

广州腾龙健康实业股份有限公司
与
国信证券股份有限公司
关于
广州腾龙健康实业股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

主办券商



2025年11月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

公司于 2025 年 11 月 6 日出具的《关于广州腾龙健康实业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）已收悉。广州腾龙健康实业股份有限公司（以下简称“公司”或“腾龙健康”）、国信证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及广东信达律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的第二轮审核问询进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见；涉及对《广州腾龙健康实业股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）及其他相关申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照第二轮审核问询函的要求进行了修改和补充。

如无特殊说明，本问询函回复中简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

本问询回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
问询函问题回复	宋体
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

1、关于收入真实性。	3
2、关于期间费用。	37
3、其他补充说明	48

1、关于收入真实性。

根据申报文件、前次问询回复及市场公开信息，（1）2023年、2024年、2025年1-3月，公司境外销售金额分别为27,331.72万元、27,801.58万元及7,681.02万元，占比分别为96.60%、95.31%及96.42%；中介机构通过视频访谈了报告期前五大客户；（2）2020年、2021年及2022年（前次IPO期间），公司营业收入分别为24,135.12万元、38,996.65万元及44,102.46万元；（3）公司第三方回款主要系Watkins采用集团内指定公司付款及第三方支付平台付款，报告期内该客户第三方回款金额分别为8,789.05万元、14,529.49万元及3,675.71万元；（4）2023年，公司泰国工厂投产，部分灯光产品转移至泰国生产。

请公司：（1）说明前次IPO后公司业绩下降的原因是否符合行业发展趋势，是否与同行业可比公司保持一致、是否与公司能源消耗量的变化趋势一致；前次IPO处于公共卫生事件期间，而公司业绩大幅增长的合理性；公司本次申报前五大客户及其收入与前次IPO是否存在显著差异，如有，进一步说明原因及合理性；（2）说明前次IPO期间公司应收账款的回款情况；前次IPO的募投项目内容，募投项目后续是否开展，若开展，说明资金来源及募投项目投产情况；（3）说明报告期内主要客户的维护方式及相关费用支出情况；报告期内公司列支的业务招待费的主要内容；（4）说明公司是否为客户的主要配件供应商，公司在规模及生产能力上是否与其他供应商存在显著差异，客户选择与公司合作的原因，客户向公司采购配件的价格与其他供应商是否存在显著差异及原因；（5）说明公司第三方回款金额较大的情况与同行业可比公司是否一致，公司关于第三方回款的内控制度是否健全且有效实施；（6）说明公司泰国工厂工程的内容及预算；工程单位造价是否符合当地工程的正常水平，是否混入与在建工程无关的支出；工程供应商的基本情况，供应商与公司、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来；工程的预计建设时长与实际建设时长是否存在显著差异；工程转固内容、时点及转固依据；工程转固后，公司的产能利用率情况；（7）说明公司期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及同比变化情况，若公司业绩同比波动较大，说明原因。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明公司产品的终端销售情况；对于客户核查程序、核查方法的有效性，核查程序、核查方法

是否能支持核查结论；对于收入的函证的主体情况，中介机构对于函证过程控制的有效性；对于第三方回款的核查过程、核查方法及其有效性，并对公司是否存在资金体外循环发表明确意见；（3）说明对于货币资金的核查过程、核查方法及其有效性，并对货币资金的真实性发表明确意见；（4）说明对泰国工厂的相关固定资产、建设工程的核查程序、监盘比例及结论，并对相关固定资产、建设工程真实性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、说明前次 IPO 后公司业绩下降的原因是否符合行业发展趋势，是否与同行业可比公司保持一致、是否与公司能源消耗量的变化趋势一致；前次 IPO 处于公共卫生事件期间，而公司业绩大幅增长的合理性；公司本次申报前五大客户及其收入与前次 IPO 是否存在显著差异，如有，进一步说明原因及合理性。

（一）说明前次IPO后公司业绩下降的原因是否符合行业发展趋势，是否与同行业可比公司保持一致、是否与公司能源消耗量的变化趋势一致；

1、前次IPO后公司业绩下降的原因是否符合行业发展趋势

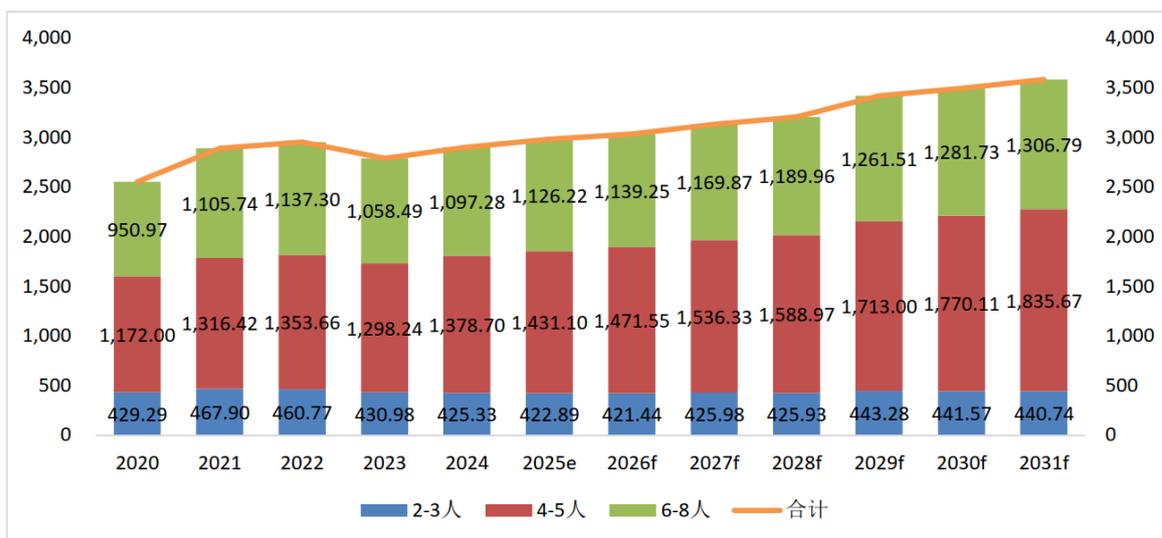
前次IPO的业绩申报期间为2019年-2023年6月，公司销售收入分别为：20,073.62万元、24,135.12万元、38,996.65万元、44,102.46万元和17,918.21万元；2023年1-6月公司业绩同比下滑31.19%，主要系受宏观经济波动、消费者支出收紧、供应链压力缓解导致下游客户去库存等多方面外部因素影响，水疗按摩缸市场需求疲软所致。

2023年-2025年3月，公司销售收入分别为：28,292.88万元、29,169.27万元和7,966.46万元。2023年收入同比下降，2024年-2025年3月逐步企稳，主要受行业周期波动影响：2020年-2022年期间，全球经济受到公共卫生事件影响，人们出行受限，以居家办公为主；并且当时美国为了防止经济受到公共卫生事件严重影响而执行了无限QE货币政策，极大地促进了社会消费。而由于出行受限，家庭本来用于户外旅游的消费支出转为居家娱乐，在这种背景下，人们对于居家娱乐的需求出现爆发式增长，而水疗按摩浴缸作为具有休闲、理疗功能的产品，备受消费者喜爱，同时，受到全球航运紧张，客户加大了安全库存准备，下订量随之增加，因此2020年-2022年期间，市场需求非理性增长。2022年下半年，随着公共卫生事件影响逐渐消散，人们恢复出行，消费者对水疗按摩缸的需求也从非理性爆发回归到正常水平，因此2023年市场面临周期性的下滑。随着宏观经济活动恢复平稳，阶段性的扰动因素逐

步消除，行业需求也逐步企稳。

公司业绩波动情况与行业趋势一致。根据QYResearch研究报告，2020年-2022年期间，全球水疗按摩浴缸销售额显著增加，2023年出现阶段性回调，2024年企稳回升，与公司业绩变动趋势一致。

图 2: 全球不同产品类型水疗按摩浴缸销售额 2020 VS 2024 VS 2031 (百万美元)



资料来源：第三方资料、新闻报道、业内专家采访及 QYResearch 整理研究，2025 年

综上，本次报告期公司收入较2021年、2022年大幅下降主要是因为2021年、2022年市场受到公共卫生事件因素的扰动，导致市场需求非理性增长；随着宏观基本面恢复，市场需求也回归到正常水平，因此在销售收入上出现阶段性回调。公司前次IPO后公司业绩下降趋势与行业趋势一致，具有合理性。

2、是否与同行业可比公司保持一致

2019年-2024年，同行业可比公司业绩情况如下：

期间	项目	Fluidra	Hayward	凌霄泵业	腾龙健康
		(百万欧元)	(万美元)	(万元)	(万元)
	产品类别	家用及商用泳池设备	泳池设备	水泵制造	水疗按摩浴缸配件
2024年	销售收入	2,102.00	105,160.60	159,208.27	29,169.27
	变动率	2.49%	5.96%	21.02%	3.10%
2023年	销售收入	2,051.00	99,245.20	131,557.03	28,292.88
	变动率	-14.15%	-24.48%	-11.32%	-35.85%
2022年	销售收入	2,389.00	131,413.60	148,346.42	44,102.46
	变动率	9.24%	-6.25%	-28.09%	13.09%
2021年	销售收入	2,186.90	140,179.40	206,288.01	38,996.65

期间	项目	Fluidra	Hayward	凌霄泵业	腾龙健康
		(百万欧元)	(万美元)	(万元)	(万元)
	变动率	46.96%	60.13%	43.72%	61.58%
2020年	销售收入	1,488.10	87,540.00	143,539.52	24,135.12
	变动率	8.81%	19.36%	26.45%	20.23%
2019年	销售收入	1,367.60	73,340.00	113,515.61	20,073.62

数据来源：上市公司年报

(1) Fluidra

Fluidra主要产品为家用及商用泳池设备，为公司下游客户。2019年-2021年，Fluidra销售收入快速增长，2022年继续保持增长，但增幅下降。2023年销售收入出现下滑，2024年销售收入企稳、小幅回升。Fluidra的业绩变动趋势与腾龙健康基本一致。

(2) Hayward

Hayward主要产品为泳池设备。2019年-2021年，Hayward销售收入快速增长，2022年出现小幅下降，2023年降幅增大，2024年企稳回升。2022年Hayward销售收入小幅下滑，主要是因为Hayward的产品与公司有所差异，受到市场周期影响的节奏存在一些时间差，Hayward营业规模远高于公司，而其前期业绩增速与公司相近，需求集中释放，随着2022年下半年全球经济活动恢复正常，需求开始回落，因此其销售收入小幅下滑。总体而言，Hayward的业绩变动趋势与公司基本一致。

(3) 凌霄泵业

凌霄泵业主要产品为水泵设备，2019年-2021年期间，凌霄泵业销售收入快速增加，2022年大幅下降，2023年降幅有所缩窄，2024年显著回升。2022年凌霄泵业销售收入大幅下降28.09%，主要是因为其国内销售占比高，2022年受到公共事件影响较大：内销方面，2022年公司生产销售活动受到较大限制，国内销售同比大幅下降40.27%。外销方面，2022年全年外销收入同比下降16.39%。其中，2022年上半年，受益于2021年海外订单增长的延续，外销收入同比增长36.27%；下半年受欧美通货膨胀、俄乌冲突、欧洲能源危机等因素影响，人们消费意愿降低，市场需求下降，外销收入同比下降49.62%。2023年随着全球经济活动的恢复，销售收入降幅有所缩窄。

对比腾龙健康，2022年上半年，公司销售收入同比增长44.85%；2022年下半年，随着市场需求收缩，公司销售收入同比下滑-15.97%。由此可见，2022年公司业绩变动趋势与凌霄泵业相符。凌霄泵业2022年下半年外销收入同比降幅较大，主要是因

为目标客户群体特征与公司有所差异，受到经济周期波动影响程度不同：凌霄泵业主要产品为水泵设备，客户群体分布全球80多个国家和地区，客户集中度较低，受到经济周期波动影响较大。公司的目标客户群体主要为水疗按摩缸行业头部知名品牌，其品牌积累深厚、产品创新能力强、资金实力雄厚，且目标客户通常为具有较强经济实力的人群，下游市场抗经济周期波动能力较强，因此公司2022年下半年业绩下滑幅度较低。

总体而言，凌霄泵业的业绩变动趋势与公司比较一致，差异是因为产品面向的目标客户群体结构不同，具有合理性。

3、是否与公司能源消耗量的变化趋势一致

公司能源消耗主要为电力，2019年至2025年3月，公司电力耗用量与营业收入情况如下：

单位：万度、元/度

项目	2025年1-3月	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
营业收入①	7,966.46	29,169.27	28,292.88	44,102.46	38,996.65	24,135.12	20,073.62
模拟营业收入② (剔除Watkins 模式变更影响)	7,966.46	29,169.27	28,292.88	40,055.97	43,043.14	24,135.12	20,073.62
用电量③	79.53	332.96	272.28	339.85	362.40	298.46	277.14
单位电量产值④ =③/②	100.17	87.61	103.91	117.86	118.77	80.87	72.43

