货跌价计提比例与同行业对比情况如下表所示：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
开能健康	8.75%	6.12%
德尔玛	4.63%	4.16%
睿联技术	4.30%	4.93%
安克创新	5.55%	7.30%
<b>平均值</b>	<b>5.81%</b>	<b>5.63%</b>
公司	6.60%	5.84%

公司与同行业可比公司产品类型、存货结构不同，存货跌价准备计提比例亦有差异，公司谨慎计提存货跌价，除计算存货可变现净值与对应的存货成本进行比较计提跌价外，对于库龄超过 2 年以上和因更新换代、工艺提升等因素导致呆滞风险较高的原材料和库存商品全额计提存货跌价，从上表可以看出，公司存货跌价准备计提比例高于同行业公司平均水平，公司存货跌价准备计提充分。

六、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品、在途商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

（一）报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况

报告期各期末，公司存货余额分布情况如下表所示：

项目	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内仓库	4,089.61	31.54%	3,834.48	40.25%	4,646.57	41.18%
境外自营仓	487.56	3.76%	406.34	4.27%	784.65	6.95%
FBA平台仓	3,632.38	28.01%	2,345.33	24.62%	2,484.55	22.02%
境外第三方仓库	499.24	3.85%	743.75	7.81%	789.18	6.99%
在途商品	3,556.58	27.43%	2,056.75	21.59%	2,475.96	21.94%
发出商品	701.13	5.41%	138.90	1.46%	103.85	0.92%
<b>合计</b>	<b>12,966.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,525.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,284.76</b>	<b>100.00%</b>

公司制定了《存货盘点管理制度》，存货盘点由公司财务部、经营管理中心、物流管理中心、仓库管理人员等参与。每月最后 1 日和次月 1 日进行盘点当月存货，财务部确定盘点方式，每年的 7 月 1 日和次年的 1 月 1 日，公司进行定期盘点，完成各仓库的实物盘点工作。同时，财务部采取动态、抽样的方式，对公司的存货进行不定期盘点。

针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，确认差异无误后，在 ERP 上填写盘盈盘亏申请单，经部门经理审核、财务总监或总经理核准后，再提交财务进行相应的账务处理。

### 1、国内存货的盘点情况

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年5月9日-5月12日	2023年12月28日-2023年12月31日	2022年12月28日-2022年12月31日
盘点地点	国内仓库及厂区		
盘点存货范围	原材料、在产品、库存商品		
盘点部门及人员	仓库人员、车间负责人、财务人员、经营中心管理人员		
存货余额（剔除发出商品、境外存货、在途商品）	4,089.61	3,834.48	4,646.57
盘点金额	1,974.76	3,134.88	3,929.94
盘点比例	48.29%	81.76%	84.58%
盘点差异情况及处理结果	不存在重大差异		

## 2、境外自营仓存货的盘点情况

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年4月30日	2023年12月30日	2022年12月30日-2022年12月31日
盘点地点	美国自营仓		
盘点存货范围	库存商品		
盘点部门及人员	仓库管理人员、物流管理中心人员		
存货余额	487.56	406.34	784.65
盘点金额	226.76	375.20	712.59
盘点比例	46.51%	92.34%	90.82%
盘点差异情况及处理结果	不存在重大差异		

报告期各期末，公司存货盘点不存在重大差异。

## 3、FBA 平台仓

公司使用亚马逊 FBA 服务，由其负责存货的仓储、移库和配送。根据服务协议，亚马逊承担卖家货物的保管责任，若存货管理不善造成毁损灭失，则平台需要对毁损灭失的存货进行赔偿。卖家位于亚马逊平台仓的库存商品受到平台仓储服务条款的保护，平台对其后台导出的库存商品明细余额承担相应法律和经济责任。因亚马逊不接受卖家现场盘点，针对期末存放亚马逊 FBA 仓库的公司存货，公司通过登陆亚马逊平台后台系统下载库存报告核实存货情况。

单位：万元/数量：套

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
平台仓存货数量结余	590,512.00	430,535.00	464,687.00
核查数量	590,512.00	430,535.00	464,687.00
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
差异数量	2.00	3.00	3.00
差异比例	0.0003%	0.0007%	0.0006%
平台仓存货余额	3,632.38	2,345.33	2,484.55
核查金额	3,632.38	2,345.33	2,484.55
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年末，公司期末存货账面数量与 FBA 报告存在差异，主要系亚马逊库存报告进行了更新，导致存在差异，差异金额小。

2023 年末，公司期末存货账面数量与 FBA 报告存在差异，主要系亚马逊报告里显示的存货非公司所销售产品，因而将该 3 件产品数量剔除。

2024 年 4 月末，公司期末存货账面数量与 FBA 报告存在差异，主要系公司账面调整少做 2 套，公司在次月进行调整，差异金额小。

#### 4、境外第三方仓库

单位：万元

项目	2023年12月31日
盘点时间	2024年1月15日至1月25日
盘点地点	境外第三方仓
盘点存货范围	库存商品
盘点部门及人员	物流管理中心人员
存货余额	743.75
盘点金额	540.39
盘点比例	72.66%
盘点差异情况及处理结果	不存在重大差异

海外第三方仓库主要负责提供仓储、配送等相应服务，并承担仓储期间发生损失或损坏的补偿责任，以及配送货物被损坏、丢失时支付货物的重置价值。海外仓库存货由第三方负责日常管理，对于存放在海外第三方仓库的存货，日常运营过程中，公司销售部门通过制定送货计划严格控制其存货规模，物流中心通过良好的信息系统及沟通机制满足存货的确认需求，通过定期对账核实存货相关情况。

#### 5、在途商品

公司在途存货主要为发往境外自营仓、第三方合作仓、FBA 平台仓等处于运输过程中尚未到仓的存货。由于该类存货由货代公司组织运输并处于运输过程中，无法实施盘点程序。公司监测该部分存货期后的入库情况，确定在途商品的真实、准确、完整。

#### 6、发出商品

公司期末发出商品为已出库但客户尚未验收确认的存货，产品在运输途中或客户仓库，无法实施盘点程序。针对内销的发出商品，公司期后取得客户已

签收的送货单与发出商品明细进行核对；针对外销的发出商品，由于产品在港口，公司无法进行盘点，公司于次月初取得上月报关出口产品的报关单和提关单，与发出商品明细核对，核实账面发出商品的准确性。

综上，报告期内，公司按照存货管理制度对各仓库的存货出入库进行动态跟踪管理，同时定期及不定期对存货进行对账、盘点或报废处理等，日常经营中随时通过存货管理系统对存货情况进行监测，公司存货管理制度得到较好的执行。

## （二）期后结转情况

截至 2024 年 10 月 31 日，报告期各期末产成品期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	期末余额	期后结转成本金额	期后结转成本比例
<b>2024年4月30日</b>			
库存商品及在途商品	10,114.01	7,007.83	69.32%
发出商品	701.13	701.13	100.00%
<b>合计</b>	<b>10,815.14</b>	<b>7,708.96</b>	<b>71.28%</b>
<b>2023年12月31日</b>			
库存商品及在途商品	7,467.45	6,184.83	82.82%
发出商品	138.90	138.90	100.00%
<b>合计</b>	<b>7,606.35</b>	<b>6,323.73</b>	<b>83.14%</b>
<b>2022年12月31日</b>			
库存商品及在途商品	9,624.25	8,906.58	92.54%
发出商品	103.85	103.85	100.00%
<b>合计</b>	<b>9,728.10</b>	<b>9,010.43</b>	<b>92.62%</b>

截至 2024 年 10 月 31 日，公司报告期各期末的存货期后结转比例分别为 92.62%、83.14%、71.28%，存货期后结转情况良好。

七、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出商品、在途商品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

（一）请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见

1、查阅跨境电商同行业相关公司的公开资料，查看其成本构成，头程费用

和尾程费用的具体性质，分析是否存在显著差异。

经核查，主办券商和会计师认为，头程费用、尾程服务费计入营业成本具有合理性，符合行业惯例；公司主营业务成本构成与同行业可比公司不存在显著差异。

2、获取外购产品销售收入的统计数据，了解外购产品的原因及合理性，分析是否存在供应商替代的风险。

经核查，主办券商和会计师认为，外购成品直接对外销售具有合理性，公司被供应商替代风险较小

3、获取期末存货在手订单情况，了解公司产品的备货周期情况，了解公司的经营方式、备货策略、产品销售特点，获取报告期期末存货的主要构成情况，分析公司存货余额是否与规模相匹配，最近一期存货增加的原因及合理性；获取可比公司的公开披露资料，分析公司存货周转率与可比公司是否存在重大差异。

经核查，主办券商和会计师认为，公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配，最近一期存货增加具有合理性，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

4、获取同行业可比公司公开披露的资料，分析公司存货构成及变动情况与同行业差异合理性，获取在途商品产品明细，分析在途商品增加的合理性

经核查，主办券商和会计师认为，报告期各期末公司存货构成稳定，存货构成情况与睿联技术一致，与开能健康、德尔玛和安克创新各有异同，主要受销售渠道、产品类型及生产方式不同的影响；公司存货构成变动情况主要受经营策略和产品市场需求的影响，与同行业公司存在差异，具有合理性；公司在途商品增加主要受经营策略、运输周期及泳池类产品季节性市场需求的影响，具有合理性。

5、获取公司存货库龄结构，存货跌价准备计提政策，测算存货跌价准备金额，获取同行业存货跌价准备的计提情况，分析公司存货跌价准备是否计提充分，对比分析公司存货跌价计提政策与比例与可比公司是否存在明显差异。

经核查，主办券商和会计师认为，公司存货库龄结构合理，存货可变现净

值确定依据合理，存货跌价计提方法符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

6、获取公司存货管理制度、存货盘点数据及期后结转情况，分析存货是否存在重大异常情况。

经核查，主办券商和会计师认为，公司按照存货管理制度对各仓库的存货出入库进行动态跟踪管理，存货盘点结果不存在重大差异，存货期后结转结果良好。

(二) 说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出商品、在途商品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

主办券商和会计师对公司期末存货的监盘情况如下：

### 1、国内仓库

项目	2024年4月30日	2024年4月30日	2023年12月31日
监盘时间	2024年7月1日	2024年5月9日-5月12日	2023年12月28日-2023年12月31日
监盘地点	国内仓库及厂区		
监盘存货范围	原材料、在产品、库存商品		
监盘人员	会计师	主办券商	
存货余额	4,089.61	4,089.61	3,834.48
监盘金额	2,261.78	1,974.76	3,134.88
监盘比例	55.29%	48.29%	81.76%
监盘结果	监盘结果不存在重大差异，可以确认		

主办券商对公司 2023 年末、2024 年 4 月末的国内存货进行了实地的查看、监盘，监盘比例分别为 81.76%、48.29%。

会计师于 2024 年 5 月正式进场开展审计工作，未参与 2022 年末、2023 年末及 2024 年 4 月末的存货监盘工作，于 2024 年 7 月 1 日对公司 2024 年 6 月 30 日的存货执行监盘程序，存货监盘比例为 70.56%，倒轧至 2023 年末、2024 年 4 月末的存货比例分别为 44.18%、55.29%。

经核查，主办券商和会计师认为，公司仓库存货摆放整齐，仓库管理人员

和生产车间人员对存货位置熟悉，入库及出库记录信息清晰、及时、完整，公司存货管理规范，实物与账面记录不存在重大差异。

## 2、境外自营仓

单位：万元

项目	2023年12月31日
监盘时间	2024年1月11日至1月12日
监盘地点	境外自营仓
监盘存货范围	库存商品
监盘人员	主办券商
存货余额	406.34
监盘金额	172.43
监盘比例	42.43%
监盘结果	监盘结果不存在重大差异，可以确认

主办券商于2024年1月11日-1月12日，对境外自营仓2023年末的存货进行了实地监盘，监盘比例为42.43%。

会计师对自营仓存货采用视频方式查看存货的情况，并获取公司各报告期存货收发存明细表，抽样检查报告期公司存货出入库单据。

经核查，主办券商和会计师认为，公司实物与账面记录不存在重大差异，可以确认。

## 3、FBA 平台仓

因亚马逊不接受实地监盘，主办券商和会计师主要通过登陆亚马逊平台后台系统下载库存报告，与公司存货管理系统以及财务账面记录中的存货数量进行核对。平台导出存货明细指直接从亚马逊平台存货管理界面导出的期末存货结存明细，该等明细数据下载路径通过CASE函证经平台官方确认。

报告期各期末，中介机构对公司期末平台仓存货的核查情况如下：

单位：万元/数量：套

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
平台仓存货数量结余	590,512.00	430,535.00	464,687.00
核查数量	590,512.00	430,535.00	464,687.00

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
差异数量	2.00	3.00	3.00
差异比例	0.0003%	0.0007%	0.0006%
平台仓存货余额	3,632.38	2,345.33	2,484.55
核查金额	3,632.38	2,345.33	2,484.55
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

亚马逊平台库存报告与公司存货管理系统以及财务账面记录中的存货数量经核对存在差异，差异比例较小。

2022 年末，公司期末存货账面数量与 FBA 报告存在差异，主要系亚马逊库存报告进行了更新，导致存在差异，差异金额小。

2023 年末，公司期末存货账面数量与 FBA 报告存在差异，主要系亚马逊报告里显示的存货非公司所销售产品，因而将该 3 件产品数量剔除。

2024 年 4 月末，公司期末存货账面数量与 FBA 报告存在差异，主要系公司账面调整少做 2 套，公司在次月进行调整，差异金额小。

经核查，主办券商和会计师认为亚马逊平台仓存货相关数据真实、准确。

#### 4、境外第三方仓库

单位：万元

项目	2023年12月31日
监盘时间	2024年1月15日至1月25日
监盘地点	境外第三方仓
监盘存货范围	库存商品
监盘人员	主办券商
存货余额	743.75
监盘金额	540.39
监盘比例	72.66%
监盘结果	监盘结果不存在重大差异，可以确认

主办券商于 2024 年 1 月 15 日-1 月 25 日，对境外第三方仓 2023 年末的存货进行了实地监盘，监盘比例为 72.66%，经实地监盘，存货不存在重大差异，可以确认。

主办券商和会计师对第三方存货进行函证，核查情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
第三方仓库存货余额	499.24	743.75	789.18
发函金额	499.24	743.75	741.95
发函金额占比	100.00%	100.00%	94.02%
回函金额	499.24	743.75	741.95
回函金额占比	100.00%	100.00%	94.02%

经核查，主办券商和会计师认为，境外第三方存货可以确认。

## 5、在途商品

公司在途商品为发往海外自营仓、第三方仓、FBA 平台仓等处于运输过程中尚未到仓的存货。由于该类存货处于运输过程中，无法实施监盘程序。主办券商和会计师通过复核货运合同、期后入库单等单据、对货代公司进行函证，确认相关数据的真实、准确，具体如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
在途商品余额	3,556.58	2,056.75	2,475.96
发函金额	2,799.73	1,404.56	1,422.74
发函金额占比	78.72%	68.29%	57.46%
回函金额	2,799.73	1,404.56	1,422.74
回函金额占比	78.72%	68.29%	57.46%
替代合同、期后入库单等核查金额	2,799.10	1,434.08	1,725.49
替代合同、期后入库单等核查比例	78.70%	69.73%	69.69%

经核查，主办券商与会计师认为，在途商品余额可以确认。

## 6、发出商品

公司期末发出商品为已出库但客户尚未验收确认的存货，产品在运输途中或客户仓库，无法对发出商品进行监盘。主办券商和申报会计师主要是通过核对存货收发存明细、查验期后签收单、提单、报关单，确认发出商品的真实准确完整，具体如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	701.13	138.90	103.85
替代核查金额	672.60	120.24	84.47
核查比例	95.93%	86.57%	81.34%

经核查，主办券商与会计师认为，发行商品余额可以确认。

综上，主办券商和申报会计师认为，公司期末存货真实、计价准确，存货跌价准备计提具有合理性及充分性。

#### 5.关于期间费用。

根据申报文件，2022年、2023年、2024年1-4月公司期间费用分别为25,767.90万元、33,720.39万元和12,110.28万元，分别占营业收入的37.54%、37.33%和38.20%。其中，销售费用分别为22,254.78万元、28,369.08万元和9,685.03万元，占当期营业收入的比重分别为32.43%、31.41%和30.55%。

请公司：（1）分析报告期内各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性；（2）第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台服务费的具体模式，报告期内各平台服务费与对应收入规模是否匹配；对比同行业可比公司，说明平台佣金及服务费用规模的合理性，是否存在显著差异；结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、平台服务等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形；（3）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；（4）说明研发人员的构成、划分依据，研发费用归集是否合理；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

## 一、分析报告期内各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性

### (一) 销售费用率

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率如下：

公司名称	2023年度	2022年度
睿联技术	19.40%	18.64%
安克创新	22.20%	20.62%
开能健康	10.54%	9.06%
德尔玛	19.32%	15.53%
行业平均	<b>20.79%</b>	<b>18.73%</b>
远大健科	<b>31.41%</b>	<b>32.43%</b>

公司的销售费用主要包括销售平台费、市场推广费等费用，其中，销售平台费系公司在境内外通过第三方电商平台进行销售而向电商平台支付的佣金、仓储费、平台订阅费等费用，市场推广费为公司在亚马逊等线上平台的广告费及线下推广费用。

2022年和2023年，公司的销售费用率分别为32.43%、31.41%，高于同行业可比公司，主要原因系公司在销售模式或销售产品等方面与同行业可比公司存在较大差异，公司与同行业可比公司的销售平台费、市场推广费占营业收入比例对比如下：

公司名称	2023年度			2022年度		
	销售平台费	市场推广费	其他销售费用	销售平台费	市场推广费	其他销售费用
睿联技术	6.87%	7.29%	5.24%	6.71%	7.23%	4.69%
安克创新	7.83%	8.63%	5.73%	7.76%	7.64%	5.22%
德尔玛	12.98%		6.35%	1.74%	8.06%	5.74%
远大健科	13.78%	13.84%	3.79%	13.58%	14.11%	4.73%

注：①德尔玛2022年的销售平台费取销售费用-平台使用费及佣金，市场推广费取销售费用-促销推广费，2023年销售费用明细口径改变，以市场推广费及平台佣金合并列示平台使用费及佣金、促销推广费；②开能健康无线上销售，无销售平台费和电商平台推广费用，因此上表未列示

公司与睿联技术、安克创新均为跨境电商且主要在亚马逊平台销售，但是由于销售产品类别的不同，亚马逊平台收取佣金的费率不同，公司佣金费率高于睿联技术、安克创新；德尔玛以境内销售为主，并以线上销售为主，主要在

天猫商城等电商平台销售，佣金费率较低。上述公司在主要平台的佣金费率列示如下：

公司名称	主要线上销售平台	主要产品	在主要平台的佣金费率
睿联技术	亚马逊	家用摄像机单机、套装及配件等设备端产品，属于消费电子产品	8%-10%
安克创新	亚马逊	移动设备周边产品、智能硬件产品等消费电子产品	8%
德尔玛	天猫商城等境内电商平台	主要产品类型包括家居环境类、水健康类及个护健康类，其中水健康类包括台式净饮机、厨下净水器、管线机、饮水机、水杯等	2%-5%
远大健科	亚马逊	冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件	15%

注：①睿联技术、德尔玛佣金费率为 IPO 反馈回复披露的佣金费率；②安克创新在亚马逊平台的佣金费率为根据其主营产品类别，参阅亚马逊平台收费规则获取

另外，公司为拓展市场，促进销售增长，持续提高广告宣传投入，通过亚马逊等平台进行推广，市场推广费高于睿联技术、安克创新与德尔玛。

2022 年和 2023 年公司销售费用率高于开能健康，主要系开能健康的销售渠道不包含线上销售，无销售平台费和平台推广费，与公司的销售模式具有较大差异。

综上，公司销售费用率高于同行业可比公司，主要原因系公司在销售模式或销售产品等方面与同行业可比公司存在较大差异，具备合理性。

## （二）管理费用率

报告期内，公司与同行业可比公司管理费用率如下：

公司名称	2023年度	2022年度
睿联技术	1.71%	1.84%
安克创新	3.33%	3.26%
开能健康	12.66%	12.02%
德尔玛	4.49%	4.10%
行业平均	3.98%	3.98%
远大健科	<b>3.87%</b>	<b>4.26%</b>

2022 年和 2023 年，公司的管理费用率分别为 4.26%、3.87%，与同行业可比公司均值无明显差异。公司管理费用率与安克创新、德尔玛较为接近，但高于睿联技术，低于开能健康，主要原因系管理人员薪酬水平存在较大差异。

公司与睿联技术、开能健康管理费用职工薪酬占营收比例、管理人员人均薪酬如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023年度	2022年度
管理费用职工薪酬占营收比例	睿联技术	0.83%	0.84%
	开能健康	8.21%	7.16%
	远大健科	1.97%	1.37%
期末管理人员（含财务人员、行政人员）占员工总人数的比例	睿联技术	8.54%	/
	开能健康	26.94%	26.96%
	远大健科	23.50%	20.44%
管理人员人均薪酬	睿联技术	31.91	/
	开能健康	35.01	27.51
	远大健科	16.93	12.35

睿联技术管理人员数量占比较小，职工薪酬占营收比例低于公司；开能健康行政人员、财务人员等管理人员数量占比较大，且管理人员人均薪酬高于公司，导致职工薪酬占营收比例远高于公司。

### （三）研发费用率

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率如下：

公司名称	2023年度	2022年度
睿联技术	4.91%	4.28%
安克创新	8.08%	7.58%
开能健康	4.03%	4.02%
德尔玛	4.79%	3.70%
行业平均	7.10%	6.42%
远大健科	<b>2.39%</b>	<b>1.95%</b>

2022年和2023年，公司研发费用率低于同行业可比公司，主要原因系研发人员薪酬水平较低，且研发产品类型与同行业可比公司存在差异，具体分析如下：

1、公司与同行业可比公司研发费用职工薪酬占营收比例、研发人员占比、人均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023年度	2022年度
研发费用职工薪酬占营收比例	开能健康	2.80%	2.87%
	德尔玛	3.16%	2.36%
	睿联技术	3.50%	2.73%
	安克创新	5.54%	5.45%
	远大健科	0.71%	0.70%
期末研发人员占员工总人数的比例	开能健康	11.84%	10.70%
	德尔玛	16.49%	14.16%
	睿联技术	31.96%	29.23%
	安克创新	47.75%	50.34%
	远大健科	5.63%	4.14%
研发人员人均薪酬	开能健康	28.99	30.94
	德尔玛	23.47	18.89
	睿联技术	41.18	34.83
	安克创新	51.88	45.32
	远大健科	18.42	17.14

相较同行业可比公司，公司现阶段业务规模较小，研发人员占比较低，且人均薪酬较低，导致研发费用职工薪酬占营收的比例低于同行业可比公司。

2、公司与同行业可比公司的具体产品类型存在一定差异。安克创新主要研发移动设备配件、智能硬件等消费电子产品，睿联技术主要研发家用视频监控产品软硬件，上述产品更新迭代较快，研发投入高于滤芯等净水器件；开能健康主要产品为全屋净水机、全屋软水机等整机产品，德尔玛主要产品类型包括家居环境类、水健康类及个护健康类，以整机产品为主，整机产品包含组件较多，结构较复杂，因此研发投入高于滤芯等净水器件。

报告期各期，公司的研发费用率分别为 1.95%、2.39%和 3.05%，公司结合发展规模、发展阶段特点，稳步扩大研发投入规模，报告期内研发费用率稳步增长。公司的研发费用率符合公司现阶段发展和自身实际情况，具有合理性。

#### （四）财务费用率

报告期内，公司与同行业可比公司财务费用率如下：

公司名称	2023年度	2022年度
睿联技术	-0.49%	-1.43%
安克创新	0.49%	0.47%
开能健康	0.49%	0.67%
德尔玛	-0.89%	-0.19%
行业平均	0.23%	0.23%
远大健科	-0.33%	-1.09%

2022年、2023年，公司财务费用率低于同行业可比公司平均值，主要原因一是公司销售主要集中于北美、欧洲地区，主要以美元为结算币种，汇兑损益受美元兑人民币汇率影响为汇兑收益，导致整体财务费用较低；二是公司不存在银行借款，无贷款及应付款项的利息支出，利息支出全部为租赁负债利息支出，占营业收入比例较低。

二、第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台服务费的具体模式，报告期内各平台服务费与对应收入规模是否匹配；对比同行业可比公司，说明平台佣金及服务规模合理性，是否存在显著差异；结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、平台服务等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

（一）第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台服务费的具体模式，报告期内各平台服务费与对应收入规模是否匹配

公司的销售平台费系公司在境内外通过第三方电商平台进行销售而向电商平台支付的佣金、仓储费、平台订阅费等费用。

报告期各期，公司在各线上销售平台的销售收入、销售平台费用情况如下：

单位：万元

年度	平台	销售收入	销售收入占线上收入比例	销售平台费	销售平台费占比
2024年1-4月	亚马逊	25,297.39	97.80%	4,384.50	98.93%
	eBay	119.51	0.46%	18.08	0.41%
	1688网	117.68	0.45%	0.51	0.01%

年度	平台	销售收入	销售收入占线上收入比例	销售平台费	销售平台费占比
	小计	<b>25,534.58</b>	<b>98.72%</b>	<b>4,403.08</b>	<b>99.35%</b>
	其他平台	330.67	1.28%	28.84	0.65%
	合计	<b>25,865.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,431.92</b>	<b>100.00%</b>
2023年度	亚马逊	71,775.56	97.83%	12,268.96	98.59%
	eBay	369.67	0.50%	55.22	0.44%
	1688网	507.55	0.69%	4.76	0.04%
	小计	<b>72,652.78</b>	<b>99.03%</b>	<b>12,328.95</b>	<b>99.08%</b>
	其他平台	713.18	0.97%	115.02	0.92%
	合计	<b>73,365.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,443.97</b>	<b>100.00%</b>
2022年度	亚马逊	54,271.03	98.06%	9,245.87	99.16%
	eBay	430.80	0.78%	58.59	0.63%
	1688网	375.80	0.68%	4.90	0.05%
	小计	<b>55,077.63</b>	<b>99.52%</b>	<b>9,309.36</b>	<b>99.85%</b>
	其他平台	266.87	0.48%	14.41	0.15%
	合计	<b>55,344.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,323.78</b>	<b>100.00%</b>

公司线上销售主要平台为亚马逊、eBay 和 1688 网，报告期各期合计销售收入占线上销售收入总额的比例分别为 99.52%、99.03%和 98.72%，各期合计销售平台费占比均超过 99%。以下就亚马逊、eBay、1688 网销售平台费用进行具体分析：

### 1、亚马逊

公司在亚马逊平台的销售平台费具体内容、金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佣金	3,895.19	88.84%	11,015.61	89.78%	8,290.93	89.67%
仓储费	449.10	10.24%	1,139.32	9.29%	860.61	9.31%
客户经理费	28.41	0.65%	84.29	0.69%	73.99	0.80%
其他费用	11.80	0.27%	29.74	0.24%	20.35	0.22%
合计	<b>4,384.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,268.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,245.87</b>	<b>100.00%</b>
平台收入	25,297.39		71,775.56		54,271.03	

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
平台费用占平台收入比	17.33%		17.09%		17.04%	

公司在亚马逊平台的销售平台费的收费标准、结算方式按销售平台费具体内容划分列示如下：

序号	费用类别	收费标准	结算方式
1	佣金	亚马逊平台按实现销售的订单的销售额的一定比例抽取的交易费用，公司的主要佣金费率为15%	根据日期范围报告结算；货款账扣
2	仓储费	主要根据商品所占空间的日均体积收取月度库存仓储费	根据日期范围报告结算；货款账扣
3	客户经理费	开通后可以获得亚马逊经理提供的业务成长指导，比如参加官方课程培训，专门的客服团队处理店铺问题等。收费标准为1,600美元+上一自然月销售额的0.3%+税金	根据日期范围报告结算；货款账扣

报告期各期，公司在亚马逊平台的销售平台费占亚马逊平台销售收入的比例分别为 17.04%、17.09%和 17.33%，基本保持稳定，销售平台费用与对应收入规模匹配。

## 2、eBay

公司在 eBay 平台的销售平台费具体内容、金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成交费（即佣金）	17.10	94.60%	52.21	94.54%	55.68	95.02%
国际销售费	0.82	4.52%	2.53	4.58%	2.46	4.21%
其他费用	0.16	0.88%	0.48	0.88%	0.45	0.77%
<b>合计</b>	<b>18.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>55.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>58.59</b>	<b>100.00%</b>
平台收入	119.51		369.67		430.80	
平台费用占平台收入比	13.60%		14.94%		13.60%	

