关于江苏川岛智能装备股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商

开源证券

二〇二六年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2026 年 1 月 7 日出具的《关于江苏川岛智能装备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“《审核问询函》”）已收悉。根据贵公司要求，开源证券股份有限公司（以下简称“开源证券”）已按要求组织江苏川岛智能装备股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”“公司”或“川岛装备”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中汇”或“会计师”）和北京德恒（杭州）律师事务所（以下简称“德恒”或“律师”）就贵公司反馈意见中提出的问题进行了认真讨论与核查，逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。现逐条回复如下，请予审查。

提示性说明		
1	如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致	
2	下列披露的数据，除特别注明之外，金额单位均为：人民币元	
3	本回复凡未特殊说明，尾数合计差异均系四舍五入造成	
4	本回复正文中的字体代表以下含义：	
	黑体（加粗）	**审核问询函所列问题**
	宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
	楷体（加粗）	**对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分**

目录

目录.....2
问题 1.关于经营业绩.....3
问题 2.关于销售模式与收入确认.....48
问题 3.关于主要供应商与存货.....94
问题 4.关于合同负债.....125
问题 5.关于历史沿革.....130
问题 6.关于公司治理.....149
问题 7.关于经营合规性.....164
问题 8.其他事项.....184
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》《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌审核指引——区域性股权市场创新型企业申报与审核(试行)》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。.....259
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。.....259

问题 1.关于经营业绩

根据申报文件，报告期各期，（1）公司营业收入分别为 20,692.58 万元、37,079.61 万元和 20,671.57 万元；主要销售洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机系列等产品。（2）公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、质量保证费构成，直接材料成本占比分别为 72.61%、74.90%和 71.85%。（3）公司综合毛利率分别为 26.67%、29.09%、30.02%。

请公司：（1）结合产品下游需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品系列收入波动的原因及合理性；公司 2024 年洗衣龙系统、熨烫设备系列收入大幅增长的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配；说明公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性。（2）说明公司营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递；公司产品质量保证费产生的具体原因，并结合合同约定情况说明质量保证费规模与业绩变动是否匹配。（3）结合销售价格、销量和原材料等成本变动情况，分别说明公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率波动原因及合理性；按产品类别，比较公司各产品系列与可比公司同类产品是否存在差异及合理性。（4）说明公司报告期内客户集中度较低、主要客户变动较大的原因，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；列示主要客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、实际控制人、经营规模等）、客户类型、历史合作情况、是否签署框架协议、客户拓展方式、期后订单，经营规模和其与公司交易金额是否匹配；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。（5）对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司报告期各期主要客户变动较大的原因、老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成及合作的稳定性、收入实现的可持续性。（6）说明公司与 TEXFINITY NV 存在客商重合业务的商业合理性，是否属于客户指定供应商或委托加工模式，所采购

商品或服务是否直接用于向其销售的订单业务，按照总额法核算还是净额法核算，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况。（7）结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明对营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；（2）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、结合产品下游需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品系列收入波动的原因及合理性；公司 2024 年洗衣龙系统、熨烫设备系列收入大幅增长的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配；说明公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性。

（一）结合产品下游需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品系列收入波动的原因及合理性；

产品下游需求特点：

公司是一家专注于洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机、商用洗衣机、工服处理线等系列产品研发、制造、销售以及智慧洗衣厂整体规划设计的制造企业。公司产品下游需求主要呈现以下几个特点：

1、智能化、自动化趋势

随着技术的不断提升和智能制造理念的普及，工业洗涤设备正朝着智能化、自动化方向发展。设备集成了先进的传感器、控制系统和物联网技术，能够实现洗涤过程的自动监测、参数自动调整、故障自动诊断与预警等功能。例如，通过

传感器实时监测布草重量、布草种类等参数，调整相应程序，以达到最佳的洗涤效果，同时节省水、电和洗涤剂的消耗。此外，自动化的生产线，如洗衣龙系统与熨烫、折叠设备的联动，因可大幅提高洗涤效率，减少人工干预，降低运营成本，也越来越受到市场的青睐。

2、节能、环保趋势

在全球环保意识不断增强以及国内节能减排政策的推动下，工业洗涤设备的节能环保相关性能成为市场关注的焦点。设备制造商纷纷加大研发投入，推出节能型产品。例如采用直燃式加热等新型加热技术提高能源效率，通过逆流漂洗等水循环优化技术减少水资源消耗，应用精确的洗涤剂投放系统避免化学品的浪费和过度排放等。同时，设备的噪音控制、碳排放等环保指标也在不断提升，以满足趋严的环保法规要求。

3、定制化、多元化趋势

不同行业，如酒店、医院、纺织、自助洗衣房等对工业洗涤设备的需求存在明显差异。酒店行业注重布草的洗涤质量和设备的处理能力，以满足大规模布草的快速周转；医院行业则对设备的卫生消毒功能有更高要求，需要设备具备更高的清洁能力及消毒灭菌等功能；纺织印染行业需要处理不同材质、颜色的纺织品，对设备的兼容性和稳定性要求较高。因此，定制化的工业洗涤设备解决方案越来越受欢迎，设备制造商根据客户的具体需求，提供从设备选型、生产线设计到后期维护的一站式服务。此外，产品类型也更加多元化，除了传统的工业洗衣机、熨烫机等，还出现了针对特定场景的专用设备，如工服处理线、商用投币洗衣机等。

产品销量及单价变动情况：

公司各产品大类的细分产品类别及规格型号众多，各产品大类选取主要（前五大）细分产品的销量及单价变动分析如下：

洗衣龙系统：

单位：万元、台

产品名称	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
60 公斤 16 仓酒店专业型隧道式	1,341.85	17.00	78.93	3,354.19	40.00	83.85	939.48	11.00	85.41

工业洗衣机									
60KG 重型压榨脱水机侧出料	1,194.70	18.00	66.37	2,561.35	39.00	65.68	928.23	14.00	66.30
120KG 蒸汽贯通式烘干机	1,249.91	85.00	14.70	2,002.17	134.00	14.94	896.08	54.00	16.59
120KG 燃气贯通式烘干机	498.57	22.00	22.66	2,056.64	86.00	23.91	691.29	28.00	24.69
60KG 穿梭式输送机	245.00	21.00	11.67	480.44	42.00	11.44	203.92	17.00	12.00
小计：	4,530.03	163.00		10,454.79	341.00		3,659.00	124.00	
洗衣龙系统收入合计：	7,005.94			13,104.04			5,335.28		
占比：	64.66%			79.78%			68.58%		