注：2022年因Watkins模式变更对收入影响4,046.49万元，为便于比较收入与用电量的关系，将该影响金额调整至2021年，作为模拟营业收入列示。

如上表，2019年至2021年期间，公司用电量随着收入的增加而同步增加，营业收入增速大于用电量增速，主要是因为生产设备具有规模效应，随着生产规模的增加，单位电量产值增加。

2022年公司销售收入同比增加，而用电量同比下降，主要是因为2022年2月Watkins改变了其对供应商的销售模式，公司应Watkins要求，将销售收入由寄售模式转为直售模式，将以前年度生产的、存放在Watkins仓库中的存货于2022年上半年全部确认收入，影响金额约4,046.49万元。若将该部分寄售收入按照生产出货时间调整至2021年，则2022年模拟测算收入40,055.97万元，2021年模拟测算收入约43,043.14万元，同比下降约-6.94%，调整后的收入变动情况与用电量变动情况一致。

2023年营业收入同比大幅下滑，用电量也显著下降，用电量降幅低于营业收入降幅，主要是因为生产设备的规模效应，设备开机的固定耗电量较大，因此用电量

降幅低于营业收入降幅。此外，2023年收入高于2020年，但用电量低于2020年，主要是因为市场趋势差异：2020年处于市场爆发期，公司订单量快速增加，因此投产量大，整体产销率89%；而2023年市场需求下降，公司主要处于库存消耗期，投产量低，整体产销率118%。因此虽然2023年营业收入高于2020年，但生产用电低于2020年。2024年随着前期库存的消耗，生产节奏恢复正常，耗电量也提升，单位电量产值与2020年相近。总体来看，2023年营业收入与用电量变动趋势一致。

综上所述，2019年至2025年3月，公司业绩变动情况与用电量趋势相符。

（二）前次IPO处于公共卫生事件期间，而公司业绩大幅增长的合理性；

前次IPO的业绩申报期间为2019年-2023年6月，公司销售收入分别为：20,073.62万元、24,135.12万元、38,996.65万元、44,102.46万元和17,918.21万元。2020年度至2022年度，公司的营业收入快速增长，其中，2021年度营业收入同比大幅增长61.58%，主要是受公共卫生事件因素影响，人们出行受限，居家办公、休闲的时间增加，原本用于外出旅游消费的支出转为居家娱乐休闲，由此产生的居家休闲、娱乐需求快速增长，水疗按摩缸作为具有休闲、娱乐和保健功能的家用产品，产品需求随之增长。2021年度，水疗按摩缸行业整体迎来了集中爆发式增长时期，整个行业在2021年度均实现了快速增长。根据QYResearch研究报告，2021年全球水疗按摩浴缸实现销售额11.06亿美元，较2020年大幅增加16.27%；同行业可比公司Fluidra、Hayward、凌霄泵业2021年销售收入均实现了大幅增长，增长率分别达46.96%、60.13%和43.72%，与公司的增速水平相当。

因此，前次公司业绩大幅增长主要是因为国外公共卫生事件管控影响下居家时间增长导致消费者对居家休闲设备的需求增长，与行业整体变动趋势一致，具有合理性。

（三）公司本次申报前五大客户及其收入与前次IPO是否存在显著差异，如有，进一步说明原因及合理性

1、本次申报前五大客户与前次IPO前五大客户对比

前次IPO期间为2019年-2023年6月，前五大客户包括Watkins、Bullfrog、Bluefalls、SR Smith、Wellis、Strong SPAs；本次申报期间为2023年-2025年3月，前五大客户包括Watkins、Bullfrog、Bluefalls、SR Smith、CCS Leisure、Wellis、Strong SPAs。本次申报前五大客户较前次IPO新增CCS &Leisure Products Inc。

2019年-2025年3月，公司对CCS的销售收入分别为：259.31万元、286.58 万元、561.46 万元、233.83万元、488.29万元、303.75万元和127.21万元。公司对CCS的销售收入规模较为稳定，2021年随着行业需求爆发而大幅增长，随后逐步回落至平均水平，未出现异常增长的情况，且CCS收入占公司营业收入总额比例均低于2%，占比较低。

综上，本次申报前五大与前次申报前五大客户基本一致，不存在显著差异。

2、本次申报前五大客户与前次IPO前五大客户收入变化情况

本次申报期间，公司前五大客户及收入情况如下：

序号	客户名称	金额（万元）	占比
2025年1-3月			
1	Watkins Manufacturing Corporation（美国）	4,359.84	54.73%
2	Bullfrog International LLC（美国）	1,206.13	15.14%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd.（加拿大）	944.69	11.86%
	Blue Falls USA LLC（美国）	123.41	1.55%
	小计	1,068.11	13.41%
4	SR Smith LLC（美国）	137.83	1.73%
5	CCS &Leisure Products Inc.（美国）	127.21	1.60%
合计		6,899.12	86.60%
2024年			
1	Watkins Manufacturing Corporation（美国）	12,299.96	42.17%
	Watkins Europe BV	454.14	1.56%
	Wellness Marketing Corporation（美国）	24.50	0.08%
	小计	12,778.60	43.81%
2	Bullfrog International LLC（美国）	7,409.58	25.40%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd.（加拿大）	2,631.71	9.02%
	Blue Falls USA LLC（美国）	101.34	0.35%
	小计	2,733.04	9.37%
4	Strong SPAs（美国）	877.50	3.01%
5	Wellis Magyarország Kft（匈牙利）	609.94	2.09%
合计		24,408.66	83.68%
2023年			
1	Watkins Manufacturing Corporation（美国）	10,657.07	37.67%
	Wellness Marketing Corporation（美国）	60.53	0.21%
	小计	10,717.61	37.88%
2	Bullfrog International LLC（美国）	9,907.03	35.02%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd.（加拿大）	1,958.93	6.92%

序号	客户名称	金额 (万元)	占比
	Blue Falls USA LLC (美国)	-0.08	0.00%
	小计	1,958.85	6.92%
4	Strong SPAs (美国)	836.77	2.96%
5	Wellis Magyarország Kft (匈牙利)	620.99	2.19%
合计		24,041.25	84.97%

前次申报期间，公司前五大客户及收入情况如下：

2023年1-6月			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Watkins Manufacturing Corporation (美国)	7,590.16	42.36%
	Wellness Marketing Corporation (美国)	1.11	0.01%
	小计	7,591.27	42.37%
2	Bullfrog International LLC (美国)	5,832.53	32.55%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd. (加拿大)	1,114.40	6.22%
	Blue Falls USA LLC (美国)	-0.14	0.00%
	小计	1,114.26	6.22%
4	Strong SPAs (美国)	429.33	2.40%
5	Wellis Magyarország Kft (匈牙利)	362.69	2.02%
合计		15,330.08	85.56%
2022年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Watkins Manufacturing Corporation (美国)	18,360.30	41.63%
	Wellness Marketing Corporation (美国)	18.62	0.04%
	小计	18,378.92	41.67%
2	Bullfrog International LLC (美国)	9,722.15	22.04%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd. (加拿大)	6,146.98	13.94%
	Blue Falls USA LLC (美国)	502.90	1.14%
	小计	6,649.88	15.08%
4	S.R.Smith, LLC (美国)	1,787.50	4.05%
5	Strong SPAs (美国)	961.12	2.18%
合计		37,499.57	85.02%
2021年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Watkins Manufacturing Corporation (美国)	9,748.70	25.00%
	Wellness Marketing Corporation (美国)	19.65	0.05%
	小计	9,768.35	25.05%
2	Blue Falls Manufacturing Ltd. (加拿大)	7,449.64	19.10%
	Blue Falls USA LLC (美国)	636.09	1.63%

	小计	8,085.73	20.73%
3	Bullfrog International LLC (美国)	7,609.85	19.51%
4	S.R.Smith, LLC (美国)	1,323.07	3.39%
5	Strong SPAs (美国)	1,200.94	3.08%
合计		27,987.94	71.76%
2020年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Watkins Manufacturing Corporation (美国)	6,661.89	27.60%
2	Bullfrog International LLC (美国)	4,529.07	18.77%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd. (加拿大)	3,944.54	16.34%
	Blue Falls USA LLC (美国)	241.47	1.00%
	小计	4,186.01	17.34%
4	Strong SPAs (美国)	775.33	3.21%
5	S.R.Smith, LLC (美国)	744.88	3.09%
合计		16,897.18	70.01%
2019年			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Watkins Manufacturing Corporation (美国)	6,300.12	31.39%
	Wellness Marketing Corporation (美国)	0.25	0.00%
	小计	6,300.37	31.39%
2	Bullfrog International LLC (美国)	4,472.04	22.28%
3	Blue Falls Manufacturing Ltd. (加拿大)	3,170.21	15.79%
	Blue Falls USA LLC (美国)	125.36	0.63%
	小计	3,295.57	16.42%
4	S.R. Smith, LLC (美国)	718.55	3.58%
5	Strong SPAs (美国)	625.03	3.11%
合计		15,411.56	76.78%

如上表，2019年-2025年3月，公司前三大客户始终保持稳定，公司销售收入主要集中在前三大客户Watkins、Bullfrog和Bluefalls，各期间前三客户合计收入占比分别为70.09%、63.71%、65.29%、78.79%、79.82%、78.58%和83.28%。

2022年-2025年3月，公司前三大客户收入占比有所提高，主要是因为公司前三大客户均为行业知名企业，抵抗经济波动能力较强：近年来，全球经济环境受到公共卫生事件、局部战争、全球贸易冲突等多方面的影响，经济进入下行期。面临全球经济环境的不确定性，行业头部企业因其品牌、规模、资金等多方面优势，具有较强的抗风险能力，且终端客户为具备消费实力的中高端产品消费者，其销售收入受经济影响较小；而中小企业相对而言抗风险能力偏低，其收入规模

受经济环境影响较大，面临高度不确定性的全球经济环境，中小企业经营策略偏谨慎。因此，公司对前三大客户的销售收入占比提高。

综上，公司本次申报前五大客户较前次IPO的前五大客户收入不存在显著差异。

二、说明前次 IPO 期间公司应收账款的回款情况；前次 IPO 的募投项目内容，募投项目后续是否开展，若开展，说明资金来源及募投项目投产情况

（一）说明前次 IPO 期间公司应收账款的回款情况

前次 IPO 报告期各期末应收账款，截至 2025 年 9 月 30 日的期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2023年6月30日	2022年末	2021年末	2020年末
账面余额	5,814.74	2,754.35	3,912.70	2,389.54
期后回款金额	5,814.69	2,754.30	3,912.70	2,389.54
期后回款比例	99.999%	99.998%	100.00%	100.00%

注：公司对 Watkins 的应收账款因采用保理结算方式，计入应收款项融资科目。考虑业务实质，应收账款金额包含应收款项融资

如上表，前次 IPO 报告期各期末公司应收账款基本已回款，期后公司应收账款极少金额未回款主要系 2022 年对客户 TECHNOJET HYDRO SYSTEMS 货款 71.4 欧元（折算人民币 530 元）原与客户沟通待后续下单时收款，而该客户后续未下单，因此款项后续未收回。

（二）说明前次 IPO 的募投项目内容，募投项目后续是否开展，若开展，说明资金来源及募投项目投产情况

前次 IPO 募集资金拟投资项目，由 2022 年 12 月 1 日召开的第二届董事会第四次会议和 2022 年 12 月 17 日召开的 2022 年第六次临时股东会审议通过的《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票募集资金投资项目及其可行性的议案》批准，并由董事会根据项目的轻重缓急情况负责实施。具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金拟投入金额
1	水疗按摩池配件生产基地升级项目	40,933.39	40,933.39
2	水疗按摩池关键部件产业化项目	12,598.88	12,598.88
3	智能仓储及信息化建设项目	13,228.02	13,228.02
4	研发中心升级建设项目	6,575.91	6,540.91
5	补充流动资金项目	28,000.00	28,000.00
合计		101,336.20	101,301.20

因公司主动撤回前次IPO，未能募集项目资金，公司使用自有资金投入泰国厂区

建设。原募投项目中的“水疗按摩池配件生产基地升级项目”、“水疗按摩池关键部件产业化项目”实际上转移至泰国子公司依凡润博厂区实施。

截至报告期末，依凡润博建造的3栋厂房均已完成主体竣工验收。其中A栋厂房为电子车间已于2023年4月正式投产，开展生产活动；B栋塑胶车间目前尚在整修验收中，C栋电子车间已于2024年11月投产用于电极片生产。随着依凡润博的投产，公司已将部分产能转移至工厂，报告期内，依凡润博的生产产品类型、产量情况如下表所示：

公司名称	产品类型	2025年1-3月	2024年度	2023年度
产量（万个）	水疗按摩池水处理系统	1.22	0.07	0.82[注]
	水疗按摩池灯光系统	11.68	35.36	25.98
	合计	12.90	35.43	26.80
销量（万个）	水疗按摩池水处理系统	0.71	-	-
	水疗按摩池灯光系统	14.49	29.83	21.14
	合计	15.20	29.83	21.14
销售额（万元）	水疗按摩池水处理系统	845.22	-	-
	水疗按摩池灯光系统	292.38	948.73	673.60
	合计	1,137.60	948.73	673.60

注：为氯发生器延长线，在报告期内未实现销售，分类属于电子类产品。

报告期内，依凡润博的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
营业收入	1,137.60	960.01	673.60
净利润	387.74	101.22	-252.99