公司在 eBay 平台的销售平台费的收费标准、结算方式按销售平台费具体内容划分列示如下：

序号	费用类别	收费标准	结算方式
1	成交费	主要为销售金额的12.35%加0.3美元或0.4美元/笔（10美元及以下的订单，每笔+ 0.3 美元；10美元以上的订单，每笔+ 0.4 美元）	根据平台交易报告结算；货款账扣
2	国际销售费	针对注册地址在中国的卖家，若买家的注册地址或配送地址在中国以外的国家或地区，平台按照销售金额的一定比例收取国际销售费，如美国和加拿大为1.30%	根据平台交易报告结算；货款账扣

报告期各期，公司在 eBay 平台的销售平台费占 eBay 平台销售收入的比例分别为 13.60%、14.94%和 13.60%，基本保持稳定，销售平台费用与对应收入规模匹配。

### 3、1688 网

公司在 1688 网的销售平台费具体内容、金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安心购	0.18	35.19%	0.61	12.82%	1.15	23.52%
诚e赊	0.32	62.83%	0.68	14.29%	0.50	10.14%
实力商家	-	-	3.47	72.89%	1.71	34.88%
其他费用	0.01	1.98%	-	-	1.54	31.46%
<b>合计</b>	<b>0.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>4.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>4.90</b>	<b>100.00%</b>
平台收入	117.68		507.55		375.80	
平台费用占平台收入比	0.43%		0.94%		1.30%	

公司在 1688 网的销售平台费的收费标准、结算方式按销售平台费具体内容划分列示如下：

序号	费用类别	收费标准	结算方式
1	安心购	提供“延期必赔、破损包赔”等服务，买家更信赖，帮助卖家减少纠纷。若买家选择使用安心购服务，则平台按照单笔订单金额（不含运费）的 0.6%收取卖家费用	货款账扣
2	诚e赊	1688网为买家提供的免费资金周转服务。若买家选择使用诚e赊服务，则平台按照订单确认收货时卖家应收金额的0.5%收取卖家费用，不同账期费率可能不同	货款账扣
3	实力商家	1688推出的全方位体现卖家优质供给实力的高阶会员服务，提供助力企业快速成长为平台头部商	额外支付

序号	费用类别	收费标准	结算方式
		家的解决方案。实力商家服务费为36,800/年	

报告期各期，公司在 1688 网的销售平台费占 1688 网销售收入的比例分别为 1.30%、0.94%和 0.43%，呈下降趋势，主要原因系 1688 网销售规模相对较小，公司减少非必需的平台费用支出所致。

(二) 对比同行业可比公司，说明平台佣金及服务费规模的合理性，是否存在显著差异

公司与同行业可比公司平台费用率如下：

公司名称	销售平台费占线上销售收入的比例	
	2023年度	2022年度
安克创新	11.14%	11.69%
睿联技术	7.61%	7.48%
德尔玛	未披露	3.21%
平均值	10.68%	11.12%
远大健科	16.96%	16.85%

注：①开能健康销售模式不包含线上销售，不适用销售平台费，因此上表中未列示；②德尔玛 2022 年的销售平台费取销售费用-平台使用费及佣金，2023 年销售费用明细口径改变，未单独列示平台使用费及佣金

2022 年和 2023 年，公司销售平台费占线上销售收入的比例分别为 16.85%、16.96%，高于安克创新、睿联技术和德尔玛，主要有以下两方面原因：

1、公司与安克创新、睿联技术销售的产品不同，亚马逊平台收取的佣金费率不同，公司佣金费率高于安克创新、睿联技术。德尔玛以境内销售为主，并以线上销售为主，主要在天猫商城等电商平台销售，佣金费率较低。上述公司在主要平台的佣金费率列示如下：

公司名称	主要线上销售平台	主要产品	在主要平台的佣金费率
睿联技术	亚马逊	家用摄像机单机、套装及配件等设备端产品，属于消费电子产品	8%-10%
安克创新	亚马逊	移动设备周边产品、智能硬件产品等消费电子产品	8%
德尔玛	天猫商城等境内电商平台	主要产品类型包括家居环境类、水健康类及个护健康类，其中水健康类包括台式净饮机、厨下净水器、管线机、饮水机、水杯等	2%-5%

公司名称	主要线上销售平台	主要产品	在主要平台的佣金费率
远大健科	亚马逊	冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件	15%

2、公司在亚马逊平台的销售更加集中。2022年、2023年公司分别与安克创新、睿联技术和德尔玛在亚马逊平台销售收入占线上销售收入的比例如下：

公司名称	2023年度	2022年度
安克创新	81.22%	84.35%
睿联技术	71.40%	73.23%
德尔玛	/	2.03%
远大健科	97.83%	98.06%

注：德尔玛未披露亚马逊平台收入占线上销售收入比例，取境外线上销售收入占线上销售收入比例

亚马逊平台的销售平台费率相对其他平台较高，公司在亚马逊平台的销售更加集中，导致公司销售平台费占线上销售收入的比例高于同行业可比公司。

（三）结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、平台服务费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

1、结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、平台服务费等分析各渠道获客成本差异及原因

报告期各期，公司在各线上销售平台的销售收入占线上销售收入总额的比例如下：

单位：万元

平台	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
亚马逊	25,297.39	97.80%	71,775.56	97.83%	54,271.03	98.06%
eBay	119.51	0.46%	369.67	0.50%	430.80	0.78%
1688网	117.68	0.45%	507.55	0.69%	375.80	0.68%
小计	<b>25,534.58</b>	<b>98.72%</b>	<b>72,652.78</b>	<b>99.03%</b>	<b>55,077.63</b>	<b>99.52%</b>
其他平台	330.67	1.28%	713.18	0.97%	266.87	0.48%
合计	<b>25,865.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>73,365.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>55,344.50</b>	<b>100.00%</b>

公司线上销售主要平台为亚马逊、eBay 和 1688 网，报告期各期三家平台

的合计销售收入占线上销售收入总额的比例分别为 99.52%、99.03%和 98.72%。

公司主要线上销售平台的服务群体、流量来源、推广方式情况如下：

平台	主要服务群体	流量来源	推广方式
亚马逊	境外C端客户	①平台自身访问流量，该部分包含平台自然流量及平台内营销推广带来的流量；②日常经营推广中积累的老客户复购	亚马逊站内广告，公司在亚马逊平台站内投放商品推广广告、品牌推广广告等，平台主要按照广告点击量计费
eBay	境外C端客户	①平台自身访问流量，该部分包含平台自然流量及平台内营销推广带来的流量；②日常经营推广中积累的老客户复购	eBay站内广告，公司在eBay平台站内投放商品推广广告，平台按照广告点击量或者广告点击之后产生的实际销售金额计费
1688网	境内B端客户	①平台自身访问流量，该部分包含平台自然流量及平台内营销推广带来的流量；②日常经营推广中积累的老客户复购	1688网站内广告，公司在1688网站内投放商品推广广告，平台按照广告点击量计费

报告期各期，公司主要线上销售平台的获客成本如下：

项目	亚马逊			eBay			1688网		
	2024年1-4月	2023年度	2022年度	2024年1-4月	2023年度	2022年度	2024年1-4月	2023年度	2022年度
推广费（万元）A	3,839.24	10,828.35	8,529.91	13.99	42.04	38.76	16.24	20.95	25.26
新增客户数量（万人）B	66.52	224.30	222.05	0.46	1.54	1.90	0.06	0.05	0.04
获客成本（元/人）（C=A/B）	57.72	48.28	38.41	30.33	27.36	20.43	256.55	426.78	595.70

公司在 1688 网的获客成本高于亚马逊、eBay 平台，主要原因系 1688 网服务群体主要为 B 端客户，B 端客户数量远少于 C 端客户，获客成本高于 C 端客户，具有合理性。

## 2、说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

报告期各期，公司主要线上销售平台的推广效果、销售收入、客户数据情况如下：

项目	亚马逊			eBay			1688网		
	2024年1-4月	2023年度	2022年度	2024年1-4月	2023年度	2022年度	2024年1-4月	2023年度	2022年度
推广费（万元）A	3,839.24	10,828.35	8,529.91	13.99	42.04	38.76	16.24	20.95	25.26
销售收入（万元）B	25,297.39	71,775.56	54,271.03	119.51	369.67	430.80	117.68	507.55	375.80
订单量（万个）C	102.15	295.24	243.66	0.55	1.69	1.95	0.09	0.11	0.09

项目	亚马逊			eBay			1688网		
	2024年 1-4月	2023 年度	2022 年度	2024年 1-4月	2023 年度	2022 年度	2024年 1-4月	2023 年度	2022 年度
客户数量（万人）D	100.25	289.77	239.00	0.54	1.63	1.90	0.08	0.06	0.04
单个订单推广成本 （元/个）（E=A/C）	37.58	36.68	35.01	25.45	24.81	19.84	179.84	185.93	275.74
推广费占平台销售收入 比例（F=A/B）	15.18%	15.09%	15.72%	11.71%	11.37%	9.00%	13.80%	4.13%	6.72%

公司各期在亚马逊平台的推广费投入分别为 8,529.91 万元、10,828.35 万元和 3,839.24 万元，占平台销售收入比例分别为 15.72%、15.09%和 15.18%，单个订单推广成本分别为 35.01 元/个、36.68 元/个和 37.58 元/个，基本保持稳定。2023 年公司在亚马逊平台的推广费投入同比增加 2,298.43 万元，平台订单量、客户数量随推广费的增加而增加，亚马逊平台推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

公司各期在 eBay 平台的推广费投入分别为 38.76 万元、42.04 万元和 13.99 万元，占平台销售收入比例分别为 9.00%、11.37%和 11.71%，单个订单推广成本分别为 19.84 元/个、24.81 元/个和 25.45 元/个。2023 年公司 eBay 平台推广费较 2022 年略有上升，但因 eBay 平台销售规模较小，公司运营重心在亚马逊平台，eBay 平台订单量和销售收入下降，导致 2023 年单个订单推广成本增加，推广费占平台销售收入比例上升。eBay 平台推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

公司各期在 1688 网的推广费投入分别为 25.26 万元、20.95 万元和 16.24 万元，占平台销售收入比例分别为 6.72%、4.13%和 13.80%，单个订单推广成本分别为 275.74 元/个、185.93 元/个和 179.84 元/个。2023 年订单更多源自老客户复购，导致 2023 年单个订单推广成本降低。公司 2023 年 6 月新开设一家 1688 店铺，开设初期加大广告投入，导致 2024 年 1-4 月 1688 网推广费占平台销售收入比例上升。新开设的店铺主要面向零售客户，单个订单消费金额较小，2024 年 1-4 月订单数量大幅增加，导致公司 1688 网单个订单推广成本相较于 2023 年进一步下降。公司 1688 网平台推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

综上，公司主要线上销售平台的推广效果及销售数据变动、客户数据波动

不存在异常情形。

### 三、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

#### （一）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

项目		2024年1-4月	2023年度	2022年度
销售人员	销售人员薪酬	678.87	2,187.89	1,690.90
	销售人员数量	151	124	110
	各期间人均薪酬	4.50	17.66	15.42
管理人员	管理人员薪酬	582.37	1,780.89	938.11
	管理人员数量	119	105	76
	各期间人均薪酬	4.88	16.93	12.35
研发人员	研发人员薪酬	173.74	405.16	239.95
	研发人员数量	33	22	14
	各期间人均薪酬	5.26	18.42	17.14

注：①人员数量为各月份人数总和/12，四舍五入取整列示；②表格中研发人员人均薪酬系全职研发人员的平均薪酬，研发人员薪酬与研发费用-职工薪酬存在差异，系研发费用-职工薪酬中包含非研发人员辅助参与研发工作，按照其工时占比分摊至研发费用的薪酬

由上表可知，公司销售人员数量报告期内增长明显，主要系公司业绩上升，经营规模扩大，国内事业部及外贸部门扩充团队人员所致；管理人员报告期内增长明显，主要系公司在物流管理中心以及人力资源中心的建设方面增加了相应岗位和人员；研发人员报告期内增长明显，主要系公司逐步加大研发投入力度，引进研发人才所致。

公司 2023 年各部门平均薪酬较 2022 年均有所上浮，主要系公司经营业绩良好，业务规模持续扩大，员工整体工资水平有所提高；2024 年 1-4 月人均薪酬水平低于 2023 年度、2022 年度，主要系 2024 年 1-4 月薪资结构中无年度绩效奖金，以及新入职员工薪资较低，拉低了平均薪资水平所致。

#### （二）员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

##### 1、销售人员薪酬

报告期内，公司与同行业可比公司销售人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度
开能健康	35.19	31.62
德尔玛	15.83	15.30
睿联技术	30.80	未披露
安克创新	61.20	67.79
<b>平均值</b>	<b>35.76</b>	<b>38.24</b>
<b>远大健科</b>	<b>17.66</b>	<b>15.42</b>

2022年和2023年，公司销售人员平均薪酬分别为15.42万元、17.66万元，低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司规模、经营模式、经营地区等方面存在差异。安克创新为全球知名消费电子品牌，公司规模大、市场营销水平高，其在全球范围内渠道客户的开拓和维系成本较高，因此销售人员平均薪资显著高于平均值；开能健康以经销为主要销售模式，业务人员薪资与业绩挂钩，与公司以跨境电商模式为主、基层运营人员较多的特点不同，因此公司薪资水平低于开能健康具有合理性；根据公司所处地区进行比较，安克创新、睿联技术经营地为深圳市，开能健康经营地为上海市，均为一线城市，社会平均工资水平高于天津市。

按照相同经营地区维度比较销售人员人均薪酬水平，报告期内，公司与天津市挂牌公司销售人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度
津裕电业	10.38	10.33
先众能源	8.81	10.83
新玻电力	14.61	11.53
中豪科技	20.29	26.69
<b>平均值</b>	<b>13.52</b>	<b>14.85</b>
<b>远大健科</b>	<b>17.66</b>	<b>15.42</b>

从上表可以看出，报告期内，公司与天津市挂牌公司销售人员的平均薪酬水平接近，不存在重大差异。

## 2、管理人员薪酬

报告期内，公司与同行业可比公司管理人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度
开能健康	35.01	27.51
德尔玛	25.68	24.04
睿联技术	31.91	未披露
安克创新	49.33	44.34
<b>平均值</b>	<b>35.48</b>	<b>31.96</b>
<b>远大健科</b>	<b>16.93</b>	<b>12.35</b>

2022年和2023年，公司管理人员平均薪酬分别为12.35万元、16.93万元，低于行业平均水平，主要原因系公司以股权激励形式向部分高管人员授予股份，每年以分红形式给与一定回馈；公司管理人员层级结构相对扁平，高层管理人员较少，基层行政、财务、人力资源人员人数较多，拉低了管理人员平均薪酬水平。此外，公司所处天津市的市场薪酬水平相比深圳市、上海市较低。

按照相同经营地区维度比较管理人员人均薪酬水平，报告期内，公司与天津市挂牌公司管理人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度
津裕电业	27.38	28.79
先众能源	24.25	21.76
新玻电力	11.53	13.08
中豪科技	10.76	14.12
<b>平均值</b>	<b>18.48</b>	<b>19.44</b>
<b>远大健科</b>	<b>16.93</b>	<b>12.35</b>

从上表可以看出，报告期内，公司与天津市挂牌公司管理人员的平均薪酬水平接近，不存在重大差异。

### 3、研发人员薪酬

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度
开能健康	28.99	30.94
德尔玛	23.47	18.89
睿联技术	41.18	34.83
安克创新	51.88	45.32
<b>平均值</b>	<b>36.38</b>	<b>32.50</b>
<b>远大健科</b>	<b>18.42</b>	<b>17.14</b>

2022年和2023年，公司研发人员平均薪酬分别为17.14万元、18.42万元，低于同行业平均水平，主要原因系公司规模、经营地区等方面存在差异。安克创新的产品具有品类多、更新换代较快的特点，开能健康上市时间较早，两家公司均属于规模较大的上市公司，薪资水平具有一定的竞争力；安克创新、睿联技术经营地为深圳市，开能健康经营地为上海市，均为一线城市，社会平均工资水平高于天津市。

按照相同经营地区维度比较研发人员人均薪酬水平，报告期内，公司与天津市挂牌公司研发人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度
津裕电业	8.66	7.37
先众能源	8.82	5.49
新玻电力	12.26	13.15
中豪科技	10.50	11.53
<b>平均值</b>	<b>10.06</b>	<b>9.39</b>
<b>本公司</b>	<b>18.42</b>	<b>17.14</b>

从上表可以看出，报告期内，公司研发人员人均薪酬高于天津市挂牌公司平均水平，系公司重视研发，给予研发人员具备市场竞争力的薪酬。

综上，公司的薪酬考虑了核心骨干股权激励、公司业务发展情况、区域特征等因素，销售人员、管理人员以及研发人员的数量及人均薪资变动合理，薪酬水平与同行业可比公司存在差异具有合理性。

四、说明研发人员的构成、划分依据，研发费用归集是否合理；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

(一) 研发人员的构成、划分依据以及研发费用归集的合理性

1、研发人员构成情况

公司研发人员总数及占比情况如下：

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
研发人员数量	35	29	17
公司员工总人数	647	515	411
研发人员占比	5.41%	5.63%	4.14%

公司研发人员学历构成情况如下：

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
硕士	3	2	1
本科	19	15	7
专科及以下	13	12	9
<b>合计</b>	<b>35</b>	<b>29</b>	<b>17</b>

公司研发人员年龄构成情况如下：

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
41-50岁	2	3	1
31-40岁	14	13	10
30岁以下	19	13	6
<b>合计</b>	<b>35</b>	<b>29</b>	<b>17</b>

公司高度注重人才的引进、培养与储备。经过多年发展，公司组建了一支高素质的研发团队。截至2024年4月30日，公司共有研发人员35人，占公司员工人数的5.41%。研发人员的学历、年龄构成分布合理，具备较强的研发能力，能够有效的满足公司的研发需求。

2、研发人员的划分依据

公司根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号》的相关规定，将直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员。公司以员工承担的工作职责作为研发人员的划分标准，将全职直接从事研发项目的立项、技术讨论、研发试制、研发产品的检测等研发活动的人员认定为研发人员，不包括辅助研发的非全职研发人员。报告期内，对于同时参与研发活动及非研发活动的人员，公司不将其认定为研发人员，其薪酬按照人力部门统计的研发工时占当期总工时的比例分摊至研发费用。

### 3、研发费用归集的合理性

公司制定了《研究开发费用核算管理制度》等相关内部控制制度，保障研发支出核算的准确性。公司研发费用主要包括职工薪酬、物料消耗、模具费、专利服务费、认证检测费等，根据研发项目对研发费用进行归集，具体核算内容如下：

（1）职工薪酬：核算直接参与研发活动人员的工资、奖金、社会保险费以及住房公积金等。

（2）物料消耗：核算研发项目所领用消耗的材料费用，公司根据各研发项目的实际领料、耗用情况进行核算，对研发领料和生产领料执行严格的分类核算。

（3）模具费：核算公司研发新产品所涉及的开模费用。

（4）专利服务费、认证检测费：核算研发过程中涉及的知识产权获取费用以及研发发成果验收等费用。

公司对研发费用的归集方法与同行业口径一致，均系研发过程中所需的合理支出。公司研发费用的归集合理，符合《企业会计准则》的要求。

（二）公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

1、公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配

报告期各期，公司研发投入分别为 1,338.21 万元、2,154.25 万元及 968.01 万元，占营业收入比例分别为 1.95%、2.39%和 3.05%。报告期内研发费用对应的研发项目、项目进展、技术创新、产品储备情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	项目进展	2024年1-4月	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
1	撇渣机器人的产品研发和功能提升项目	已完成	205.09	92.52	-	使用UWB技术进行产品高精度定位以及自动寻回充电；采用高精度9轴陀螺仪，实时监控机身运行姿态，并进行矫正；采用180微米高精度滤网对水质进行清洁，通过算法设定，实现池面高清洁覆盖率；高密度电芯低运行功耗，一次运行时间可达10小时以上；采用三SCT无刷电机，耐盐耐氯，增加产品使用寿命	撇渣机器人
2	台下净水机的产品研发和功能提升项目	研发中	94.46	160.83	185.05	采用一体水路板技术，减少漏水风险，减少装配工序；系统配置更加合理，纯水废水比大于3:1；七级过滤可更换式内芯，三屏提示交互带水质显示龙头，自动冲洗延时关闭	台下净水机
3	泳池机器人的产品研发和功能提升项目	研发中	78.11	233.05	30.03	采用陀螺仪实时监控机身运行姿态，并根据返回数据调整转向；采用霍尔感应模块感知机器碰壁情况，并对机器运行状态做出调整；采用双电机切换技术，通过调整电机工作工况，调整机器运行方向；采用先进的清洁技术和强大的吸力系统，能够快速、深度清除池底的污垢和杂物；具备良好的防水性能，能够实现长时间水下稳定运行	泳池机器人
4	饮水制冰机的产品研发和功能提升项目	研发中	53.50	162.00	258.34	结合了饮水机和制冰机的功能，可提供0℃的冰水、90℃的热水和23℃的室温水；高效制冰，制冰机可在5-8分钟内生产9个子弹形冰块，每天最多可生产15千克冰块	饮水制冰机
5	台上净水机的产品研发和功能提升项目	研发中	29.89	238.67	43.76	集成式滤芯设计，减少占用空间；原水箱与浓水箱分离式设计	台上净水机
6	气泡水机的产品研发和功能提升项目	已完成	13.21	56.22	101.32	全自动泄压，无需用电；内置安全阀，无需手动泄压，轻压3-5秒，自动关闭阀门气体，形成闭环，兼具省气和安全的特点，一瓶气弹可以做60升气泡水	气泡水机
7	反渗透净水器的产品研发和功能提升项目	已完成	2.71	222.74	77.19	不同于市场上的一次性抛弃滤芯的普遍做法，采用一体复合式滤芯，特有的滤芯更换技术使终端用户节省	反渗透净水器

序号	研发项目	项目进展	2024年1-4月	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
	提升项目					成本，同时特有的TDS显示技术，时刻监测饮用水质量	
8	其他整机类产品研发和功能提升项目	研发中	75.80	50.37	2.14	/	果蔬清洗机等
9	泳池类滤芯的产品研发和功能提升项目	研发中	194.66	255.85	162.58	滤材采用三叶型纺粘无纺布，材质安全，对比市场常规产品有更好的纳污性和重复利用性，过滤性能优秀；骨架材料性能稳定耐高温耐酸碱，不与水中游离氯反应，可适应多种环境，增强滤芯使用寿命，端盖使用环保胶与无纺布粘接，粘接紧密无漏点；采用尼龙多层过滤网和双组份复合无纺布过滤介质复合结构，通量大、精度高，滤材耐酸碱寿命长，易清洗易维护，有效提高使用寿命	泳池滤芯、SPA滤芯、简易滤芯
10	烧结碳棒的产品研发和功能提升项目	已完成	68.49	161.43	113.63	在烧结碳棒的原料中添加不同的吸附材料，增加烧结碳棒在水处理过程中吸附不同物质的能力；根据有害物质的分子量不同，通过选择不同孔径椰壳碳等高品质原料，打造不同过滤精度及吸附能力的碳棒，如对重金属、PFAS、VOCs污染物的吸附等；公司自研挤出烧结碳棒设备，适应性强，能够实现高效、连续的生产，同时确保烧结碳棒质量的稳定性和一致性	冰箱滤水器等
11	冰箱滤水器的产品研发和功能提升项目	已完成	67.91	234.31	151.20	结构上分为旋转卡接式过滤系统、顶针卡接式过滤系统、进出水柱分离顶针式过滤结构等，过滤效果方面，通过加入UF、RO、树脂各种矿物质材料，实现不同场景的高效使用；实现单一滤芯多种功能去除，或多组过滤系统过滤净化多种复杂水质	冰箱滤水器
12	户外滤芯的产品研发和功能提升项目	已完成	8.98	33.73	-	针对不同的污染物，户外滤芯采用梯度过滤精度和多种物质去除的方式相结合，能够高效去除铅、汞等重金属、余氯等影响感官的污染物、苯妥英等新兴污染物；搭配吸管，可以适用于市场上大部分水瓶，具有较强的适配性	野外滤芯

序号	研发项目	项目进展	2024年1-4月	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
13	其他净水滤芯类产品研发和功能提升项目	已完成	64.58	59.70	90.53	咖啡机滤芯：针对欧洲水质调查，专门为对应市场进行滤材的配比，在去除水中余氯和钙镁离子的同时，不影响咖啡的口感；滤水壶滤芯：将滤芯内嵌于滤水壶中，通过在滤芯本体内用卡扣固定安装内衬，增强了滤芯和滤水壶配合处的密封性，有效防止未净化水渗漏污染净水，能够通用市场上绝大多数滤水壶产品	咖啡机滤芯、滤水壶滤芯等
14	其他产品的研发和功能提升项目	已完成	10.63	80.20	122.43	/	宠物饮水器、龙头净水器、空气滤芯等
15	天津科技大学数据中台项目	研发中	-	77.67	-	/	/
16	天津科技大学高级排程与供应链协同管控平台项目	研发中	-	34.95	-	/	/
合计			<b>968.01</b>	<b>2,154.25</b>	<b>1,338.21</b>	/	/

报告期各期末，公司研发人员的数量及学历构成情况如下：

项目	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士	3	8.57%	2	6.90%	1	5.88%
本科	19	54.29%	15	51.72%	7	41.18%
专科及以下	13	37.14%	12	41.38%	9	52.94%
合计	<b>35</b>	<b>100.00%</b>	<b>29</b>	<b>100.00%</b>	<b>17</b>	<b>100.00%</b>

随着公司对研发的高度重视，公司研发团队不断扩充，研发人员整体学历水平明显提高，报告期各期末研发人员本科及以上学历占比分别为 47.06%、58.62%、62.86%。公司研发费用中的职工薪酬与研发人员数量、人员学历相匹配。

## 2、形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

截至本回复出具之日，公司已获得国内外各类专利 357 项，具体情况如下：

项目	发明专利	实用新型专利	外观设计专利
境内	12	176	64
境外	14	0	91
合计	<b>26</b>	<b>176</b>	<b>155</b>

公司主营业务收入得益于历年研发活动所形成的研发成果，报告期内公司自主研发产品对营业收入贡献情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
自主研发产品收入	30,338.41	85,206.09	67,176.78
营业收入	31,704.02	90,323.30	68,634.23
占比	<b>95.69%</b>	<b>94.33%</b>	<b>97.88%</b>

综上，报告期内公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果对营业收入的贡献情况良好。

## 五、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、查阅报告期同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息，获

取可比公司各项期间费用率及费用明细情况，并与公司进行对比分析；

2、获取主要电商平台佣金及服务收费规则，向业务部门负责人访谈，了解电商平台交易扣点、推广费计费规则，平台服务具体模式；获取电商平台费明细及对应平台收入明细，分析平台服务费与对应平台的收入规模是否匹配；查阅同行业可比公司平台佣金及服务收费情况，与公司进行比较，分析公司销售平台费用是否符合行业惯例；获取公司线上各平台的流量数据与相应销售数据进行配比，分析业务数据和财务数据是否存在匹配异常；

3、获取公司员工花名册及工资表，了解员工薪酬及人数变化原因，分析公司员工变动以及薪酬波动的合理性；查询同行业可比公司及天津当地挂牌公司年报、招股说明书等资料，对比分析薪酬水平是否存在较大差异；

4、访谈公司高级管理人员、财务负责人，了解公司研发人员与其他岗位人员是否混同，研发费用的具体核算情况；

5、获取公司报告期研发投入项目明细，了解各项目研发进展、技术创新性及产品储备情况；

6、获取研发人员名单、学历、年龄等信息，分析人员学历构成，人员数量、结构等与研发项目匹配性；

7、获取公司专利清单，了解公司现有产品及新产品的具体情况以及研发成果对营业收入的贡献情况。

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司销售费用率、研发费用率、财务费用率与同行业可比公司存在差异具有合理性；公司管理费用率接近同行业可比公司平均水平，居于同行业可比公司合理区间，不存在明显异常差异；