报告期内，公司洗衣龙系统系列产品销量呈上升趋势。在销售单价方面，60KG 重型压榨脱水机侧出料、60KG 穿梭式输送机销售单价基本保持稳定；60 公斤 16 仓酒店专业型隧道式工业洗衣机、120KG 蒸汽贯通式烘干机、120KG 燃气贯通式烘干机价格呈小幅下降趋势，主要原因系一方面公司采购原材料价格有小幅度下降，且随着公司生产规模的扩大，单位制造成本有所降低，基于“成本加成为主，综合考虑各项因素进行商务谈判”的定价政策，价格有一定幅度下降，另一方面该三类产品主要在境内区域销售，境外区域仅有零星订单实现销售，境内区域业务拓展过程中面临的竞争更加激烈。

熨烫设备系列：

单位：万元、台

产品名称	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
3.3 米四工位抹平展布机三菱系统	2,910.03	83.00	35.06	5,562.17	154.00	36.12	1,253.92	34.00	36.88
3.3 米 800 六辊超级辊式熨平机三菱系统	1,312.86	28.00	46.89	3,827.73	83.00	46.12	895.13	19.00	47.11
3.3 米 800 六辊超级辊式熨平机邦普系统	-	-	-	41.78	1.00	41.78	3,140.01	67.00	46.87
3.3 米四工位抹平展布机邦普系统	39.82	1.00	39.82	33.75	1.00	33.75	2,723.38	73.00	37.31
3.3 米五折单堆	258.98	18.00	14.39	1,941.77	141.00	13.77	527.76	35.00	15.08

码折叠机三菱系统									
小计：	4,521.70	130.00		11,407.21	380.00		8,540.19	228.00	
熨烫设备系列收入合计：	10,290.08			20,432.03			14,014.08		
占比：	43.94%			55.83%			60.94%		

报告期内，公司熨烫设备系列产品销量总体呈上升趋势。在销售单价方面，3.3 米四工位抹平展布机三菱系统、3.3 米 800 六辊超级辊式熨平机三菱系统销售价格基本保持稳定；3.3 米 800 六辊超级辊式熨平机邦普系统 2024 销售价格下降，3.3 米四工位抹平展布机邦普系统销售价格先下降后上升，主要原因系该类邦普系统产品在 2024 年度及之后销售数量较少，每年仅实现一单销售或者未实现收入，样本数量较少，不同客户的议价能力存在差异，因此可比性相对较低；3.3 米五折单堆码折叠机三菱系统销售单价先下降后上升，主要原因系该类产品在报告期内的外销收入占比分别为 16.58%、6.83%、18.25%，2024 年度的外销收入占比小于其他报告期，外销单价通常高于内销单价。

工业洗衣机系列：

单位：万元、台

产品名称	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
100KG 悬浮式洗脱机	627.36	52.00	12.06	328.31	27.00	12.16	304.23	26.00	11.70
60KG 悬浮式洗脱机	372.42	42.00	8.87	199.22	23.00	8.66	124.47	15.00	8.30
120KG 悬浮式洗脱机	218.42	11.00	19.86	376.86	24.00	15.70	75.88	5.00	15.18
100KG 全自动洗脱一体机（双进水单排水）蒸汽	115.74	16.00	7.23	481.86	73.00	6.60	28.32	4.00	7.08
40KG 悬浮式洗脱机	315.16	42.00	7.50	209.79	34.00	6.17	71.51	12.00	5.96
小计：	1,649.10	163.00		1,596.04	181.00		604.41	62.00	
工业洗衣机系列收入合计：	2,369.03			2,391.88			735.86		
占比：	69.61%			66.73%			82.14%		

报告期内，公司工业洗衣机系列产品销量呈上升趋势。在销售单价方面，

100KG 悬浮式洗脱机、60KG 悬浮式洗脱机、100KG 全自动洗脱一体机（双进水单排水）蒸汽产品价格基本保持稳定；120KG 悬浮式洗脱机产品 2025 年 1-6 月价格上升幅度较大，主要原因系该类产品在在报告期内的外销收入占比为 70.27%、68.46%、100.00%，2025 年 1-6 月外销收入高于其他年度；40KG 悬浮式洗脱机销售价格逐年上升，主要原因系该产品客户认可度逐年上升、销售收入及销售数量稳定上升、公司的议价能力逐渐增强，因此定价呈上升趋势。

商用洗衣机系列：

单位：万元、台

产品名称	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
25KG 水洗机（电加热）	189.23	44.00	4.30	325.68	81.00	4.02	99.11	23.00	4.31
25KG 悬浮式洗脱机	194.64	46.00	4.23	12.69	4.00	3.17	-	-	-
25KG 快速烘干机	102.19	39.00	2.62	67.95	29.00	2.34	7.30	4.00	1.82
18KG 水洗机（电加热）	45.68	14.00	3.26	63.19	18.00	3.51	26.79	7.00	3.83
25KG 水洗机（双弹簧蒸汽）	28.95	7.00	4.14	73.46	16.00	4.59	21.75	5.00	4.35
小计：	560.69	150.00		542.97	148.00		154.95	39.00	
商用洗衣机系列收入合计：	749.07			560.57			186.82		
占比：	74.85%			96.86%			82.94%		

报告期内、公司商用洗衣机系列产品销量呈上升趋势。在销售单价方面，25KG 水洗机（电加热）、18KG 水洗机（电加热）、25KG 水洗机（双弹簧蒸汽）价格基本保持稳定；25KG 悬浮式洗脱机、25KG 快速烘干机销售价格呈上升趋势，主要原因系该产品客户认可度逐年上升、销售收入及销售数量稳定上升、公司的议价能力逐渐增强，因此定价呈上升趋势。

工服处理线系列：

单位：万元、台

产品名称	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
工服处理线	23.89	1.00	23.89	-	-	-	-	-	-

隧道式烘干笼	23.89	1.00	23.89	-	-	-	-	-	-
工衣折叠机	23.01	1.00	23.01	-	-	-	-	-	-
小计：	70.80	3.00		-	-		-	-	
工服处理线系列收入合计：	70.80			-			-		
占比：	100.00%			-			-		

报告期内，公司仅 2025 年 1-6 月实现了工服处理线系列产品的销售，销售数量及收入均相对较小，相关产品处于市场开发阶段。

原材料价格变动、价格传导机制：

公司是一家专注于工业洗衣机、商用洗衣机、洗衣龙系统、熨烫设备系列、工服处理线等系列产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计的制造企业。该产品类别属于专用设备，其在生产过程中所需要的原材料种类、型号、规格众多，不同型号、规格原材料价格差异较大，可比性相对较低，因此选取公司主要采购的原材料大类及各大类下采购较为频繁的同类规格型号原材料进行对比如下：