从公司长远发展的需求出发，建造泰国生产基地能够为公司在变化的国际政治局势中稳定地开展生产及出口活动提供保证，同时也可以避免同业竞争。符合国家一带一路的战略，响应“走出来”避免内卷的产业发展新思维。随着依凡润博的建成投产，依凡润博的经营规模逐渐扩大，对公司的业绩贡献亦逐渐扩大。

三、说明报告期内主要客户的维护方式及相关费用支出情况；报告期内公司列支的业务招待费的主要内容

报告期内，公司产品主要采取直销模式销售，下游主要客户为国内外水疗按摩缸生产商。在客户维护方面，公司通过为主要客户持续提供定制化产品、参加行业展会、定期客户拜访等方式，深度参与客户配套产品的研发、设计、创新，为客户提供精细化服务。

报告期内，公司业务人员参加行业展会的开支计入销售费用业务宣传费核算，主要包括欧美行业展会的定制展台费用，展位设计安装制作费用等；定期客户拜访的开支计入销售费用差旅费核算，主要系营销人员拜访欧美客户发生的机票、汽车、住宿等差旅开支。公司主要客户的维护费用支出情况如下：

单位：万元

项 目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
工薪及福利	122.05	640.76	678.80
差旅费	11.08	110.98	100.01
业务宣传费	5.05	171.43	179.09
业务招待费		4.23	4.48
合 计	138.19	923.17	957.90
占 比	63.20%	72.15%	74.09%

由上表可知，2023年至2025年1-3月，客户的维护费用支出以销售人员工资薪酬为主，占销售费用总额的比例分别为52.26%、49.85%、55.82%；其中差旅费及业务宣传费，合计占销售费用总额比例为21.49%、21.97%、7.38%；2025年1-3月的差旅费及业务宣传费较低，主要系公司行业展会和拜访欧美客户时间通常集中于每年下半年。

报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用和制造费用中均列支了业务招待费，费用支出如下表：

单位：万元

项 目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
管理费用	44.88	185.49	100.04
销售费用	0.00	4.23	4.48
研发费用及制造费用	2.17	7.46	4.32
合 计	47.05	197.18	108.84

公司业务招待费主要系招待外部合作机构（主要为外部技术合作高校）发生的礼品费用等。相关金额如下：

单位：万元

项 目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
餐费	36.44	147.74	103.67
礼品	-	24.47	2.56
其他	10.61	24.97	2.61
合 计	47.05	197.18	108.84

四、说明公司是否为客户的主要配件供应商，公司在规模及生产能力上是否与

其他供应商存在显著差异，客户选择与公司合作的原因，客户向公司采购配件的价格与其他供应商是否存在显著差异及原因

（一）公司是客户的主要配件供应商

报告期内，公司前三大客户Watkins、Bullfrog、Bluefalls合计收入占比79.82%、78.58%和83.28%，为公司的主要客户。公司与前三大客户合作历史悠久，均已超过15年，双方已形成稳定、可靠、持续的合作关系。公司是三大主要客户的主要配件供应商。对于公司对主要客户的供应份额，中介机构于2022年10月现场走访下游客户时与对方进行了确认：公司对Watkins的销售金额占其年度采购总额的比例约35%，对Bullfrog的销售金额占其采购同类产品的比例约95%，对Blue Falls的销售金额占其年度采购总额的比例约10%，占其采购同类产品的比例约90%。

（二）公司在规模及生产能力上与其他供应商不存在显著差异

受地区经济发展水平、居民人均收入和消费水平、地区人口密度和生活空间、居民消费观念和消费习惯等因素影响，水疗按摩池的市场主要集中在北美、欧洲等发达地区，相应地，水疗按摩池配件生产企业的地域分布与下游整缸制造商密切相关，也主要集中在北美、欧洲等发达地区。目前公司在高端水疗按摩池配件主要出口美国、加拿大，该细分市场的竞争对手主要有Waterway、Custom Molded Products LLC（CMP）：

1、Waterway

Waterway成立于1973年，总部位于加利福尼亚州奥克斯纳德，产品线包括喷嘴、过滤器、阀门、泵等。Waterway一直以创新的优质产品和设备引领泳池和水疗行业，率先推出了多项产品创新和设计，这些创新和设计仍在世界各地使用，是泳池、水疗和沐浴产品的领先制造商。

2、CMP

CMP是泳池和水疗产品的主要供应商，是行业创新解决方案的领先供应商，拥有强大的知名品牌组合，例如DEL™、BrilliantWonders®、SpaMASTER™和Bob。CMP总部位于佐治亚州纽南，在美国和中国的多个地点经营制造和分销设施。并依靠在供应链方面的卓越表现连续享有盛誉的顶级供应商奖。CMP是Fluidra的子公司，Fluidra创立于1969年，总部位于西班牙巴塞罗那，2007年在西班牙马德里证券交易所上市，是全球泳池行业领导者之一。

根据QYResearch研报，Waterway和CMP经营规模情况如下：

单位：万元

公司名称	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
CMP	32,106.20	49,259.80	53,349.40	48,819.60	42,032.00
Waterway	42,103.00	47,499.00	50,836.00	52,618.10	46,852.90
腾龙健康	24,135.12	38,996.65	44,102.46	28,292.88	29,169.27

注：CMP、Waterway营业规模按美元兑人民币7.1的汇率进行折算

如上表，腾龙健康与其他主要供应商CMP、waterway在经营规模没有显著差距，收入级别相当。公司经过多年的发展，在研发创新、产品品质和客户服务等方面的实力不断增强，打破了国外厂商在水疗按摩缸配件行业内的垄断，形成了与Waterway、CMP等国际水疗按摩缸配件制造企业共同竞争的格局。

（三）客户选择与公司合作的原因

公司客户集中度较高，报告期内，前三大客户销售收入占比79.82%、78.58%和83.28%。公司与前三大客户合作历史较长，均已超过15年。公司与前三大客户的合作渊源如下：

1、Watkins

公司于2005年通过展会与Watkins建立初步关系，2007年开始为Watkins开发定制化的浴缸灯，并于2007年底实现销售。随着公司产品与Watkins产品适配增强，公司逐步扩大产品的供应份额及品类。2015年起灯光产品销售金额大幅增加，同时开始为Watkins小批量供应按摩产品和水处理产品。2017年至2018年，按摩产品和水处理产品逐步放量。随着双方的合作推进，公司占Watkins的供应份额不断增加，销售收入快速增长。

2、Bullfrog

公司于2007年通过Tektube与Bullfrog建立合作关系，随后为Bullfrog定制设计多款产品，逐渐扩大供应份额。2013年公司与Bullfrog合作推出全新专利产品Jetpak系列，该系列产品已成为Bullfrog核心产品；2015年公司与Bullfrog合作推出辣椒叶系列产品。随着Bullfrog的多款新产品推出，Bullfrog销量不断提高，公司为Bullfrog的供应份额也逐渐增加，因此销售额连年攀升。

3、Blue Falls

公司与Blue Falls的合作关系始于公司前身腾龙塑胶，2005年腾龙塑胶成立后，便开始与Blue Falls合作。合作初期，公司主要向Blue Falls销售的主要产品为浴缸盖及少量塑胶产品，由于浴缸盖需要大量的人工裁剪、缝合等工艺，当时境内人工成

本远低于境外，因此公司产品相比于境外供应商具有较高的成本优势。公司与Blue Falls合作时间较早，至2008年Blue Falls已成为公司的主要客户，并连续多年稳定向公司采购。

在公司与主要客户合作的初期，市场上水疗按摩缸配件基本被境外供应商全面垄断，境内从事水疗按摩缸配件供应的企业屈指可数，公司为国内首批从事水疗按摩缸配件的生产企业。彼时，国内劳动力成本远低于境外，公司产品相较于境外供应商具有显著的成本优势，公司借助成本优势进入水疗按摩缸配件行业；同时，公司设立之初便非常重视产品质量和产品创新，公司多次赴境外参加行业展会，通过展会展出自主开发设计的配件产品，产品设计新颖、功能实用性高，特别是公司首创的钢针式结构喷嘴，彻底解决喷嘴被异物卡死造成旋转失效的问题，显著提高了消费者的使用体验，引领了行业喷嘴的技术发展；由此引起行业头部客户的关注，并逐步与公司展开业务合作。

公司借助浴缸盖罩等附件产品进入水疗按摩缸配件行业后，通过钢针式、螺纹式喷嘴等革新性创新产品进入行业龙头Watkins、Bullfrog的供应商体系。随后，公司凭借新颖的设计理念，持续不断的研发投入、成熟的生产工艺、严格的质量管控以及丰富的产品体系，快速响应客户需求及产品排产能力，使公司与国内外众多知名客户建立长期稳定的合作关系，并在国际市场上获得终端消费者的广泛认可。

（四）客户向公司采购配件的价格与其他供应商是否存在显著差异及原因

因客户向其他供应商采购配件的价格涉及商业秘密，可能影响双方价格谈判，客户通常不会向公司透露，因此中介机构无法通过客户访谈得知其他供应商价格。CMP虽然是上市公司Fluidra的子公司，但在公开信息中也未披露过产品价格情况。

根据Waterway官方网站2023年度公开的产品清单及零售报价，中介机构选取了五种报告期内存在销售收入且对比性较强的产品型号，对比情况如下：

产品类别	公司产品型号	公司报价	Waterway型号	Waterway公开报价
水疗按摩缸按摩产品-喷嘴	13503-001-00	USD17.82	239-0670	USD25.04
水疗按摩缸按摩产品-喷嘴	13619-010-00	USD19.05	239-7710	USD19.13
水疗按摩缸按摩产品-喷嘴	13513-001-00	USD28.29	239-0670S	USD44.98
水疗按摩缸水处理产品-水过滤配件	14501-007-01	USD118.5	510-4600	USD264.55
水疗按摩缸水处理产品-水循环配件	14301-005-00	USD9.04	413-5080	USD14.48

由上表可以看出，Waterway的产品报价普遍高于公司同类产品的报价，主要系Waterway官网所展示的价格为零售价格，而公司报价则为厂家批发价格，批发价格

通常低于零售价格，价差幅度通常在15%-50%之间。此外，水疗按摩缸配件产品属于非标准化产品，公司产品与Waterway同类产品并不完全相同，产品的规格、结构复杂度、结构及加工工艺等差异，也会导致不同产品的销售价格不同。

2024年起，Waterway官方网站未再公开产品清单及零售报价，中介机构未取得可以比较的其他供应商报价信息。

五、说明公司第三方回款金额较大的情况与同行业可比公司是否一致，公司关于第三方回款的内控制度是否健全且有效实施

（一）公司第三方回款金额较大具有商业合理性

公司第三方回款金额较大，主要系公司第一大客户 Watkins 采用第三方支付平台支付货款，报告期内占第三方回款总额的比例分别为 99.24%、98.84%和 99.51%；Watkins 系美国上市公司 Masco 的子公司，根据对 Masco 亚洲区负责人的访谈了解，Masco 为统一管理全球供应商货款，于 2022 年度引进第三方供应链融资平台 Prime Revenue，该安排系国际大型集团为优化全球供应链管理、提升采购支付效率的常见手段，具有商业合理性。

截至 2025 年 10 月 30 日，同行业可比公司未公开披露第三方回款信息。公司剔除集团内指定公司付款及第三方支付平台情形后，报告期第三方回款的总额为 94.69 万元，占营业收入的比例为 0.14%，占比极低。

（二）公司关于第三方回款的内控制度情况

报告期内，公司涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同而开展。公司对第三方回款的内控措施及执行主要情况如下：公司出纳结合回款方名称、金额及银行付款摘要内容将收款信息发送给业务员以确认回款方身份，业务员根据银行回款记录或者相关协议等将银行回款记录匹配到相应的客户，出纳对业务员提供的信息进行审核，与销售发票、报关单等相关业务单据勾稽核对，核对无误后记录回款。

报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，公司关于第三方回款的内控制度健全且得到有效实施。

六、说明公司泰国工厂工程的内容及预算；工程单位造价是否符合当地工程的正常水平，是否混入与在建工程无关的支出；工程供应商的基本情况，供应商与公司、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来；工程的预

计建设时长与实际建设时长是否存在显著差异；工程转固内容、时点及转固依据；工程转固后，公司的产能利用率情况

(一) 说明公司泰国工厂工程的内容及预算；工程单位造价是否符合当地工程的正常水平，是否混入与在建工程无关的支出

1、公司泰国工厂工程的内容及预算

报告期内，公司泰国子公司依凡润博厂区主要工程内容及预算如下表所示：

单位：万元

工程名称	工程内容	预算金额
泰国厂区建设工程	主要为自行开发建设3栋厂房建设工程及厂区基建工程	3,027.86
泰国宿舍工程	主要为购置的5栋宿舍以及对其进行功能性改造与设施配置	850.40
泰国设备工程	主要为车间生产线挤出设备安装调试	425.20