2、报告期内平台服务费与对应平台的收入规模相匹配；公司平台佣金及服务收费占平台销售收入与同行业可比公司存在差异，具备合理性；公司各渠道获客成本差异原因合理，推广效果及销售数据、客户数据波动不存在异常情形；

3、销售人员、管理人员以及研发人员的数量及人均薪资变动合理，薪酬水平与同行业可比公司存在差异具有合理性；

4、公司研发人员的学历、年龄构成分布合理，研发费用归集、分摊合理，核算准确；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，研发成果对营业收入的贡献良好。

#### 6.其他事项。

##### (1) 关于公司治理。

根据申报文件，公司实际控制人魏恩雨享有公司 58.29%的股份表决权，其子魏明哲、魏明轩分别持有 8.91%股权，其亲属魏立佳、卢军分别持有 14.99%、6.00%股权。

请公司说明：①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；③关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系情况及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

截至本回复出具之日，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系情况以及在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	公司任职情况	公司持股情况	客户、供应商任职或持股情况	亲属关系
1	魏恩雨	董事长、总经理	直接持有公司38.06%股权 间接持有公司0.69%股权	无任职或持股情况	魏立佳哥哥，魏明哲、魏明轩父亲，已故原实际控制人卢颖配偶
2	严利敏	董事、副总经理	间接持有公司0.40%股权	唐山市丰南区问策谷企业管理咨询中心（2022年12月已注销）持股100%	无亲属关系
3	魏立佳	董事、副总经理	直接持有公司14.99%股权 间接持有公司0.38%股权	远洁净水（2023年4月已注销）持股60%并担任执行董事	魏恩雨弟弟
4	卢军	董事	直接持有公司6.00%股权 间接持有公司0.52%股权	无任职或持股情况	已故原实际控制人卢颖哥哥，卢开国与黄素芝儿子
5	刘利伟	董事	间接持有公司0.69%股权	无任职或持股情况	无亲属关系
6	吕峰	独立董事	未持股	无任职或持股情况	无亲属关系
7	龚国良	独立董事	未持股	无任职或持股情况	无亲属关系
8	王延敏	独立董事	未持股	无任职或持股情况	无亲属关系
9	张秋菊	监事会主席	间接持有公司0.12%股权	无任职或持股情况	无亲属关系
10	郭然	监事	间接持有公司0.47%股权	无任职或持股情况	无亲属关系
11	李洪洋	职工代表监事	未持股	无任职或持股情况	无亲属关系
12	赵庆伟	副总经理、财务负责人	间接持有公司0.34%股权	无任职或持股情况	无亲属关系
13	胡祥伟	董事会秘书	间接持有公司	无任职或持股情况	无亲属关系

序号	姓名	公司任职情况	公司持股情况	客户、供应商任职或持股情况	亲属关系
			0.34% 股权		
14	魏明哲	股东，无任职	直接持有公司 8.91% 股权 间接持有公司 0.06% 股权	无任职或持股情况	魏恩雨儿子
15	魏明轩	股东，无任职	直接持有公司 8.91% 股权 间接持有公司 0.06% 股权	无任职或持股情况	魏恩雨儿子
16	卢开国	股东，无任职	直接持有公司 5.91% 股权 间接持有公司 0.06% 股权	无任职或持股情况	卢军及已故原实际控制人卢颖的父亲
17	黄素芝	股东，无任职	直接持有公司 5.91% 股权 间接持有公司 0.06% 股权	无任职或持股情况	卢军及已故原实际控制人卢颖的母亲

(二) 公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

报告期内，公司不存在关联担保。针对公司报告期内关联交易、资金占用等事项，公司董事会、监事会、股东大会按照《公司章程》等规定进行了审议，具体情况如下：

序号	会议名称	召开时间	审议事项	审议结果	独立董事意见	回避情况
1	第一届董事会第五次会议	2024年7月5日	关于预计2024年度日常性关联交易的议案	审议通过	公司上述预计2024年度关联交易是公司生产经营过程中所需的，公司在预计范围内发生的日常性关联交易将遵循自愿、公平、合理的原则，交易定价将按市场公允价格为依据，不损害公司及其它非关联方的利益，符合《中华人民共和国公司法》《远大健康科技（天津）股份有限公司章程》的规定，符合公司和全体股东的利益，不存在损害公司、公司股东特别是中小股东利益的情况	关联董事魏恩雨、魏立佳回避表决
2	第一届监事会第五次会议	2024年7月5日				无需回避
3	2023年年度股东大会	2024年7月20日				关联股东魏恩雨、魏立佳、远瞩合伙、远恒合伙回避表决
4	第一届董事会第七次会议	2024年9月30日	关于确认公司报告期内关联交易的议案	审议通过	公司2022年度、2023年度以及2024年1-4月份关联交易为公司日常正常经营活动业务往来，交易公平、公正、公开，合法	关联董事魏恩雨、魏立佳、严利敏回避表决
5	第一届监事会	2024年9月				无需回避

序号	会议名称	召开时间	审议事项	审议结果	独立董事意见	回避情况
	第六次会议	30日			有效，没有对公司独立性构成影响，没有侵害中小股东利益的行为和情况，符合《公司法》《公司章程》等规定	
6	2024年第五次临时股东大会	2024年10月22日				关联股东魏恩雨、魏立佳、魏明哲、魏明哲、远瞩合伙、远恒合伙回避表决

综上，公司不存在关联担保事项。公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、资金占用等事项均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

（一）结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形

除魏立佳系魏恩雨之弟弟、卢军系魏恩雨已故配偶卢颖之哥哥外，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系，详见上述回复。

截至本回复出具之日，除公司董事长魏恩雨兼任总经理职务，公司董事魏立佳、严利敏兼任副总经理职务，公司财务负责人赵庆伟兼任公司副总经理职务外，公司董事、监事、高级管理人员不存在其他兼任多个职务的情况。公司董事长、总经理魏恩雨曾存在因遗产继承形成的股权代持，已于申报前完成清理，详见本回复之“1.关于历史沿革”之“四、魏恩雨与魏明哲、魏明轩之间的代持关系是否在申报前解除还原，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷”，除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形。

（二）任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业

务规则适用指引第 1 号》《公司章程》关于董事、监事及高级管理人员任职资格、任职要求的具体规定如下：

规范名称	规定内容
《公司法》	<p>第一百七十八条有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。</p>
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	<p>第四十七条第一款存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。 第四十七条第二款财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十九条董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内收到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。</p>
《挂牌审核业务规则适用指引第1号》	<p>二、申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。</p>
《公司章程》	<p>第八十七条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、总经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾3年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿； （六）被中国证监会处以证券市场禁入措施，期限未届满的；</p>

规范名称	规定内容
	(七) 法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。 第一百一十七条 本章程第八十七条关于不得担任董事的情形、同时适用于高级管理人员。 第一百二十七条 本章程第八十七条关于不得担任董事的情形、同时适用于监事。 董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。

根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表、公安机关出具的无犯罪记录证明、中国人民银行征信中心个人信用报告等，并经检索中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国证监会、深圳证券交易所、上海证券交易所、证券期货市场失信记录查询平台查询，公司董事、监事和高级管理人员不存在《公司法》第一百七十八条、《公司章程》第八十七条、第一百一十七条、第一百二十七条、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十七条第一款规定的不得担任董事、监事及高级管理人员的情形，不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十九条的规定需要披露拟聘请候选人的原因和相关风险的情形；公司的财务负责人符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十七条第二款规定的会计专业技术资格、专业知识背景并符合关于会计工作年限的要求；公司的监事不存在《适用指引第 1 号》规定的董事和高级管理人员的配偶和直系亲属担任的情形，亦不存在《公司章程》第一百二十七条规定的由董事、总经理和其他高级管理人员兼任的情形。

综上，公司董事、监事和高级管理人员的亲属关系及兼任情况未违反相关董事、监事和高级管理人员的任职资格及任职要求，相关董事、监事和高级管理人员任职资格及任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定。

**三、关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求**

公司现有及挂牌后适用的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度制定情况如下：

1、关于公司章程制定情况

2023 年 11 月 4 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了

《关于制定<远大健康科技（天津）股份有限公司章程>及其附件的议案》等，制定了《远大健康科技（天津）股份有限公司章程》。

2024年8月29日，公司召开2024年第四次临时股东大会，审议通过了《关于修改公司章程的议案》，根据《公司法》等相关规定对《公司章程》条款进行了修订。

2024年10月22日，公司召开2024年第五次临时股东大会，审议通过《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌后适用的公司章程（草案）及其他制度的议案》，制定了《公司章程（草案）》并在本次挂牌后适用。

## 2、关于公司三会议事规则的制定情况

### （1）《股东大会议事规则》

公司现行有效的《股东大会议事规则》由公司创立大会暨第一次临时股东大会审议通过。2024年10月22日，公司2024年第五次临时股东大会审议通过《股东大会议事规则》，自本次挂牌后适用。

### （2）《董事会议事规则》

公司现行有效的《董事会议事规则》由公司创立大会暨第一次临时股东大会审议通过。2024年10月22日，公司2024年第五次临时股东大会审议通过《董事会议事规则》，自本次挂牌后适用。

### （3）《监事会议事规则》

公司现行有效的《监事会议事规则》由公司创立大会暨第一次临时股东大会审议通过。2024年10月22日，公司2024年第五次临时股东大会审议通过《监事会议事规则》，自本次挂牌后适用。

综上，公司《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的内容符合有关法律法规和规范性文件之规定，其制定与修改履行了相应的批准程序。

## 3、关于公司内控管理及信息披露管理等内部制度制定

2023年11月4日，远大健科召开创立大会暨第一次股东大会、第一届董事会第一次会议，审议通过了《关于制定<远大健康科技（天津）股份有限公司

章程)及其附件的议案》等议案,制定了《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《重大财务决策管理制度》《独立董事工作制度》《董事会战略委员会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《内部审计制度》等制度文件。

2024年10月22日,公司2024年第五次临时股东大会审议通过了与本次挂牌相关的议案,制定了公司挂牌后适用的《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《独立董事工作制度》《董事会战略委员会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《内部审计制度》《职工代表大会制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《子公司管理制度》《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》。

#### 4、关于公司治理是否有效、规范

自股份公司设立之日起,公司已按照《公司章程》以及上述内部控制制度文件的要求,召开了7次股东大会、7次董事会以及6次监事会,公司股东大会、董事会、监事会运作正常,相关会议召集、召开符合《公司法》及《公司章程》的要求,决议内容合法、合规、真实、有效。

综上,公司已制定了完善的内部控制制度文件,公司治理得到有效、规范运作,适应公众公司的内部控制要求。

#### 四、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

针对上述事项,主办券商及律师执行了以下核查程序:

1、取得并查阅公司报告期内历次董事会、监事会及股东大会会议文件,就公司股东、董事、监事及高级管理人员任职情况,以及关联交易等事项履行的具体程序、回避情况等进行确认;

2、取得并查阅公司及远瞩合伙工商登记档案,就公司股东持股情况进行核实;

3、取得并查验公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表、公安机关出具的无犯罪记录证明以及中国人民银行征信中心个人信用报告等，就公司董事、监事及高级管理人员在公司客户、供应商处任职或持股情况，以及任职资格情况进行确认；

4、登录中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国证监会、深圳证券交易所、上海证券交易所、证券期货市场失信记录查询平台，就公司董事、监事及高级管理人员任职资格情况进行核实；

5、取得并查阅公司章程、三会议事规则，以及挂牌后适用的相关内部控制制度文件，就公司内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求进行确认。

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项均回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司董事长、总经理魏恩雨曾存在因遗产继承形成的股权代持，已于申报前完成清理，除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形。董事、监事和高级管理人员任职资格及任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；

3、公司已制定了完善的内部控制制度文件，公司治理得到有效、规范运作，适应公众公司的内部控制要求。

## （2）关于股权激励。

根据申报文件，公司股东远瞩合伙、远恒合伙系公司的员工持股平台。2023年10月，有限合伙人郑香玲因职务调整，将其在远瞩合伙占有的出资额转让给王庆霖、刘利伟、郭宝玖，本次转让确认股份支付金额973,073.81元。

请公司：①说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿

透计算是否超过 200 人；②补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查第①②事项并发表明确意见。请主办券商、会计师核查第③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

#### 【回复】

一、说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人

截至本回复出具之日，除卢开国、黄素芝、魏明哲、魏明轩的合伙份额系遗产继承所得，邵琳于 2024 年 10 月 31 日离职外，员工持股平台远瞩合伙的合伙人均为公司员工，具体情况如下：

序号	姓名	类型	是否为公司员工	出资额（元）	出资比例
1	魏恩雨	普通合伙人	是	1,566,125.00	5.35%
2	郭宝玖	有限合伙人	是	2,060,000.00	7.03%
3	孙迎霄	有限合伙人	是	1,300,000.00	4.44%
4	贾敬春	有限合伙人	是	520,000.00	1.77%
5	杜志刚	有限合伙人	是	1,720,000.00	5.87%
6	刘利伟	有限合伙人	是	2,060,000.00	7.03%
7	孙诗伟	有限合伙人	是	1,040,000.00	3.55%
8	王慧东	有限合伙人	是	2,400,000.00	8.19%
9	张凯	有限合伙人	是	1,000,000.00	3.41%

序号	姓名	类型	是否为公司员工	出资额（元）	出资比例
10	郭然	有限合伙人	是	1,400,000.00	4.78%
11	钱志勇	有限合伙人	是	1,000,000.00	3.41%
12	王艳	有限合伙人	是	1,120,000.00	3.82%
13	邓恩玲	有限合伙人	是	1,400,000.00	4.78%
14	郑香玲	有限合伙人	是	300,000.00	1.02%
15	吴雪	有限合伙人	是	1,400,000.00	4.78%
16	邵琳	有限合伙人	曾为公司员工，2024年10月31日离职	1,680,000.00	5.73%
17	刘淑红	有限合伙人	是	1,000,000.00	3.41%
18	卢军	有限合伙人	是	1,560,000.00	5.32%
19	王庆霖	有限合伙人	是	1,710,000.00	5.84%
20	严利敏	有限合伙人	是	1,200,000.00	4.10%
21	卢开国	有限合伙人	否	177,687.50	0.61%
22	黄素芝	有限合伙人	否	177,687.50	0.61%
23	魏明哲	有限合伙人	否	177,687.50	0.61%
24	魏明轩	有限合伙人	否	177,687.50	0.61%
25	魏立佳	有限合伙人	是	1,150,000.00	3.93%
合计				<b>29,296,875.00</b>	<b>100.00%</b>

员工持股平台远恒合伙的合伙人均为公司员工，具体情况如下：

序号	姓名	类型	是否为公司员工	出资额（元）	出资比例
1	魏恩雨	普通合伙人	是	850,000.00	10.90%
2	赵庆伟	有限合伙人	是	1,700,000.00	21.80%
3	胡祥伟	有限合伙人	是	1,700,000.00	21.80%
4	冯书霞	有限合伙人	是	950,000.00	12.18%
5	苏俐	有限合伙人	是	600,000.00	7.69%
6	高聪聪	有限合伙人	是	600,000.00	7.69%
7	张秋菊	有限合伙人	是	600,000.00	7.69%
8	张瑾	有限合伙人	是	600,000.00	7.69%
9	杨旭	有限合伙人	是	200,000.00	2.56%
合计				<b>7,800,000.00</b>	<b>100.00%</b>

员工持股平台曾存在代持情形，详见本回复之“1.关于历史沿革”之问题五的回复。

公司股东经穿透计算后未超 200 人，详见本回复之“1.关于历史沿革”之“七、公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形”。

二、补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“(五)股权激励情况或员工持股计划”补充披露：

“3、股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

项目	内容
具体实施日期	2021年3月3日，远大有限通过股东会决议，同意远大有限注册资本由2,310.00万元增加至2,560.00万元，其中，新增注册资本250.00万元由远瞩合伙以11.72元/1元注册资本的价格出资。 2023年5月30日，远大有限通过股东会决议，同意魏恩雨将其持有的39.936万元股权以19.53元/1元注册资本的价格转让给远恒合伙。
锁定期	未设置锁定期
行权条件	未设置行权条件
内部股权转让	普通合伙人可以向其他合伙人或合伙人之外的第三人转让其在合伙企业中的全部或部分财产份额，并通知其他合伙人，其他合伙人不享有优先购买权。 有限合伙人经普通合伙人同意，可以转让其在合伙企业中的财产份额，但应当提前三十日通知其他合伙人。有限合伙人财产份额的受让人仅限于普通合伙人及其指定的其他有限合伙人，如普通合伙人放弃受让且指定的其他有限合伙人未受让的，合伙企业按照程序减少出资。 有限合伙人对财产份额的受让或转让应取得普通合伙人的同意，其对任意财产份额的受让或转让均不享有优先购买权。 除本合伙协议另有约定的情形外，有限合伙人之间不得随意转让在合伙企业中的全部或者部分财产份额。
离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制	在合伙企业存续期间，有限合伙人发生下列约定情形之一，当然退伙： (一) 合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行； (二) 被追究刑事责任的； (三) 被公安、监察等机关采取强制措施的； (四) 作为自然人有限合伙人被宣告失踪，死亡或者被依法宣告死亡的，本合伙企业另有约定除外； (五) 合伙人严重违反合伙协议约定的义务，且普通合伙人认为该违约行为将会给合伙企业事务执行造成严重不利影响的； (六) 达到国家法定退休年龄的（成为合伙人时已届退休年龄的合伙人

项目	内容
	<p>除外)；</p> <p>(七) 有限合伙人单方提前解除、终止与被投资企业劳动合同的；</p> <p>(八) 有限合伙人不适合继续在公司任职，公司单方面提出解除或终止劳动合同的；</p> <p>(九) 劳动合同期限届满，有限合伙人不再与投资企业合作续签劳动合同的；</p> <p>(十) 有限合伙人与被投资企业协商提前解除、终止劳动合同的；</p> <p>(十一) 经有权部门判决、裁定、仲裁与被投资企业终止、解除劳动合同关系的。</p> <p>退伙事由实际发生之日为退伙生效日。自退伙生效日，上述有限合伙人即丧失合伙人身份，不再享有关于有限合伙人的任何权利（包括但不限于分红权、表决权）。</p> <p>有限合伙人发生上述情形之一的，应在退伙生效后30日内，根据普通合伙人的要求将其持有的全部合伙份额转让给普通合伙人或指定的第三方并签署合伙份额转让协议，转让价格按照出资额加中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的同期（实际出资日至退伙情形发生之日）存款市场报价利率计算。</p>
<p>员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法</p>	<p>合伙企业存续期间，若有管理职务的有限合伙人被免职的，或无管理职务的核心员工，根据被投资企业员工综合评价办法，连续两年综合评价结果欠佳者，经普通合伙人同意（或普通合伙人召集合伙人会议通过）有权要求将其持有的全部财产份额转让给普通合伙人或指定第三方。</p> <p>上述应职级变化导致的合伙份额调整应在被投资企业公布有限合伙人职务任免文件下发后30日内完成，核心员工合伙份额调整应在普通合伙人同意（或普通合伙人召集合伙人会议通过）后30日内完成，转让价格按照原始出资额为准进行。</p> <p>以上有限合伙人即丧失合伙人身份，不再享有关于有限合伙人的任何权利，并进行工商变更登记。</p> <p>合伙企业存续期间，有限合伙人发生下列情形之一，经普通合伙人同意，可决议将其除名，自除名决议作出之日，有限合伙人即丧失合伙人身份，不再享有关于有限合伙人的任何权利：</p> <p>(一) 未履行出资义务；</p> <p>(二) 因故意或者重大过失给合伙企业或被投资企业造成损失；</p> <p>(三) 发生如下事由之一的：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 有限合伙人本人或其近亲属以任何方式（包括但不限于单独经营、代替他人经营、通过合资经营或拥有另一公司或企业的股份及其它权益）直接或间接从事与被投资企业经营相同、相似的业务以及其他构成直接或间接竞争关系的业务，经普通合伙人认为严重损害被投资企业利益的；</li> <li>2. 收受贿赂或者其他非法收入的；</li> <li>3. 侵占被投资企业的财产或者挪用资金的；</li> <li>4. 利用职务便利为自己或者他人谋取属于被投资企业的商业机会的；</li> <li>5. 接受他人与被投资企业交易的佣金归为已有的；</li> <li>6. 严重失职、索贿、受贿、贪污、盗窃、侵占公司财产、泄露被投资企业经营和技术秘密、损害被投资企业声誉或利益以及其他严重违反被投资企业内部管理制度被停职、开除、终止劳动合同的；</li> <li>7. 违反与被投资企业签署的保密协议；</li> <li>8. 从事其他损害被投资企业及合伙企业利益的行为。</li> </ol> <p>有限合伙人被除名的，除名决议作出之日起30日内，应当根据普通合伙人的要求将其持有的全部合伙份额转让给普通合伙人或指定第三方并签</p>

项目	内容
	<p>署合伙份额转让协议，转让价格按照出资额确定。</p> <p>有限合伙人及近亲属因自营或者为他人经营与被投资企业同类业务被决议除名的，被除名有限合伙人在持有合伙份额期间内获得的超过出资额的部分（包括但不限于分红、转让溢价等）作为对被投资企业的赔偿，被投资企业因其行为而遭受的损失，被投资企业保留继续通过诉讼途径追究其责任的权利。受让合伙人应在转让对价中直接扣除上述赔偿金额并转交被投资企业。</p>

截至本公开转让说明书签署日，公司股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。”

三、说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

（一）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

2021年3月，远瞩合伙以11.72元/股的价格向公司增资250.00万股；2023年5月，魏恩雨将其持有的公司39.936万股以19.53元/股的价格转让给远恒合伙。上述两次股权激励入股价格公允，不涉及股份支付，原因如下：

2021年3月，远大健科首次实施股权激励，远瞩合伙以11.72元/股的价格取得远大健科250.00万元股权，股权激励价格参照远大健科实际经营情况，按照投后估值3亿元确定。2020年度远大健科归母净利润为3,409.01万元，对应PE为8.80倍。

2023年5月，远大健科第二次实施股权激励，远恒合伙以19.53元/股的价格取得远大健科39.936万元股权，股权激励价格参照远大健科实际经营情况，按照投后估值5亿元确定，2022年度远大健科归母净利润为4311.65万元，估值作价PE为11.60倍。

项目	远瞩合伙	远恒合伙
投资款（万元）	2,929.69	780.00
股本（股）	2,500,000	399,360

项目	远瞩合伙	远恒合伙
每股价格（元）	11.72	19.53
总市值（万元）	30,000.00	50,000.00
归母净利润（万元）	3,409.01 （2020年度）	4,311.65 （2022年度）
净资产（万元）	14,674.89 （截至2020年12月31日）	20,181.28 （截至2022年12月31日）
PE（倍）	8.80	11.60
PB（倍）	2.04	2.48

通常拟 IPO 公司投资机构或员工持股平台的入股市盈率区间为 7-13 倍，同期同行业拟 IPO 公司入股市盈率如下表所示，公司两次入股估值分别为 8.80 倍、11.60 倍，均处于合理范围内，具备公允性。

公司名称	入股时间	市盈率（倍）
文依电气	2020年10月	10.00
美智光电	2022年11月	8.96
美智光电	2021年11月	10.17
平均值	-	9.71

综上，公司两次实施股权激励的价格均公允地反映了同期市场可比价格，不涉及股份支付。

2023 年 10 月，有限合伙人郑香玲因职务调整，将其在远瞩合伙占有的出资额 30.00 万元转让给王庆霖、30.00 万元转让给刘利伟、86.00 万元转让给郭宝玖。合伙份额的转让价格为 1 元/合伙份额，按照公司股数折算的转让价格为 11.72 元/股，低于公允价格。

公司根据合伙份额转让当年远恒合伙取得远大健科股权时的作价确认每股公允价值，每股公允价值为 19.53 元/股，同时根据每股公允价值和每股授予价格即 11.72 元/股之间的差额及总计股权激励股权数即 12.46 万股确认整体股份支付金额，并自股权授予日的 5 年期限分摊计入管理费用，对方科目计入资本公积-其他资本公积。

公司股份支付费用的确认情况列示如下：

项目	金额/数量
转让份额（元）①	1,460,000.00

项目	金额/数量
转让价格（元）②	11.72
公允价格（元）③	19.53
转让股本（股）④=①/②	124,573.38
股份支付金额（元）⑤=④×（③-②）	973,073.81
分摊月份（月）	60.00
计入2023年度金额（元）	32,435.79
计入2024年1-4月金额（元）	64,871.59

本次转让确认股份支付金额 973,073.81 元。本次确认的股份支付金额按照 60 个月分摊。本次股权转让时间为 2023 年 10 月 29 日，2023 年度应分摊的股份支付金额为 32,435.79 元，2024 年 1-4 月应分摊的金额为 64,871.59 元。

## （二）结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

员工持股平台合伙协议中未明确约定服务期限，但基于对上市进度和股份锁定期的合理预期，公司按 5 年期限分摊确认股份支付费用，将股份支付费用 973,073.81 元在授予日起按照 5 年期限进行摊销，计入各期相关损益类科目与资本公积，上述处理符合《企业会计准则》的规定。

## （三）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

本次确认的股份支付公司将其计入管理费用中，主要原因如下：①本次受让股份份额的人员为远大健科子公司总经理及核心技术人员；②公司目的是充分调动中高层管理人员及骨干员工的积极性和创造性，促进其与公司协同发展，非固定岗位的薪酬支出，与日常薪酬费用存在区别；③将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、有效地反应公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，便于财务核算及公司精细化管理；④公司将股份支付费用全部

计入管理费用符合行业惯例，例如精创电气（874096）、威迈斯（688612）、晶晨股份（688099）、万德斯（688178）等将销售、研发或生产人员的股份支付费用计入了管理费用。

综上所述，公司股份支付的相关会计处理报告期内保持一致且与部分上市公司会计处理方式不存在重大差异，公司股份支付计入管理费用依据充分，会计处理准确。

#### **（四）对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定**

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之 5-1 相关规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

股权激励计划未明确约定员工的服务期限或股份锁定期，但基于对上市进度和股份锁定期的合理预期，公司按照 5 年期限摊销确认的股份支付费用，在经常性损益中列示具有合理性，符合相关规定。

#### **四、请主办券商、律师核查第①②事项并发表明确意见。请主办券商、会计师核查第③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见**

##### **（一）请主办券商、律师核查第①②事项并发表明确意见**

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅远瞩合伙、远恒合伙的工商档案、合伙协议，查阅公司花名册，交叉对比公司花名册与合伙人名单，核查合伙人是否为公司员工；
- 2、获取持股平台全部员工出资前后 6 个月的银行流水，核查出资资金来源；
- 3、对各合伙人进行访谈，确认股东资格、入股资金来源和是否存在代持等情况；
- 4、对全部代持人及被代持人进行访谈，确认代持的形成、演变及解除情况，并取得全体被代持人签署的代持解除确认函；

5、查阅代持协议、代持解除协议及代持解除的支付凭证，核实代持解除的真实性、完整性。

经核查，主办券商及律师认为：

1、截至本回复出具之日，除卢开国、黄素芝、魏明哲、魏明轩的合伙份额系遗产继承所得，邵琳于 2024 年 10 月 31 日离职外，员工持股平台远瞩合伙的合伙人均为公司员工。持股平台各合伙人的资金来源系自有资金或自筹资金。员工持股平台曾存在代持情形，已于申报前解除还原。截止本回复出具之日，持股平台合伙人的出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排；公司股东人数经穿透计算未超 200 人；

2、公司股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额或其他授予计划；

**（二）请主办券商、会计师核查第③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见**

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、查阅远瞩合伙、远恒合伙的工商档案、合伙协议、出资凭证、合伙份额转让协议、转让价款支付凭证；

2、查阅《企业会计准则》关于股份支付的相关规定；

3、获取公司股份支付测算表，复核公司股份支付测算表金额的准确性。

经核查，主办券商及会计师认为：

公司计算股份支付费用时公允价值具备合理性和公允性，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定，公司股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据合理并符合相关规定，报告期股份支付费用在经常性损益中列示具有合理性，符合相关规定。

**（3）关于劳务外包、劳务派遣。**

根据申报文件，报告期内，公司存在劳务外包和劳务派遣情形，且个别月份曾存在劳务派遣用工占用工总数比例超过 10%的情况，截至 2024 年 4 月 30 日，公司劳务派遣用工数量占用工总数比例为 9.51%。