公司采购的主要大类原材料如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
钢材类	2,000.94	4,117.02	2,590.19
烘筒类	531.77	1,604.88	1,248.74
减速机类	643.58	1,536.69	894.58
辊类	406.94	1,219.31	1,038.21
变频器类	396.12	772.72	534.31
小计：	3,979.34	9,250.62	6,306.03
采购总额	10,484.50	25,595.54	15,454.23
占比	37.95%	36.14%	40.80%

各大类主要原材料采购价格变动情况如下：

钢材类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
钢材（元/KG）	**4.86**	**5.11**	**5.42**
其中：304（元/KG）	12.49	12.74	13.89
其中：Q235（元/KG）	3.31	3.65	3.89

烘筒类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
烘筒（元/套）	**15,548.83**	**16,700.06**	**17,563.20**
其中：存货编码	16,875.72	17,629.16	18,117.49

804100-0021 烘筒（元/套）			
其中：存货编码 804100-0020 烘筒（元/套）	15,031.81	15,290.77	15,719.61

减速机类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
减速机（元/台）	**2,654.37**	**2,905.57**	**2,409.74**
其中：存货编码 800500-0020 减速机（元/台）	38,850.33	39,150.44	40,040.01
其中：存货编码 800200-0009 减速机（元/台）	1,859.29	1,929.88	1,951.42

注：减速机类零部件受规格型号、功率、转速等因素不同影响，价格差异较大。

辊类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
辊（元/支）	**314.07**	**335.83**	**364.71**
其中：存货编码 800600-0001、0002、0003、0005、0084、0034 辊（元/支）	597.04	590.44	631.19
其中：存货编码 800600-0054、0109、0396 辊（元/支）	230.89	258.39	269.91

注：存货编码 800600-0001、0002、0003、0005、0084、0034 为同一规格型号产品；存货编码 800600-0054、0109、0396 为同一规格型号产品。

变频器类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
变频器（元/台）	**1,074.66**	**1,004.31**	**1,082.91**
其中：存货编码 600500-0316 变频器（元/台）	443.06	495.57	530.97
其中：存货编码 600500-0097 变频器（元/台）	3,656.21	3,605.08	3,891.15

注：变频器类零部件受规格型号、功率等因素不同影响，价格差异较大。

由上述数据可知，公司的主要原材料采购价格有小幅度下降，少部分原材料如变频器类的 600500-0316 变频器、辊类的存货编码 800600-0001、0002、0003、

0005、0084、0034 辊呈先小幅度下降后小幅度上升的。总体来看，公司主要原材料采购价格在稳定的情况下有小幅度下降。

报告期内，公司综合考虑市场行情、原材料采购成本、客户区域、订单规模、客户议价能力等因素，与客户平等协商确定产品销售价格。若原材料价格波动导致产品的市场价格波动，公司会根据市场上同类产品的价格及竞争状况相应调整公司产品的销售价格。报告期内，公司部分主要产品销售价格随着原材料采购价格的下降进行调整定价，比如 60 公斤 16 仓酒店专业型隧道式工业洗衣机产品报告期内销售价格分别为 85.41 万元、83.85 万元、78.93 万元；120KG 蒸汽贯通式烘干机产品报告期销售价格分别为 16.59 万元、14.94 万元、14.70 万元；120KG 燃气贯通式烘干机产品报告期销售价格分别为 24.69 万元、23.91 万元、22.66 万元，上述产品售价随着原材料采购价格的下降而下降，此外公司产品也存在部分产品价格保持稳定或者上升的情况，主要原因系公司产品售价除了受原材料价格波动传导影响之外，还受销售区域、订单规模、客户议价能力等多种因素影响，综上所述，公司能够将原材料采购价格波动有效传导至产品销售价格。

公司各主要产品系列收入波动的原因及合理性：

公司报告期各主要产品系列收入变动情况如下：

单位：万元

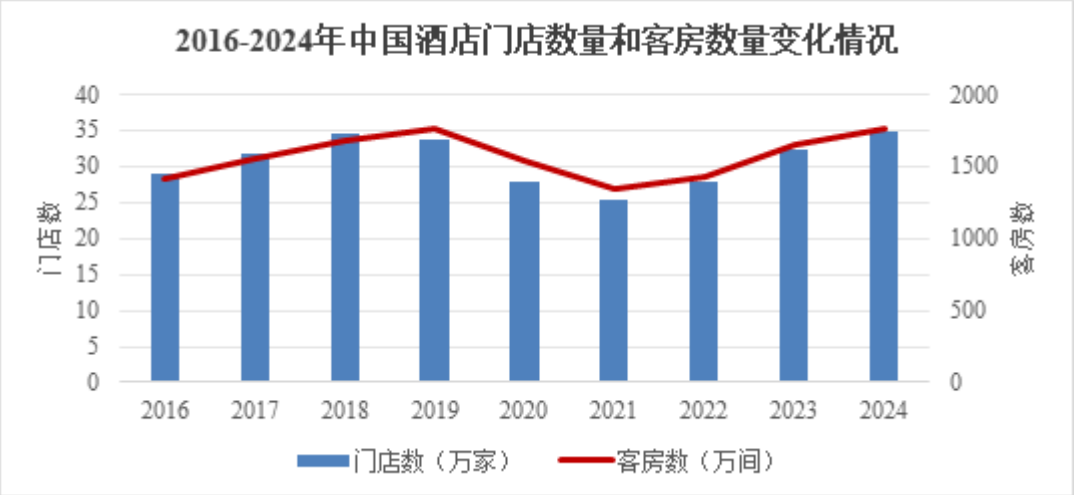
项目	2025 年 1 月—6 月		2024 年度		2023 年度
	金额	年化增长率	金额	增长率	金额
洗衣龙系统	7,005.94	6.93%	13,104.04	145.61%	5,335.28
熨烫设备系列	10,290.08	0.72%	20,432.03	45.80%	14,014.08
工业洗衣机系列	2,369.03	98.09%	2,391.88	225.05%	735.86
商用洗衣机系列	749.07	167.25%	560.57	200.06%	186.82
工服处理线	70.8	100.00%	-	-	-
主营业务收入合计：	**20,484.91**	**12.28%**	**36,488.51**	**79.99%**	**20,272.03**