泰国厂区建设工程主要系公司自行建造的3栋厂房，具体情况如下表所示：

序号	厂房楼栋	房屋结构及层数	用途	总建筑面积 (m ²)
1	A栋	钢筋混凝土，共三层，另有一个带平台的夹层	电子车间、仓储	4,859.75
2	B栋	钢筋混凝土，单层钢结构，另有一个带地下水收集箱的夹层	塑胶车间、办公场所	4,400.00
3	C栋	钢筋混凝土，共四层，另有一个带平台的夹层，共一栋	电子车间、仓储	2,604.00

泰国宿舍工程主要系对购置的5栋宿舍进行功能性改造与设施配置，以符合员工住宿需求，具体情况如下表所示：

序号	宿舍楼栋	房屋结构及层数	用途	总建筑面积 (m ²)
1	1栋	独栋住宅，两层	员工宿舍	170.00
2	2栋	独栋住宅，两层	员工宿舍	190.00
3	3栋	独栋住宅，两层	员工宿舍	190.00
4	4栋	独栋住宅，两层	员工宿舍	170.00
5	5栋	独栋住宅，两层	员工宿舍	170.00

2、工程单位造价是否符合当地工程的正常水平，是否混入与在建工程无关的支出

报告期内，公司泰国子公司依凡润博厂区涉及单位工程造价的主要在建工程为泰国厂区建设工程和泰国宿舍工程，具体情况如下：

(1) 泰国厂区建设工程

泰国厂区建设工程项目位于泰国罗勇府，该工程为专门定制，无法获取相关资产市场平均价格，故将该工程项目造价与上市公司及招标公司在泰国罗勇府的同类工程的造价进行比较，具体情况如下表所示：

公司/招标人名称	项目	项目所在城市	主要用途	预算金额(万元)	产权总面积(m ²)	单位造价(元/m ²)
中富电路	年产100万平方米印制线路板项目	泰国罗勇府	办公、生产	10,150.00	45,000.00	2,255.56
确成股份	确成泰国二期年产2.5万吨高分散性白炭黑项目	泰国罗勇府	办公、生产	9,097.00	35,600.00	2,555.34
普莱得	泰国工厂项目	泰国罗勇府	办公、生产	2,759.47	11,900.00	2,318.88
乖宝宠物	乖宝泰国工厂工程	泰国罗勇府	办公、生产	5,537.53	18,343.00	3,018.88
平均值						2,537.16
公司	泰国厂区建设工程	泰国罗勇府	办公、生产	3,078.31	11,863.75	2,594.72

注1：上表预算金额不包括土地购置费和设备购置费，包括建筑施工、安装费

注2：资料来源于相关企业招股说明书、募集说明书等公开披露资料

泰国罗勇府当地可比建设项目的平均单位造价为2,537.16元/m²，公司泰国厂区建设工程的单位造价为2,594.72元/平方米，经对比，泰国厂区建设工程项目的单位造价与泰国罗勇府当地可比建设项目的平均单位造价差异较小，符合当地工程的正常水平。

(2) 泰国宿舍工程

泰国宿舍工程主要基于公司购置的五栋已装修别墅进行功能性改造与设施配置，在建工程主要支出为房产购置款，据此计算的单位造价与当地同类房产市场价格对比情况如下：

项目	面积	金额	单位价格
泰国员工宿舍	共890平方米	637.80万元	0.72万元/平方米
当地同类型房价平均水平	/	/	0.78万元/平方米

注：泰国罗勇府独栋建筑平均房价数据来源为泰国房地产中介平台FazWaz

由上表可见，泰国员工宿舍的房屋单位价格与当地同类型房价平均水平不存在重大差异。

(3) 不存在将其他无关成本费用混入在建工程的情形

报告期内公司在建工程中厂房及建筑物安装工程、勘察设计费、监理费、水电施工、设备购置及安装调试、测试固定资产正常运转的支出归集的均为建造该项目

达到预定可使用状态前所发生的必要支出，其中，施工工程款根据总包合同按照完工进度确认的工程成本，公司根据建筑工程总包合同、工程监理报告确认完工进度并根据完工进度确认在建工程及应付款项；其余款项根据采购合同、发票、支付凭证等确认相关成本，不存在将其他无关成本费用混入在建工程的情形。

（二）工程供应商的基本情况，供应商与公司、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来

1、泰国厂区建设工程

报告期内，公司泰国厂区建设工程主要供应商包括New Nanyang Construction Co., Ltd.（以下简称“新南洋建设”）、Huacheng Engineering Co., Ltd（以下简称“华诚工程”）和Lutai Construction Decoration Co., Ltd.（以下简称“鲁泰建设装饰”）注册地址均在泰国当地，提供的服务内容主要为土建工程、建筑安装工程、装修服务、水电气工程等，其基本情况如下：

（1）新南洋建设

企业名称	New Nanyang Construction Co., Ltd.
统一社会信用代码	0105559113769
成立日期	2016年
注册资本	1.3亿泰铢
股东情况	韦战江、陈渭声、马志龙
注册地址	80 Soi Supapong3 Yaek8 (Srinakarin 40) Nongbon Prawet Bangkok, Thailand10250
经营范围	土木工程承包、办公楼建筑、酒店大型工业厂房及设施、火电厂、余热发电厂土建及安装、地下隧道；建筑设计与建筑装饰；机电工程承包；房地产开发；建筑材料贸易和设备租赁。

注：新南洋建设主要承建泰国厂区的土建工程

（2）华诚工程

企业名称	Huacheng Engineering Co., Ltd
统一社会信用代码	0105558003684
成立日期	2015年
注册资本	5000万泰铢
股东情况	余猛、RONKRAKNAPORN
注册地址	235 Ratchadaphisek (Thaphra-Taksin) Rd, Kwang Bukkhalo, Khet Thonbur Bangkok 106, Thailand 10250
经营范围	变电站设计建造安装承包；厂房高压电力安装承包；机电安装工程承包；消防、管道、照明安装工程承包。

注：华诚工程主要承建泰国厂区的电气系统安装工程

（3）鲁泰建设装饰

企业名称	Lutai Construction Decoration Co., Ltd.
统一社会信用代码	0745564001064
成立日期	2021年2月1日
注册资本	2000万泰铢
股东情况	นางสาวจันทนา มณีเดชาปกรณ์、นางสาวฐิติมา ชุมเฉลิม、张勇华
注册地址	88/186 Moo 5, Tambon Phanthainorasing, Amphoe Mueang Samut Sakhon, Samut Sakhon Province Thailand
经营范围	楼板业务及涂装、钢结构工程、钢结构材料

注：鲁泰建设装饰主要承建泰国厂区的厂房地面涂装工程

2、泰国宿舍工程

公司泰国宿舍工程供应商主要为房地产开发商Britania Public Company Limited（以下简称“Britania”），Britania是一家总部位于泰国清迈的知名房地产开发商，成立于1993年，公司核心业务涵盖住宅地产（如别墅和公寓）、土地出售以及酒店运营，主要市场集中在泰国北部地区，该公司已于2022年在泰国证券交易所上市，其基本情况如下：

企业名称	Britania Public Company Limited
统一社会信用代码	0105559000380
成立日期	1993年9月29日
注册资本	2.1亿泰铢
股东情况	BRITANIA HOLDINGS LIMITED持股65.03%
注册地址	1/886, Nong Pak Long Sub-district, Mueang Chiang Mai District, Chiang Mai Province, 50100, Thailand.
经营范围	住宅地产开发；开发并销售独立屋、双拼别墅、联排别墅和共管公寓项目；土地细分与出售；酒店业务；与房地产业务相关的服务

3、泰国设备工程

报告期内，公司泰国设备工程供应商主要为张家港市科威信机械有限公司，提供的服务内容主要为挤出设备，其基本情况如下：

企业名称	张家港市科威信机械有限公司
统一社会信用代码	91320582774681540E
成立日期	2005年6月7日
注册资本	50万元人民币
股东情况	陈雅香30%，李传良70%
注册地址	江苏省苏州市张家港市乐余镇乐余村
经营范围	塑料机械、机械设备制造、加工、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；一般项目：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；纺织专用设备制造；纺织专用设备销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；塑料制品销售；针纺织品及原料销售；电子产品销售

经核查，上述在建工程主要供应商与公司、实际控制人、控股股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来。

(三) 工程的预计建设时长与实际建设时长是否存在显著差异；工程转固内容、时点及转固依据；工程转固后，公司的产能利用率情况

1、工程建设时长及转固情况

对于已完工的工程，实际建设时长为自开始动工/安装日起至工程主体竣工验收日，泰国各项工程的预计建设时长与实际建设时长的情况如下表所示：

工程名称	实际建设时长	预计建设时长
泰国厂区建设工程	2年1个月	2年
泰国宿舍工程	1年1个月	1年
泰国设备工程	-	不适用

泰国设备工程尚未完成验收，主要系设备调试尚未达到验收标准，该工程预计2025年年底完成验收转入固定资产，除此之外，工程的预计建设时长与实际建设时长不存在显著差异。

根据会计准则，在建工程转为固定资产的时点需以资产达到“预定可使用或可销售状态”为核心判断依据，即资产已具备满足设计要求的全部功能，且能够按预定的用途正式投入使用，报告期内，泰国厂区在建工程转固的具体情况如下表所示：

单位：万元

转固内容	转固时点	固定资产类别	转固金额	转固依据
A栋-仓库土建	2023.03	房屋及建筑物	713.93	施工完毕、达到可使用状态；竣工验收报告、收单等
ABC栋地勘、土建、水电、电梯及装修整体转固	2023.12	房屋及建筑物	2,313.93	施工完毕、达到可使用状态；竣工验收报告、收单等
6台空调	2024.02	办公设备及其他	3.25	达到预定可使用状态
装修、地面涂装	2024.12	房屋及建筑物	54.08	施工完毕、达到可使用状态；竣工验收报告、收单等

2、工程转固后，公司的产能利用率情况

报告期内，泰国厂区主要在建工程转固后，泰国子公司的产能情况如下表所示：

单位：小时

产品名称	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
塑胶类产品	理论产能工时	20,475.00	5,512.50	-
	实际耗用工时	14,184.40	3,303.50	-
	产能利用率	69.28%	59.93%	-
电子类产品	理论产能工时	6,772.50	34,902.00	31,500.00

产品名称	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
	实际耗用工时	5,522.00	29,003.00	24,579.00
	产能利用率	81.54%	83.10%	78.03%

注：塑胶类产品于2024年12月开始投产。

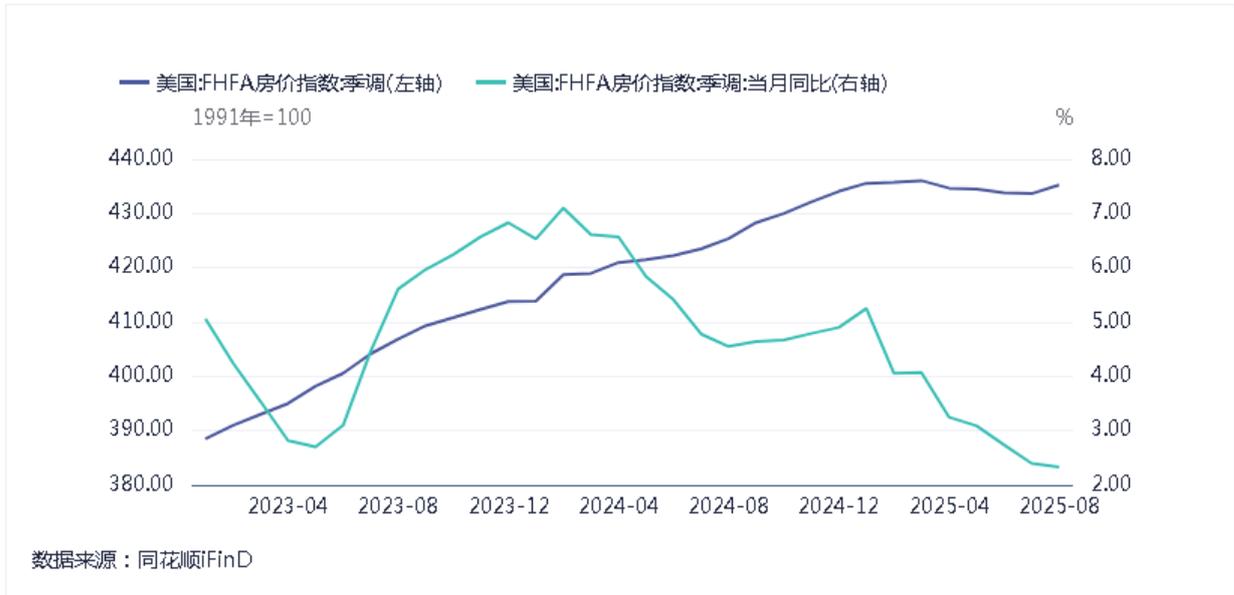
七、说明公司期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及同比变化情况，若公司业绩同比波动较大，说明原因

截至 2025 年 9 月 30 日，公司的期后经营业绩及同比变化情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	增长率
营业收入	24,453.99	23,662.80	3.34%
净利润	7,132.78	6,918.02	3.10%
毛利率	52.41%	55.59%	-3.18%
经营活动现金流净额	3,532.69	10,090.92	-64.99%