请公司：①对比说明劳务分包、外包方与劳务派遣方从事的具体工序或生产环节，主要工作内容，所需技能、资质、技术水平情况；②说明是否存在劳务派遣转为劳务外包的情况，是否利用劳务外包形式规避相关法律规定；③报告期内是否存在劳动用工及社会保障相关违法违规情形，可能涉及的金额及对公司的不利影响（如有），已采取的整改或补救措施，是否构成重大违法行为；④公司是否存在劳动纠纷或潜在纠纷。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

一、对比说明劳务分包、外包方与劳务派遣方从事的具体工序或生产环节，主要工作内容，所需技能、资质、技术水平情况

公司不存在劳务分包，劳务外包与劳务派遣在具体工序、主要工作内容、所需技能、资质、技术水平等情况的对比如下：

项目	劳务外包	劳务派遣
主要工作内容	装卸及辅助性生产工作	辅助性生产工作
具体工序或生产环节	从事装卸工作的，不涉及具体工序或生产环节；从事辅助性生产工作的，负责擦拭、贴标、包装等工序	灌碳、组装碳棒、热缩等工序
所需资质	无需资质	劳务派遣方需《劳务派遣经营许可证》
所需技能	均为辅助性、临时性、替代性岗位，门槛较低，无需特殊技能	
技术水平	技术水平要求较低	

综上，公司使用劳务外包和劳务派遣时在工作内容上存在差异，但劳务外包和劳务派遣所涉及的工作均具有辅助性、临时性、替代性的特点，对技能、技术水平要求较低。

二、说明是否存在劳务派遣转为劳务外包的情况，是否利用劳务外包形式规避相关法律规定

自 2023 年 12 月起，出于提高生产效率、降低管理成本等方面的需求，公司将车间、仓库的装卸环节以及生产工序中的擦拭、贴标、包装等环节由劳务派遣转为劳务外包。

结合公司实际情况，劳务外包和劳务派遣在适用法律、主要合同条款、用

工管理责任、用工风险承担、费用结算方式等方面存在差异，具体情况如下：

区别	劳务外包	劳务派遣
适用法律	劳务外包主要适用《中华人民共和国民法典》	劳务派遣主要适用《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣行政许可实施办法》《劳务派遣暂行规定》
主要合同条款	公司与劳务外包供应商签署劳务外包合同，约定公司将部分辅助性工序工作委托给劳务外包供应商承接，劳务外包供应商作出工作安排、组织相关人员，完成公司要求的工作任务	公司与劳务派遣供应商签署劳务派遣协议，约定劳务派遣供应商按照公司要求安排派遣人员到公司工作，派遣人员的数量和期限由公司确定，公司安排派遣人员的具体工作
用工管理责任	公司不参与对外包人员指挥管理，由劳务外包供应商直接对外包人员进行指挥管理	公司直接对派遣人员日常劳动进行指挥管理，派遣人员受公司的规章制度管理
用工风险承担	劳务外包供应商应承担外包员工工伤法律责任、支付经济补偿和赔偿金等用工风险	违法用工给派遣人员造成损害的，公司与劳务派遣供应商承担法定连带责任
费用结算方式	公司对劳务外包供应商的工作成果进行验收，根据工作成果向劳务外包供应商结算外包费用	公司根据劳务派遣用工人数、工资标准及用工时长向劳务派遣供应商结算劳务派遣服务费

综上，针对劳务外包和劳务派遣两种用工模式，公司在工作内容和具体工序上进行了严格区分，在适用法律、主要合同条款、用工管理责任、用工风险承担、费用结算方式等方面均存在显著差异。公司使用劳务外包、劳务派遣是出于公司生产经营的实际需要，且公司对劳务派遣及劳务外包的区分准确，用工方式合规，公司不存在劳务外包形式规避相关法律规定的情况。

### 三、报告期内是否存在劳动用工及社会保障相关违法违规情形，可能涉及的金额及对公司的不利影响（如有），已采取的整改或补救措施，是否构成重大违法行为

报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情形。

报告期各期末，公司缴纳社会保险情况如下：

项目		2024/4/30	2023/12/31	2022/12/31
在册员工人数		647	515	411
在册员工缴纳人数		534	431	284
在册员工未缴纳人数		113	84	127
未缴纳原因	新员工入职时间超过当月申报时间并于次月缴纳	15	8	3
	在职时间过短系统不支持缴纳	0	5	1

项目		2024/4/30	2023/12/31	2022/12/31
	在校大学生实习员工	6	5	1
	退休返聘员工	15	12	2
	自行缴纳或第三方缴纳	0	5	5
	自愿放弃	59	39	106
	试用期员工	10	1	0
	外国员工	8	9	9

报告期各期末，公司缴纳公积金情况如下：

项目		2024/4/30	2023/12/31	2022/12/31
在册员工人数		647	515	411
在册员工缴纳人数		532	374	245
在册员工未缴纳人数		115	141	166
未缴纳原因	新员工入职时间超过当月申报时间并于次月缴纳	15	6	3
	在职时间过短系统不支持缴纳	0	4	1
	在校大学生实习员工	6	5	1
	退休返聘员工	15	12	2
	自行缴纳或第三方缴纳	0	4	5
	自愿放弃	60	100	145
	试用期员工	11	1	0
	外国员工	8	9	9

针对公司存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，补缴社会保险和住房公积金对公司造成的可能影响如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
社会保险补缴测算金额	58.39	64.40	228.62
住房公积金补缴测算金额	9.89	24.84	52.25
合计补缴测算金额	68.28	89.24	280.87
利润总额	4,125.30	12,423.52	5,419.07
合计补缴测算金额占利润总额的比例	1.66%	0.72%	5.18%

经测算，报告期内公司应补缴的社会保险和住房公积金金额占各期利润总额的比例较小，不会对公司盈利能力、经营业绩产生重大影响。

针对上述未缴纳社会保险和住房公积金的情况，公司已积极采取整改措施，向全体员工加强宣传教育，提高员工缴纳积极性，逐步规范社保公积金缴纳情况，报告期内社保公积金的缴纳人数逐年上升，截至 2024 年 4 月 30 日，公司缴纳社会保险人数比例为 82.53%，缴纳住房公积金人数比例为 82.23%。

此外，为避免上述情况给公司造成损失，公司控股股东、实际控制人魏恩雨已出具承诺：“如公司及其子公司被要求补缴或追偿住房公积金、社会保险金，或因此受到任何行政处罚，本人承诺将无条件承担所有应补缴或被追偿金额及罚款等相关费用，确保公司及其子公司不会因此遭受任何经济损失。如公司及其子公司因不规范劳动用工、劳务派遣、劳务外包事宜依法承担第三方赔偿责任或被相关行政主管部门要求补缴或追偿住房公积金或社会保险金，本人承诺将无条件承担所有应补缴或被追偿金额及罚款等相关费用，确保公司及其子公司不会因此遭受任何经济损失。”

公司已取得天津市公共信用中心出具的《天津市法人和非法人组织公共信用报告（无违法违规证明专用版）》，报告期内公司在人力资源社会保障领域、医疗保障、住房公积金领域不存在违法违规记录。

综上，公司报告期内存在少量员工应缴未缴社会保险及住房公积金的情形，公司报告期内应缴未缴社会保险及住房公积金金额对各期净利润影响较小，公司已积极采取整改措施，控股股东已出具承担相关责任的承诺。因此，报告期内公司少量员工应缴未缴社会保险及住房公积金情形不构成重大违法违规行为，不会对公司经营产生重大不利影响。

除上述情形外，公司不存在其他劳动用工及社会保障相关违法违规情形。

#### 四、公司是否存在劳动纠纷或潜在纠纷

报告期内及截止本回复出具日的期后，公司共存在 5 起劳动仲裁案件，具体如下：

序号	申请人	被申请人	仲裁请求及涉诉金额	案件进展	公司未来可能承担的责任或损失
1	周立梅	远景环保	远景环保支付劳动经济补偿金、社保公积金补偿金等共计35,000元	2023年3月2日，双方达成和解，远景环保向周立梅支付补偿金35,000元，周立梅撤	申请人已与被申请人达成和解并撤回仲裁申请，公司未来不存在可能承担的责任或损失

序号	申请人	被申请人	仲裁请求及涉诉金额	案件进展	公司未来可能承担的责任或损失
				回仲裁申请	
2	张磊	远景环保	远景环保支付未签订劳动合同经济补偿及未发放工资共计29,000元	2023年3月15日, 双方达成和解, 远景环保向张磊支付补偿金29,000元, 张磊撤回仲裁申请	申请人与被申请人达成和解并撤回仲裁申请, 公司未来不存在可能承担的责任或损失
3	孙丽娟	远景环保	远景环保支付未签订劳动合同经济补偿及未发放工资共计29,000元	2023年3月15日, 双方达成和解, 远景环保向孙丽娟支付补偿金29,000元, 孙丽娟撤回仲裁申请	申请人与被申请人达成和解并撤回仲裁申请, 公司未来不存在可能承担的责任或损失
4	孙依依	远大健科	远大健科支付法定节假日加班费、休息日加班费、解除劳动合同经济补偿金等共计1,000元	2023年6月5日, 双方达成和解, 远大健科向孙依依支付1,000元, 孙依依撤回仲裁申请	申请人与被申请人达成和解并撤回仲裁申请, 公司未来不存在可能承担的责任或损失
5	刘玉辉	天创百纯	天创百纯支付解除劳动合同经济补偿、工资差额、延时加班费、休息日加班费等共计149,401.48元	2024年8月7日, 天津滨海高新技术产业开发区劳动人事争议仲裁委员会裁决远大健科向刘玉辉支付劳动合同经济补偿、工资差额共计87,714.93元, 远大健科已支付上述款项	本案已执行完毕, 公司未来不存在可能承担的责任或损失

除上述劳动仲裁外, 公司不存在其他劳动纠纷。上述劳动仲裁案件涉诉金额较小, 均已完结, 不存在公司未来需承担责任或损失赔偿的情形, 不会对公司经营产生重大不利影响。

#### 五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

针对上述事项, 主办券商及律师执行了以下核查程序:

1、查阅劳务外包供应商的营业执照和与公司签订的劳务外包合同; 查阅劳务派遣供应商的营业执照、劳务派遣资质和与公司签订的劳务派遣协议;

2、访谈劳务外包供应商及劳务派遣供应商, 了解劳务外包与劳务派遣的工作内容、运作模式、管理方式、结算方式等;

3、查阅报告期内公司员工花名册、社保公积金缴纳凭证及缴纳明细;

4、查阅《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等法律法规;

5、查阅公司控股股东、实际控制人魏恩雨出具的《关于社保、公积金劳动用工事项的承诺函》；

6、取得天津市公共信用中心出具的《天津市法人和非法人组织公共信用报告（无违法违规证明专用版）》；

7、查阅劳动仲裁相关和解协议、裁决书等法律材料；

8、查阅国家企业信用信息公示系统出具的《企业信用信息公示报告》，登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单等公开网站核查公司诉讼仲裁情况。

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司使用劳务外包和劳务派遣时在工作内容上存在差异，但劳务外包和劳务派遣所涉及的工作均具有辅助性、临时性、替代性的特点，对技能、技术水平要求较低；

2、公司存在将部分生产环节由劳务派遣转为劳务外包的情形，系出于公司经营的实际需要，且劳务派遣与劳务外包在工作内容和具体工序上进行了严格区分，在适用法律、主要合同条款、用工管理责任、用工风险承担、费用结算方式等方面均存在显著差异，公司不存在劳务外包形式规避相关法律规定的情况；

3、公司报告期内存在未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情形，经测算公司报告期内应补缴的社会保险及住房公积金金额对各期利润总额影响较小，且控股股东已出具承担相关责任的承诺。因此，上述情形不构成重大违法违规行为，不会对公司经营产生重大不利影响；

4、报告期内及截止本回复出具日的期后，公司共存在 5 起劳动仲裁案件，均已完结，且涉诉金额较小，不存在公司未来需承担责任或损失赔偿的情形，不会对公司经营产生重大不利影响。

（4）关于应收账款。

根据申报文件，2022 年末、2023 年末和 2024 年 4 月末公司应收账款分别为 1,836.36 万元、2,828.14 万元和 4,910.00 万元。

请公司：①结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入规模、与公司业务开展情况是否匹配；②结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；③说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入规模、与公司业务开展情况是否匹配

公司采取线上销售为主，线下销售为辅的销售模式，应收账款主要是针对线上平台的应收账款、线下客户的应收账款。其中线上销售方式下，亚马逊平台销售为公司主要的销售平台，公司在亚马逊平台销售产品，由亚马逊负责终端配送及收款，公司定期与亚马逊结算销售款项，期末存在已销售但亚马逊尚未结算的款项；线下销售方式下，公司根据不同的线下客户给予不同的信用账期。

报告期内，公司各类销售模式客户的信用政策如下：

销售模式	信用政策
跨境电商B2C	亚马逊、沃尔玛每14天与公司结算款项；eBay每7天与公司结算款项
境内电商B2C	客户下单后付款到平台，确认收货或签收后，平台将款项转入公司第三方支付平台账户后提现至公司银行账户
线下销售	不同客户信用账期不同，一般为0-120天

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 2,068.13 万元、3,223.33 万元和 5,414.05 万元。2023 年末，应收账款余额较 2022 年末增长 55.86%，主要系公司销售增长所致。2022 年、2023 年收入增长与应收增长对比如下：

单位：万元

项目	2023年度				2022年度	
	收入	收入增长率	应收余额	应收余额增长率	收入	应收余额
线上销售	73,365.96	32.56%	1,396.32	73.47%	55,344.50	804.95

项目	2023年度				2022年度	
	收入	收入增长率	应收余额	应收余额增长率	收入	应收余额
其中：亚马逊	71,775.56	32.25%	1,390.11	74.13%	54,271.03	798.33
线下销售	16,825.74	27.08%	1,827.01	44.64%	13,239.93	1,263.18
合计	<b>90,191.70</b>	<b>31.50%</b>	<b>3,223.33</b>	<b>55.86%</b>	<b>68,584.43</b>	<b>2,068.13</b>

如上表所示，公司线上销售增长主要系亚马逊平台销售增长。公司与亚马逊平台存在 14 天的结算周期，各期末应收账款余额系与亚马逊平台尚未结算的收入款项，该应收余额已于 2024 年 1 月收回。

报告期各期末，公司与亚马逊平台尚未结算的应收款项未结算周期如下表所示：

项目	2024 年 4 月 30 日	占比	2023 年 12 月 31 日	占比	2022 年 12 月 31 日	占比
1-7 日	24.59	6.72%	102.53	52.24%	88.31	75.78%
8-14 日	341.11	93.28%	93.73	47.76%	28.22	24.22%
合计	<b>365.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>196.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>116.53</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期各期末，随着亚马逊平台销售收入增加，且 8-14 日未结算周期占比逐年增加，应收账款余额逐年增加。

2023 年末，线下销售应收账款余额较 2022 年末增长 44.64%，主要系线下客户深圳市灿星科技有限公司（以下简称“深圳灿星”）、JDSPORTS WM, LLC（以下简称“JDSPORTS”）、Renew Group LLC 应收余额增加所致。

2023 年、2022 年，线下客户收入增长与应收余额增长对比如下：

单位：万元

项目	2023年度				2022年度		信用账期
	收入	收入增长率	应收余额	应收余额增长率	收入	应收余额	
深圳灿星	1,330.87	187.53%	241.23	442.36%	462.87	44.48	3个月，2024年信用账期为4个月
JD SPORTS	453.62	98.30%	118.54	247.11%	228.76	34.15	45天
Renew Group LLC	345.92	121.52%	109.21	-	156.16	-	4个月

深圳灿星应收账款余额增加，主要系深圳灿星存在 3 个月信用账期，随着

销售收入同期增长，2023年10-12月销售收入较2022年10-12月增加106.20万元，同期增长363.86%所致。JDSports 应收账款余额增加，主要系JDSports 存在45天信用账期，随着销售收入同期增长，2023年12月销售收入较2022年12月增加48.29万元，同期增长68.73%所致。Revenew Group LLC 应收账款余额增加，主要系Revenew Group LLC 存在4个月信用账期，2022年收入发生在1-7月，截至2022年末应收账款已全部收回，2023年收入发生在1-9月，截至2023年末，尚存在信用账期内的应收账款。

如上所述，上表中3家客户应收余额大幅增长均与收入大幅增长相关，均在信用账期内，截至2024年7月，上述应收款项均已收回。

2024年4月末，公司应收账款余额较2023年末余额增长67.96%，主要系①应收亚马逊平台款项增加；②线下客户深圳灿星、深圳市信诚智能科技有限公司（以下简称“信诚智能”）应收账款余额增加所致。

应收亚马逊平台款项增加主要系8-14日未结算周期占比增加所致；深圳灿星应收账款余额增加，主要系①销售收入同期增长；②2023年末应收账款部分余额尚在信用账期内（信用账期按照当月发货，次月开始计算信用账期）；信诚智能应收账款余额增长，主要系销售收入同增增长，且收入产生的应收账款余额在信用账期（2个月信用账期）内所致。

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度	应收余额增长率
	收入	应收余额	应收余额	
线上销售	25,865.25	2,608.41	1,396.32	86.81%
其中：亚马逊	25,297.39	2,598.85	1,390.11	86.95%
线下销售	5,750.21	2,805.64	1,827.01	53.56%
其中：深圳灿星	845.08	994.87	241.23	312.41%
信诚智能	284.87	225.68	-	-
<b>合计</b>	<b>31,615.46</b>	<b>5,414.05</b>	<b>3,223.33</b>	<b>67.96%</b>

截至2024年10月末，深圳灿星、信诚智能2024年4月末应收余额已全部收回。

综上，报告期内，公司应收账款余额持续大幅上升主要系销售收入大幅上涨所致，与公司收入规模变动、业务开展情况匹配。

二、结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	5,414.05	3,223.33	2,068.13
营业收入	31,704.02	90,323.30	68,634.23
应收账款余额占营业收入比例	17.08%	3.57%	3.01%

如上表所示，报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例为 3.01%、3.57%和 17.08%，2024 年 4 月末应收账款余额占比较大，主要系①应收亚马逊平台款项增加；②线下客户深圳灿星、信诚智能应收账款余额增加所致（深圳灿星、信诚智能应收账款余额增加原因详见本问题“结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入规模、与公司业务开展情况是否匹配”之回复）。

2022 年度、2023 年度，公司和同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例对比情况如下：

可比公司	2024年1-4月	2023年度	2022年度
开能健康	-	13.26%	14.22%
德尔玛	-	12.94%	14.71%
睿联技术	-	3.09%	1.85%
安克创新	-	9.19%	9.03%
远大健科	17.08%	3.57%	3.01%

注：可比公司未披露 2024 年 1-4 月数据

如上表所示，公司应收账款余额占营业收入比例低于可比公司开能健康、德尔玛、安克创新，高于睿联技术，主要原因系销售模式以及线上销售占比不同所致。

开能健康无线上销售，销售模式系直销和经销；德尔玛以线上销售为主，线下销售为辅，以境内销售为主，2022 年至 2023 年，线上销售平均占比为 53%；睿联技术、安克创新与公司都属跨境电商，境外线上销售占比较高，

2022 年至 2023 年，睿联技术的线上销售平均占比 90%、安克创新的线上销售平均占比 70%，公司线上销售平均占比 80%。因线上销售结算周期较快，线上销售占比高的企业，应收账款余额占比较低。

综上，2022 年至 2023 年，公司应收账款余额占营业收入比例，高于睿联技术，低于开能健康、德尔玛、安克创新，主要原因系线上销售、线下销售占比不一致所致，线上销售占比高，应收账款余额占营业收入比例低，线上销售占比低，应收账款余额占营业收入比例高；公司应收账款余额占营业收入比例低，符合行业惯例。

报告期各期末，公司应收账款余额的期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	5,414.05	3,223.33	2,068.13
期后回款金额	4,789.38	2,662.39	1,540.37
回款比例	88.46%	82.60%	74.48%

注：期后回款截止时点为 2024 年 10 月 31 日

如上表所示，公司应收账款期后回款良好，不存在较大坏账风险。

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款余额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
1年以上应收账款余额	553.48	550.55	519.38
占应收账款余额比例	10.22%	17.08%	25.11%

截至 2024 年 4 月 30 日，公司应收账款前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	金额	账龄	占应收账款总额比例
亚马逊	1,390.11	1 年以内	43.13%
NATIONAL INDUSTRIAL COMPANY	330.83	2-3 年	10.26%
深圳市灿星科技有限公司	241.23	1 年以内	7.48%
EL NAEIM WATER TREATMENT TECHNIQUE COMPANY	156.34	1-2 年：54.30 万元； 2-3 年：102.04 万元	4.85%
POZZANI PURE WATER LIMITED	148.67	1 年以内	4.61%
合计	<b>2,267.18</b>	-	<b>70.33%</b>

截至本回复签署日，上表中应收亚马逊、深圳灿星、POZZANI PURE WATER LIMITED 款项均已收回。

NATIONAL INDUSTRIAL COMPANY、EL NAEIM WATER TREATMENT TECHNIQUE COMPANY 存在逾期，客户目前经营正常，仍希望与公司合作，但因客户未付款，公司暂停与其合作，待货款付清后，再与客户协商后续合作事宜。根据公司的坏账政策，1-2 年坏账计提比例为 20%，2-3 年坏账计提比例为 50%，3 年以上坏账计提比例为 100%，公司已根据逾期客户的实际账龄计提了坏账准备，计提比例为 46.67%，未计提金额占公司 2023 年净利润比例仅为 2.24%。

综上，公司主要欠款客户不存在经营恶化、资金困难风险，公司已根据坏账政策，按照实际账龄计提了坏账准备。

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“应收账款坏账损失风险”对应收账款坏账风险做了风险揭示。

**三、说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性**

**（一）说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分**

若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，对该应收款项单项计提坏账准备。

除单项计提坏账准备的应收款项之外，公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

报告期各期末，公司坏账准备计提情况如下：

单位：万元

种类	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备	5,414.05	504.05	3,223.33	395.19	2,068.13	231.78
<b>合计</b>	<b>5,414.05</b>	<b>504.05</b>	<b>3,223.33</b>	<b>395.19</b>	<b>2,068.13</b>	<b>231.78</b>

按组合计提坏账准备的应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024年4月30日			2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	比例	坏账准备	账面余额	比例	坏账准备	账面余额	比例	坏账准备
1年以内	4,860.57	89.77%	243.03	2,672.78	82.92%	133.64	1,548.75	74.88%	77.44
1-2年	94.01	1.74%	18.80	90.70	2.81%	18.14	439.25	21.24%	87.85
2-3年	434.49	8.03%	217.25	432.87	13.43%	216.43	27.28	1.32%	13.64
3年以上	24.98	0.46%	24.98	26.98	0.84%	26.98	52.85	2.56%	52.85
<b>合计</b>	<b>5,414.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>504.05</b>	<b>3,223.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>395.19</b>	<b>2,068.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>231.78</b>

报告期各期末，公司应收账款账龄合理，账龄3年以上的应收账款占比较低，且公司已全额计提了坏账准备。报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为74.48%、82.60%和88.46%，应收账款期后回款比例较高，主要欠款方经营及信用情况不存在异常情况，应收账款坏账准备计提充分。

## （二）计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

公司与可比公司应收账款坏账计提比例对比如下：

公司名称	坏账准备计提比例						
	0-6月	7-12月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
开能健康	1%		10%	30%	50%	100%	
德尔玛	1%	5%	30%	60%	100%		
睿联技术	5%		10%	30%	50%	80%	100%
安克创新	5%		10%	30%	50%	80%	100%
本公司	5%		20%	50%	100%		

如上表所示，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。

报告期各期，公司与可比公司实际计提坏账比例对比如下：

公司名称	2024年1-4月	2023年度	2022年度
开能健康	-	3.66%	3.00%
德尔玛	-	2.63%	2.32%
睿联技术	-	5.00%	5.00%
安克创新	-	5.04%	5.00%
本公司	9.31%	12.06%	11.21%

如上表所示，报告期内，公司实际计提坏账比例高于可比公司，主要系公司1年以内应收账款占比低于可比公司以及1年以内计提比例不同所致。

报告期内，公司与可比公司1年以内应收账款占比如下：

公司名称	2023年度	2022年度
开能健康	91.17%	87.76%
德尔玛	98.22%	98.64%
其中：0-6月	98.07%	97.19%
睿联技术	100.00%	100.00%
安克创新	99.47%	99.93%
本公司	82.92%	74.88%

可比公司开能健康实际计提比例较低，主要系开能健康1年以内应收账款计提比例为1%，且1年以内占比较高；德尔玛实际计提比例较低，主要系德尔玛0-6月应收账款计提比例为1%，且0-6月应收账款平均占比为97.59%，占比较高；睿联技术实际计提比例较低，主要系应收账款账龄全部系1年以内；安克创新实际计提比例较低，主要系1年以内应收账款平均占比为99.68%，占比较高。公司应收账款实际计提比例较高，主要系公司存在1年以上的逾期客户且占比较高所致（逾期客户详见本问题回复之“二、结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险”）。

综上，受应收账款余额账龄占比不同，公司实际计提坏账准备比例高于可比公司，但坏账政策中的计提比例与可比公司不存在显著差异。

#### 四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

针对上述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅了公司销售与收款循环相关内控制度文件，了解公司销售与收款相关内部控制制度及其运行情况；获取公司的销售合同、订单、发货单、销售出库单、收入确认凭据、销售发票、银行回单等原始资料，执行穿行测试，了解公司相关业务流程；

（2）取得公司主要客户的销售合同、外销 PI 等，查看公司各类销售模式客户信用政策、结算方式等商业条款，关注相关合同条款在报告期内是否存在重大变化；取得公司按照客户统计的应收账款期末明细表，取得报告期内同行业可比公司应收账款占营业收入比例，并与公司进行比较，分析存在差异的原因；

（3）取得报告期内公司应收账款明细表，结合期后回款情况，统计逾期金额及占比，结合账龄及客户信用状况，了解应收账款逾期原因；

（4）了解公司应收账款坏账计提政策，取得并复核公司应收账款账龄分析表，核查应收账款账龄统计及列示是否准确，结合期后回款情况，主要欠款方经营及信用情况，分析判断公司应收账款坏账计提的充分性；

（5）对公司主要客户进行访谈，询问报告期内信用政策，了解主要客户经营情况；

（6）获取可比公司招股说明书、2023 年年报，了解可比公司应收账款坏账准备计提比例，并与公司应收账款计提比例进行对比分析。

经核查，主办券商、会计师认为，（1）报告期内应收账款余额占营业收入规模、与公司业务开展情况相匹配；（2）公司应收账款余额占营业收入比例符合行业惯例，主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“应收账款坏账损失风险”对应收账款坏账风险做了风险揭示；（3）公司应收账款坏账准备计提充分，受应收账款余额账龄分布占比不同，公司实际坏账准备计提比例高于可比公司，但坏账政策中的计提比例与同行业可比公司不存在显著差异。

(5) 关于固定资产。

根据申报文件，2022 年末、2023 年末和 2024 年 4 月末公司固定资产分别为 1,426.25 万元 1,409.14 万元、1,438.37 万元，主要为机器设备。

请公司：①说明机器设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；③说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；④结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期如何判断固定资产无减值迹象及减值计提的充分性。

请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见；③结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见。

一、说明机器设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；

(一) 说明机器设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配

报告期内，机器设备规模、成新率与公司产能变动趋势、产销量变动趋势情况如下：

项目	2024年4月30日 /2024年1-4月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
机器设备原值（万元）	2,414.14	2,438.19	2,307.19
机器设备原值增长率	-0.99%	5.68%	/
机器设备成新率	42.17%	42.62%	49.06%
产能（万支）	727.35	2,182.04	2,182.04

项目	2024年4月30日 /2024年1-4月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
产能增长率	/	0.00%	/
产量（万支）	776.19	1,706.90	1,463.54
产量增长率	/	16.63%	/
销量（万支）	596.23	1,860.18	1,663.45
销量增长率	/	11.83%	/
产能利用率	106.71%	78.22%	67.07%
产销率	76.82%	108.98%	113.66%

注：①产能、产量和销量数据均取公司主要产品冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡机滤芯、CTO 滤芯、滤水壶滤芯和熔喷滤芯；②2024 年 1-4 月产能系按照全年产能除以 3 取得

报告期各期，公司机器设备原值、成新率未发生重大变化，2023 年年末公司机器设备原值同比增长 5.68%，原因主要系购置家用饮水机、家用制冰机总装线和双枪冷媒加注机等辅助性机器设备，与主要产品产能无直接关联，因此产能未发生变动。