注：2025 年 1-6 月的年化增长率的计算方式为（2025 年 1-6 月收入*2-2024 年度收入）/2024 年度收入。

由上表可知，公司各主要产品系列收入均呈上升趋势，主要原因系包括：

1、公司产品下游市场需求逐渐增加。酒店行业是工业洗涤设备的核心应用领域之一。根据 Global Growth Insights 数据，2023 年市场规模约占全球工业洗涤设备总需求的 35%。根据中国饭店协会发布的《2025 中国酒店业发展报告》，

随着旅游行业恢复和商旅需求的增长，我国酒店门店数量自 2022 年后恢复并保持稳定增长态势，2024 年单年客房增幅达到 13.8%，为十年来最高。近几年酒店门店数量变动情况如下：



数据来源：《2025 中国酒店业发展报告》

医疗卫生行业也是工业洗涤设备的重要应用市场，根据 Global Growth Insights 数据，2023 年医疗卫生行业工业洗涤设备需求规模约占全球工业洗涤设备总需求的 25%。近年来，中国医疗卫生行业在政策支持、人口老龄化、健康意识觉醒等因素推动下，呈现持续增长态势。根据《国民经济和社会发展统计公报》数据，2020 年到 2024 年，基层医疗卫生机构的数量已经从 97 万个增加到 104 万个。卫生机构数量的增长直接拓展设备新增市场。

在下游行业的快速发展的积极带动下，公司各类产品销售数量呈上升趋势。

2、政府对节能环保和智能制造的支持政策也为行业发展提供了有力保障。随着双碳目标的提出，将对传统劳动密集型和高能耗的洗涤行业带来深远的影响。2023 年 12 月国家发展改革委发布的《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中，提出将“半自动（卧式）工业用洗衣机”列入淘汰类项目。这一调整旨在推动洗涤行业进一步向环保、高效方向发展，助力实现碳达峰碳中和目标。未来，工业洗衣机将积极推动绿色转型，助力产业结构升级。国家出台的一系列鼓励节能减排和智能制造的政策措施，进一步促进了市场的健康发展。

3、公司持续加大境外市场开拓力度，公司境外收入稳步增长。报告期内，公司通过参加展会、开发优质境外经销商、扩张外销销售人员团队、加大推广宣传力度、提供具备核心竞争力的产品及售后服务等方式积极拓展境外市场，境外

业务收入呈逐年增长趋势。公司实施国际化经营战略，加大海外市场拓展力度，推出更符合当地市场和客户需求的产品，产品性能和服务均受到当地客户广泛认可，境外销售收入持续提升。报告期内，公司境内外收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	15,342.24	74.22%	29,630.63	79.91%	17,744.18	85.75%
境外	5,142.67	24.88%	6,857.88	18.50%	2,527.85	12.22%
主营业务收入	**20,484.91**	**99.10%**	**36,488.51**	**98.41%**	**20,272.03**	**97.97%**

由上表可知，公司境外销售收入金额及占比逐年上升，公司产品相比于境外同类产品具有成本优势，且境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单，因此境外销售业务的增加，对公司各类产品营业收入的增加起到促进作用。

4、部分产品随着客户认可度的提升，定价逐渐上升。随着公司业务规模的逐渐提升，部分工业洗衣机系列、商用洗衣机系列产品的客户认可度提升、营业收入、销售数量逐年增加，公司在商务谈判过程中的议价能力逐渐增强，定价呈上升趋势。

5、公司建立了覆盖全国的销售及售后服务网络，凭借过硬的产品质量、良好的市场口碑，与下游客户建立了长期稳定的合作关系，并形成了良好的品牌影响力，与存量客户之间保持了较高的客户黏性，同时公司也能及时获取潜在的增量客户需求，不断开发新客户、新产品，新产品工服处理线系列产品在 2025 年 1-6 月份也实现的销售收入。

综上所述，虽然随着原材料价格小幅度下降及国内竞争的加剧，公司部分产品存在着销售价格小幅度下降的情况，但随着下游市场需求的扩大、政府政策的支持、境外业务的扩张、客户认可度提升、新市场的开发，公司各主要产品系列收入呈上升趋势。

（二）公司 2024 年洗衣龙系统、熨烫设备系列收入大幅增长的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配

公司 2024 年洗衣龙系统、熨烫设备系列收入大幅增长的合理性：

公司 2024 年度洗衣龙系统、熨烫设备系列收入变动情况如下：

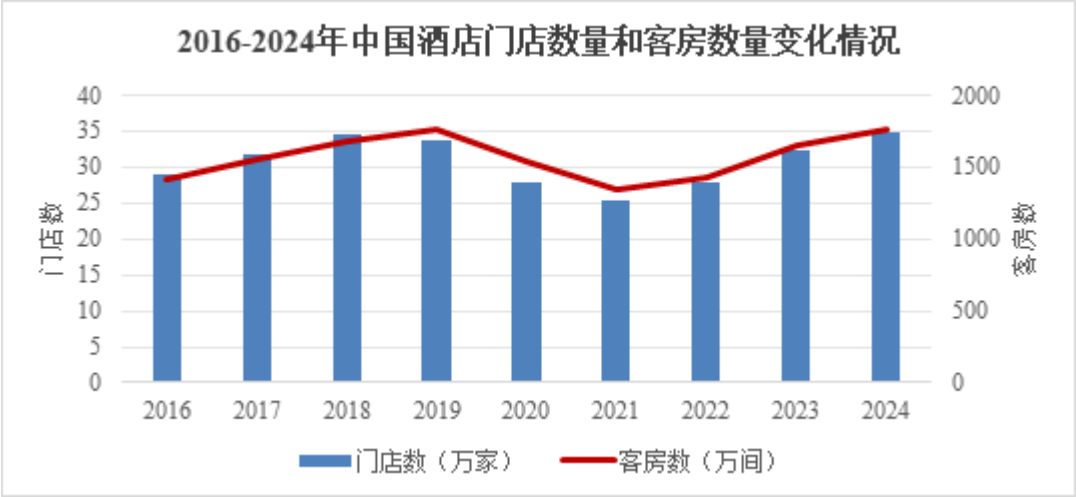
单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额
洗衣龙系统	13,104.04	145.61%	5,335.28
熨烫设备系列	20,432.03	45.80%	14,014.08