2025 年 1-9 月，公司的营业收入、净利润同比增长率分别为 3.34%、3.10%。公司期后业绩的增长，主要系北美市场实现销售的订单额增长所致，在产品终端销售方面体现为美国市场的中高端浴缸消费需求增加。根据同花顺 FinD 整理，美国联邦住房金融局公示的 FHFA 房价指数显示，美国房屋交易价格呈持续上涨趋势，房价增长同比放缓。



公司 2025 年 1-9 月毛利率同比上期，降低 3.18 个百分点，主要系 2025 年 1-9 月 ASA 塑胶原料、五金件、电极片等原材料的采购单位成本上升所致。公司 2025 年 1-9 月的经营活动现金流净额同比上期降低 64.99%，同比变动减少金额为 6,558.23 万

元，主要系：（1）2025年9月末公司应收账款余额较期初增加1,255.68万元，部分客户如Blue Falls Manufacturing Ltd.因内部资金调度原因，延迟了付款（延迟款项已在2025年10月初支付）；（2）因考虑到后续原材料价格上涨，2025年1-9月公司对原材料进行了备库，本期原材料备库采购支付的款项同比增长2,823.10万元。

八、请主办券商、会计师，说明公司产品的终端销售情况；对于客户核查程序、核查方法的有效性，核查程序、核查方法是否能支持核查结论；对于收入的函证的主体情况，中介机构对于函证过程控制的有效性；对于第三方回款的核查过程、核查方法及其有效性，并对公司是否存在资金体外循环发表明确意见

（一）说明公司产品的终端销售情况

报告期内，公司对前三大客户的销售收入占比较高，对于终端销售情况，公司总经理于2025年5月前往美国拜访前三大客户Watkins、Bullfrog和Bluefalls时对浴缸销量进行了口头了解，经访谈公司总经理，2023年-2025年3月，前三大客户的水疗按摩浴缸大致销售数量如下：

单位：个

客户名称	2025年1-3月	2024年	2023年
Watkins	13,500	42,000	36,000
Bullfrog	3,000	18,000	20,000
Blue Falls	4,000	11,500	8,200

结合报告期内公司对前三大客户销售收入情况对比分析如下：

1、Watkins

单位：万元，万个

产品类别	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
水疗按摩缸水处理产品	1,679.58	49.66	5,463.07	97.02	3,475.59	85.74
水疗按摩缸灯光产品	1,468.49	112.19	4,250.72	363.32	3,775.96	305.90
水疗按摩缸按摩产品	1,098.76	233.70	2,746.99	553.75	3,015.77	637.28
水疗按摩缸附件产品	82.93	85.07	208.02	293.63	261.49	341.46
其他	30.09	51.14	108.41	102.91	188.80	99.75
合计	4,359.84	531.76	12,777.20	1,410.64	10,717.61	1,470.14

2024年，公司对Watkins的销售收入同比增加19.22%，同年Watkins的水疗按摩缸终端销售数量较上年增加16.67%，两者的增幅相近；2025年1-3月，发行人对Watkins的销售收入年化金额较2024年小幅增加，与Watkins的终端销售变动情况也基本一致。

2、Bullfrog

单位：万元，万个

产品类别	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
水疗按摩缸按摩产品	580.03	43.69	3,551.23	272.34	4,824.24	332.08
水疗按摩缸灯光产品	334.17	10.97	2,182.86	71.01	3,210.94	92.58
水疗按摩缸水处理产品	269.43	15.93	1,371.52	82.23	1,481.91	89.12
水疗按摩缸附件产品	18.96	8.14	134.21	48.95	109.93	41.47
其他	3.53	0.03	169.28	1.54	280.01	1.39
合计	1,206.13	78.77	7,409.09	476.07	9,907.03	556.65

2024年至2025年1季度，公司对Bullfrog的销售金额持续下滑，主要是因为Bullfrog终端销售下滑所致：2024年，公司对Bullfrog的销售收入下滑25.21%，同年Bullfrog水疗按摩缸终端销售数量较上年下滑约10%，两者变化趋势一致，波动幅度差异主要受到Bullfrog的采购策略变动影响；2025年1-3月终端销售年化数量继续下滑。公司对Bullfrog的销售收入变动趋势与Bullfrog终端销售数量变动趋势一致。

3、Blue Falls

单位：万元，万个

产品类别	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
水疗按摩缸水处理产品	536.47	13.77	1,239.74	34.27	1,035.54	15.52
水疗按摩缸按摩产品	209.36	11.78	406.21	23.84	63.69	2.26
水疗按摩缸灯光产品	163.96	3.45	297.00	10.89	222.21	4.92
水疗按摩缸附件产品	152.39	1.77	780.43	8.07	636.52	3.49
其他	5.93	0.37	9.37	0.09	0.89	0.05
合计	1,068.11	31.14	2,732.75	77.15	1,958.85	26.25

2024年至2025年1季度，公司对Blue Falls的销售金额持续上升，其中，2024年度销售收入增长39.53%，同期Blue Falls水疗按摩缸终端销售数量较2023年增加约40%，两者增长幅度相近。2025年1-3月终端销售年化数量继续攀升，因此Blue Falls持续加大对公司的配件采购量。

综上，公司对前三大客户的销售金额波动主要受到客户终端销售景气度的影响，而客户的终端销售又受到多重因素影响，不仅受到外部宏观经济环境的影响，也很大程度取决于公司市场策略、管理能力等内部因素影响，这会导致不同客户的业绩波动不同。报告期内，公司对前三大客户的销售金额波动与客户终端销售数量波动

情况一致。

（二）对于客户核查程序、核查方法的有效性，核查程序、核查方法是否能支持核查结论

针对主要客户的销售收入核查，中介机构采用内部资料与外部第三方信息相结合的方式，实施多角度、交叉验证的核查程序，确保核查结论的可靠性与有效性：

1、企业内部资料核查

针对内部资料核查程序，中介机构采用了细节测试与分析性复核相结合的方法，从交易细节与整体趋势两个层面验证销售收入的合理性：

（1）对销售业务全流程的凭证资料进行系统检查，包括但不限于框架合同、销售订单、产品入库单、出库单、海关报关单、客户签收单及银行回单等，确保交易链条的完整性、连续性和一致性；

（2）实施多维度、长时间跨度的财务与业务数据分析，包括但不限于：分客户、分产品的收入成本结构及毛利率分析；月度销售趋势分析；主要客户销售额变动与订单情况的匹配分析；投入产出比、能耗比等运营效率指标分析，以识别异常波动或趋势性风险；

（3）对公司历史业绩进行连续性分析，查阅公司 2012 年至报告期末销售部门每月向经营管理层汇报销售收入的邮件，分析各年度销售业绩的变动情况。通过分析其长期趋势，确认公司销售收入呈现连续、自然的增长轨迹，未发现销售收入临近报告期而突增的情况，公司现阶段的业务规模具有历史基础。

2、外部第三方信息核查

（1）开展客户现场走访，了解客户真实性、交易背景及合作关系；

（2）执行客户函证程序，独立确认交易发生额及往来余额；

（3）将内部销售数据与海关电子口岸数据进行比对，验证出口收入的真实性；

（4）参考行业研究报告及同行业公司或客户的公开信息，评估公司销售数据的合理性与行业匹配度；

（5）查阅主要客户的官方网站、公开资料，获取信保机构查询的资信报告，核实客户的公司地址、经营业务以及客户是否属于境外知名企业、上市公司，是否与公司存在关联关系等，确认交易独立、公允、合理。

中介机构通过上述内部与外部核查手段的交叉运用，对销售收入真实性形成多

来源、高相关性的证据支撑，核查程序与方法具备有效性，能够为核查结论提供充分、适当的依据。

（三）对于收入的函证的主体情况，中介机构对于函证过程控制的有效性

1、对于收入的函证的主体情况

报告期内，公司收入函证的主体为广州腾龙、腾龙国际、凡风润博，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
营业收入金额①	7,966.46	29,169.27	28,292.88
发函金额②	7,222.88	26,382.92	27,160.45
其中：广州腾龙	162.15	745.45	698.08
腾龙国际	108.59	3,814.91	10,794.59
凡风润博	6,952.14	21,822.56	15,667.78
发函金额占营业收入比例③=②/①	90.67%	90.45%	96.00%
已回函客户收入金额④	7,188.73	25,773.05	25,695.89
其中：广州腾龙	162.15	745.45	615.37
腾龙国际	108.59	3,814.91	10,416.96
凡风润博	6,917.99	21,212.69	14,663.57
回函比例⑤=④/①	90.24%	88.36%	90.82%
未回函客户替代测试金额⑥	34.15	609.87	1,464.56
核查比例合计⑦=（④+⑥）/①	90.67%	90.45%	96.00%

针对未回函客户，中介机构执行了替代程序，检查了销售合同、销售出库单、签收单、报关单、提单、销售发票、期后回款记录等。针对回函不符客户，中介机构向公司财务人员了解了回函差异的原因，并获取了客户的回函财务数据明细，并与公司账面明细进行比对，分析差异原因；若回函不符客户未提供其回函数据明细，则实施了与未回函客户一样的替代测试程序。报告期内，回函不符客户主要为Watkins、Bullfrog、Blue Falls，差异情况如下：

客户名称	时间	发函主体	收入差异金额	差异原因
Watkins	2023年	凡风润博	回函未填写收入差异金额，中介机构执行了替代程序	
	2024年	凡风润博		
	2025年1-3月	凡风润博		
Bullfrog	2023	腾龙国际	较发函金额低 187.44 万美元	主要系入账时间差异，客户以付款时间统计与公
		凡风润博	较发函金额低 33.46 万美元	
	2024	腾龙国际	较发函金额高 35.19 万美元	

	2025年1-3月	凡风润博	较发函金额低 122.19 万美元	司交易金额
		腾龙国际	较发函金额高 1.71 万美元	
		凡风润博	较发函金额高 15.46 万美元	
Blue Falls	2023年	凡风润博	较发函金额低 137.62 万人民币	主要系入账时间差异，客户以付款时间统计与公司交易金额
	2024年	凡风润博	较发函金额高 154.59 万人民币	
	2025年1-3月	凡风润博	较发函金额低 120.41 万人民币	

综上所述，中介机构针对未回函及回函不符客户采取了必要的替代性测试程序，核查程序有效，收入确认真实、准确、完整。

2、中介机构采取了以下措施确保函证过程控制的有效性：

针对境内客户，中介机构通过纸质函证发函，针对境外客户，中介机构通过纸质和电子邮件方式同时发函。在函证发出前，中介机构通过公开信息网站查询、获取主要境外客户的资信报告核对、查看销售合同、查看业务往来邮件等方式对发函地址、回函地址和被询证客户的实际经营地址进行核对。

公司的客户函证均由中介机构直接以快递方式分别独立寄出，中介机构人员亲自将函证交付给快递员，并通过快递公司官网查询跟踪快递轨迹，快递轨迹与发函地址一致。

针对电子邮件发函，中介机构检查了客户发函邮件邮箱后缀与被函证客户的单位名称及官网显示的企业邮箱后缀是否一致，由中介机构直接发送至客户邮箱并要求客户回函时直接回函至中介机构人员的邮箱。

针对回函过程控制的有效性采取的措施如下：

（1）针对纸质回函的客户

公司的客户纸质回函均为客户直接寄至中介机构，中介机构检查了客户回函情况，查看纸质回函面单，核实回函的发件方名称和地址是否与发函的收件方名称和地址一致，并通过快递公司的官网，查询回函路径并进行核对；核对回函内容与发函信息是否一致，检查回函是否盖章或签名；对于客户盖章的回函，检查印章显示的单位名称是否与被询证者名称一致，对于客户仅签名的回函，检查回函中的签名是否与发函的收件人名称一致。

（2）针对电子邮件回函的客户

公司的客户邮件回函均为客户直接回函至中介机构人员邮箱，中介机构检查了回函内容与发函信息是否一致、回函是否从客户企业邮箱直接发出、回函邮箱是否

为公司与客户日常业务沟通的邮箱、回函邮箱后缀是否与被询证客户的单位名称及网址域名一致、回函人员是否为与公司销售人员日常商务沟通的相关工作人员。

经核查，邮件回函均为客户通过企业邮箱发送，邮箱后缀与被询证客户单位名称及网址域名一致，回函人均系与公司日常业务沟通邮件的相关工作人员；公司的主要客户主要为境外企业，通常是通过电子邮件的方式进行日常的沟通交流，通过邮件核对账务属于可靠的常规方式。因此，公司的邮件回函是可靠的。

经核查，中介机构对于函证过程的控制具有有效性。

（四）对于第三方回款的核查过程、核查方法及其有效性，并对公司是否存在资金体外循环发表明确意见

1、对于第三方回款的核查过程、核查方法及其有效性

对于第三方回款的核查过程及方法，具体情况如下：

（1）获取并查阅报告期内第三方回款统计表，核查涉及第三方回款客户的销售合同、销售订单、销售出库单、客户签收单、报关单及提运单等；

（2）对报告期内，公司银行流水进行核查，检查银行交易对手方与记账凭证对应单位是否一致，复核第三方回款统计表的完整性；

（3）核查合同、订单的签署方与付款方是否一致；通过检索客户公开网站信息、工商注册信息等途径，核实银行交易对手方与付款方的具体信息，复核第三方回款统计的准确性；

（4）查询付款方与合同方之间的关系；获取并查阅三方付款协议等。

综上，中介机构对公司第三方回款的核查具有有效性。

2、对公司是否存在资金体外循环发表明确意见

报告期内，公司第三方回款所涉及销售业务的货物流转与业务单据流转一致，公司第三方回款相关交易均基于真实的销售业务开展，回款资金来源为集团支付，以及客户与第三方代付款方的自有资金安排，不存在资金来源于公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属或公司控制的其他关联方法人的情形，不存在虚构交易的情形。不存在资金体外循环的情况。