2023 年公司主要产品产量、销量增幅高于固定资产规模增幅，原因系主要产品产能尚未饱和，公司采用以销定产的生产模式，2023 年主要产品需求上升，产量和销量因此增加。2022 年和 2023 年公司主要产品销量高于产量，系当年度消化库存所致。

**（二）结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异**

由于从公开信息无法获取报告期内同行业可比公司的产能利用率，公司取每单位固定资产创造的营业收入与同行业可比公司进行比较，具体情况如下：

公司名称	2023年度			2022年度		
	固定资产原值（万元）	营业收入（万元）	单位固定资产创造营业收入（元）	固定资产原值（万元）	营业收入（万元）	单位固定资产创造营业收入（元）
安克创新	18,203.30	1,750,720.31	96.18	14,530.30	1,425,051.98	98.07
睿联技术	423.00	208,016.92	491.76	234.91	165,237.89	703.42
德尔玛	52,979.81	315,327.56	5.95	40,601.30	330,664.57	8.14
开能健康	53,532.34	167,169.94	3.12	51,970.95	166,064.24	3.20
同行业可比公司均值	31,284.61	610,308.68	19.51	26,834.36	521,754.67	19.44

公司名称	2023年度			2022年度		
	固定资产原值(万元)	营业收入(万元)	单位固定资产创造营业收入(元)	固定资产原值(万元)	营业收入(万元)	单位固定资产创造营业收入(元)
远大健科	3,135.22	90,323.30	28.81	2,787.29	68,634.23	24.62

注：固定资产原值取各期期初期末平均值

2022年和2023年，公司单位固定资产创造的收入高于同行业可比公司的平均值。

按固定资产类别细分，公司与同行业可比公司固定资产原值与占比情况如下：

单位：万元

公司名称	固定资产类别	2023年12月31日		2022年12月31日	
		原值	占比	原值	占比
安克创新	房屋及建筑物	3,751.88	18.85%	3,751.88	22.74%
	运输工具	173.69	0.87%	171.02	1.04%
	电子设备及其他	15,981.39	80.28%	12,576.73	76.22%
	合计	<b>19,906.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,499.63</b>	<b>100.00%</b>
	固定资产占总资产比例	<b>0.84%</b>		<b>0.99%</b>	
睿联技术	机器设备	153.22	61.74%	189.36	62.29%
	运输工具	10.04	4.04%	10.57	3.48%
	办公设备及其他	84.93	34.22%	104.07	34.23%
	合计	<b>248.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>304.01</b>	<b>100.00%</b>
	固定资产占总资产比例	<b>0.20%</b>		<b>0.16%</b>	
德尔玛	房屋及建筑物	18,163.72	29.85%	11,654.04	25.84%
	机器设备	8,345.78	13.71%	7,663.90	16.99%
	生产模具	30,205.68	49.63%	23,392.48	51.87%
	运输工具	1,307.43	2.15%	864.54	1.92%
	办公及其他设备	2,836.43	4.66%	1,525.60	3.38%
	合计	<b>60,859.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>45,100.56</b>	<b>100.00%</b>
	固定资产占总资产比例	<b>7.74%</b>		<b>8.33%</b>	
开能健康	房屋及建筑物	17,012.75	31.19%	16,683.16	31.77%
	机器设备	30,906.25	56.66%	28,703.42	54.65%
	运输设备	2,200.38	4.03%	2,513.84	4.79%
	仪器仪表	689.35	1.26%	652.28	1.24%

公司名称	固定资产类别	2023年12月31日		2022年12月31日	
		原值	占比	原值	占比
	办公及其他设备	3,630.89	6.66%	3,878.14	7.38%
	出租物	105.47	0.19%	88.75	0.17%
	合计	<b>54,545.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,519.59</b>	<b>100.00%</b>
	固定资产占总资产比例	<b>7.83%</b>		<b>10.03%</b>	
	远大健科	房屋及建筑物	413.69	12.70%	413.69
	机器设备	2,438.19	74.86%	2,307.19	76.56%
	运输工具	151.12	4.64%	161.44	5.36%
	电子及其他设备	253.85	7.79%	131.28	4.36%
	合计	<b>3,256.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,013.60</b>	<b>100.00%</b>
	固定资产占总资产比例	<b>3.56%</b>		<b>4.79%</b>	

公司单位固定资产创造的收入低于安克创新、睿联技术，主要系安克创新生产模式为外协生产，固定资产占总资产比例低于公司，且安克创新收入规模远高于公司，导致单位固定资产创造的收入高于公司；睿联技术生产经营使用的房屋建筑物均为租赁取得，固定资产中不含房屋建筑物，且睿联技术的生产模式以外协加工为主，导致固定资产占总资产比例远低于公司，单位固定资产创造的收入高于公司；公司单位固定资产创造的收入高于德尔玛、开能健康，主要原因系公司生产经营使用的房屋建筑物主要系租赁取得，导致房屋建筑物原值规模偏小，固定资产占总资产比例低于德尔玛、开能健康，单位固定资产创造的收入较高。

综上，报告期内，公司固定资产规模以及单位固定资产创造的收入与同行业可比公司相比均存在一定的差异，主要是由于公司与同行业可比公司在生产模式、房屋建筑物原值规模等方面存在差异所致。

二、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；

公司及可比公司各类固定资产的折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

项目	公司	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋及建筑物	开能健康	年限平均法	10-48	4	2.00-9.60
	德尔玛	年限平均法	5-20	5	4.75-19.00
	睿联技术	不适用	不适用	不适用	不适用
	安克创新	年限平均法	20	0	5
	远大健科	年限平均法	20	3	4.85
机器设备	开能健康	年限平均法	4-10	4-10	9.00-24.00
	德尔玛	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	睿联技术	年限平均法	3	0	33.33
	安克创新	不适用	不适用	不适用	不适用
	远大健科	年限平均法	3-10	3	9.70-32.33
运输设备/运输工具	开能健康	年限平均法	5-10	4-10	9.00-19.20
	德尔玛	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
	睿联技术	年限平均法	5	5	19
	安克创新	年限平均法	3-5	0-5	19.00-33.00
	远大健科	年限平均法	5-10	3	9.70-19.40
电子设备及其他/办公及其他设备	开能健康	年限平均法	5	4-10	18.00-19.20
	德尔玛	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	睿联技术	年限平均法	3	0	33.33
	安克创新	年限平均法	3-5	0-5	19.00-33.00
	远大健科	年限平均法	3-5	3	19.40-32.33

由上表可知，公司的固定资产折旧方法与同行业可比公司相同；折旧年限在可比公司折旧年限范围内；出于谨慎性考虑，公司残值率设定值略微低于可比公司。

公司固定资产采用年限平均法计提折旧，根据资产类别、预计使用寿命和预计净残值率来确定折旧率。从固定资产达到预定可使用状态的次月起计提折旧。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及尚可使用年限等确定折旧额。公司固定资产相关会计核算合规。

综上，公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与可比公司相比不存在重大差异，折旧政策谨慎，具有合理性，折旧计提充分。相关会计核算符合相关规定。

三、说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；

报告期内，公司固定资产的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024年04月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年5月31日 2024年6月28日-2024 年7月1日	2023年12月28日-2023 年12月31日	2022年12月31日 2023年2月16日
盘点地点	公司厂区、仓库等		
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他		
盘点方法	实地盘存法		
盘点人员	由总经办牵头，组织财务部、固定资产使用单位及固定资产管理者共同参与盘点的单位等组成清查盘点工作组。		
盘点程序	盘点前，财务人员制定盘点计划，明确盘点目标及盘点范围等；盘点过程中，由公司固定资产管理者对固定资产进行盘点，对盘点情况形成盘点表，并由总经办人员、财务人员、固定资产使用单位监督整个盘点过程。		
固定资产原值	3,311.06	3,256.85	3,013.60
盘点比例	96.48%	100.00%	100.00%
其中新增固定资产原值	161.99	318.70	484.06
新增固定资产盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
是否账实相符	账实相符	账实相符	账实相符
盘点结果	无盘点差异	无盘点差异	无盘点差异
是否存在盘点差异	否	否	否
盘点差异产生原因	不适用	不适用	不适用
处理措施	不适用	不适用	不适用

根据公司盘点结果，公司固定资产保存完好，固定资产真实存在，无重大毁损、陈旧和无法使用的固定资产；公司固定资产与账面记录一致，不存在重大差异。

四、结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期如何判断固定资产无减值迹象及减值计提的充分性。

报告期内，公司固定资产不存在闲置、更换的情形，处置或报废的固定资产情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月处置或报废净额	2023年度处置或报废净额	2022年度处置或报废净额
房屋及建筑物	-	-	-
机器设备	56.99	22.33	4.90
运输工具	-	0.86	1.78
电子设备及其他	3.49	0.18	0.05
<b>合计</b>	<b>60.48</b>	<b>23.37</b>	<b>6.72</b>

如上表所示，公司处置或报废的固定资产为机器设备、运输工具和电子设备，机器设备的处置主要为公司将产线设备（如熔喷机器、滤芯生产设备等）对外出售所致，该部分设备在处置前处于正常的使用状态，故其在处置前也不存在闲置、过时等减值情况。此外，公司还存在少量已经提足折旧并予以正常报废的设备，该部分正常报废的设备不涉及到资产的减值情况。运输工具、电子设备的处置主要是叉车、电脑对外出售，该部分处置行为公司已经收到了相应的对价，不存在上述减值迹象。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》相关规定，公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体判断方法如下：

企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
（1）固定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	公司固定资产均用于生产经营且处于正常使用状态，不存在资产市价大幅度下跌且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的情形	否
（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	随着市场需求的逐步释放、产业引导政策的陆续发布和实施，公司所处市场不断扩大，没有对公司产生重大不利影响的情形	否
（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，导致固定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保持在正常水平，没有导致固定资产可收回金额大幅度降低的情形	否
（4）有证据表明固定资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司固定资产保管较好，利用率较高，公司期末固定资产未出现陈旧过时或者实体损坏的情形	否
（5）固定资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司配置的机器设备均为满足存量客户及新增客户的订单增长需求，期末不存在长期闲置的固定资产，不存在终止使用或计划处置情形	否

企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
(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	公司营业收入及净利润稳步发展，不存在前述情形	否
(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他迹象	否

如上表所示，公司整体经营稳定，所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化，各项固定资产运行状态良好，适应当前生产经营需要，能够持续产生经济效益，不存在预计可收回价值低于账面价值的情形，不存在减值迹象，故未计提减值准备，相关处理是充分的。

五、请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见；③结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见。

#### （一）核查上述事项并发表明确意见

##### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期末公司固定资产明细及报告期各期公司主要产品产能、产量、销量数据，分析机器设备规模、成新率与主要产品产能、产销量变动的匹配性；查阅同行业可比公司固定资产规模、状况，分析公司固定资产规模、状况等与同行业可比公司是否存在显著差异；

（2）查阅公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等信息，与同行业可比公司相关政策进行对比分析；

（3）对公司在报告期内计提的累计折旧进行复核，判断固定资产累计折旧计提的充分性；

（4）对固定资产实施监盘程序，通过实地观察公司固定资产的实物状态，对固定资产是否存在减值迹象进行核查；

（5）对于出售、报废或毁损的固定资产，抽样检查其审批单、发票、银行

回单等原始凭证，核查会计处理是否正确。

## 2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司机器设备规模、成新率与公司产能、产销量变动并不完全匹配，具备合理性。公司固定资产规模、状况与同行业可比公司相比存在差异，主要系生产模式、房屋建筑物规模不同导致，具备合理性；

(2) 公司固定资产在折旧政策、折旧年限、残值率等方面和同行业可比公司相比无明显差异，相关会计核算符合《企业会计准则》的规定和行业惯例，折旧计提充分恰当；

(3) 公司报告期内对固定资产进行减值测试的方法适当、结果合理，符合《企业会计准则》的相关规定。公司固定资产不存在减值迹象；

(4) 公司固定资产盘点结果不存在异常情况，盘点及监盘不存在盘点重大差异，公司固定资产具有真实性。

(二) 说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

### 1、核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

对固定资产执行监盘程序，监盘过程中观察固定资产的使用状态，核实固定资产存在和可使用性。报告期各期末，公司固定资产监盘情况、比例及差异情况如下：

项目	2024年04月30日
监盘时间	2024年6月28日 2024年6月30日 2024年7月9日
监盘范围	房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他
盘点人员	由总经办牵头，组织财务部、固定资产使用单位及固定资产管理者共同参与盘点的单位等组成清查盘点工作组
监盘人员	主办券商、会计师
固定资产账面余额	14,649,343.44

项目	2024年04月30日
固定资产监盘金额	10,729,203.20
固定资产监盘比例	73.24%

## 2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：公司固定资产保存完好，固定资产真实存在，无重大毁损、陈旧和无法使用的固定资产；公司固定资产与账面记录一致，不存在重大差异。

(三) 结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见

公司的房屋建筑物主要用于生产经营、办公（含研发）等，厂房、办公楼等整体状况良好，不存在闲置、毁损或者不可使用的情形，不存在减值迹象。

公司的机器设备主要用于生产经营、研究开发等，为满足生产经营的需要，报告期内购置技术更为先进的机器设备，机器设备原值逐年增长，设备性能和物理形态、使用和运行正常，不存在闲置、毁损或者不可使用的情形，不存在减值迹象。

公司的运输设备主要是行政车辆等，报告期内，运输设备性能和物理形态良好、车辆正常年检，不存在闲置、毁损或不可使用的情形，不存在减值迹象。

公司的电子设备及其他设备主要为电脑、空调或打印机等低值设备，用于日常办公、生产辅助使用。报告期内，资产性能和物理形态良好，不存在闲置、毁损或不可使用的情形，不存在减值迹象。

经核查，主办券商和会计师认为：公司固定资产均为生产经营所需，不存在闲置、毁损或不可使用的情形，不存在减值迹象，未对固定资产计提减值准备，符合实际经营情况和《企业会计准则》的规定。

(6) 关于主要供应商。

根据申报文件，①根据公开信息，公司主要供应商天津普亮科技有限公司、天津市星奥塑料制品有限公司、金华乔乐伊家居用品有限公司存在实缴资本较少、参保人数较少等情形；②公司向金华乔乐伊家居用品有限公司采购桑拿房。

请公司：①列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，是否与公司及关联方存在潜在关联关系，是否与公司存在异常资金流转；②说明公司向金华乔乐伊家居用品有限公司采购桑拿房的原因及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### **【回复】**

#### **一、公司主要供应商的具体情况**

报告期内，公司主要供应商（前十大）情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东情况	实际控制人	合作开始合作时间	经营（收入）规模	参保人数	市场地位	是否具备经营资质	是否为关联方
1	大连华阳百科科技有限公司	2016-12-14	9,400	9,400	大连华阳新材料科技股份有限公司100%	曾世军	2020.11	约4,000万	149	股东大连华阳为挂牌公司，大连华阳为国家级制造业单项冠军企业、辽宁省专精特新“小巨人”企业	是	否
2	漂莱特（中国）有限公司	1996-10-16	21,170	21,170	漂莱特有限公司100%	漂莱特有限公司	2015.3	约1亿	281	漂莱特集团是世界上知名的专门生产离子交换树脂的跨国集团	是	否
3	天津普亮科技有限公司	2017-07-24	200	-	陈兴斌44.50%；邹晓春33.30%；张红艳22.20%	陈兴斌	2019.1	约1,800万	11	/	是	否
4	山东泰鹏环保材料股份有限公司	2003-04-30	9,100	9,100	山东泰鹏集团有限公司67.35%；刘健三7.42%	刘健三、王绪华等	2018.7	约3亿	328	泰鹏环保为挂牌公司，山东省专精特新中小企业，中国非织造布10强	是	否
5	天津市星奥塑料制品有限公司	2009-07-23	50	50	吕成芝50%；张文英50%	吕成芝	2016.2	约1,200万	5	/	是	否
6	上海富铭密封材料股份有限公司	1999-10-08	5,350	5,350	廖金林79.44%；姚剑刚7.48%	廖金林	2018.7	约4亿	90	专业从事双组份聚氨酯胶黏剂产品研发、生产及应用，是国内较大的聚氨酯胶黏	是	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东情况	实际控制人	合作开始合作时间	经营（收入）规模	参保人数	市场地位	是否具备经营资质	是否为关联方
										剂应用方案的提供商		
7	天津远洁净水科技有限公司	2015-05-12	500	262	魏立佳60%； 刘文领40%	魏立佳	2015.11	约2,000万	10	/	是	是
8	黄骅市桑浦纸制品有限公司	2013-06-26	100	8	李道生100%	李道生	2015.10	约650万	2	/	是	否
9	金华乔乐伊家居用品有限公司	2020-06-10	90	-	卢俊波 66.67%；汪欢 欢33.33%	卢俊波	2021.12	2,000万	-	/	是	否
10	高陵蓝晓科技新材料有限公司	2013-08-28	43,600	2,000	蓝晓科技持股 100%	高月静	2022.10	约3亿	55	母公司蓝晓科技是国家重点技术企业，是中国离子交换树脂行业副理事长单位，国家科技进步二等奖获得者	是	否
11	北京金希尔机电设备有限公司	2001-08-24	1,500	1,500	迟锋98.87%； 李志勇 1.13%；迟锋 1.00%	于秀芳	2016.1	约1亿	14	代理Cabot Norit品牌活性炭产品销售及技术服务的专业公司	是	否
12	天津忠丰塑胶制品有限公司	2013-05-08	500	-	武文忠100%	武文忠	2020.3	约660万	1	/	是	否
13	宁波惠康工业科技股份有限公司	2001-09-21	11,126.35	11,126.35	惠康集团有限公司40.30%	陈越鹏	2022.2	约24亿	1,288	惠康集团是中国早期生产制冷配件的厂家之一，同时也是中国制冷空调工业协会、中国家用电器协会首批会员单位	是	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东情况	实际控制人	合作开始合作时间	经营（收入）规模	参保人员人数	市场地位	是否具备经营资质	是否为关联方
14	廊坊恒荣新材料有限公司	2021-10-19	100	-	王佳100%	王佳	2021.12	约460万	-	/	是	否
15	西彼泰格净水系统（上海）有限公司	2008-10-31	50万美元	50万美元	CARBON BLOCK TECHNOLOGY,INC.100%	CARBON BLOCK TECHNOLOGY,INC	2020.5	约1.3亿	28	世界领先的Multi-Pure饮用水设备公司所属的CarbonBlockTechnology,INC 成立的独资企业	是	否

注：上表供应商资料信息主要来源于定期报告、官网等公开信息，企业官网企查查等第三方商业信息查询平台，中介机构从供应商处获取的访谈资料；参保人数为 2023 年度公示数据。

公司主要供应商中实缴资本、经营规模、参保人数较少的企业主要是向公司提供注塑件、纸箱、包装物、桑拿房等的小型生产企业，其产品为塑料加工件或价值较低的常规产品，具体如下所示：

序号	公司名称	主要产品
1	天津普亮科技有限公司	向公司提供定制化的注塑加工件
2	天津市星奥塑料制品有限公司	向公司提供定制化的注塑加工件及注塑件原料
3	天津远洁净水科技有限公司	报告期初向公司销售碳棒
4	黄骅市桑浦纸制品有限公司	向公司提供纸箱等包装物
5	天津忠丰塑胶制品有限公司	向公司提供定制化注塑加工件及缠绕膜等
6	廊坊恒荣新材料有限公司	向公司提供定制化的注塑加工件
7	金华乔乐伊家居用品有限公司	向公司提供桑拿房

上述供应商为民营非上市企业，其自身经营对注册资本无严格要求，且公司章程约定的股东出资时间尚未届至；上述供应商主要进行注塑件加工、纸箱制作、产品加工业务，对劳动者的专业技术要求较低，人员可替代性高，该类供应商通常会根据订单量安排人力投入，长期、稳定的员工人数相对较少，此外因部分员工已参加新农合新农保自愿不交社保、于关联单位或第三方劳务公司参保等因素导致员工参保人数较低。

前述供应商长期从事该领域的相关工作，在注塑加工、纸箱加工、产品加工等方面具有制造工艺优势。金华乔乐伊股东自 2018 年便进入桑拿房、汗蒸箱领域，后注册成立金华乔乐伊家居用品有限公司，在桑拿房、汗蒸箱行业从事时间久，行业竞争力强。文安县宏鑫五金制品有限公司（廊坊恒荣新材料有限公司前身）于 2015 年便与公司开始合作，后文安宏鑫股东之子成立廊坊恒荣新材料有限公司，承接公司相关的业务，在注塑加工具有制造工艺优势。

前述供应商产能充足，与公司的配合度高，能够持续稳定的向公司提供符合质量标准的产品；且公司通过外采定制化注塑件、成品能够减少自身固定资产和人员相关的投入，可专注于技术含量高、附加值高的关键环节的生产，优化资源配置，因此公司与相关供应商合作具有合理性。

公司与相关供应商合作时间较长，合作关系稳定；公司采购的产品市场供应充足，同类供应商较多；产品加工技术含量较低、工序相对简单，不涉及公

司关键工序或关键技术，公司与多家供应商保持合作关系，供应商产能充沛，能够满足公司需求的供应商较多，因此相关供应商不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

公司主要供应商除远洁净水为公司关联方外，其它供应商与公司及关联方不存在关联关系及潜在关联关系，公司与主要供应商流水均为正常的商业往来，不存在异常资金流转的情况。

## 二、采购桑拿房的合理性

公司主要在亚马逊面向 C 端进行产品销售，需要针对消费者喜好，扩大产品品类，以增强自身品牌影响力，同时赚取相应利润。桑拿房产品欧美市场增长率高，市场需求大，公司抓住市场商机，在亚马逊销售桑拿房产品，报告期内公司桑拿房产品的销售收入分别为 344.47 万元、2,383.44 万元、433.76 万元。

由于公司专注于全屋净水领域的产品销售，因此桑拿房产品为全部为外购产品，金华乔乐伊家居用品有限公司股东自 2018 年进入桑拿房领域，专业从事桑拿房、汗蒸箱等相关产品，行业竞争力较强，拥有自己设备和生产线，产品质量能满足公司要求，价格较低，且与公司的配合度高，因而公司向金华乔乐伊家居用品有限公司采购桑拿房，交易具有商业合理性。

## 三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

针对上述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取公司主要供应商清单，通过查询企查查、供应商公司官网等资料，并结合对供应商的访谈，了解主要供应商的成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、主要股东、人员规模、社保参保人数、与公司与其合作历史、相关资质等信息，检查与公司合作情况及原因，了解社保人数或注册资本较低等异常情况的原因；

(2) 通过公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方填写的关联关系调查表以及公司及各子公司股东名单与主要供应商股东、关键人员进行对比，并查询企查查，核查公司及其关联方是否与主要供应商存在关联关系或潜在关联关系；

(3) 核查报告期内公司资金流水、董监高及关键业务人员资金流水，核查是否存在资金流水异常情况；

(4) 访谈金华乔乐伊家居用品有限公司，核查公司向其采购桑拿房的原因，是否存在异常情况。

经核查，主办券商和会计师认为，公司与相关供应商合作具有合理性；相关供应商不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；主要供应商除远洁净水为公司关联方外，其它供应商与公司及关联方不存在关联关系及潜在关联关系，公司与主要供应商流水均为正常的商业往来，不存在异常资金流转的情况；公司向金华乔乐伊家居用品有限公司采购桑拿房具有合理性。

(7) 关于财务规范性。

根据申报文件，报告期内，报告期内，公司存在现金收付款、个人卡收付、资金占用情形。请公司：①说明现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况；②说明公司利用个人账户收付款涉及的个人账户名称，收付款对象，涉及的个人账户注销时间，公司清理规范措施是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定；公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度的建立及执行有效性，报告期后是否新增不规范行为；③说明公司报告期后是否新增实际控制人及其控制主体资金占用行为。

请主办券商、律师及会计师核查上述问题，并就公司是否存在其他应当规范的个人账户，期后是否新增不规范行为，财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

#### 【回复】

一、说明现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况。

报告期内，公司现金收支金额较小。公司现金收款和现金付款情况如下表所示：

(1) 现金收款

单位：万元

交易内容	2024年1-4月	2023年	2022年
收货款	2.00	4.96	4.68
固定资产清理	-	2.80	-
销售废料	2.08	3.62	5.21
垃圾处理	0.11	-	-
<b>总计</b>	<b>4.19</b>	<b>11.38</b>	<b>9.89</b>
营业收入	31,704.02	90,323.30	68,634.23
<b>占营业收入比重</b>	<b>0.01%</b>	<b>0.01%</b>	<b>0.01%</b>

报告期内，公司现金收款系货款收取、固定资产清理、废料销售和垃圾处理，分别为 9.89 万元、11.38 万元和 4.19 万元，占当期营业收入的比例分别是 0.01%、0.01%和 0.01%，公司现金收款整体金额及占比均很小。

## (2) 现金付款

单位：万元

交易内容	2024年1-4月	2023年	2022年
采购生产用耗材	-	0.76	3.10
垃圾清理费	-	-	0.52
临时聘请劳务人员处理 RMA 退货	-	-	0.09
维修检测费	-	0.03	0.33
支付货款	-	0.06	0.12
支付运费	-	0.11	0.36
<b>总计</b>	<b>-</b>	<b>0.96</b>	<b>4.52</b>
营业成本	14,989.20	43,616.79	36,859.97
<b>占营业成本比重</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.01%</b>

报告期内，现金付款系采购生产用耗材、垃圾清理费、临时聘请劳务人员、维修检测费、支付货款和支付运费，报告期内公司现金付款金额分别为 4.52 万元、0.96 万元、0 元，金额占当期营业成本的比例分别是 0.01%、0.00%和 0.00%，整体金额及占比均很小。

报告期内公司现金收付款均为小额、零星性质，发生具有合理性。

公司根据发票、收据、审批单据等原始凭证将其计入正确科目，相关账务处理恰当，记账凭证与原始凭证对应一致且具有勾稽关系；公司建立健全了现

金盘点制度，定期盘点保证账实相符，现金收支入账与盘存数据相互勾稽。公司现金收支账务处理具有可验证性。

公司不存在现金坐支等情形。

在现金收付款业务整体层面，公司已建立资金管理制度，对现金的使用范围、现金管理等方面做出了明确规定。根据公司制定的《资金支付管理制度》，现金付款仅适用于 1,000 元以下的零星开支，付款申请人应通过钉钉系统/OA 系统提交付款申请，出纳根据审批后的付款申请单进行付款，并将打印的付款申请单交予会计人员记账，相关内控制度设计合理，运行有效。

综上所述，公司现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支等情形，现金交易金额较小且呈下降趋势，不影响公司内部控制的有效性及其规范情况。

二、说明公司利用个人账户收付款涉及的个人账户名称，收付款对象，涉及的个人账户注销时间，公司清理规范措施是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定；公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度的建立及执行有效性，报告期后是否新增不规范行为

(一) 个人账户基本情况

报告期内公司利用个人账户收付款涉及的个人账户的情况如下表所示：

卡类型	卡号	账户名称	注销时间	停止使用时间
Payoneer	tonylu2016@yahoo.com	卢颖	2024/4/2	2024/4/2
Payoneer	shaolin2019614@outlook.com	邵琳	2024/3/10	2024/3/10
Payoneer	yundafilter@yahoo.com	卢颖	2024/4/2	2024/4/2
工商银行卡	6212260302017372939	刘文领	刘文领已于2023年5月离职，自2022年7月5日停止使用后，未再涉及公司业务	2022/7/5
工商银行卡	6222030302009335009	孙诗伟	2024/3/14	2022/5/9
工商银行卡	6215580302000390902	贾敬春	2024/2/20	2022/5/6