2024 年度，公司洗衣龙系统、熨烫设备系列收入相比 2023 年度增长率分别为 145.61%、45.80%，增长幅度较大，主要原因包括以下几个方面：

1、洗衣龙系统、熨烫设备系列产品符合下游市场需求发展趋势。洗衣龙（又称隧道式工业洗衣机），是以水循环过滤技术为核心，由多台设备联动组成的自动化洗烘流水线，涵盖布草投入、洗涤、压榨、传输至烘干的全流程。各单元设备协同联动、紧密配合，主要应用于大型洗衣厂，满足医院、酒店等行业对高清洁度和规模化洗涤的需求。公司自主研发的洗衣龙产品，具备洁净度高、衣物破损率低、节能高效、运行稳定的突出优势。展布机、熨平机和折叠机是熨烫设备的核心组成，三者功能各有侧重，共同构成布草等织物的平整处理与自动化收纳流程。公司所生产的展布机、熨平机和折叠机配套能实现程序联动功能，具有速度快、熨烫平整、运行顺畅、节能高效的特点。洗衣龙系统、熨烫设备系列产品符合下游市场需求的批量化、智能化、自动化、节能、环保、定制化、多元化等的发展趋势。

2、下游市场需求呈增长趋势。酒店行业是工业洗涤设备的核心应用领域之一。根据 Global Growth Insights 数据，2023 年市场规模约占全球工业洗涤设备总需求的 35%。根据中国饭店协会发布的《2025 中国酒店业发展报告》，随着旅游行业恢复和商旅需求的增长，我国酒店门店数量自 2022 年后恢复并保持稳定增长态势，2024 年单年客房增幅达到 13.8%，为十年来最高。近几年酒店门店数量变动情况如下：



数据来源：《2025 中国酒店业发展报告》

医疗卫生行业也是工业洗涤设备的重要应用市场，根据 Global Growth Insights 数据，2023 年医疗卫生行业工业洗涤设备需求规模约占全球工业洗涤设备总需求的 25%。近年来，中国医疗卫生行业在政策支持、人口老龄化、健康意识觉醒等因素推动下，呈现持续增长态势。根据《国民经济和社会发展统计公报》数据，2020 年到 2024 年，基层医疗卫生机构的数量已经从 97 万个增加到 104 万个。卫生机构数量的增长直接拓展设备新增市场。

在下游行业的快速发展的积极带动下，公司各类产品销售数量呈上升趋势。

3、技术不断的进步推动了工业洗衣机的普及。随着科技的不断进步，工业洗衣机行业也在不断进行技术创新，许多制造商不断推出具有更高自动化水平和更智能控制系统的工业洗衣机，智能化、自动化、节能环保等先进技术的应用，提高了工业洗衣机的效率和洗涤质量，满足了用户对高品质洗涤的需求，进一步推动工业洗衣机的普及。

4、政府对节能环保和智能制造的支持政策也为行业发展提供了有力保障。随着双碳目标的提出，将对传统劳动密集型和高能耗的洗涤行业带来深远的影响。2023 年 12 月国家发展改革委发布的《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中，提出将“半自动（卧式）工业用洗衣机”列入淘汰类项目。这一调整旨在推动洗涤行业进一步向环保、高效方向发展，助力实现碳达峰碳中和目标。未来，工业洗衣机将积极推动绿色转型，助力产业结构升级。国家出台的一系列鼓励节能减排和智能制造的政策措施，进一步促进了市场的健康发展。

5、洗衣龙系统、熨烫设备系列产品境外销售收入逐年增加，报告期内洗衣

龙系统、熨烫设备系列产品境内、境外销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	14,101.47	81.53%	28,141.82	83.92%	17,165.31	88.71%
外销	3,194.54	18.47%	5,394.25	16.08%	2,184.04	11.29%
总计	17,296.02	100.00%	33,536.07	100.00%	19,349.35	100.00%

由上表可知，公司洗衣龙系统、熨烫设备系列产品境外销售收入金额及占比均呈上升趋势，相比于境外同类产品具有成本优势，且境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单，因此境外销售业务的增加，对公司洗衣龙系统、熨烫设备系列产品营业收入的增加起到促进作用。

与行业景气度是否匹配：

公司是一家专注于工业洗衣机、商用洗衣机、洗衣龙系统、熨烫设备系列、工服处理线等系列产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计的制造企业。酒店布草洗涤为公司产品的主要下游应用场景，根据中国饭店协会发布的《2025 中国酒店业发展报告》，随着旅游行业恢复和商旅需求的增长，我国酒店门店数量自 2022 年后恢复并保持稳定增长态势，2024 年单年客房增幅达到 13.8%，为十年来最高，近几年酒店门店数量呈逐年上升趋势，下游行业发展景气度较高，公司洗衣龙系统、熨烫设备系列产品 2024 年度增幅较大与行业景气度相匹配。

与下游客户业绩情况是否匹配：

酒店布草洗涤为公司产品的主要应用场景，酒店行业的发展趋势及经营业绩直接对公司产品的销售收入产生影响，主要酒店行业上市公司的经营业绩变动情况如下：

单位：万元

酒店上市公司名称	收入金额			净利润金额		
	2025 年 1-6 月份	2024 年	2023 年	2025 年 1-6 月份	2024 年	2023 年
华住集团	1,182,100.00	2,389,100.00	2,188,200.00	286,900.00	520,000.00	471,400.00
锦江酒店	652,634.98	1,406,298.10	1,464,937.90	40,861.59	91,103.08	100,174.68
首旅酒	366,092.90	775,122.35	779,292.44	39,714.05	80,631.33	79,507.27

店						
君亭酒店	32,641.43	67,584.94	53,397.89	616.97	2,519.97	3,051.99
金陵饭店	85,091.59	187,027.56	183,446.12	2,325.10	3,325.89	6,132.46
合计	2,318,560.91	4,825,132.95	4,669,274.35	370,417.72	697,580.26	660,266.40

由上表可知，主要的酒店行业上市公司的营业收入及净利润整体呈上升趋势，与公司的经营业绩变动相匹配。

（三）说明公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

公司与同行业可比公司经营业绩变动对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
西磁科技	营业收入	4,722.00	12,486.53	18,881.11
	毛利率	28.33%	29.73%	37.03%
	净利润	212.30	2,008.03	4,414.48
瑞星股份	营业收入	7,367.77	17,605.06	17,321.65
	毛利率	33.26%	38.69%	39.45%
	净利润	319.14	1,601.97	2,360.67
特瑞斯	营业收入	22,473.80	67,427.98	66,987.97
	毛利率	29.44%	31.66%	32.94%
	净利润	776.92	6,038.73	5,979.45
川岛装备	营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
	毛利率	30.02%	29.09%	26.67%
	净利润	2,764.74	4,601.75	1,153.58