九、请主办券商、会计师，说明对于货币资金的核查过程、核查方法及其有效性，并对货币资金的真实性发表明确意见

报告期各期末，公司货币资金余额如下：

单位：万元

项 目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
库存现金	21.27	20.98	8.41
银行存款	23,539.29	30,470.63	26,404.95
合 计	23,560.56	30,491.61	26,413.36

公司 2025 年 3 月 31 日货币资金余额较低主要系购买固定收益类理财产品，其中本金约 2,300.00 万元。

(一) 针对货币资金核查，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、了解公司的货币资金内部控制流程，评价相关控制的设计，测试相关内部控制的运行有效性；

2、取得公司已开立银行账户清单，与账面记录进行核对；获取银行征信报告并与银行借款等相关信息进行核对；关注银行账户开立情况，分析账户数量、账户开立区域、账户性质与相关法律主体对应关系的合理性，判断是否存在与关联方在相同地域开立账户等情况；

3、获取报告期主要银行账户交易流水，针对大额资金收支抽查原始回单，并结合银行流水核查及客户、供应商走访，了解公司是否存在向关联方客户、供应商付款的情形及原因，核查是否存在异常情形，核实相关交易实质和账务处理；

4、获取报告期各期末所有银行账户对账单和银行存款余额调节表，核查账面金额与银行对账单余额的一致性；对公司大额银行流水与账面记录进行双向核对，核查交易对手、收支金额等关键信息的完整性及与会计记录的一致性；

5、获取公司购买的理财产品相关合同，检查合同条款，根据其持有目的分析相关会计处理是否准确；获取并检查公司的《货币资金内部控制制度》和《资金管理中心控制制度》，结合相关制度检查公司购买理财产品相关的决策程序、审批流程；

6、查询报告期各期末国家外汇管理局公布的汇率，检查非记账本位币折合记账本位币所采用的折算汇率是否正确，折算差额是否已按规定进行会计处理；

7、对公司所有银行账户实施函证，独立执行全部银行账户函证程序，以验证报告期各期末银行存款余额的真实性、准确性，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
银行存款金额①	23,539.29	30,470.63	26,404.95
发函金额②	23,539.29	30,470.63	26,404.95
发函比例③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%

回函金额④	23,539.29	30,470.63	26,404.95
回函比例⑤=④/②	100.00%	100.00%	100.00%

8、对公司库存现金执行监盘程序，以验证报告期各期末库存现金余额的真实性、准确性，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
库存现金金额①	21.27	20.98	8.41
监盘金额②	21.13	20.85	7.97
监盘比例③=②/①	99.30%	99.36%	94.78%

因美国公司库存现金金额较小，报告期各期末仅有 0.44 万元、0.13 万元、0.14 万元，金额较小，未进行监盘。

（二）货币资金核查结果情况

- 1、公司与货币资金相关的内部控制设计合理并已得到有效执行；
- 2、公司已开立银行账户数量记录完整；银行征信报告与银行借款等相关信息一致；银行账户数量、账户开立区域、账户性质与相关法律主体对应关系合理，不存在与关联方在相同地域开立账户等异常情况；
- 3、报告期内，公司主要账户交易流水真实，相关交易实质和账务处理具有合理性；
- 4、公司账面金额与银行对账单余额无重大差异，差异主要系美国银行未达账项，已通过银行存款余额调节表进行调节。公司大额银行流水的关键信息与会计记录一致；
- 5、公司交易性金融资产为结构性存款和银行理财，在交易性金融资产进行核算，会计处理正确，符合企业会计准则及财政部文件的相关规定；报告期内公司购买理财产品及结构性存款已履行恰当的决策程序及审批流程；
- 6、非记账本位币折合记账本位币所采用的折算汇率正确，折算差额已按规定进行会计处理；
- 7、通过银行函证、现金监盘程序，中介机构认为公司报告期各期末银行存款余额不存在重大不合理之处。报告期各期末，公司银行存款余额真实、准确。

综上所述，公司货币资金真实存在，均按照企业会计准则的规定准确核算，相关财务核算真实、准确、完整。

十、请主办券商、会计师，说明对泰国工厂的相关固定资产、建设工程的核查程序、监盘比例及结论，并对相关固定资产、建设工程真实性、准确性发表明确意见

报告期各期末，泰国子公司的固定资产、在建工程账面价值列示如下：

单位：万元

项目名称		2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
固定资产	房屋及建筑物	3,669.69	3,706.38	3,699.84
	运输工具	38.08	42.51	26.30
	机器设备	221.20	227.29	94.77
	其他设备	26.20	26.94	9.40
	合计	3,955.17	4,003.12	3,830.31
在建工程	机器设备	260.71	246.21	-
	宿舍工程	637.80	637.80	-
	合计	898.51	884.01	-

(一) 主办券商、会计师对泰国工厂的相关固定资产、建设工程的核查程序

- 1、了解公司固定资产、在建工程相关的内部控制，对关键控制活动实施了控制测试，以评价相关内部控制运行的有效性；
- 2、对在建工程建设、固定资产的合同、发票、付款情况等进行检查；
- 3、对期末主要在建工程、固定资产进行监盘，了解并核实资产使用状况；
- 4、对房屋建筑物、车辆设备检查相关产权证明；
- 5、了解公司固定资产折旧政策，与可比同行业公司的固定资产折旧政策进行比较，对固定资产折旧执行重新测算的程序。

(二) 主办券商、会计师对泰国工厂的相关固定资产、建设工程的监盘比例及结论

报告期内，公司对泰国子公司固定资产及在建工程进行了盘点，中介机构对其实施了监盘程序，具体情况如下：

盘点时间	2025年5月19日	2025年1月3日	2023年12月29日	2023年6月30日
参与人员	资产管理、财务人员、审计等中介机构人员			
盘点范围	公司房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备等			

盘点时间	2025年5月19日	2025年1月3日	2023年12月29日	2023年6月30日
盘点方法及程序	1.制定盘点计划、准备固定资产盘点表； 2.依据盘点表记载的固定资产名称、数量、规格和存放地点组织盘点； 3.检查工程在建情况、资产使用状况，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形； 4.盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点及监盘人员在盘点表上签字确认。			
固定资产公司盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
固定资产中介机构抽盘比例	88.75%	0.00%	0.00%	90.26%
在建工程公司盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
在建工程中介机构抽盘比例	70.98%	0.00%	0.00%	96.70%
抽盘结果	无误	-	-	-

中介机构人员未对泰国子公司 2023 年末、2024 年末的固定资产及在建工程进行监盘，主要系泰国子公司固定资产、在建工程为房屋建筑物，中介机构已于 2023 年 6 月 30 日实地进行监盘，并且对相关产权证明进行了检查。

十一、核查程序与核查结论

（一）核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司前次 IPO 后业绩下滑原因；获取行业研究报告、通过公开信息查看同行业上市公司的业绩变动，了解行业整体及主要公司的业绩变动情况及原因，与公司业绩变动情况相比较，分析公司业绩下滑的合理性；

2、与公司业务人员沟通，了解公司的客户维护方式、公司销售人员主要业务活动以及业务招待费内容及主要事项等；查阅公司期间费用明细表，对公司销售费用、管理费用等进行截止性测试和细节测试，检查销售费用、管理费用等的真实性、准确性及完整性，并复核费用会计处理的准确性；检查期间费用原始凭证及费用审批制度及执行情况；

3、通过访谈公司总经理了解公司在主要客户中的供应份额；获取行业研究报告，查看公司主要竞争对手的业务规模；通过公开渠道查询公司主要竞争对手的产品价格，并与公司同类产品进行比较；访谈公司管理层，了解公司与主要客户的合作历史，公司成为主要客户的主要供应商的核心竞争优势；

4、获取并检查公司银行流水和收款银行回单，核查主要境外客户大额银行流水、

期后回款情况，关注是否存在第三方回款。了解第三方回款的原因，获取客户与第三方签订的代付款协议或付款确认函；

5、获取并查阅泰国子公司依凡润博在建工程相关明细账目、施工合同及采购合同，了解在建工程的主要内容及建设预算，查阅相关企业招股说明书、募集说明书等公开披露资料，获取同类工程的造价并与公司在建工程单位造价进行比较，了解公司工程项目单位造价的合理性；

6、通过企查查、供应商公司官网等网站查询主要在建工程供应商的注册资本、股东及经营范围等基本情况，访谈公司控股股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员并查阅上述人员报告期内银行流水，了解其与工程供应商是否存在关联关系，核查资金往来是否与公司采购付款情况相匹配，是否存在其他利益往来；

7、获取并查阅新建厂房的转固文件，对比工程的预计建设时长与实际建设时长是否存在显著差异，复核相关会计处理的恰当性，了解并检查是否存在提前或延迟转固的情形，获取相关在建工程转固后，泰国子公司产能利用率情况

8、检查公司货币资金相关的内部控制制度及执行的有效性，核对银行账户开户清单、银行账户流水、银行对账单、理财产品说明书，结合银行函证、现金监盘情况等程序进行核查；

9、检查房屋建筑物产权证、设备购买合同、固定资产铭牌、工程合同条款、工程进度款和了解设备到货情况、检查设备验收单等方式进行核查。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、前次 IPO 后公司业绩下滑是因为 2021 年、2022 年市场受到公共卫生事件因素的扰动，导致市场需求非理性增长；随着宏观基本面恢复，市场需求也回归到正常水平，因此在销售收入上出现阶段性回调。公司前次 IPO 后公司业绩下降趋势与行业整体变动趋势一致，与可比公司因业务规模、产品类别、目标客户不同而存在业绩波动的时间差异和幅度差异，具有合理性。

2、公司的客户维护费用主要为参加行业展会及拜访客户的费用、业务招待费主要为公司管理人员招待外部合作高校发生的礼品费用；公司的期间费用真实、准确，相关的内部控制制度有效执行；

3、公司为主要客户的主要供应商，公司与其他供应商的经营规模无显著差异，

客户与公司建立起长期、稳定的合作关系主要是因为公司产品设计新颖、质量稳定可靠、快速响应等核心竞争优势；

4、报告期及报告期后公司主要境外客户回款情况正常，应收账款期后回款率较高；公司第三方回款主要客户通过第三方支付平台保理付款、委托集团内关联公司付款的情形，第三方回款方与公司不存在关联关系，公司不存在虚构交易，不存在资金体外循环情况；

5、公司泰国厂区在建工程单位造价符合当地工程的正常水平，不存在混入与在建工程无关的支出的情形；主要在建工程供应商与公司、实际控制人、控股股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来；工程的预计建设时长与实际建设时长不存在显著差异；

6、公司与货币资金相关的内部控制设计合理并已得到有效执行；公司主要账户交易流水真实，相关交易实质和账务处理具有合理性；公司货币资金真实存在，均按照企业会计准则的规定准确核算，相关财务核算真实、准确、完整；

7、中介机构人员分别于 2023 年 6 月、2025 年 4 月实地观察房屋建筑、机器设备、运输设备以及其他所处位置以及相关权证，工程建设情况、设备安装情况，确认在建工程的建设进度、设备安装进度和状态，工程实际建设情况与账面核算情况一致；

8、中介机构通过内部与外部核查手段的交叉运用，对销售收入真实性形成多来源、高相关性的证据支撑，核查程序与方法具备有效性，公司销售收入具有真实性。

2、关于期间费用。

根据申报文件及前次问询回复，（1）公司管理费用率显著高于同行业可比公司；报告期各期，公司管理人员平均人数分别为107人、95人及93人；（2）报告期各期，公司使用酒水量分别为1,107瓶、1,135瓶及663瓶；（3）报告期各期，公司研发费用率分别为6.65%、7.90%及.59%。

请公司：（1）说明公司管理人员数量较多的原因，管理人员数量及占比与同行业可比公司是否存在差异及原因；（2）说明公司报告期内使用酒水量的合理性，对于酒水的内控制度的有效性，对于酒水领用人、酒水用途、单次领用瓶数是否记录、是否存在异常，是否存在商业贿赂的情形；（3）列表说明公司各研发项目的投入归集的内容，形成的研发成果及对营业收入的影响；研发项目的投入与前次IPO期间同类型研发项目的投入是否存在显著差异及原因。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对于酒水库存的监盘情况，并对酒水库存数量、每期使用数量的真实性发表明确意见；对公司是否存在商业贿赂发表明确意见并说明依据；（3）对公司研发内控制度的有效性，研发费用的真实性发表明确意见。