注：刘文领本人已离职，经与其沟通，该卡为个人自用，其不愿配合注销，因而该卡未注销。

交易对象的具体情况如下：

## (1) P卡作为公司用卡的收付款情况

单位：万元

项目	对方名称	对方身份	款项性质	2024年1-4月		2023年度		2022年度		
				金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	
收款	合计	-	-	246.06	100.00	3,005.61	100.00	5,990.85	100.00	
	其中：亚马逊	交易平台	销售回款	246.06	100.00	2,916.91	97.05	5,895.68	98.41	
付款	合计	-	-	251.57	100.00	3,534.06	100.00	5,064.66	100.00	
	其中：BESTPURE (USA) INC.	子公司	采购货款	249.59	99.21	1,286.10	36.39	2,301.57	45.44	
	EUROTECH ENTERPRISE, INC.	子公司		-	-	-	-	1,086.97	21.46	
	SOPURE TECHNOLOGY LTD	关联方		-	-	1,715.10	48.53	1,143.07	22.57	
	YUNDA H&H TECH (Tianjin) CO.,LTD	公司		-	-	86.10	2.44	-	-	
	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	子公司	仓储物流供应商	仓储 清关 费等	-	-	37.92	1.07	140.36	2.77
	大森林全球物流（深圳）有限公司	-			-	70.77	2.00	76.62	1.51	
	浙江多发物流科技有限公司	-			-	20.35	0.58	-	-	
	天津哥布霖国际物流有限公司	-			-	1.61	0.05	69.33	1.37	
	深圳市未半国际货运代理有限公司	-			-	25.99	0.74	-	-	
	中寰供应链（深圳）有限公司	-			-	80.37	2.27	-	-	
	中欧通联国际物流（深圳）有限公司	-			-	-	-	129.94	2.57	
	小计	-			-	249.59	99.21	3,324.31	94.07	4,947.86

报告期内，个人 P 卡按照公司卡进行管理和使用，收款主要为亚马逊平台回款，付款主要为店铺支付的货物采购款及清关及仓储费等。

报告期内，公司个人 P 卡收款占主营业务收入的比例分别为 8.73%、3.33%、0.78%，占比较小，且随着公司逐步用公司 P 卡替换个人 P 卡，收款的金额占比逐年降低。

报告期内，公司个人 P 卡付款占主营业务成本的比例分别为 13.76%、8.12%、1.69%。随着公司终止个人卡使用且公司逐步用公司 P 卡替换个人 P 卡，个人卡付款的金额占比逐年降低。

(2) 通过刘文领个人卡支付员工代垫费用

单位：万元

项目	对方名称	对方身份	款项性质	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
				金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
收款	-	-	-	-	-	-	-	-	-
付款	魏立佳	公司员工	员工代垫费用	-	-	-	-	1.36	34.17
	王俊杰			-	-	-	-	0.98	24.62
	刘文领			-	-	-	-	0.84	21.11
	刘利伟			-	-	-	-	0.56	14.07
	张树斌			-	-	-	-	0.20	5.03
	胡祥伟			-	-	-	-	0.04	1.01
	合计			-	-	-	-	-	-

2022年初，远灏环保财务人员为避免现金支付，同时便于记账，将现金存入刘文领员工个人卡进行员工代垫款报销，公司现金存入支付员工费用 3.98 万，占主营业务成本的比例为 0.01%，占比较小。

(3) 孙诗伟、贾敬春个人卡分红

单位：万元

项目	对方名称	对方身份	款项性质	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
				金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
收款	-	-	-	-	-	-	-	-	-
付款	魏恩雨	2020年远景 股东	拆借款	-	-	-	-	451.27	75.50
	王慧东		-	-	-	-	59.77	10.00	
	孙迎霄		-	-	-	-	23.91	4.00	
	郭宝玖		-	-	-	-	17.93	3.00	
	孙诗伟		2020年 分红款	-	-	-	-	17.93	3.00
	杜志刚		-	-	-	-	11.95	2.00	
	贾敬春		-	-	-	-	8.96	1.50	
	刘利伟		-	-	-	-	5.98	1.00	
	合计		-	-	-	-	-	-	597.70

注：孙诗伟个人卡中，孙诗伟于2022年1月-2022年5月短期拆借公司累计资金40.00万，于2022年5月6日归还。

报告期内，孙诗伟、贾敬春个人卡在使用期间，不存在收款情况，付款为

支付 2020 年度远景股东分红款 597.70 万元，占主营业务成本的比例为 1.62%，占比较小。

## （二）规范个人账户使用的具体措施和执行情况

公司规范个人账户的具体措施及执行情况如下：

### 1、个人卡停止使用并注销。

对于个人 P 卡，为避免影响店铺收款，公司逐步用公司 P 卡替换个人 P 卡。

LEJING 店铺的 P 卡 shaolin2019614@outlook.com 以及 YUNDA 店铺的 P 卡 yundafilter@yahoo.com 、TCBC 店铺的 P 卡 tonylu2016@yahoo.com 分别于 2024 年 3 月 10 日、2024 年 4 月 2 日、2024 年 4 月 2 日注销并停止使用。

刘文领个人卡于 2022 年 7 月 5 日停止使用，自停止使用后未再涉及公司业务；刘文领于 2023 年 5 月从远灏环保离职，经与刘文领沟通及访谈，查阅该卡自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日流水，该卡自 2022 年 7 月 5 日后，为个人日常使用，未再进行公司收付款情况。

孙诗伟、贾敬春个人卡于 2022 年 5 月 9 日、2022 年 5 月 6 日停止使用，自停止使用后，上述两张个人卡未再涉及公司业务，并于 2024 年 3 月 14 日及 2024 年 2 月 20 日注销。

### 2、将个人卡相关业务登记入账

报告期内，公司 3 张个人 P 卡仅用于店铺运营收付款，个人 P 卡按照公司卡进行管理和使用，相关流水均在公司账务记账；现金存入刘文领员工个人卡进行员工代垫款报销，相关费用均在公司记账；对于孙诗伟、贾敬春个人卡相关的分红情况，公司根据期初流水金额调整年初未分配利润。

### 3、归还拆借款项

对于魏恩雨占用公司资金的情况，魏恩雨将远大及自身的分红，扣除其前期垫付的房租 153 万，剩余资金 298.27 万元归还公司，同时参考 1 年期贷款市场报价利率支付利息。魏恩雨分别于 2023 年 11 月 10 日、2023 年 11 月 13 日、2023 年 12 月 30 日归还本金及利息。截至 2023 年 12 月 30 日，相关本息已支付完毕。

#### 4、完成税款补缴

对于孙诗伟、贾敬春个人卡相关的分红情况，公司根据期初流水余额调整年初未分配利润，并按照未分配利润金额对 2021 年度的汇算清缴重新申报，补缴了相应的税款和滞纳金，其他相关人员已缴纳分红款涉及的个人所得税款。

#### 5、加强内部控制

公司进一步完善财务管理制度，制定《资金管理制度》明确不得违反规定擅自开立和使用银行账户；银行账户严禁出租、出借、转让；开立、变更、撤销银行账户必须经集团财务中心批准。公司明确对资金的收支与使用、审批流程和审批权限等进行了规范，以杜绝使用个人账户等不规范行为，相关内部控制制度健全且能够有效执行。

综上，公司清理规范措施符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，相关内控制度能够有效执行，报告期后不存在新增不规范行为的情况。

### 三、说明公司报告期后是否新增实际控制人及其控制主体资金占用行为。

针对实际控制人占用公司资金的情况，公司已经进行全面整改和规范。

公司依照《公司法》等法律法规建立健全了规范的法人治理结构，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易决策制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等规章制度，对资金拆借的审批权限、决策程序等事项作了细致具体的规定，有利于公司规范和减少关联交易，避免出现资金拆借的情形。

公司全体董事、监事、高级管理人员及财务人员深入学习《公司法》《公司章程》《关联交易决策制度》等相关法律和制度文件，避免出现资金拆借的情形。

公司实际控制人、董监高出具关于解决资金占用问题的承诺，“1、本人（本企业）及本人（本企业）所控制的其他企业不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用公司及其控股子公司资金、资产及其他资源的情形。2、本人（本企业）及本人（本企业）所控制的其他企业将严格遵守法律法规、业务规则以及公司相关规章制度的规定，不以借款、代偿债务、代垫款项或者其

他方式占用公司及其控股子公司的资金、资产及其他资源，不损害公司及其控股子公司及公司其他股东利益。”

报告期后，公司不存在新增实际控制人及其控制主体资金占用行为。

四、请主办券商、律师及会计师核查上述问题，并就公司是否存在其他应当规范的个人账户，期后是否新增不规范行为，财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

针对上述事项，主办券商、律师及会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司关于现金收付款相关内控制度；
- 2、查阅报告期内公司现金日记账，复核现金交易明细，了解现金交易背景；
- 3、抽查报告期内现金收付款凭证，检查现金交易相关收款单、审批单据等原始凭证，核实现金交易的真实性；
- 4、核查报告期内公司股东、公司董监高、公司合伙平台远瞩和远恒的股东、公司及子公司的财务经理、出纳，主要销售人员、主要采购人员、主要研发人员的资金流水，核查标准为单笔金额 5 万元以上或金额不足 5 万元但较为异常的流水；由上述人员出具银行流水明细补充说明，对疑似异常大额流水交易背景进行说明并取得相关转账记录证明、借款协议、资产购置证明等原始凭证，从而核查款项性质及交易背景，核查是否存在应当规范的个人账户；
- 5、获取公司实际控制人控制的其他主体报告期内的资金流水；核查持股平台全部交易流水，关注是否存在大额或疑似异常交易；
- 6、检查公司对财务内控不规范情况的整改措施，询问实际控制人、公司财务负责人，获取相关承诺，了解报告期后相关内控制度的执行情况，核查是否存在新增财务不规范情况。

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

- 1、公司现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支等情形，现金交易金额较小且呈下降趋势，不影响公司内部控制的有效性及其规范情况；
- 2、除上述已规范的个人账户公司外，公司不存在其他应当规范的个人账户；

公司期后不存在新增不规范行为；整改规范后，公司财务规范、公司内部控制制度健全、有效。

(8) 关于其他关注事项。

①请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。②请公司说明报告期内交易性金融资产变动的具体原因，理财产品的具体内容，包括但不限于产品类型、名称、金额、年化收益率、报告期内收益情况及入账方式、资金来源、投资方向、风险评级、投资决策程序履行情况、风险监控管理措施及有效性；说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；结合报告期内交易性金融资产的特征，说明其分类和计量是否符合《企业会计准则》的相关规定。③请公司说明报告期内公司与关联方资金拆入、拆出的原因，是否正常计提利息，如否，测算对公司经营业绩的相关影响。④请公司说明 LG 专利侵权案具体和解情况，相关会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定，如涉及公司向对方支付和解费，是否计入恰当的会计期间。⑤请公司补充披露公司主营业务收入中“其它”、其他业务的具体内容和变动原因。⑥请公司说明报告期内财务报表合并范围披露是否准确。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

一、请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。

**（一）营业收入**

公司已在“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入主要构成”之“（1）按产品服务分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

公司主要从事净水类滤芯的研发、生产和销售，主要产品包括冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等。报告期内，公司主营业务

收入突出，占比为 99.93%、99.85%、99.72%。

报告期内，公司营业收入分别为 68,634.23 万元、90,323.30 万元、31,704.02 万元。公司营业收入呈快速增长态势。影响公司主营业务收入快速增长的主要因素：

#### （1）净水家电产品行业不断发展

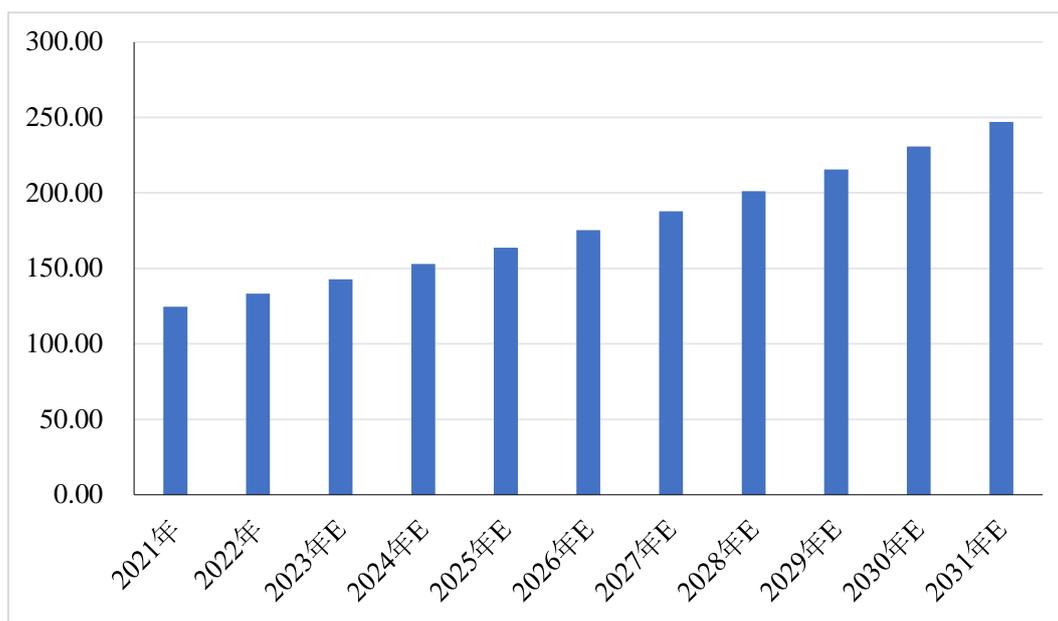
近年来，在技术不断创新等因素推动下，全球净水家电产品迭代加快，随着人们饮水健康意识的不断提升，净水家电行业快速发展；净水产品及配件覆盖生活和工作各类场景，同时净水滤芯产品使用周期循环更替特性，形成了丰富的产品类别和频繁的购买需求。

奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示，2022 年至 2023 年，中国水家电市场规模由 414.2 亿元增长至 456.2 亿元，同比增长 10.1%；2024 年上半年中国水家电市场零售额为 138 亿元，同比上涨 3%，零售量 1274 万台，同比上涨 2%。

根据恒州博智（QYRESEARCH）的统计及预测，2023 年全球家用净水系统市场销售额达到了 120.4 亿美元，预计 2030 年将达到 221.1 亿美元，年复合增长率为 9.2%（2024-2030）。

根据 Global Information 的测算，2022 年全球净水滤芯市场规模已达到 133.3 亿美元，未来仍将保持 7.1%的复合增长率。预计到 2031 年，全球净水滤芯市场规模将突破 247 亿美元。

## 2021-2031年全球净水滤芯市场规模及预测



数据来源：Global Information

### (2) 公司产品品牌的市场影响力不断上升

随着可支配收入水平的提高，消费者愈加重视产品的品牌和使用体验，产品品牌化趋势不断强化。公司依托线上平台持续打造自主品牌，在冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯等产品方面，公司品牌 ICEPURE、POOLPURE 在亚马逊销售平台影响力不断上升，积累了大量用户，有利于公司新产品推出后快速获得消费者购买，为公司带来持续稳定的需求。

### (3) 公司自主研发、生产制造能力优势及供应链管理保障业务增长

公司具备自主生产制造能力，掌握主要销售品类的制造工艺和成本结构，能够利用自身具备自主产能的优势，根据市场需求的变化，进行产品的方案设计、质量标准制定，实现产品的快速研发、生产与供应。同时公司与供应链上下游形成良好的合作关系，产业链协同发展，逐步形成了高效、稳定、健康的供应链体系。

公司能够根据市场需求的变化，通过高效、稳定地自主生产或与供应链紧密合作采购成品，向市场及时输送定位准确、品质优良及价格合理的产品，保障了公司营业收入的增长。

### (4) 公司全渠道、全市场运营模式，保障业务增长

公司深耕线上渠道，以亚马逊平台为主，积极开拓天猫、京东、拼多多等其他第三方平台，覆盖互联网各主要平台，从境外市场渗透至境内市场；同时布局线下销售，通过参加行业展会、1688网、阿里国际站，境外官网等渠道，稳步展开线下渠道推广；公司全渠道、全市场的运营模式，保障了公司营业收入的增长。

(5) 报告期内主要结算货币升值，提高了公司主营业务收入

公司产品主要面向欧美消费者，结算以美元为主，汇率的上下变动，影响公司主营业务收入的变动。报告期内，汇率变动趋势图以及汇率变动对公司营业收入的影响额如下：

① 汇率变动趋势图



数据来源：同花顺 iFinD

② 汇率变动对公司营业收入影响额

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增长率
美元金额	11,886.76	9,730.79	22.16%
人民币金额	83,690.12	65,389.61	27.99%
汇率	7.0406	6.7199	4.77%
汇率变动影响2023年主营业务收入金额			3,812.67
占2023年营业收入比例			4.22%

报告期内，公司各产品主要变动情况分析如下：

(1) 冰箱滤水器

冰箱滤水器是一种专门用于冰箱中的水过滤系统，主要功能是过滤冰箱内

的饮用水和冰块中的杂质。公司冰箱滤水器主要面向欧美市场。报告期内，公司冰箱滤水器的收入金额分别为 29,610.85 万元、35,376.65 万元、11,183.67 万元，占营业收入的比例为 43.14%、39.17%、35.28%。

报告期内，公司冰箱滤水器销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量（万支）	202.36	-	661.44	9.05%	606.55
单价（元/支）	55.27	3.35%	53.48	9.56%	48.82
收入（万元）	11,183.67	-	35,376.65	19.47%	29,610.85

如上表所示，报告期内，公司冰箱滤水器收入增长主要系单价、销量同增所致。冰箱滤水器单价、销量同增，主要由以下因素导致：

①市场需求增长，产品不断更新换代，带动公司冰箱滤水器价格、销量同增

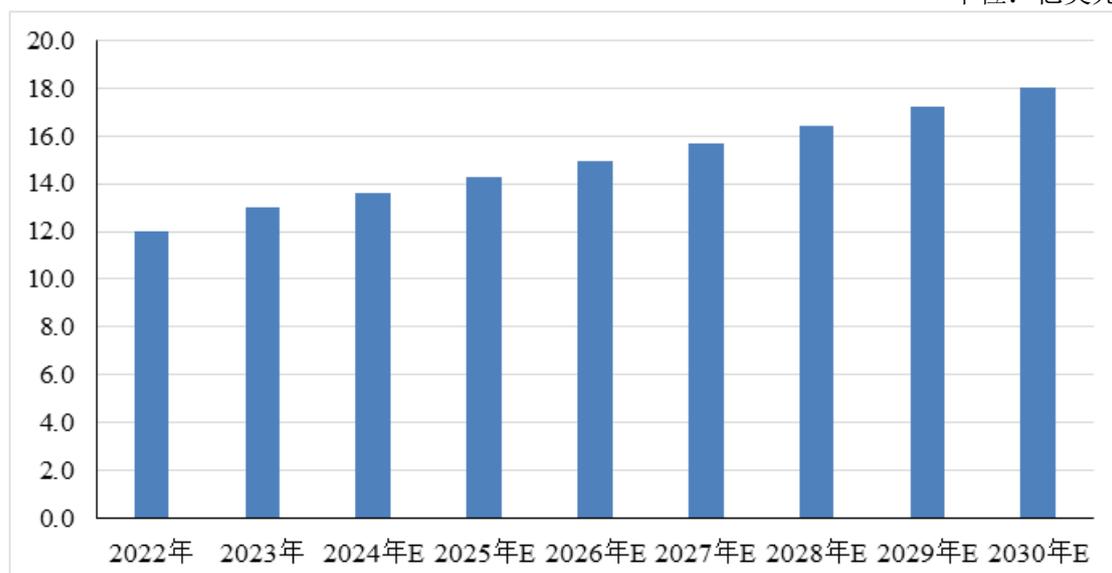
冰箱滤水器在确保饮水安全和提升用户体验方面发挥着至关重要的作用，与冰箱本身价格相比，冰箱滤水器的更换成本更为经济；定期更换冰箱滤水器，能够维持冰箱滤水性能、确保持续提供清洁水源，保障用户健康，为冰箱滤水器市场提供了长期稳定的需求。

随着居民生活水平的不断提高，居民对于冰箱智能化、节能化以及更大冰箱容量需求促进了冰箱行业的不断技术创新，产品更新迭代加快，亦促进了公司冰箱滤水器的不断更新，扩展了公司产品品类，提高了公司产品价格。

根据市场研究机构 Report Prime 的测算与预测，全球冰箱滤水器市场规模预计将从 2022 年的 12 亿美元增长至 2030 年的 18 亿美元，年复合增长率达到 5.2%。

## 2022-2030年全球冰箱滤芯市场规模及预测

单位：亿美元



数据来源：Report Prime

### ②汇率因素导致公司冰箱滤水器价格增长

公司冰箱滤水器主要面向欧美市场，结算以美元为主，报告期内，人民币贬值，导致冰箱滤水器人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的冰箱滤水器销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价 (美元/支)	销售额 (万人民币)	单价 (人民币/支)	汇率
2023年度	629.15	4,911.69	7.81	34,606.47	55.00	7.0457
2022年度	590.99	4,355.40	7.37	29,267.11	49.52	6.7197
汇率增长率						4.85%
美元单价增长率						5.93%
人民币单价增长率						11.07%
汇率变动影响收入金额 (万元)						1,601.26
占2023年冰箱滤水器收入比例						4.53%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价 (美元/支)	销售额 (万人民币)	单价 (人民币/支)	汇率
2024年1-4月	194.88	1,553.97	7.97	11,038.70	56.64	7.1036
2023年度	629.15	4,911.69	7.81	34,606.47	55.00	7.0457
汇率增长率						0.82%

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
美元单价增长率						2.14%
人民币单价增长率						2.98%
汇率变动影响收入金额(万元)						89.84
占2024年1-4月冰箱滤水器收入比例						0.80%

如上表所示，2023年，公司冰箱滤水器的美元平均汇率较2022年同期增长4.85%，美元单价增长率为5.93%，人民币单价增长率较美元单价增长率高5.14个百分点；2024年1-4月，公司冰箱滤水器的美元平均汇率较2023年增长0.82%，美元单价增长率为2.14%，人民币单价增长率较美元单价增长率高0.84个百分点。

2024年1-4月，冰箱滤水器美元单价较2023年上涨2.05%，2023年较2022年上涨5.97%，美元单价逐年上涨，主要原因系①市场需求增长推动产品价格上涨；②公司冰箱滤水器境外线上销售占比上升，比例为64.25%、68.76%、73.21%，且境外线上单价高于境外线下、境内销售单价所致。

## (2) 泳池类滤芯

公司泳池类滤芯包括泳池滤芯、SPA滤芯、简易滤芯，泳池类滤芯主要面向欧美市场。报告期内，公司泳池类滤芯的收入金额分别为20,505.15万元、26,355.73万元、10,697.88万元，占营业收入的比例为29.88%、29.18%、33.74%。

报告期内，公司泳池类滤芯销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量(万支)	108.00	-	261.72	12.80%	232.02
单价(元/支)	99.05	-1.64%	100.70	13.95%	88.38
收入(万元)	10,697.88	-	26,355.73	28.53%	20,505.15

如上表所示，报告期内，公司泳池类滤芯收入增长主要系单价、销量同增所致。泳池类滤芯单价、销量同增，主要由以下因素导致：

### ①市场需求增长，带动公司泳池类滤芯销量增长

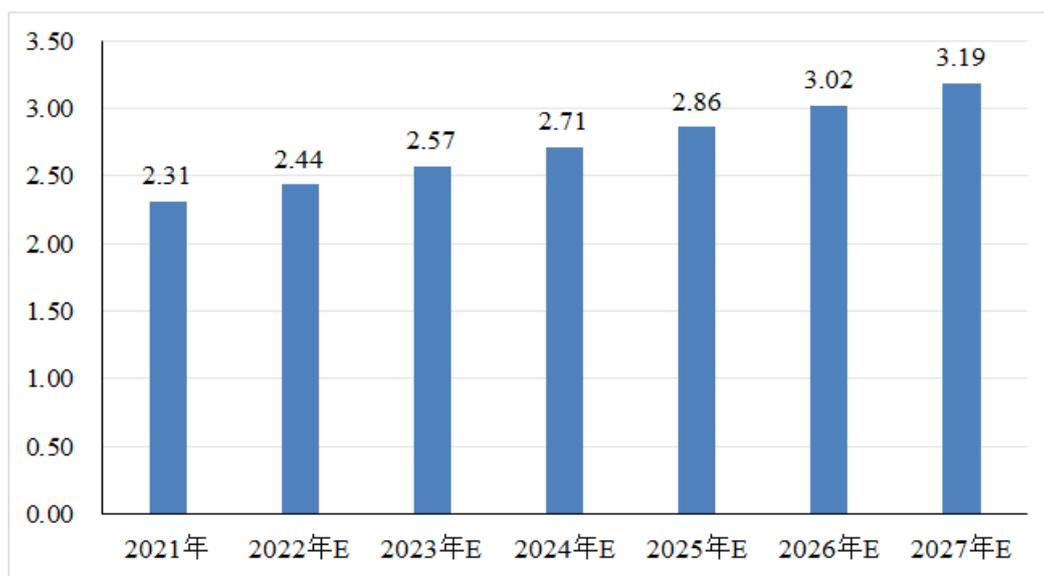
游泳和水疗作为一种健康、休闲和娱乐的生活方式，在全球范围内越来越

受到居民的欢迎。家庭泳池和水疗设施的普及，使居民可以在家中享受私密和舒适的游泳和水疗体验，伴随着居民对健康和生活品质的日益重视，水质的好坏亦受到居民的重视。良好的水质不仅关系到居民的健康和安全，亦是提升居民休闲、游乐和健身体验的关键。受水资源的日益紧张以及换水成本较高影响，通过泳池类滤芯过滤水杂质、杂物并循环利用更为经济，成为居民首选；同时，定期更换泳池类滤芯，能够增加水循环利用次数，并有助于延长泳池和水疗设备的使用寿命，为泳池类滤芯市场提供了长期稳定的需求。

根据 Business Research Insights 的数据，2021 年全球泳池及水疗滤芯市场规模约为 2.31 亿美元，预计到 2027 年将增长至 3.19 亿美元，年复合增长率为 5.52%。

2021-2027年全球泳池及水疗滤芯市场规模情况

单位：亿美元



数据来源：Business Research Insights

②产品结构不同，导致平均单价上升

泳池滤芯、SPA滤芯与简易滤芯因性能、用途、大小等不同，价格差异较大，报告期内，公司根据产品的市场需求情况，不断加大单价较高产品的销售，平均单价上升。报告期内，公司泳池类滤芯各产品销量、单价、收入及销量占比如下：

年度	泳池类滤芯	销量 (万支)	销售单价 (元/支)	销售额 (万元)	销量占比
2024年 1-4月	泳池滤芯	29.90	233.96	6,996.42	27.69%
	SPA滤芯	24.08	131.88	3,175.98	22.30%
	简易滤芯	54.01	9.73	525.48	50.01%
	合计	107.99	99.06	10,697.88	100.00%
2023年度	泳池滤芯	59.68	268.46	16,021.87	22.80%
	SPA滤芯	66.16	125.40	8,296.50	25.28%
	简易滤芯	135.87	14.99	2,037.36	51.92%
	合计	261.72	100.70	26,355.73	100.00%
2022年度	泳池滤芯	39.77	293.84	11,687.51	17.14%
	SPA滤芯	57.14	117.59	6,718.72	24.63%
	简易滤芯	135.11	15.53	2,098.92	58.23%
	合计	232.02	88.38	20,505.15	100.00%

如上表所示，公司泳池类滤芯中单价较高的泳池滤芯、SPA 滤芯销量上升，合计销量占比分别为 41.77%、48.08%、49.99%。

### ③汇率因素导致公司泳池类滤芯价格增长

公司泳池类滤芯主要面向欧美市场，结算以美元为主，报告期内，人民币贬值，导致泳池类滤芯人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的泳池类滤芯销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价 (美元/支)	销售额 (万人民币)	单价 (人民币/支)	汇率
2023年度	166.39	3,453.63	20.76	24,309.32	146.10	7.0388
2022年度	183.53	2,946.36	16.05	19,811.49	107.95	6.7241
汇率增长率						4.68%
美元单价增长率						29.29%
人民币单价增长率						35.35%
汇率变动影响收入金额 (万元)						1,086.91
占2023年泳池类滤芯收入比例						4.12%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美元 /支)	销售额(万 人民币)	单价(人民 币/支)	汇率
2024年1-4月	56.32	1,345.94	23.90	9,558.80	169.71	7.1019
2023年度	166.39	3,453.63	20.76	24,309.32	146.10	7.0388
汇率增长率						0.90%
美元单价增长率						15.13%
人民币单价增长率						16.16%
汇率变动影响收入金额(万元)						85.03
占2024年1-4月泳池类滤芯收入比例						0.79%

如上表所示，2023年，公司泳池类滤芯的美元平均汇率较2022年同期增长4.68%，美元单价增长率为29.29%，人民币单价增长率较美元单价增长率高6.06个百分点；2024年1-4月，公司泳池类滤芯的美元平均汇率较2023年增长0.90%，美元单价增长率为15.13%，人民币单价增长率较美元单价增长率高1.03个百分点。