报告期内，公司的毛利率、净利润呈上升趋势，同行业可比公司的毛利率、净利润呈下降趋势，主要原因包括以下几个方面：

1、同行业可比公司的具体细分业务类型与申请挂牌公司之间存在一定的差异。由于工业洗涤设备这一细分领域没有公众公司数据可以对比，因此在选择同行业可比公司时综合考量了行业分类、业务规模、上市板块、上市时间等多种因素，同行业可比公司基本信息如下：

单位：万元

公司	行业分类	最近一年营业规模	上市板块	上市时间	主营业务	具体细分产品类型
西磁科技	专用设备制造业	12,486.53	北交所	2023 年	磁性应用设备及组件的研发、生产、销售	磁力过滤设备、磁选棒、吸重产品、其他
瑞星	专用设备	17,605.06	北交所	2023 年	城市燃气输配系	调压柜类、调压箱

股份	制造业				统中调压设备的研发、设计、生产和销售	类、调压器、主机类、调压撬、门站类、配件、其他类、化工原料
特瑞斯	专用设备制造业	67,427.98	北交所	2022 年	天然气调压计量设备的研发、生产与销售	标准燃气调压集成设备、非标撬装燃气集成系统、燃气调压核心部件及配套产品、氢能制储运加用集成设备、其他
川岛装备	专用设备制造业	37,079.61	/	/	洗衣龙系统、熨烫设备、工业洗衣机、商用洗衣机、工服处理线等产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计业务	洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机系列、商用洗衣机系列、工服处理线、其他

由上表可知，同行业可比公司均属于专用设备制造业，业务规模平均水平与申请挂牌公司接近，但主营业务及具体细分产品类型与申请挂牌公司存在一定差异，具体的产品类别、规格型号、客户类型、销售区域等因素均会导致毛利率变动，因此申请挂牌公司毛利率及经营业绩与同行业可比公司相比存在一定差异具备合理性。

2、西磁科技经营业绩变动分析。

西磁科技 2024 年度及 2025 年 1-6 月份毛利率及经营业绩下降幅度较大，主要原因包括：（1）行业需求减弱。下游锂电行业增速相对放缓，正处于产能出清的周期中，锂电池生产设备的市场需求有所下降。部分项目处于延缓招标、延缓开工的情况，导致阶段性增量市场空间收窄，公司整体业绩规模出现了一定幅度的下滑。（2）市场竞争加剧。下游锂电行业面临增量市场增长乏力与存量市场竞争加剧的双重挑战，公司考虑重点产品推广和客户合作等因素，在销售策略上予以一定降价，一定程度上导致了销售收入和毛利率的下降。（3）西磁科技境外销售收入未实现增长，2024 年度境外收入相比 2023 年度下降 9.07%。

3、瑞星股份与特瑞斯经营业绩变动分析。

瑞星股份与特瑞斯主营业务相似，毛利率及经营业绩整体呈下降趋势，主要原因系：一方面，受经济下行压力影响，设备投入放缓，总的市场需求减少，但

受市场竞争影响，标准燃气调压集成设备，非标撬装燃气集成系统的市场竞争日益激烈；另一方面，两家公司均未实现境外销售收入，未获取新的业绩及毛利增长点。

4、川岛装备经营业绩变动分析。

公司的营业收入、毛利率及经营业绩呈上升趋势，主要原因包括：（1）随着公司产品下游市场需求增长、政府对节能环保和智能制造的支持政策、公司销售网络及售后服务能力的不断完善，公司主营业务产品销量持续增长。（2）部分产品随着客户认可度的提升，定价逐渐上升。随着公司业务规模的逐渐提升，部分工业洗衣机系列、商用洗衣机系列产品的客户认可度提升、营业收入、销售数量逐年增加，公司在商务谈判过程中的议价能力逐渐增强，定价呈上升趋势。（3）公司通过参加展会、开发优质境外经销商、扩张外销销售人员团队、加大推广宣传力度、提供具备核心竞争力的产品及售后服务等方式积极拓展境外市场，境外业务收入呈逐年增长趋势。公司产品相比于境外同类产品具有成本优势，且境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单。

综上所述，公司业绩变动趋势与同行业可比公司存在一定的差异具备合理性。

二、说明公司营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递；公司产品质量保证费产生的具体原因，并结合合同约定情况说明质量保证费规模与业绩变动是否匹配。

（一）说明公司营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

公司与同行业可比公司的营业成本构成对比情况如下：

公司	成本构成情况
西磁科技	2023 年 1-6 月：直接材料占比 76.98%、直接人工占比 8.5%、制造费用占比 12.85%、运输费占比 1.66%； 2022 年度：直接材料占比 80.95%、直接人工占比 7.04%、制造费用占比 10.88%、运输费占比 1.13%；
瑞星股份	2022 年度：直接材料占比 74.01%、直接人工占比 9.44%、制造费用占比 12.01%、运输费占比 4.54%
特瑞斯	2022 年 1-6 月：直接材料占比 71.44%、直接人工占比 9.7%、制造费用占

	比 15.09%、安装费用占比 3.77%； 2021 年度：直接材料占比 74.97%、直接人工占比 7.98%、制造费用占比 12.99%、安装费用占比 4.06%；
川岛装备	2025 年 1-6 月：直接材料占比 71.01%、直接人工占比 11.80%、制造费用占比 8.7%、质量保证费占比 5.7%、运输费用占比 1.78%、安装费 0.84%； 2024 年度：直接材料占比 74.14%、直接人工占比 10.51%、制造费用占比 6.35%、质量保证费占比 6.22%、运输费用占比 1.42%、安装费 0.95%； 2023 年度：直接材料占比 72.25%、直接人工占比 9.5%、制造费用占比 8.79%、质量保证费占比 6.52%、运输费用占比 1.94%、安装费 0.45%；

注：由于同行业可比公司在年报中未披露成本构成基本情况，因此从其招股说明书选取披露的最近一年一期的成本构成进行对比。

由上表可知，公司的成本构成与同行业可比公司成本构成基本一致，主要差异为公司的计提的质量保证费在营业成本中进行列报，同行业可比公司的质量保证费在销售费用中进行列报，主要原因系根据 2024 年度财政部关于印发《企业会计准则解释第 18 号》的通知：根据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会〔2017〕22 号)第三十三条等有关规定，对于不属于单项履约义务的保证类质量保证，企业应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》(财会〔2006〕3 号)规定进行会计处理。在对因上述保证类质量保证产生的预计负债进行会计核算时，企业应当根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目，并相应在利润表中的“营业成本”和资产负债表中的“其他流动负债”、“一年内到期的非流动负债”、“预计负债”等项目列示。同行业可比公司上市时间均在 2024 年度以前，因此申报期财务数据在销售费用中列报，而公司将相关费用在营业成本中列报。