【回复】

一、说明公司管理人员数量较多的原因，管理人员数量及占比与同行业可比公司是否存在差异及原因

（一）说明公司管理人员数量较多的原因

报告期内，公司将人事行政部门、财务部门等职能部门人员、仓库部门管理人员、采购部门管理人员等认定为管理人员，具体人数构成列示如下：

单位：人

类别	内容	人员组成	2025年3月末	2024年末	2023年末
管理人员	人事行政	保安、保洁员、司机、人事、前台、行政助理及文员等	36	35	39
	财务	财务部门员工	11	11	11
	仓库管理	仓管主管、仓管员（电子原材料仓、成品仓、塑胶半成品仓）、仓管文员等	20	18	23
	采购	采购部门员工	10	12	12

合 计	77	76	85
-----	----	----	----

公司管理人员较多系：（1）公司经营主体较多，包括母公司广州基地、分公司中山基地、子公司泰国基地、子公司美国基地等；（2）公司的产品具有多品种小批量的特征，具体包括按摩喷嘴及喷嘴座、水过滤配件、水消毒配件、水循环配件、浴缸灯、泳池灯、浴缸盖、浴缸盖支架等，对应的原材料在品类、规格上更是繁多。基于此，公司在材料采购、存货仓储、财务核算投入的人员偏多；（3）在用工方面，公司采用聘用制而非劳务制，保安岗、司机岗、保洁岗等岗位未实行劳务外包。

（二）公司管理人员数量及占比与同行业可比公司比较

报告期各期末，公司管理人员数量及占比与同行业可比公司比较如下：

单位：人

项 目	2025年3月末	2024年末	2023年末
凌霄泵业管理人员数量	未披露	89	88
公司期末管理人员数量	77	76	85
凌霄泵业管理人员占比(%)	-	8.68	8.88
公司期末管理人员占比(%)	16.08	17.76	19.68

注：同行业可比公司 Fluidra、Hayward 未披露管理人员数量

如上表，公司管理人员数量与凌霄泵业相近，但公司管理人员占比高于凌霄泵业，主要系：（1）凌霄泵业整体规模较大，生产制造人员偏多；（2）凌霄泵业的产品主要为民用离心泵，其产品为标准产品，而公司产品具有多品种小批量的特点，凌霄泵业产品种类、规格的数量低于公司，在材料采购、存货仓储管理、财务核算等的管理投入相对较低；（3）凌霄泵业经营主体较少，主要为母公司阳春基地。

二、说明公司报告期内使用酒水量的合理性，对于酒水的内控制度的有效性，对于酒水领用人、酒水用途、单次领用瓶数是否记录、是否存在异常，是否存在商业贿赂的情形

（一）说明公司报告期内使用酒水量的合理性

公司购置的酒水消耗主要为管理人员福利支出，该福利是公司长期形成的惯例。其用途主要系为管理人员举办特定活动所需，包括年会、生日会、业务招待、部门聚餐等。2023年至2025年3月公司使用酒水量分别为1,107瓶、1,441瓶及663瓶，具体分月领用情况如下：

月份	2025年1-3月（瓶）	2024年度（瓶）	2023年度（瓶）
1月	446.00	185.00	329.00
2月	88.00	109.00	101.00
3月	129.00	59.00	93.00
4月		175.00	65.00
5月		73.00	37.00
6月		176.00	31.00
7月		53.00	67.00
8月		81.00	65.00
9月		206.00	134.00
10月		99.00	56.00
11月		77.00	21.00
12月		148.00	108.00
合 计	663.00	1,441.00	1,107.00

公司对酒水的使用量主要受节假日、年会、生日会、部门聚餐等影响。其中：每年 1 月、2 月酒水消耗量较大主要系临近春节，公司年会、聚餐等活动较多；每年 9 月份酒水消耗量较大主要系中秋节、国庆节等影响；每年 12 月酒水消耗量较大主要系元旦节、年终聚会活动较多影响；2024 年 4 月、6 月酒水消耗量较大主要系学术交流使用。综上，公司报告期内使用酒水量具有合理性。

（二）对于酒水的内控制度的有效性，酒水领用人、酒水用途、单次领用瓶数是否记录、是否存在异常，是否存在商业贿赂的情形

报告期内公司已制定酒房管理制度，对酒水的购买申请及审批、酒水的仓储保管（包括盘点）、酒水的入库及领用登记（包括酒水领用人员、酒水用途、单次领用瓶数）均具有要求，相关内部控制设计有效且得到有效执行。

报告期内公司对于酒水领用人、酒水用途、单次领用瓶数均具有记录，未见异常。酒水用途主要为团体活动（包括年会、生日会）、聚餐、业务招待等使用，酒水领用人主要为组织团体活动的管理人员，不存在商业贿赂的情形。

三、列表说明公司各研发项目的投入归集的内容，形成的研发成果及对营业收入的影响；研发项目的投入与前次 IPO 期间同类型研发项目的投入是否存在显著差异及原因

（一）列表说明公司各研发项目的投入归集的内容，形成的研发成果及对

营业收入的影响；

1、公司各研发项目的投入归集内容

研发费用科目核算公司进行研究开发活动过程中发生的各项费用支出，包括工资薪酬、直接投入、折旧与摊销、其他费用等。

公司对计入研发费用的支出按照项目进行归集，对于能够直接对应具体研发项目的支出直接归集至该项目，对于不能直接对应到具体研发项目的支出，主要按员工实际参与各项目的当月人工工时占当月总工时占比来进行分摊并归集至具体项目，具体的归集和分摊方法如下：

归集内容	归集与分摊方法	核算内容
工资薪酬	根据研发项目人员实际参与的项目工时情况归集至各研发项目。	研发人员的工资、奖金、员工福利、社保和公积金等薪酬费用。
直接投入	①研发项目的材料费按研发领料单填列的项目进行归集；②动力费主要归集研发活动中使用的水、电能耗，依据实际发生金额核算。	主要包括研发活动过程中领用的直接材料和辅助材料、研发过程中需要的水、电、燃气费用等。
折旧与摊销	将用于研发活动的仪器、设备折旧及摊销费用，按各研发项目人员工时比例进行分摊。	用于研发活动的仪器、设备等折旧。
其他费用	包含用于研发活动发生的设计费用以及其他费用，按照研发项目直接归集。	与研发活动直接相关的其他费用。

报告期内，上述研发项目的投入归集构成及金额如下表所示：

单位：万元

研发项目	人员薪酬	直接投入	折旧费、 摊销费	其他	小计
2025年1-3月					
强力平稳型层流推水器的研发	39.86	8.75	6.38	5.85	60.85
浴缸智能水流监测与自适应灯光控制技术	70.44	12.98	8.49	12.28	104.20
泳池或浴缸中高效能紫外线杀菌灯具及杀菌效果的研究与开发	51.04	58.39	8.63	9.06	127.12
集成红外线理疗功能的智能按摩喷嘴灯具的研发	63.65	13.57	8.20	9.32	94.74
基于电力载波通信的泳池灯光智能照明控制的研发	41.62	5.53	6.65	8.09	61.89
大功率泳池灯具高效散热材料和先进技术及结构的研发	45.87	14.50	7.03	8.69	76.08
2025年1-3月合计	312.49	113.72	45.38	53.29	524.88

2024 年度					
融合大地元素与深海概念的浴缸喷嘴产品设计开发	127.21	36.11	16.85	49.77	229.94
强力平稳型层流推水器的研发	152.99	21.25	23.49	52.09	249.81
聚苯乙烯挤出工艺技术的研究与开发	155.13	39.47	19.61	52.72	266.94
高性能包胶喷嘴及其配套的包胶调整环和锁母研发	141.85	41.36	20.91	38.72	242.84
氯发生器电极片及智能装置的研究与开发	168.38	154.47	23.62	52.35	398.82
浴缸智能水流监测与自适应灯光控制技术研发	218.46	34.72	25.35	58.49	337.02
泳池或浴缸中高效能紫外线杀菌灯具及杀菌效果的研究与开发	76.35	20.90	13.10	13.38	123.73
集成红外线理疗功能的智能按摩喷嘴灯具的研发	86.41	21.95	11.61	18.73	138.71
基于电力载波通信的泳池灯光智能照明控制的研究	63.97	27.17	9.90	18.42	119.45
大功率泳池灯具高效散热材料和先进技术及结构的研发	48.54	44.15	7.59	7.48	107.76
集成水质检测及杀菌功能的无线氯发生器配套装置研发	42.74	26.50	7.35	14.10	90.68
2024 年度合计	1,282.03	468.04	179.38	376.24	2,305.70
2023 年					
按摩浴缸裙边板聚苯乙烯微发泡挤出项目的研发	123.87	27.68	16.12	14.92	182.59
2023 款侧封式薄款系列按摩喷嘴的研发	191.76	46.51	22.51	33.59	294.37
2023 款浴缸缸面件系列手柄的研发	163.29	24.38	20.34	19.59	227.59
裙边排水装置的研发	215.06	39.57	24.63	22.17	301.42
皇冠系列拐角灯条的研发	184.60	31.36	19.80	23.42	259.19
2023 浴缸灯串行总线控制器的开发	197.13	79.55	21.62	33.60	331.91
氯发生器电极片及智能装置的研究与开发	74.26	8.40	9.70	39.02	131.38
浴缸智能水流监测与自适应灯光控制技术研发	107.55	14.96	13.32	17.61	153.45
2023 年度合计	1,257.52	272.42	148.04	203.90	1,881.90

2、形成的研发成果及对营业收入的影响

公司所处的水疗按摩缸配件行业是一个以客户资源和市场需求为导向的产

业，企业需要不断加强自己的技术研发和创新能力，发明新的技术和设计新的产品以确保自己在市场竞争中的领先地位。

公司在水疗按摩缸按摩产品、水处理产品、灯光产品和附件产品领域成功打破了国外厂商在水疗按摩缸配件行业内的垄断，形成了与 Waterway、CMP 等国际水疗按摩缸配件制造企业共同竞争的格局，积累了大批优质的客户资源，已经成为 Watkins、Blue Falls、Bullfrog 等一批国际水疗按摩缸制造知名企业的合作伙伴，在行业中具有较高的代表性和市场地位。

目前，公司通过研发费用的持续投入，已经形成了浴缸按摩喷嘴技术、浴缸过滤与消毒处理技术、浴缸水控制系统技术、浴缸水下按摩器械技术、LED 灯具和控制技术、无线传电应用技术、两线浴缸灯系统技术等 7 项核心技术，这些核心技术支撑了公司按摩产品、水处理产品、灯光产品和附件产品的生产制造，具体情况如下：

序号	核心技术名称	核心技术在产品中的应用
1	浴缸按摩喷嘴技术	带灯喷嘴系列产品、按摩喷嘴、喷嘴座
2	浴缸过滤与消毒处理技术	过滤筒、滤芯、氯发生器等水处理和水消毒产品
3	浴缸水控制系统技术	分水阀，空气开关止逆阀，水帘水景，回水器等缸面件
4	浴缸水下按摩器械技术	按摩枕等配件
5	LED 灯具和控制技术	浴缸灯，泳池灯，商业照明，装饰灯
6	无线传电应用技术	无线泳池灯，无线浴缸灯，无线供电带灯喷嘴，无线氯发生器等产品
7	两线浴缸灯系统技术	无线泳池灯，无线浴缸灯等

公司通过持续的研发投入，已经形成了属于自身的相关产品创新以及专利技术保护。截至 2025 年 3 月 31 日，公司共拥有境内外专利权 244 项，其中发明专利 39 项，实用新型专利 111 项，外观设计专利 94 项；在境外申请并在使用中的主要 PCT 国际专利保护共 16 项。公司专利主要涵盖了按摩喷嘴、氯发生器、阀门、浴缸灯等产品领域，已经形成了较为成熟的专利布局。

同时，水疗按摩缸配件行业的产品具有很强的专利壁垒、视觉效果和装饰性。如果企业能够获得一些独特的发明专利、外观设计专利，例如具有独特性、美观性、创新性设计等专利技术，可以有效地限制其他竞争对手的进入和发展。

报告期内，公司研发项目相关研发成果能在公司主营业务中得到产业化应用或形成公司主营业务所需的技术储备。公司的水疗按摩缸按摩产品、水处理

产品、灯光产品和附件产品均依托于公司的研发成果，报告期内相关的收入合计占营业收入的比例分别为 99.91%、99.78%、99.90%，研发成果对公司营业收入的贡献较高，上述核心技术已经成为公司主营业务的技术支撑。

（二）研发项目的投入与前次 IPO 期间同类型研发项目的投入是否存在显著差异及原因

报告期内的研发项目投入与部分前次 IPO 期间同类型研发项目投入对比如下：

单位：万元

序号	报告期内研发项目	本次报告期内研发费用	前次 IPO 期间同类型研发项目	2020-2022 年研发费用
1	氯发生器电极片及智能装置的研究与开发	530.20	浴缸及泳池消毒的钛电极涂层研究与开发	492.10
2	2023 浴缸灯串行总线控制器的开发	331.91	2022 款浴缸灯主灯系列产品的研究与开发	161.75
3	2023 款侧封式薄款系列按摩喷嘴的研发	294.37	侧封式浴缸按摩喷嘴的研发	116.34
4	集成红外线理疗功能的智能按摩喷嘴灯具的研发	233.45	多功能、多水流效果系列按摩喷嘴的研发	161.73
5	大功率泳池灯具高效散热材料和先进技术及结构的研发	183.84	大功率挂壁式泳池灯的研发	92.59
6	集成水质检测及杀菌功能的无线氯发生器配套装置研发	90.68	电极智能测试装置的研发	113.07