2024年1-4月，泳池类滤芯美元单价较2023年上涨15.13%，2023年较2022年上涨29.35%，美元单价逐年上涨，主要原因系产品销量结构变动所致。报告期内，公司泳池类滤芯中单价较高的泳池滤芯、SPA滤芯销量上升，合计销量占比分别为41.77%、48.08%、49.99%，且泳池滤芯、SPA滤芯合计平均单价系简易滤芯平均单价的13倍左右，销量占比上升、价格差异较大，导致公司泳池类滤芯美元单价逐年上升。

### (3) 家用净水滤芯

公司家用净水滤芯主要包括CTO滤芯、滤水壶滤芯、熔喷滤芯、复合滤芯、折叠滤芯、线绕滤芯、台下滤芯等。报告期内，公司家用净水滤芯的收入金额分别为11,278.31万元、15,175.12万元、5,392.49万元，占营业收入的比例为16.43%、16.80%、17.01%。

报告期内，公司家用净水滤芯销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年	增幅	2022年
销量(万支)	213.08	-	789.29	6.79%	739.10
单价(元/支)	25.31	31.62%	19.23	25.99%	15.26
收入(万元)	5,392.49	-	15,175.12	34.55%	11,278.31

如上表所示，报告期内，公司家用净水滤芯收入增长主要系单价、销量同增所致。家用净水滤芯单价、销量同增，主要由以下因素导致：

①市场需求旺盛，产品不断更新换代，带动公司家用净水滤芯价格、销量增加

近年来，消费者对于健康生活和品质用水的需求越来越强烈，同时随着净水技术的升级迭代，家用净水机器新产品层出不穷，家用净水产品需求旺盛，而家用净水滤芯系家用净水设备的重要配件，同时家用净水滤芯产品使用周期循环更替特性，形成了丰富的产品类别和频繁的购买需求，带动了公司净水类滤芯产品价格、销量增加。

②产品结构不同，带动产品价格变动

公司家用净水滤芯产品种类较多，不同种类产品因性能、数量配置等不同而价格相差较大，各期不同种类产品销量占比不同导致公司家用净水滤芯价格变动。2024年1-4月、2023年，公司家用净水滤芯产品单价分别增长31.62%、25.99%，主要系滤水壶滤芯、复合滤芯、台下滤芯等单价较高的产品销售占比上升所致。

报告期内，公司滤水壶滤芯、复合滤芯、台下滤芯销量、单价、收入及销量占比如下：

年度	项目	销量 (万支)	销售单价 (元/支)	销售额 (万元)	销量占比
2024年1-4月	滤水壶滤芯	71.40	19.03	1,359.03	33.51%
	复合滤芯	6.82	91.77	626.22	3.20%
	台下滤芯	2.01	276.68	556.21	0.94%
2023年度	滤水壶滤芯	167.53	19.02	3,186.59	21.23%
	复合滤芯	19.06	91.68	1,747.67	2.42%
	台下滤芯	5.10	267.26	1,362.98	0.65%
2022年度	滤水壶滤芯	92.18	21.17	1,951.53	12.47%
	复合滤芯	15.55	84.80	1,318.63	2.10%
	台下滤芯	3.38	251.54	849.45	0.46%

③汇率因素导致公司家用净水滤芯价格增长

公司家用净水滤芯主要面向欧美市场，结算以美元为主，报告期内，人民

币贬值，导致家用净水滤芯人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的家用净水滤芯销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人民 币/支)	汇率
2023年度	659.56	2,009.46	3.05	14,162.38	21.47	7.0479
2022年度	593.31	1,564.81	2.64	10,531.82	17.75	6.7304
汇率增长率						4.72%
美元单价增长率						15.52%
人民币单价增长率						20.96%
汇率变动影响收入金额(万元)						637.92
占2023年家用净水滤芯收入比例						4.20%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价 (美元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人民 币/支)	汇率
2024年1-4月	184.87	723.00	3.91	5,140.80	27.81	7.1104
2023年度	659.56	2,009.46	3.05	14,162.38	21.47	7.0479
汇率增长率						0.89%
美元单价增长率						28.37%
人民币单价增长率						29.51%
汇率变动影响收入金额(万元)						45.19
占2024年1-4月家用净水滤芯收入比例						0.84%

如上表所示，2023年，公司家用净水滤芯的美元平均汇率较2022年同期增长4.72%，美元单价增长率为15.52%，人民币单价增长率较美元单价增长率高5.44个百分点；2024年1-4月，公司家用净水滤芯的美元平均汇率较2023年增长0.89%，美元单价增长率为28.37%，人民币单价增长率较美元单价增长率高1.14个百分点。

报告期内，公司家用净水滤芯美元单价逐年上升，主要系：①境外线上销售占比上升，分别为24.85%、31.50%和44.68%，且境外线上销售价格高于境外线下销售价格；②美元单价较高的滤水壶滤芯、复合滤芯、台下滤芯销量占比逐年上升；③境外线下销售价格逐年上升。境外线下销售价格逐年上升，主

要系销量占比较高的 CTO 滤芯（报告期内平均占比 29%）价格逐年上升；CTO 滤芯价格逐年上升，主要系过滤性能好、产品单价高的椰壳和烧结产品占比逐年上升所致。

#### （4）咖啡机滤芯

报告期内，公司咖啡机滤芯的收入金额分别为 4,016.46 万元、5,401.66 万元、1,902.96 万元，占营业收入的比例为 5.85%、5.98%、6.00%。公司咖啡机滤芯主要面向欧洲市场。

报告期内，公司咖啡机滤芯销量、单价明细如下表所示：

明细	2024年1-4月	增幅	2023年度	增幅	2022年度
销量（万支）	122.35	-	351.57	33.63%	263.09
单价（元/支）	15.55	1.24%	15.36	0.64%	15.27
收入（万元）	1,902.96	-	5,401.66	34.49%	4,016.46

如上表所示，报告期内，公司咖啡机滤芯收入增长主要系单价、销量同增所致。

咖啡机滤芯单价、销量同增，主要由以下因素导致：

#### ①市场需求增长，产品不断更新换代，带动公司咖啡机滤芯销量增加

咖啡机滤芯系咖啡机的重要组成部分，能够过滤水中杂质、余氯、重金属等物质，改善水质，提升咖啡口感，保障消费者健康，同时还能保护咖啡机本身，减少水中杂质在咖啡机内部的积累，降低机器损坏风险，延长使用寿命。

近年来，全球咖啡消费市场快速发展，咖啡文化成为重要的消费趋势，创造了持续发展的咖啡消费市场需求。国际咖啡组织（ICO）的最新数据显示，2023/2024 年度全球咖啡消费需求预计将达到 1.77 亿袋，每袋重 60 公斤，较上一年的 1.73 亿袋增长了 2.2%。持续发展的咖啡消费市场需求，亦推动咖啡机技术的不断创新，咖啡机创新迭代加快。持续发展的咖啡消费市场需求，不断创新的咖啡机，以及咖啡机滤芯产品使用周期循环更替特性，带动了公司咖啡机滤芯销量增加。

#### ②咖啡机滤芯价格增长，带动咖啡机滤芯收入增长

### A、美元单价上升

报告期内，公司咖啡机滤芯境外线上、线下销售美元单价均下降，主要系公司咖啡机滤芯主要面向欧洲市场，欧洲咖啡机滤芯市场竞争激烈，价格下降。境外销售美元单价逐年上升，系线上美元销量占比逐年上升，且线上美元销售单价高于线下美元销售单价，销量上升幅度高于单价下降幅度所致，如下表所示：

年度	项目	销量 (万支)	销售额 (万美元)	单价 (美元/支)	销量 占比	销量 增长率	单价 增长率
2024年 1-4月	线上美元	26.28	121.77	4.63	47.94%	-	-3.74%
	线下美元	28.53	43.71	1.53	52.06%	-	-3.16%
	合计	54.81	165.48	3.02	100.00%		15.27%
2023年度	线上美元	68.77	330.90	4.81	32.08%	39.46%	-2.64%
	线下美元	145.59	229.75	1.58	67.92%	15.29%	-6.96%
	合计	214.36	560.65	2.62	100.00%	22.07%	0.30%
2022年度	线上美元	49.31	243.73	4.94	28.08%	-	-
	线下美元	126.29	214.19	1.70	71.92%	-	-
	合计	175.60	457.91	2.61	100.00%	-	-

公司境外线上销售价格高于境外线下销售价格，主要系境外线上销售价格需要涵盖头程、尾程费用、平台费用等相关支出。

### B、汇率变动导致公司咖啡机滤芯人民币价格增长

公司咖啡机滤芯主要面向欧洲市场，结算以美元为主，报告期内，人民币贬值，导致咖啡机滤芯人民币平均单价上升。

报告期内，公司以美元结算的咖啡机滤芯销售价格与汇率变动如下表所示：

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2023年度	214.36	560.65	2.62	3,938.57	18.37	7.0250
2022年度	175.60	457.91	2.61	3,064.68	17.45	6.6927
汇率增长率						4.97%
美元单价增长率						0.30%
人民币单价增长率						5.28%
汇率变动影响收入金额(万元)						186.30

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
占2023年咖啡机滤芯收入比例						3.45%

续上表

明细	销量 (万支)	销售额(万 美元)	单价(美 元/支)	销售额(万 人民币)	单价(人 民币/支)	汇率
2024年1-4月	54.81	165.48	3.02	1,175.06	21.44	7.1010
2023年度	214.36	560.65	2.62	3,938.57	18.37	7.0250
汇率增长率						1.08%
美元单价增长率						15.43%
人民币单价增长率						16.68%
汇率变动影响收入金额(万元)						12.57
占2024年1-4月咖啡机滤芯收入比例						0.66%

如上表所示，2023年，公司咖啡机滤芯的美元平均汇率较2022年同期增长4.97%，美元单价增长率为0.30%，人民币单价增长率较美元单价增长率高4.98个百分点；2024年1-4月，公司咖啡机滤芯的美元平均汇率较2023年增长1.08%，美元单价增长率为15.43%，人民币单价增长率较美元单价增长率高1.25个百分点。

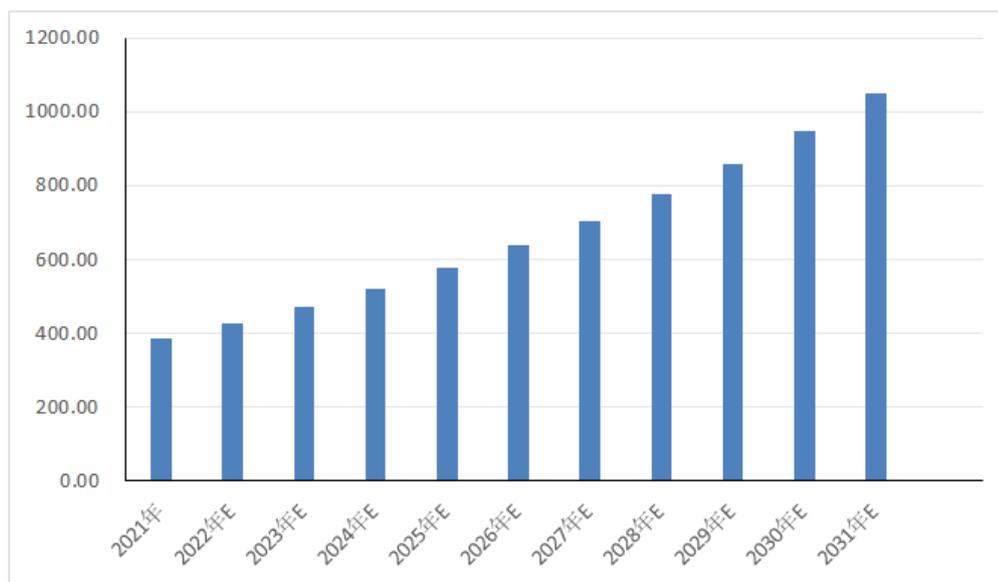
#### (5) 整机

公司整机主要包括净水器、饮水机、泳池机器人等。报告期内，公司整机的收入金额分别为479.57万元、1,937.16万元、1,085.09万元，占营业收入的比例为0.70%、2.14%、3.42%。

近年来，随着世界水资源污染日益严峻，全球范围内城市化、工业化进程的持续推进，人们对净水器的需求不断提升，全球净水器市场规模保持稳定增长。2021年全球净水器市场规模为387亿美元，预计到2031年将达到1,050.35亿美元左右，期间复合年增长率高达10.5%。

## 2021-2031 年全球净水器市场规模及预测

单位：亿美元



数据来源：Transparency Market Research

根据头豹研究院数据，2022年，韩国净水器渗透率已经高达95%，几乎实现了全民普及；欧盟、美国、日本等发达经济体的净水器渗透率同样也达到了80%及以上。2022年中国净水器渗透率仅为23%，市场潜力巨大。

随着消费者饮水习惯的转变，对饮用水品质要求不断提升，特别是对于烹饪用水、咖啡/泡茶等饮品用水等不同饮用场景下的用水需求尤为迫切，将推动净饮水产品的场景化发展，由单一场景向全场景延伸，厨房、卫生间、卧室、阳台等细分场景将成为净饮水市场新兴增长点。

报告期内，公司在净水滤芯的基础上，拓展新产品，增加新的收入增长点，步入整机市场。

### (6) 其它

报告期内，公司主营业务收入-其它主要包括桑拿房、户外滤芯和空气滤芯，明细如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
桑拿房	433.76	32.05%	2,383.44	40.09%	344.47	12.79%

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
户外滤芯	388.32	28.69%	1,319.39	22.19%	880.85	32.70%
空气滤芯	388.37	28.70%	1,194.89	20.10%	961.96	35.71%
其它产品	142.92	10.56%	1,047.66	17.62%	506.81	18.81%
合计	1,353.37	100.00%	5,945.38	100.00%	2,694.09	100.00%

#### ①桑拿房

公司主要在亚马逊面向 C 端进行产品销售，需要针对消费者喜好，扩大产品品类，增强自身品牌影响力，同时赚取相应利润。桑拿房市场在全球范围内受到健康、休闲和高端住宅领域的推动，近年来保持稳定增长。桑拿房作为一种放松身心、促进健康的设施，受到消费者的青睐，桑拿房产品欧美市场需求大，公司抓住市场商机，通过外采并在亚马逊平台销售桑拿房产品。受市场需求增加影响，2023 年公司桑拿房销售收入同期增长。

#### ②户外滤芯

公司的户外滤芯包括野外滤芯和房车滤芯；野外滤芯主要应用于便携户外净水器，房车滤芯应用于房车净水过滤器。随着经济发展和居民生活水平的提高，从室内走向室外的生活理念深入人心，参与体验多样化的户外活动，释放身心的束缚，成为越来越多消费者的选择。随着户外活动的普及和多样化，报告期内，公司户外滤芯销售收入持续增长。

#### ③空气滤芯

空气滤芯主要应用于空气净化器、冰箱、空调、汽车空气滤清器等，其主要功能在于能够吸附、分解或转化各种空气污染物，有效提高空气清洁度，保持空气的清新与洁净。随着经济发展和居民生活水平的提高，以及空气污染对居民身心健康影响，居民对空气污染对健康影响的重视程度不断提高，越来越多的人愿意投资购买空气净化器等产品来改善室内空气质量，保护自己和家人的健康。市场需求推动了公司空气滤芯销售收入的持续增长。

#### ④其它产品

其它产品主要包括龙头净水器、泳池泵及其它配件等。2023 年，其它产品

收入增长，主要系龙头净水器销售收入增长所致。

### (7) 其它业务收入

报告期内，公司其它业务收入主要包括模具收入、原材料收入和废料收入，明细如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
模具收入	50.62	57.16%	42.16	32.04%	11.50	23.09%
原材料收入	31.82	35.93%	49.87	37.90%	11.29	22.67%
废料收入	4.19	4.73%	26.58	20.20%	22.23	44.64%
设备出租收入	1.19	1.34%	4.78	3.63%	4.78	9.60%
其它	0.74	0.84%	8.21	6.23%	-	-
合计	88.56	100.00%	131.60	100.00%	49.80	100.00%

报告期内，其它业务收入变动主要系模具收入、原材料收入变动所致。

## (二) 毛利率

### 1、分产品品类

公司已在“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

#### (1) 冰箱滤水器

报告期内，公司冰箱滤水器毛利率分别为 57.16%、58.14%、60.69%，毛利率基本稳定。

报告期内，公司冰箱滤水器的平均价格、平均成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/支

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
单位售价	55.27	3.33%	53.48	9.56%	48.82
单位成本	21.73	-2.97%	22.39	7.07%	20.91
毛利率	60.69%	2.55	58.14%	0.97	57.16%

2023 年度公司冰箱滤水器单位生产成本为 8.55 元，较 2022 年度的 8.53 元基本未变。公司冰箱滤水器主要在境外进行销售，产品售价和亚马逊尾程运输服务费均为美元计价，2023 年度美元兑人民币大幅升值，人民币计价产品单价增长，产品平均售价同比增长 9.56%，但当期亚马逊的尾程运输服务费人民币计价也同比随之增长，导致产品单位平均成本同比增长 7.07%，因而当年度毛利率基本稳定。

2024 年 1-4 月冰箱滤水器毛利率较 2023 年度增长 2.55 个百分点，主要系 2024 年 1-4 月，受市场价格下降及采购量增加的影响，公司注塑件材料采购成本降低，当期碳棒生产材料成本降低，产品材料成本降低，单位材料成本较 2023 年度降低 11.20%；当期海运费市场价格有所提高，冰箱滤水器单位头程费用增长 5.56%，受上述因素影响，当期产品单位平均成本降低 2.97%；且冰箱滤水器单位平均售价略有增加 3.33%，因而毛利率略有增长。

## (2) 泳池类滤芯

报告期内，公司泳池类毛利率分别为 36.46%、52.53%、53.32%，2023 年度、2024 年 1-4 月公司泳池类滤芯产品毛利率基本稳定。

单位：元/支

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
单位售价	99.05	-1.64%	100.70	13.95%	88.38
单位成本	46.23	-3.29%	47.81	-14.87%	56.16
毛利率	53.32%	0.80	52.53%	16.07	36.46%

2023 年度泳池类滤芯毛利率同比增加 16.07 个百分点，主要原因 2023 年度公司泳池类滤芯受人民币升值的影响，产品计价提高；且大型号的滤芯销量占比增加，同比增长 6.31 个百分点，其产品单位平均售价同比增长 13.95%；2023 年度，受市场价格波动的影响，海运费市场价格降低，且当年度公司泳池类滤芯按照免税产品申报，关税成本减少，当年度单位头程费用减少 78.51%，受上述因素影响，产品单位平均成本同比降低 14.87%。

## (3) 家用净水滤芯

报告期内，公司家用净水滤芯毛利率分别为 37.72%、43.99%、48.75%，毛

利率持续增长，主要受产品售价提高、产品结构变化、原材料市场价格变动、汇率变动等因素影响。

单位：元/支

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
单位售价	25.31	31.59%	19.23	26.03%	15.26
单位成本	12.97	20.44%	10.77	13.31%	9.50
毛利率	48.75%	4.75	43.99%	6.27	37.72%

公司产品主要在亚马逊进行销售，产品的售价随着市场价格变动而变动。报告期内，家用净水滤芯境外线上销售占比上升，分别为 24.85%、31.50%、44.68%，境外线上销售价格较高，因而产品美元单位平均售价持续增长，叠加人民币汇率贬值的影响，人民币计价的单位平均售价同比增长 26.03%、31.59%。

报告期内，公司家用净水滤芯主要产品 CTO 滤芯产品结构发生变化，椰壳和烧结产品销量增加。报告期内，椰壳和烧结产品合计销量占比分别为 25.77%、49.55%、69.47%，过滤性能好、产品毛利高的椰壳和烧结产品销量占比逐年增加，因而导致 CTO 滤芯毛利率的逐年增加。

报告期内，公司主要产品滤水壶滤芯原材料市场价格下降，且公司开发国内树脂供应商，树脂价格较外资公司低 30%以上，报告期内公司树脂采购平均价格由 47.27 元/kg 降至 40.78 元/kg，采购价格减少 13.73%。受材料价格下降的影响，公司滤水壶滤芯单位成本同比分别减少 12.61%、9.01%，叠加人民币汇率贬值，因而报告期内滤水壶滤芯毛利率持续增长。

因而家用净水滤芯毛利率持续增长。

#### (4) 咖啡机滤芯

报告期内，公司咖啡机滤芯毛利率分别为 52.45%、55.28%、57.30%，毛利率逐年略有增加。

单位：元/支

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
单位售价	15.55	1.23%	15.36	0.69%	15.27

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
单位成本	6.64	-3.35%	6.87	-5.35%	7.26
毛利率	57.30%	2.02	55.28%	2.85	52.43%

报告期内，公司咖啡机滤芯产品售价基本稳定；受原材料价格下降的影响，注塑件采购成本降低；且公司开发国内树脂供应商，树脂价格较外资公司低 30% 以上，材料生产成本降低，单位材料成本持续减少，平均成本同比减少 8.19%、3.49%。报告期内，公司产品销量持续增加，规模化效应显著，单位制造费用持续降低，受上述因素影响，产品单位平均成本降低 5.35%、3.35%，毛利率逐年略有增加。

#### （5）整机

报告期内，公司整机产品毛利率分别为 5.78%、9.85%、-6.44%，整机产品是公司目前着力发展的产品，产品销售尚未形成规模，毛利率整体较低。2024 年 1-4 月公司产品毛利率为负，主要系①当年度公司为开拓市场，产品售价降低，制冰/饮水机及泳池机器人平均售价降幅 21.51%、27.26%；②当期材料成本提高，材料生产成本上升，平均材料成本同比增长 16.53%；③当期公司扩大生产、招聘人员，购买相关机器设备，但由于销售规模较小，产品分摊的人工及制造费用较高，产品成本增加，导致当期产品毛利率为负。

#### （6）其它

报告期内，公司其他产品主要包括户外滤芯、桑拿房等产品，毛利率为 36.29%、40.57%、41.63%，2023 年度毛利率增加主要受汇率变动、海运费降低的影响。

## 2、境内境外

公司已在“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“3. 其他分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

公司境内、境外主营业务毛利率变动趋势与公司整体毛利率变动基本一致。公司境外毛利率高于境内，主要受销售渠道及客户群体、汇率变动等因素的影响。

公司境外主要在亚马逊进行销售，亚马逊销售占比 80%以上，亚马逊平台整体费用高，产品定价高，毛利率高。且境外销售主要面对国际厂商的竞争，国际厂商售价普遍较高，境外客户对价格的接受度相对较高，使得公司对境外客户产品定价和毛利率水平较高。

公司境内销售主要为线下销售，线上销售占比超过 80%，线下销售贸易商多，产品售价较低；且国内境内竞争激烈，产品销售价格低，因此毛利率较国外相对较低。

报告期内，公司外销业务主要采用美元进行定价和结算，汇率波动会影响以外币计价的外销产品的人民币折算价格水平，进而对公司产品毛利率产生影响，报告期内人民币汇率贬值，导致境外销售毛利率高于境内。

### （三）偿债能力

公司已在“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

报告期各期末，公司资产负债率分别是 32.24%、22.97%、27.63%，流动比率分别为 2.79、4.00、2.47，速动比率分别为 1.62、2.99、1.45，报告期内公司现金流量较好，主要靠自有资金经营发展，因而资产负债率较低，公司资产具有较好的流动性，偿债能力较强。

2022 年末、2023 年末，公司及同行业可比公司偿债能力指标情况如下：

项目	公司	2023年12月31日	2022年12月31日
资产负债率	开能健康	54.27%	51.71%
	德尔玛	35.42%	52.59%
	睿联技术	27.13%	38.20%
	安克创新	36.12%	31.46%
	平均值	38.24%	43.49%
	公司	22.97%	32.24%
流动比率	开能健康	1.22	1.12
	德尔玛	2.01	1.36
	睿联技术	3.45	2.43
	安克创新	2.68	3.27

项目	公司	2023年12月31日	2022年12月31日
	平均值	2.34	2.05
	公司	4.00	2.79
速动比率	开能健康	1.00	0.76
	德尔玛	1.68	1.02
	睿联技术	2.36	1.34
	安克创新	1.98	2.58
	平均值	1.75	1.42
	公司	2.99	1.62

从上表可以看出，公司资产负债率、流动比率、速动比率与睿联技术基本相近，高于同行业可比公司平均水平，主要原因系开能健康、德尔玛、安克创新均为上市公司，公司经营规模大、融资渠道丰富；公司目前主要靠自有资金进行经营发展，因而具有较好的偿债能力。

#### （四）营运能力

公司已在《公开转让说明书》中“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”进行补充披露如下楷体加粗内容：

##### （1）应收账款周转率

2022年度、2023年度，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下所示：

项目	2023年度	2022年度
开能健康	7.30	6.94
德尔玛	7.05	8.55
睿联技术	43.83	67.35
安克创新	12.09	11.70
平均值	<b>17.57</b>	<b>23.63</b>
公司	34.14	31.54

如上表所示，报告期内，公司应收账款周转率高于行业平均水平，低于睿联技术，主要原因系线上销售、线下销售占比不一致所致；线上销售模式下，公司与销售平台结算，回款周期相对较快，线下销售模式下，公司与客户结算，存在一定的信用账期，回款周期相对较慢；线上销售占比高，应收账款周转率

高，线下销售占比高，应收账款周转率低。

开能健康无线上销售，全部系线下销售，应收账款周转率相对较低；德尔玛应收账款周转率相对较低，主要系线上销售平均占比 53%，线上、线下销售较均衡；线下销售存在线下经销、线下代销模式，线下经销、线下代销应收账款余额较大所致。

公司与睿联技术、安克创新均属于跨境电商且主要在亚马逊平台销售，线上销售占比较高。报告期内，公司线上销售平均占比 80%，睿联技术线上销售平均占比 90%，安克创新线上销售平均占比 70%，公司线上销售平均占比低于睿联技术、高于安克创新，应收账款周转率低于睿联技术、高于安克创新。

## （2）存货周转率

2022 年度、2023 年度，公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下所示：

项目	2023年度	2022年度
开能健康	3.39	3.37
德尔玛	4.20	4.48
睿联技术	1.73	1.87
安克创新	4.76	4.66
平均值	<b>3.52</b>	<b>3.60</b>
公司	4.19	3.21

注：睿联技术存货周转率较低系其家用视频监控产品长期备有 2-3 个月芯片安全库存量。

开能健康主要通过线下经销进行产品销售，而公司、睿联技术、德尔玛、安克创新均主要通过线上进行产品销售，线下销售产品周转相对较慢，因而开能健康的存货周转率相对较低。

2022 年度公司存货周转率低于德尔玛及安克创新，2023 年度公司存货周转率与德尔玛、安克创新基本相近，高于行业平均值，主要原因系为避免海外断货，公司起初采用海外备货的策略，海外仓成品备货数量较多；2022 年度海运运力紧张、存货周转周期长，当年度公司收入实现较少，因而 2022 年度公司存货周转率较低，低于德尔玛和安克创新。

2022 年开始，公司改变海外备货策略，采取优化供应链管理、加快工厂交

货周期、降低海外备货量的策略，2023年度产品销售以消耗库存为主；2023年，海运运力资源紧张及港口物流拥堵等情况逐步缓解，货物运输时效加快，供应商供货的稳定性和及时性提高，备货周期缩短，且公司收入快速增长，因而2023年度公司存货周转率提高，与德尔玛及安克创新基本相近。

### （3）总资产周转率

2022年度、2023年度，公司与同行业可比公司总资产周转率对比情况如下所示：

项目	2023年度	2022年度
开能健康	0.63	0.75
德尔玛	0.85	1.19
睿联技术	1.75	2.22
安克创新	1.53	1.53
平均值	<b>1.19</b>	<b>1.42</b>
公司	2.60	2.54

报告期内，公司总资产周转率分别为 2.54、2.60、0.76，总资产周转率有所上升。同行业可比公司资产规模较大，因而公司总资产周转率均高于同行业可比公司。2023年度公司总资产周转率增加，主要系公司2023年受益于市场需求，营业收入增长率较高所致。