综上所述，公司的成本构成与同行业可比公司成本构成基本一致，差异事项具备合理性。

（二）报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递

报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致：

公司是一家专注于工业洗衣机、商用洗衣机、洗衣龙系统、熨烫设备系列、

工服处理线等系列产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计的制造企业。该产品类别属于专用设备，其在生产过程中所需要的原材料种类、型号、规格众多，不同型号、规格原材料价格差异较大，可比性相对较低，因此选取公司主要采购的原材料大类及各大类下采购较为频繁的同类规格型号原材料进行对比如下：

公司采购的主要大类原材料如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
钢材类	2,000.94	4,117.02	2,590.19
烘筒类	531.77	1,604.88	1,248.74
减速机类	643.58	1,536.69	894.58
辊类	406.94	1,219.31	1,038.21
变频器类	396.12	772.72	534.31
小计：	3,979.34	9,250.62	6,306.03
采购总额	10,484.50	25,595.54	15,454.23
占比	37.95%	36.14%	40.80%

各大类主要原材料采购价格变动情况如下：

钢材类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
钢材（元/KG）	**4.86**	**5.11**	**5.42**
其中：304（元/KG）	12.49	12.74	13.89
其中：Q235（元/KG）	3.31	3.65	3.89

烘筒类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
烘筒（元/套）	**15,548.83**	**16,700.06**	**17,563.20**
其中：存货编码 804100-0021 烘筒（元/套）	16,875.72	17,629.16	18,117.49
其中：存货编码 804100-0020 烘筒（元/套）	15,031.81	15,290.77	15,719.61

减速机类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
减速机（元/台）	**2,654.37**	**2,905.57**	**2,409.74**
其中：存货编码 800500-0020 减速机（元/台）	38,850.33	39,150.44	40,040.01
其中：存货编码	1,859.29	1,929.88	1,951.42

800200-0009 减速机（元/台）			

注：减速机类零部件受规格型号、功率、转速等因素不同影响，价格差异较大。

辊类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
辊（元/支）	**314.07**	**335.83**	**364.71**
其中：存货编码 800600-0001、0002、0003、0005、0084、0034 辊（元/支）	597.04	590.44	631.19
其中：存货编码 800600-0054、0109、0396 辊（元/支）	230.89	258.39	269.91

注：存货编码 800600-0001、0002、0003、0005、0084、0034 为同一规格型号产品；存货编码 800600-0054、0109、0396 为同一规格型号产品。

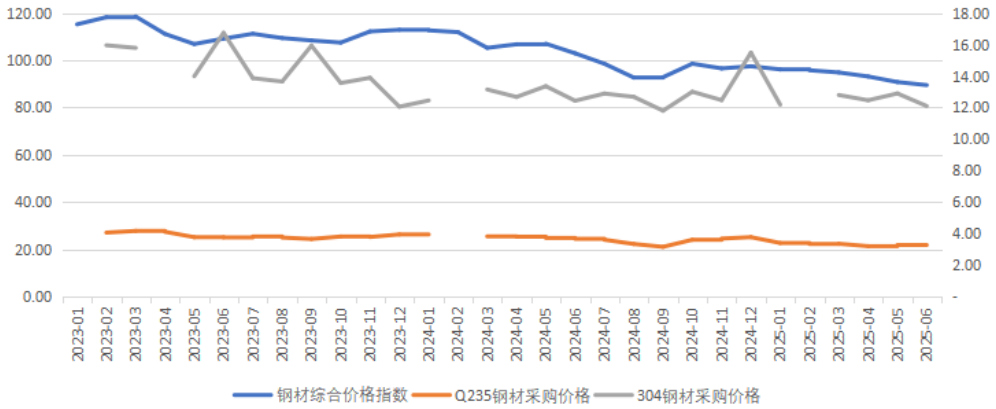
变频器类：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
变频器（元/台）	**1,074.66**	**1,004.31**	**1,082.91**
其中：存货编码 600500-0316 变频器（元/台）	443.06	495.57	530.97
其中：存货编码 600500-0097 变频器（元/台）	3,656.21	3,605.08	3,891.15

注：变频器类零部件受规格型号、功率等因素不同影响，价格差异较大。

由上述数据可知，公司的主要原材料采购价格有小幅度下降，少部分原材料如变频器类的存货编码 600500-0097 变频器、辊类的存货编码 800600-0001、0002、0003、0005、0084、0034 辊呈先小幅度下降后小幅度上升的。总体来看，公司主要原材料采购价格在稳定的情况下有小幅度下降。

公司采购钢材与钢材综合价格指数变动趋势对比情况如下：



注：钢材价格指数来自 WIND，对应上表中左侧坐标轴；

注：Q235 钢材采购价格、304 钢材采购价格，对应上表中右侧坐标轴。

如上表所示，报告期内，公司的 Q235 钢材采购价格及 304 钢材采购价格与钢材综合价格指数变动趋势基本一致。

公司对于钢材之外的主要原材料采购来源相对广泛，均至少包括 2 个以上的合格供应商。在下发采购订单前，公司通常与合格供应商确定产品参数，在符合技术参数条件的供应商间进行询比价，综合价格、货期等因素选择合适的供应商。

公司建立了完善的市场询比价机制，使得公司采购的主要原材料的采购价格具有公允性。

直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递：

报告期内，公司直接材料占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料成本	10,273.15	71.01%	19,492.78	74.14%	10,963.02	72.25%

报告期内，公司直接材料成本占比分别为 72.25%、74.14%、71.01%，呈先上升后下降的趋势，与原材料采购价格在稳定的情况下有小幅度下降的趋势存在一定的差异，主要原因系 2024 年度随着营业规模的上升，产销量随之上升，由于折旧等制造费用属于相对固定成本，随着产销量的上升、单位固定费用占比降低，因此 2024 年直接材料成本有小幅度上升，公司直接材料成本与原材料价格变动相匹配。

公司综合考虑市场行情、原材料采购成本、客户区域、订单规模、客户议价能力等因素，与客户平等协商确定产品销售价格。若原材料价格波动导致产品的市场价格波动，公司会根据市场上同类产品的价格及竞争状况相应调整公司产品的销售价格。报告期内，公司部分主要产品销售价格随着原材料采购价格的下降进行调整定价。公司能够将原材料价格波动有效向下游进行传递。