根据上表，报告期内的研发项目投入与前次 IPO 期间同类型研发项目投入不存在显著差异，部分项目投入存在差异系：

1、水疗按摩缸行业的技术、专利壁垒较高，市场上新材料、新技术层出不穷，且自动化水平不断提高。公司为保持自身的创新能力和市场核心竞争力，持续进行研发投入。2020 年至 2025 年 3 月，公司的研发费用分别为 1,063.74 万元、1,463.69 万元、1,606.96 万元、1,881.90 万元、2,305.70 万元和 524.88 万元，持续上升的研发费用导致了个别研发项目的投入不断提高。

2、由于新技术的不断应用，以及客户多变的定制化产品需求，公司在某些项目上需要增加更多的研发人员及研发费用以提升产品性能、增加产品功能、满足创新产品的需要。例如，新项目“大功率泳池灯具高效散热材料和先进技术及结构的研发”对比旧项目“大功率挂壁式泳池灯的研发”，增加了高散热材料、高强度结构的细致化研发方向，以解决在泳池内的使用痛点。

3、部分研发项目处于不同的研发阶段，研发费用的投入也不同，例如，旧

项目“侧封式浴缸按摩喷嘴的研发”在前次 IPO 期间处于前期研发、试验及测试验证阶段，至本次报告期期间，新项目“2023 款侧封式薄款系列按摩喷嘴的研发”已获得大量的试验样品及测试数据支撑，公司于 2023 年作为主要的研发项目进行投入，因而研发投入与前次 IPO 相比有所提高。

综上所述，报告期内的研发项目投入与前次 IPO 期间同类型研发项目投入不存在显著差异。报告期内，公司研发费用分别为 1,881.90 万元、2,305.70 万元和 524.88 万元，占营业收入的比例分别为 6.65%、7.90%和 6.59%，公司一贯重视研发投入，为巩固和增强公司在行业内的技术优势，逐步提升核心竞争力，公司不断强化新技术研发以及研发团队建设，持续保持了较高研发投入，部分项目投入存在差异具有合理性。

四、请主办券商、会计师，说明酒水库存的监盘情况，并对酒水库存数量、每期使用数量的真实性发表明确意见；对公司是否存在商业贿赂发表明确意见并说明依据

（一）说明酒水库存的监盘情况，并对酒水库存数量、每期使用数量的真实性发表明确意见

报告期各期末，公司酒水库存量情况如下：

项 目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31
期末结存数量（瓶）	5,142.00	5,392.00	2,236.00

报告期各期末，公司会对酒水存量进行盘点，中介机构人员于 2025 年 5 月 29 日对酒水进行了抽盘，当日结存数量为 5,037.00 瓶，中介机构抽盘了 2,741.00 瓶，抽盘比例为 54.42%，抽盘数量、品类与登记表数据一致，盘点日酒水数量倒轧后与报告日 2025 年 3 月末记录的酒水结存数量一致，未见异常，确认期末酒水库存数量准确真实。

对于每期使用数量，中介机构人员查阅公司内部的酒水相关管理制度要求以及管理台账，包括酒水领用记录及用途等，确认每期使用数量准确真实。

（二）对公司是否存在商业贿赂发表明确意见并说明依据

公司销售以境外直销为主，其中境外销售占比达 95%，并且以北美国家为主，公司的主要客户为 Watkins、Blue Falls、Bullfrog、S.R.Smith、Strong Spas 等国际知名水疗按摩缸和泳池配件的制造企业。在欧美国家立法体系中，对商业贿赂零容忍，尤其是大中型企业。对客户而言商业受贿法律成本较高；并且

公司酒水以白酒为主，北美国家对于白酒喜好程度相对较低；在地理位置上，公司主要客户位于北美，距离公司位置较远，公司以酒水进行商业贿赂可能性较小。

公司的主要供应商为原材料塑胶、电子元器件和五金产品供应商，受到上游大宗商品价格波动的影响较大，下游应用领域较广，原材料的供应商之间竞争较为充分，在上下游竞争格局上处于买方市场，公司对其商业贿赂的可能性较小。

中介机构人员查阅了公司内部的酒水相关管理制度要求及管理台账，包括酒水领用记录及用途等；访谈公司管理层，了解报告期内的酒水领用情况及用途、相关内控执行情况；访谈报告期内的主要客户、供应商，确认是否存在商业贿赂；结合酒水领用人员、领用频次、领用用途、单次领用品类和数量，以及公司与客户、供应商之间的交易背景、交易内容、交易习惯、法律法规、双方的竞争格局等，分析酒水领用是否构成商业贿赂。通过执行上述程序，中介机构认为公司不存在通过酒水进行商业贿赂的情形。

五、请主办券商、会计师，对公司研发内控制度的有效性，研发费用的真实性发表明确意见

为规范研发流程、准确核算研发支出，公司设立了研发中心负责组织研发项目立项评审、跟踪监督项目进展、组织项目结题验收和成果管理；并制定了《产品（服务）研发管理程序》管理制度和作业指导；设置项目动态表追踪作业完成进度，有效实现研发的流程管控和制度化管理。公司按照研发项目归集研发投入，按照制度要求开展研发活动，研发内控可以得到有效执行。

针对公司研发制度的有效性、研发费用的真实性，主办券商、会计师执行的核查程序如下：

1、查阅公司研发活动相关内控制度、研发项目立项资料、结题报告，了解是否建立项目跟踪及评估机制；

2、获取研发人员花名册，了解研发部门岗位设置，查阅研发人员入职时间、学历、专业、岗位职责信息；获取检查研发人员的考勤记录、工时统计表；针对研发领用材料，抽查了公司研发项目材料领料单，检查材料的申领过程是否经过研发人员审批，材料领用是否真实发生、归集是否准确；获取各项目研发

投入明细，结合研发立项资料、结题报告，评估项目进度以及项目费用支出的合理性。

3、获取报告期内研发费用台账，检查工时审核确认记录、研发领料单据、抽查研发费用入账凭证，核查研发支出费用是否执行研发人员审批，研发费用支出是否与研发活动相关。

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已建立研发项目管理制度、研发支出审批程序，并按照研发内控制度有效执行；

2、公司研发人员认定合理，研发人员薪酬归集准确、研发材料投入及研发费用支出真实，研发费用核算符合会计准则规定。

六、核查程序和核查结论

（一）核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司管理人员花名册，了解公司管理人员数量变化原因，获取同行业可比公司管理人员人数，进行对比分析；

2、查阅公司内部的酒水相关管理制度要求及管理台账，包括酒水领用记录及用途等；访谈公司管理层，了解报告期内的酒水领用情况及用途、相关内控执行情况；

3、结合酒水领用人员、领用频次、领用用途、单次领用品类和数量，以及公司与客户、供应商之间的交易背景、交易内容、交易习惯、法律法规、双方的竞争格局等，分析酒水领用是否构成商业贿赂；

4、访谈报告期内的主要客户、供应商，公司是否存在商业贿赂等情形，未见异常；

5、对酒水的结存数量进行监盘，抽盘比例为 54.42%，抽盘数量、品类与登记表数据一致，未见异常；

6、对研发相关负责人进行了访谈，并获取了公司的研发项目文件、专利文件及研发财务资料；

7、查阅了前次 IPO 研发项目相关文件，并进行比对；

8、查阅公司研发活动相关内控制度、研发项目立项资料、结题报告，了解

是否建立项目跟踪及评估机制；

9、获取研发人员花名册，了解研发部门岗位设置，查阅研发人员入职时间、学历、专业、岗位职责信息；获取检查研发人员的考勤记录、工时统计表；针对研发领用材料，抽查了公司研发项目材料领料单，检查材料的申领过程是否经过研发人员审批，材料领用是否真实发生、归集是否准确；获取各项目研发投入明细，结合研发立项资料、结题报告，评估项目进度以及项目费用支出的合理性；

10、获取报告期内研发费用台账，检查工时审核确认记录、研发领料单据、抽查研发费用入账凭证，核查研发支出费用是否执行研发人员审批，研发费用支出是否与研发活动相关。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司管理人员数量与可比公司凌霄泵业接近，不存在重大差异；公司管理人员划分合理；

2、公司报告期内使用酒水量具有合理性，酒水的使用量主要受节假日、年会、生日会、部门聚餐等影响；报告期内公司对于酒水的相关内部控制设计有效且得到了有效执行，对于酒水领用人、酒水用途、单次领用瓶数均具有记录，未见异常，领用数量具有真实性，且不存在商业贿赂的情形；

3、报告期各期，公司已对酒水进行盘点，中介机构已于 2025 年 5 月 29 日执行抽盘程序，盘点结果不存在差异，期末酒水结存具有真实性；

4、公司各研发项目的投入归集的内容合理，研发成果对公司营业收入的贡献较高，研发项目的投入与前次 IPO 期间同类型研发项目的投入不存在显著差异；

5、公司已建立研发项目管理制度、研发支出审批程序，并按照研发内控制度有效执行；公司研发人员认定合理，研发人员薪酬归集准确、研发材料投入及研发费用支出真实，研发费用核算符合会计准则规定。

3、其他补充说明

(1) 除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市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、律师及会计师已对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市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》等规定进行了审慎核查。经核查，公司、主办券商、律师及会计师认为，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、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。

公司本次财务报告审计截止日为2025年3月31日，截至本次公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已在公开转让说明书“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”补充披露期后6个月的主要经营情况及重要财务信息，具体情况如下：

“1、截至本公开转让说明书签署日，本公司不存在需提请投资者关注的资产负债表日后事项。

2、审计截止日期后6个月的主要经营情况及重要财务信息

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》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月的，应补充披露期后6个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为2025年3月31日，截止日后6个月，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均未发生重大变化。具体情况如下：

(1) 订单获取情况

2025 年 4 月-2025 年 9 月，公司获取的订单确认营业收入合计为 16,487.53 万元，其中主营业务收入 16,470.19 万元。截至 2025 年 9 月末，公司在手订单金额为 4,528.81 万元。

综上，公司期后 6 个月经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

(2) 主要原材料(或服务)的采购规模

2025 年 4 月-2025 年 9 月，公司原材料采购不含税金额为 7,037.98 万元，公司原材料的采购规模随公司的销售规模、产品结构、销售订单而有所变化，主要供应商相对稳定，公司材料采购具有持续性、稳定性。

(3) 主要产品(或服务)的销售规模

2025 年 4 月-2025 年 9 月，公司实现营业收入 16,487.53 万元，其中主营业务收入 16,470.19 万元。

(4) 关联交易情况

2025 年 4 月-2025 年 9 月，公司与关联方之间无关联交易。

(5) 重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司围绕“泳池或浴缸中高效能紫外线杀菌灯具及杀菌效果的研究与开发”等项目持续进行研发，相关研发项目按计划正常推进中。2025 年 4 月-2025 年 9 月，公司研发费用支出金额 1,406.95 万元，占营业收入的比重为 8.53%。

(6) 重要资产及董监高变动情况

截至 2025 年 9 月末，公司总资产规模较 2025 年 3 月末增加 4,819.46 万元，主要系公司期后经营业务发展，公司盈利所致。

报告期后 6 个月内，公司独立董事郭伟康退出，新进董事黄震宇，其他董监高人员未发生变动。

(7) 对外担保情况

2025 年 4 月-2025 年 9 月，公司未发生对外担保。

(8) 债权融资情况

2025年4月-2025年9月，公司未发生债权融资情况。

(9) 对外投资情况

2025年4月-2025年9月，公司不存在新增对外投资。

(10) 主要财务信息

2025年4月-2025年9月，公司重要财务信息情况如下：

单位：万元

项 目	2025年9月30日	2025年3月31日
资产总计	53,180.14	48,360.68
股东权益合计	49,962.70	44,917.81
归属于申请挂牌公司的股东权益合计	49,962.70	44,917.81
资产负债率	6.05%	7.12%
项 目	2025年4月-9月	2025年1月-3月
营业收入	16,487.53	7,966.46
净利润	4,463.05	2,669.73
归属于申请挂牌公司的净利润	4,463.05	2,669.73
经营活动产生的现金流量净额	1,824.14	1,708.55

前述公司2025年4月-2025年9月的财务数据未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

综上所述，公司财务报告审计截止日后6个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

(2) 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】

截至本问询回复出具日，公司未向中国证券监督管理委员会广东证监局申请北交所辅导备案，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。

(以下无正文)

(本页无正文，为广州腾龙健康实业股份有限公司关于《广州腾龙健康实业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的回复》之签字盖章页)

法定代表人：



彭学文

广州腾龙健康实业股份有限公司

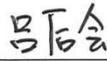
2015年11月19日

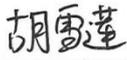


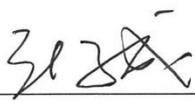
(本页无正文，为国信证券股份有限公司对《广州腾龙健康实业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

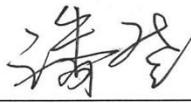
项目小组成员：


夏涛


吕后会

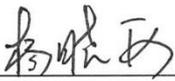

胡雪莲


张子成


潘登


李文慧


陈宇清


杨晓霞


曹龙翔

项目负责人：
付爱春