### （五）现金流量分析

公司已在“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

#### （1）经营活动产生的现金流量净额

单位：万元

经营活动产生的现金流量：	2024年1-4月	2023年度	2022年度
销售商品、提供劳务收到的现金	17,147.32	50,745.72	39,151.27
收到的税费返还	1,109.99	3,251.07	2,672.93
收到其他与经营活动有关的现金	155.44	353.92	584.29
经营活动现金流入小计	18,412.75	54,350.71	42,408.49

经营活动产生的现金流量：	2024年1-4月	2023年度	2022年度
购买商品、接受劳务支付的现金	11,107.03	23,442.50	21,976.39
支付给职工以及为职工支付的现金	3,508.18	5,934.08	4,525.86
支付的各项税费	1,363.34	3,459.84	2,643.56
支付其他与经营活动有关的现金	3,665.06	7,863.34	7,293.40
经营活动现金流出小计	19,643.61	40,699.76	36,439.21
经营活动产生的现金流量净额	-1,230.85	13,650.95	5,969.28

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,969.28 万元、13,650.95 万元和-1,230.85 万元，公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额增加较多主要原因系当年度公司销售收入快速增长，收入同比增长 31.60%，公司销售回款快，销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 29.61%；由于当年度原材料和海运费市场价格降低，产品生产成本和海运费成本降低，产品所需支付资金减少，因而购买商品、接受劳务支付的现金增长幅度低于销售收款，同比增长 6.67%，因而经营活动产生的现金流量净额增加较大。

2024 年 1-4 月经营活动产生的现金流量净额转负主要系美欧市场 10-12 月节日多，电商市场进入销售旺季，市场海运费提高、FBA 仓储费价格增长且 FBA 仓位紧张，公司在 10-12 月产品销售以消化库存为主，公司产品自生产到亚马逊 FBA 入仓周期约 2-3 个月，因此产品生产发货主要集中在 1 月-8 月；泳池类滤芯市场需求不断增加且即将进入夏季销售旺季；因此 2024 年 1-4 月为公司生产旺季，公司提前生产及备货，因而购买商品、接受劳务支付的现金较高，当期支付现金 17,147.32 万元，而相应投入尚未在 2024 年 1-4 月形成销售回款；2023 年度公司业绩较好，公司人员奖金较高，奖金在 2024 年 1-4 月发放，当期支付给职工以及为职工支付的现金 3,508.18 万元，进而导致经营活动产生的现金流量净额为负。

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下：

单位：万元

补充资料	2024年1-4月	2023年度	2022年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	3,468.07	10,191.50	4,311.65
加：资产减值准备	350.53	417.90	421.97

补充资料	2024年1-4月	2023年度	2022年度
信用减值损失	107.97	168.79	64.60
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	72.23	312.14	337.81
使用权资产折旧	207.32	613.21	562.24
无形资产摊销	66.02	13.74	11.14
长期待摊费用摊销	16.72	43.02	54.73
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）	52.31	3.64	-6.05
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	3.60	1.88
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-15.04	-127.74	-
财务费用（收益以“-”号填列）	9.38	-39.89	67.44
投资损失（收益以“-”号填列）	-20.51	-44.93	-28.09
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-637.71	-17.90	-266.75
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	11.83	9.47	7.01
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,695.78	1,304.27	178.76
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,172.72	-856.19	-150.63
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	906.41	1,514.34	153.51
其他	42.13	141.99	248.07
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-1,230.85</b>	<b>13,650.95</b>	<b>5,969.28</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额-净利润</b>	<b>-4,698.92</b>	<b>3,459.45</b>	<b>1,657.63</b>

2022 年度、2023 年度经营活动现金流量净额高于净利润，二者具有较好的匹配性，2024 年 1-4 月，公司净利润为正，经营活动现金流量净额为负，主要受存货增加和应收账款增加的影响。

2024 年 1-4 月，泳池类滤芯市场需求不断增加且即将进入夏季销售旺季，公司销售收入快速增长，而截至 4 月末亚马逊及相关客户的部分款项尚在信用期内，应收账款余额同比增长 73.61%，经营性应收项目增加 2,172.72 万元；受公司经营管理策略、泳池类滤芯季节性销售的影响（具体原因见上），2024 年 1-4 月为公司的生产旺季，公司提前生产及备货，存货增加 3,695.78 万元，因此导致当期公司净利润为正，经营活动现金流量净额为负。

二、请公司说明报告期内交易性金融资产变动的具体原因，理财产品的具体内容，包括但不限于产品类型、名称、金额、年化收益率、报告期内收益情况及入账方式、资金来源、投资方向、风险评级、投资决策程序履行情况、风险监控管理措施及有效性；说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；结合报告期内交易性金融资产的特征，说明其分类和计量是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(一) 按报告期内交易性金融资产变动的具体原因

公司交易性金融资产主要为公司利用闲置资金购买的低风险银行理财产品，报告期各期末，公司交易性金融资产分别为 5,628.09 万元、13,677.07 万元和 2,975.37 万元，占总资产的比例分别为 18.90%、34.52%和 6.72%，交易性金融资产变动主要为理财产品的买入与赎回金额的变化所致。

(二) 说明理财产品的具体内容，包括但不限于产品类型、名称、金额、年化收益率、报告期内收益情况及入账方式、资金来源、投资方向、风险评级、投资决策程序履行情况、风险监控管理措施及有效性

1、理财产品类型、名称、金额、年化收益率、资金来源、投资方向、风险评级情况

报告期内，公司持有理财产品情况如下：

单位：万元

产品名称	产品类型	总购买金额	总赎回金额	理财收益	资金来源	投资方向	风险评级
工银理财 法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	固定收益类、非保本浮动收益型	23,300.00	23,334.26	34.26	自有闲置资金	固定收益类资产	PR1
工银理财 天天鑫核心优选同业存单及存款固收类开放法人理财产品 (22GS5299)	固定收益类、非保本浮动收益型	53,950.00	51,176.70	202.07	自有闲置资金	固定收益类资产	PR1

报告期各期各理财产品收益金额及年化收益率如下：

单位：万元

期间	产品名称	购买金额	赎回金额	理财收益	期末余额	年化收益率
2022年度	工银理财 法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	12,800.00	7,200.00	28.09	5,628.09	2.03%
2023年度	工银理财 法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	10,500.00	16,134.26	6.17	0.00	1.90%
	工银理财 天天鑫核心优选同业存单及存款固收类开放法人理财产品 (22GS5299)	43,350.00	29,839.44	166.51	13,677.07	2.32%
2024年1-4月	工银理财 天天鑫核心优选同业存单及存款固收类开放法人理财产品 (22GS5299)	10,600.00	21,337.26	35.56	2,975.37	2.17%

备注：理财收益为该产品的投资收益及公允价值变动损益之和；期末余额为该交易性金融资产的期末账面价值，以上产品理财机构均是工银理财有限责任公司。

## 2、理财产品报告期内收益情况及入账方式

理财产品报告期内收益情况见本题回复之“二、/(二)/1、理财产品类型、名称、金额、年化收益率、资金来源、投资方向、风险评级情况”之理财收益列；入账方式为申购理财产品时确认为交易性金融资产；持有期间的理财产品分红确认为投资收益，资产负债表日按照公允价值计量，公允价值与账面价值的差异计入交易性金融资产-公允价值变动；赎回理财产品时，根据赎回时收到的款项与账面价值的差异确认为投资收益。

## 3、理财产品投资决策程序履行情况、风险监控管理措施及有效性

报告期内，公司购买的金融资产履行了内部审批程序。董事会根据公司战略以及业务发展的需要，决定进行投资活动，规定投资产品的种类范围及额度等，由财务总监决定具体购买品种，与银行签订协议书，规定认购金额、认购类型、认购期限等事项。

公司在不影响日常生产经营对资金需求的情况下，对自有闲置资金进行现金管理。公司根据自有资金的实际情况设置一定的购买额度，在该资金购买额度内，资金可循环购买中低风险的银行理财产品及结构性存款。根据金融资产

购买明细及投资收益率测算，公司在报告期内购买的金融资产，符合公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关措施，金融资产的投资规模、收益及风控管理等相关内部控制有效执行。

**（三）说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用**

公司购买的理财产品系大型商业银行公开发售并管理的理财产品，均为风险较低的开放式非保本浮动收益型产品，上述产品主要根据产品协议约定投资于存款类、现金、货币市场工具、债权类等固定收益类资产或挂钩外币汇率等标的，资金流向属于资产管理机构自行投资行为，不存在投向公司关联方的情形，不涉及关联方资金占用。

**（四）结合报告期内交易性金融资产的特征，说明其分类和计量是否符合《企业会计准则》的相关规定**

公司执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》。报告期内，公司购买的理财产品均为非保本浮动收益型产品，不满足“在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”这一特征，持有理财产品的业务模式是以收取合同现金流量为目标。因此，公司将理财产品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报于交易性金融资产，符合企业会计准则的规定，相关会计处理恰当。

**三、请公司说明报告期内公司与关联方资金拆入、拆出的原因，是否正常计提利息，如否，测算对公司经营业绩的相关影响。**

**1、报告期内向关联方拆出资金**

单位：万元

关联方名称	2024年1月-4月			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
天津市远恒管理咨询合伙企业（有限合伙）	-	1.00	1.00	-
合计	-	1.00	1.00	-

续：

单位：万元

关联方名称	2023年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
魏恩雨	298.27	-	298.27	-
合计	<b>298.27</b>	-	<b>298.27</b>	-

续：

单位：万元

关联方名称	2022年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
天津远洁净水科技有限公司	600.00	-	600.00	-
魏恩雨	-	298.27	-	298.27
合计	<b>600.00</b>	<b>298.27</b>	<b>600.00</b>	<b>298.27</b>

2021年年末，远洁净水拆借远灏环保 600 万元，2022 年 1 月 18 日款项转回。对于该资金占用情况，公司按照 1 年期贷款市场报价利率计提相应利息，因远洁净水已注销，该利息已由远洁净水实际控制人魏立佳代为偿还。

2022 年初远景环保利用员工个人卡（2 张）发放 2020 年度股东分红款，根据远景 2020 年度时任股东情况，远大应得分红金额为 400.46 万元、魏恩雨分红 50.81 万元，二者合计 451.27 万元，远大的分红金额被实际控制人魏恩雨拆借。截至 2023 年 12 月末，魏恩雨将远大及自身的分红，扣除其前期垫付的房租 153 万，剩余资金 298.27 万元归还公司，并参考 1 年期贷款市场报价利率支付相关利息。

2024 年 1 月 15 日，远恒合伙申报分红个税，由于持股平台无资金，因而暂借公司 1 万块，于 2024 年 1 月 31 日分红后偿还。因拆借资金数额较低且时间较短，公司未收取利息。

## 2、报告期内由关联方拆入资金

单位：万美元

关联方名称	2024年1月-4月			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
SOPURE TECHNOLOGY LTD	120.00	-	-	120.00
合计	<b>120.00</b>	-	-	<b>120.00</b>

续：

单位：万美元

关联方名称	2023年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
SOPURE TECHNOLOGY LTD	120.00	-	-	120.00
合计	<b>120.00</b>	-	-	<b>120.00</b>

续：

单位：万美元

关联方名称	2022年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
SOPURE TECHNOLOGY LTD	120.00	-	-	120.00
合计	<b>120.00</b>	-	-	<b>120.00</b>

2022年3月初，由于公司经营规模的扩大且忙季生产资金需求增加，公司存在资金缺口，因而向关联方 SOPURE TECHNOLOGY LTD 拆借 120 万美金用于日常周转，截至本反馈意见回复出具日，上述款项已归还。

根据公司与 SOPURE TECHNOLOGY LTD 签订的借款协议，该笔款项为无息使用，公司参考同期 1 年期贷款市场报价利率测算的报告期各期利息金额折合人民币分别为 23.83 万元、30.86 万元和 9.75 万元，占当期净利润的比例分别为 0.55%、0.30% 和 0.28%，对公司当期经营业绩影响较小。

四、请公司说明 LG 专利侵权案具体和解情况，相关会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定，如涉及公司向对方支付和解费，是否计入恰当的会计期间。

2022年12月16日，公司与 LG 公司就型号为 RWF4700A、RWF4700AB、RWF4700B、RWF4700BB 的冰箱滤水器产品（下称“涉诉产品”）的相关争议签署《和解协议》。协议约定：（1）LG 公司将撤销诉讼；（2）公司在 2023 年 6 月 30 日之后，不再向美国出口涉诉产品；在 2023 年 9 月 30 日之后，不再在美国境内销售涉诉产品；（3）如果公司在上述规定日期之后向美国出口或销售涉诉产品，LG 公司将向公司进行追偿。

根据和解协议，公司无需向 LG 公司支付和解费；公司不承担任何损害赔

偿，公司未违反和解协议向美国出口或在美国销售涉诉产品，亦不存在违约赔偿，无需计提预计负债；因侵权案发生的律师费 776.56 万元计入管理费用；公司已全部停止涉诉产品在美国销售，并全部计提存货跌价准备，相关会计处理符合企业会计准则要求。

**五、请公司补充披露公司主营业务收入中“其它”、其他业务的具体内容和变动原因**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”对以下内容进行了补充披露。

**“（6）其它**

报告期内，公司主营业务收入-其它主要包括桑拿房、户外滤芯和空气滤芯，明细如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
桑拿房	433.76	32.05%	2,383.44	40.09%	344.47	12.79%
户外滤芯	388.32	28.69%	1,319.39	22.19%	880.85	32.70%
空气滤芯	388.37	28.70%	1,194.89	20.10%	961.96	35.71%
其它产品	142.92	10.56%	1,047.66	17.62%	506.81	18.81%
合计	1,353.37	100.00%	5,945.38	100.00%	2,694.09	100.00%

**①桑拿房**

公司主要在亚马逊面向 C 端进行产品销售，需要针对消费者喜好，扩大产品品类，增强自身品牌影响力，同时赚取相应利润。桑拿房市场在全球范围内受到健康、休闲和高端住宅领域的推动，近年来保持稳定增长。桑拿房作为一种放松身心、促进健康的设施，受到消费者的青睐，桑拿房产品欧美市场需求大，公司抓住市场商机，通过外采并在亚马逊平台销售桑拿房产品。受市场需求增加影响，2023 年公司桑拿房销售收入同期增长。

**②户外滤芯**

公司的户外滤芯包括野外滤芯和房车滤芯；野外滤芯主要应用于便携户外

净水器，房车滤芯应用于房车净水过滤器。随着经济发展和居民生活水平的提高，从室内走向室外的生活理念深入人心，参与体验多样化的户外活动，释放身心的束缚，成为越来越多消费者的选择。随着户外活动的普及和多样化，报告期内，公司户外滤芯销售收入持续增长。

### ③空气滤芯

空气滤芯主要应用于空气净化器、冰箱、空调、汽车空气滤清器等，其主要功能在于能够吸附、分解或转化各种空气污染物，有效提高空气清洁度，保持空气的清新与洁净。随着经济发展和居民生活水平的提高，以及空气污染对居民身心健康影响，居民对空气污染对健康影响的重视程度不断提高，越来越多的人愿意投资购买空气净化器等产品来改善室内空气质量，保护自己和家人的健康。市场需求推动了公司空气滤芯销售收入的持续增长。

### ④其它产品

其它产品主要包括龙头净水器、泳池泵及其它配件等。2023年，其它产品收入增长，主要系龙头净水器销售收入增长所致。

### (7) 其它业务收入

报告期内，公司其它业务收入主要包括模具收入、原材料收入和废料收入，明细如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
模具收入	50.62	57.16%	42.16	32.04%	11.50	23.09%
原材料收入	31.82	35.93%	49.87	37.90%	11.29	22.67%
废料收入	4.19	4.73%	26.58	20.20%	22.23	44.64%
设备出租收入	1.19	1.34%	4.78	3.63%	4.78	9.60%
其它	0.74	0.84%	8.21	6.23%	-	-
合计	88.56	100.00%	131.60	100.00%	49.80	100.00%

报告期内，其它业务收入变动主要系模具收入、原材料收入变动所致。”

## 六、请公司说明报告期内财务报表合并范围披露是否准确

### （一）报告期内公司合并报表基础

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。公司以自身和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。编制合并财务报表时，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策和会计期间，反映企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

### （二）合并报表范围

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定，包括本公司及本公司控制的所有子公司。公司判断控制的标准为：公司拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。具体合并报表范围如下：

序号	名称	持股比例	表决权比例	至最近一期期末实际投资额 (万元)	纳入合并范围的期间	合并类型	取得方式
1	天津市远景环保科技有限公司	100%	100%	1,000.00	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
2	天津市远致环保科技有限公司	100%	100%	1,000.00	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
3	天津市远灏环保科技有限公司	100%	100%	1,000.00	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
4	天津市天创百纯环保科技有限公司	100%	100%	1,000.00	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	同一控制下企业合并
5	天津市优品电子商务有限公司	100%	100%	50.00	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	同一控制下企业合并
6	天津乐景商贸有限公司	100%	100%	2.00	2023.5.31-2024.4.30	全资子公司	受让
7	BEST PURE (USA) INC.	100%	100%	367.88	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
8	BEST PURE (UK) INTERNATIONAL LIMITED	100%	100%	-	2022.11.9-2024.4.30	全资子公司	设立
9	BESTPURE (CAN) INTERNATIONAL TRADE LIMITED	100%	100%	-	2022.11.9-2024.4.30	全资子公司	设立
10	Best Pure (HK) International Limited	100%	100%	6.76	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立

序号	名称	持股比例	表决权比例	至最近一期期末实际投资额 (万元)	纳入合并范围的期间	合并类型	取得方式
11	Best Pure International GmbH	100%	100%	19.37	2024.2.20-2024.4.30	全资子公司	设立
12	EUROTECH ENTERPRISE, INC.	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
13	POWER-EXPRESS LOGISTICS INC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
14	TOP PURE (USA), INC.	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
15	FILTERS CARE LLC	100%	100%	-	2022.1.25-2024.4.30	全资子公司	设立
16	FILTERS ALERT LLC	100%	100%	-	2022.1.25-2024.4.30	全资子公司	设立
17	JUSTFILTRATION LLC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
18	POWERH2O LLC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
19	UNITED FILTRATION LLC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
20	Aquazon Solutions Inc	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
21	AMZ Wholesaling LLC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
22	W&L Trading LLC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
23	Tozone National Inc	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立
24	TIANJIN TIANCHUANG BESTPURE ENV INC	100%	100%	-	2022.1.1-2024.4.30	全资子公司	设立

如上表所示，上述公司均由远大健科 100% 持股，为远大健科的全资子公司，将上述公司纳入合并报表范围具有合理性。

### （三）报告期内合并范围变化

#### 1、2022 年度公司合并范围变化情况

Filters Care LLC 为公司于 2022 年 1 月 25 日在美国注册成立的全资子公司，自成立起纳入公司合并报表范围，为报告期内新增控股子公司。

Filters Alert LLC 为公司于 2022 年 1 月 25 日在美国注册成立的全资子公司，自成立起纳入公司合并报表范围，为报告期内新增控股子公司。

Best Pure (UK) International Limited 为公司于 2022 年 11 月 9 日在英国

注册成立的全资子公司，自成立起纳入公司合并报表范围，为报告期内新增控股子公司。

Best Pure (CAN) International Trade Limited 为公司于 2022 年 11 月 9 日在加拿大注册成立的全资子公司，自成立起纳入公司合并报表范围，为报告期内新增控股子公司。

## **2、2023 年度公司合并范围变化情况**

天津乐景商贸有限公司是公司于 2023 年 5 月 31 日于实际控制人魏恩雨处收购，自收购起纳入公司合并报表范围，为报告期内新增控股子公司。

乐景商贸为公司的店铺子公司，设立仅用于公司在欧洲注册亚马逊店铺，并无其他经营，2023 年 5 月，为避免同业竞争，公司从魏恩雨处收购乐景商贸，自收购起纳入公司合并报表范围具有合理性。

## **3、2024 年 1-4 月公司合并范围变化情况**

Best Pure International GmbH 为公司于 2024 年 2 月 20 日在德国注册成立的全资子公司，自成立起纳入公司合并报表范围，为报告期内新增控股子公司。

综上所述，公司报告期内财务报表合并范围披露是准确的。

## **七、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见**

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解分析公司业务发展对盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量等指标的影响，核对公开转让说明书企业补充披露部分的准确性；获取可比同行业公司披露的公开数据，分析公司与同行业可比公司差异的原因。

经核查，主办券商和会计师认为，经补充细化，公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债能力、营运能力、现金流量变化等具体分析原因合理，能够真实反映公司具体情况。

2、（1）对公司银行账户执行函证程序，获取报告期各期末公司在银行购买金融资产的产品类型、期末余额、持有份额和产品净值等情况；

(2) 获取公司购买金融资产的产品说明书，了解金融资产的产品名称、产品类型、产品期限、产品风险评级、基础资产情况等信息；

(3) 结合金融资产的产品说明书判断资金流向，是否涉及关联方资金占用；

(4) 结合报告期内公司金融资产的购买金额以及公司业务规模，分析公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性；

(5) 核实与金融资产相关的财务报表项目、取得的收益等相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定。

经核查，主办券商和会计师认为，公司交易性金融资产均为低风险理财产品 and 结构性存款，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，经复核，各期投资收益准确，不存在重大异常情形，相应的投资风险较小以及对应的内控措施有效；前述投资资金具体流向中国工商银行，不存在投向公司关联方的情形，不涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产均履行了内部审批程序，公司对金融资产的投资规模与其业务规模相匹配，收益及内控管理等相关内部控制有效执行；公司交易性金融资产的分类、列报及相关会计处理恰当，符合《企业会计准则》的相关规定。

3、访谈公司管理层，了解资金拆借性质、原因和具体用途，复核利息计算的准确性，核实是否损害公司利益；查阅公司与关联方的资金往来明细账及对应的银行流水，核实关联方占用的资金是否已全部归还。

经核查，主办券商和会计师认为，报告期内公司存在关联方资金拆借的情形，主要系随着公司生产规模的扩大，资金需要较为紧张，相关借款主体为公司关联方，主要系公司用于日常经营，具有合理性和必要性。对于大额拆出资金，公司均正常计提相应利息，对于拆入无息使用的资金，经复核测算利息金额对经营业绩的影响较小。

4、(1) 查阅立案通知、和解协议等法律材料；访谈公司管理层，了解案件的基本情况；

(2) 查阅公司向境外律师支付律师费的支付凭证、会计凭证。

经核查，主办券商和会计师认为，LG 专利侵权案已达成和解，会计处理符

合《企业会计准则》的相关规定，公司无需向对方支付和解费。

5、获取主营业务收入中“其他”、其他业务收入明细表，分析相关收入具体内容及各期变动原因。

经核查，主办券商、会计师认为，（1）公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”对主营业务收入-其它、其它业务的具体内容及变动原因进行了补充披露；（2）主营业务收入-其它变动原因主要系市场需求推动了桑拿房、户外滤芯、空气滤芯收入变动；（3）其它业务收入变动主要系模具收入、原材料收入变动所致。

6、（1）了解并评价公司的对外股权投资管理制度，并针对制度设计和执行有效性进行测试；

（2）查阅了报告期内公司的工商档案、历次变更文件、境外公司法律意见书、境外投资报备信息等资料，核查公司的合并报表范围及变化情况；

（3）访谈相关负责人，了解公司设子公司的原因及背景；

（4）取得公司账面长期股权投资明细并与公司资金流向、货物流向等进行比较；

（5）结合企业会计准则规定，分析判断对外投资列报的准确性；

经核查，主办券商及会计师认为，报告期内财务报表合并范围披露准确。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

#### **【回复】**

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》

《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定确认，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为 2024 年 4 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已将期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露，并已更新推荐报告。相关披露如下：

**“财务报告审计截止日后主要经营状况及重要财务信息：**

公司财务报告审计截止日为 2024 年 4 月 30 日，截止日后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况列示如下（特别说明：以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

**1、订单获取情况**

截至 2024 年 10 月 31 日，公司线下销售在手订单金额为 3,098 万元，公司线上销售面向终端消费者，消费者即时下单。

2024 年 5-10 月，公司实现线上销售收入 45,458.73 万元、线下销售收入 9,065.15 万元，公司销售稳定。

**2、采购规模**

2024 年 5-10 月，公司共发生采购 8,807.02 万元，采购的主要内容为注塑件、无纺布、碳粉、碳棒、树脂、折叠胶等原材料，未发生重大变化。

**3、销售规模**

2024 年 5-10 月，公司实现营业收入 54,535.04 万元，其中主营业务收入为 54,523.88 万元，公司主营业务未发生变化。

#### 4、关联交易情况

2024年5-10月，公司新增关联交易主要情况如下：

##### (1) 关联采购

关联方	关联交易内容	2024年5-10月采购额（万元）
天津市鑫裕吉净水设备有限公司	采购材料	67.09
合计	/	67.09

##### (2) 关联方资金拆借

关联方	5月初余额	增加额	减少额	10月末余额
SOPURE TECHNOLOGY LTD	120万美元	-	120万美元	-

2022年3月初，由于公司经营规模的扩大且忙季生产资金需求增加，公司存在资金缺口，因而向关联方 SOPURE 拆借 120 万美金用于日常周转，公司于 2024 年 10 月归还该款项。

#### 5、重要研发项目进展

2024年5-10月，公司研发投入为 1,184.76 万元，公司研发项目正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展异常情况。

#### 6、重要资产及董监高变动情况

2024年5-10月，公司重要资产未发生变动；

2024年10月，公司原独立董事田昆如因个人原因辞去独立董事职务，补选王延敏为独立董事。除上述情况外，2024年5-10月，公司董监高未发生其他变动。

#### 7、对外担保

2024年5-10月，公司不存在对外担保。

#### 8、债权融资及对外投资情况

2024年5-10月，公司未新增债权融资。

2024年5-10月，公司对外投资情况如下：2024年10月25日，子公司 BEST PURE (USA) INC. 设立二级子公司 Hydropure, LLC，注册资本为 5,000 美

元，注册地为美国德克萨斯州。

### 9、主要财务信息

项目	2024/10/31	2024/4/30	变动比例
资产总计 (万元)	46,614.38	44,277.86	5.28%
归属于申请挂牌公司的 股东权益合计 (万元)	38,188.66	32,042.59	19.18%
项目	2024年1-10月	2023年1-10月	变动比例
营业收入 (万元)	86,239.06	76,905.18	12.14%
净利润 (万元)	9,563.86	9,544.04	0.21%
归属于申请挂牌公司股 东的净利润 (万元)	9,563.86	9,544.04	0.21%
经营活动产生的现金流 量净额 (万元)	5,056.02	12,897.04	-60.80%
研发投入金额 (万元)	2,152.77	1,494.57	44.04%

2024年10月31日，公司资产总额为46,614.38万元，较2024年4月30日增长5.28%，归属于申请挂牌公司的股东权益金额为38,188.66万元，较2024年4月30日增长19.18%，主要系本期收入和净利润增长，未分配利润增加所致。

2024年1-10月，公司营业收入较去年同期增长12.14%，净利润较去年同期上涨0.21%，净利润增速低于营收增速，主要原因系：(1)当期公司扩大经营规模，大幅招聘新员工，职工薪酬增加较多；(2)公司加大研发投入，研发费用增加，同比增长44.04%；(3)当期中介机构支付的费用较多。

经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降60.80%，主要系：(1)2023年度公司产品销售以消化库存为主，2024年1-10月公司为避免海外断货，海外备货增加，存货现金支出增长；(2)当期公司员工人数增加，人员工资增长，员工薪酬现金支出增长；(3)2023年度公司业绩快速增长，员工奖金较多，奖金在2024年支付，薪酬现金支出增加。

2024年5-10月，公司纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	金额
非流动资产处置损益	0.01

项目	金额
计入当期损益的政府补助	39.97
委托他人投资或管理资产的损益	-
除同公司主营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益；	45.85
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	122.63
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
减：所得税影响数	51.31
非经常性损益净额	157.15

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。”

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

#### 【回复】

截至本回复出具日，公司已在天津证监局进行创业板辅导备案，尚未将上市板块变更为北交所，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（本页无正文，为远大健康科技（天津）股份有限公司《关于远大健康科技（天津）股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的回复》之盖章页）

远大健康科技（天津）股份有限公司



2024年12月4日

(本页无正文，为光大证券股份有限公司《关于远大健康科技（天津）股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的回复》之盖章页)

项目负责人： 李伦  
李伦

项目小组成员： 孙磊  
孙磊

王磊  
王磊

彭冬旎  
彭冬旎

唐绮遥  
唐绮遥

赵焱  
赵焱

光大证券股份有限公司  
2024年12月14日