（三）公司产品质量保证费产生的具体原因，并结合合同约定情况说明质量保证费规模与业绩变动是否匹配

公司产品质量保证费产生的具体原因：

公司与客户签订的销售合同中约定了产品质保期，在质保期内，设备在正常使用的情况下出现质量问题，公司承诺免费为销售产品提供售后维修服务，以保证所销售的商品符合既定质量标准，相应会产生产品质量保证费（售后服务费），售后服务费主要包括售后服务人员工资、维修材料、差旅费等费用。

结合合同约定情况说明质量保证费规模与业绩变动是否匹配：

公司的其他流动负债计提方法是：在报告期各期末，将各期本年实际发生的售后服务费占本年主营业务收入的比例求算数平均数，在算数平均数基础上，出于谨慎再适当上浮一定比例得到计提比例，以计提比例乘以最近 12 个月的本年主营业务收入，计算本年其他流动负债期末余额，确保其他流动负债期末余额充足。本年其他流动负债期末余额减去期初余额的差额为本年需补提的其他流动负债。

报告期各期，售后服务费与主营业务收入的匹配情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入①	20,484.91	36,488.51	20,272.03
当期实际发生的售后服务费②	633.91	1,068.62	602.87
占　比③=②/①	3.09%	2.93%	2.97%
本期计提（增加）的其他流动负债④	824.17	1,636.20	989.68
占　比⑤=④/①	4.02%	4.48%	4.88%
其他流动负债余额	**1,467.36**	**1,277.10**	**709.52**
其他流动负债余额占最近 12 个月主营业务收入比例	3.50%	3.50%	3.50%

由上表可知，报告期各期，售后服务费本期计提比例明显高于实际发生的售后服务费占当期主营业务收入的比例，本期计提（增加）的其他流动负债、其他流动负债期末余额变动趋势与主营业务收入一致，售后服务费与主营业务收入相匹配。

该种预计负债的计提方法在上市审核的公司中存在相关案例，如下表所示：

公司名称	相关文件	内容
宏工科技（SZ.301662）	关于宏工科技股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明	公司预计负债的计提标准:在报告期各期末，将上年与本年实际发生的售后服务费占收入的比例求算术平均数，并以该数乘以本年收入，计算出当年的预计负债期末余额。
大鹏工业（BJ.920091）	关于哈尔滨岛田大鹏工业股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复	公司产品质保期通常为 12 个月，因此在计提合同质量服务相关的预计负债时，公司结合自身业务模式和产品特点，参考不同业务中历史质保服务实际支出情况，以过去 12 个月在质保范围内项目销售收入为基础，按照境内业务收入 2%、境外业务收入 8.4%的比例计提预计负债期末余额，并在报告期内各期保持一致。
信胜科技（GZ.874573）	关于浙江信胜科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复	公司对承担保修义务的设备质保期一般约定为订单发货之日起一年。报告期内，公司的售后服务费计提政策是在综合考虑销售模式、与客户约定的质保期和过往实际发生的售后服务费等因素进行合理的预测,按照截止当期末尚需要公司承担售后维修的销售收入及一定比例计提，并且在期末保有足够的“预计负债售后服务费”余额。

综上所述，公司的质量保证费计提方法合理，金额与业绩变动相匹配。

三、结合销售价格、销量、原材料等成本变动情况，分别说明公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率波动原因及合理性；按产品类别，比较公司各产品系列与可比公司同类产品是否存在差异及合理性。

（一）结合销售价格、销量、原材料等成本变动情况，分别说明公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率波动原因及合理性：

销售价格、销量、原材料等成本变动情况：

详见“1.关于经营业绩之一、（一）结合产品下游需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品系列收入波动的原因及合理性”之回复。

公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率波动原因及合

理性：

熨烫设备系列

报告期内，公司熨烫设备系列毛利率变动情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
熨烫设备系列毛利率	30.09%	29.20%	24.57%

公司熨烫设备系列产品毛利率 2023 年毛利率较低，2024 年及 2025 年 1-6 月毛利率基本一致且高于 2023 年度，主要原因系公司熨烫设备系列产品境外销售收入占比增加，公司熨烫设备系列产品境外销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销	8,645.23	84.02%	16,889.04	82.66%	12,508.67	89.26%
外销	1,644.85	15.98%	3,542.99	17.34%	1,505.41	10.74%
合计：	10,290.08	100.00%	20,432.03	100.00%	14,014.08	100.00%

由上表可知，公司 2025 年 1-6 月及 2024 年度外销收入占比高于 2023 年度，公司产品相比于境外同类产品具有成本优势，境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单。

工业洗衣机系列

报告期内，公司工业洗衣机系列毛利率变动情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
工业洗衣机系列毛利率	23.67%	19.96%	8.19%

报告期内，公司工业洗衣机系列毛利率呈上升趋势，主要原因系一方面部分产品客户认可度逐年上升、销售收入及销售数量稳定上升、公司的议价能力逐渐增强，因此定价呈上升趋势；另一方面公司工业洗衣机系列产品境外销售收入占比增加，公司工业洗衣机系列产品境外销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销	964.03	40.69%	1,393.69	58.27%	463.99	63.05%
外销	1,404.99	59.31%	998.18	41.73%	271.87	36.95%
合计：	2,369.03	100.00%	2,391.88	100.00%	735.86	100.00%

由上表可知，公司工业洗衣机系列外销收入占比逐年上升，公司产品相比于

境外同类产品具有成本优势，境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单，因此毛利率逐年上升。

商用洗衣机系列

报告期内，公司商用洗衣机系列毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
商用洗衣机系列毛利率	24.07%	19.55%	26.62%
商用洗衣机收入	749.07	560.57	186.82

报告期内，公司商用洗衣机系列 2023 年度毛利率高于 2024 年度，主要原因系公司在 2023 年度实现的销售收入金额较小，且该年度主要实现销售收入产品为 25KG 水洗机（电加热）、25KG 水洗机（双弹簧蒸汽），该类产品属于大规格毛利率相对较高的产品；2025 年度毛利率高于 2024 年度，主要原因系部分产品客户认可度逐年上升、销售收入及销售数量稳定上升、公司的议价能力逐渐增强，因此定价呈上升趋势。

综上所述，公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率波动具备合理性。

（二）按产品类别，比较公司各产品系列与可比公司同类产品是否存在差异及合理性：

公司与同行业可比公司销售的细分产品类别对比如下：

公司	行业分类	主营业务	具体细分产品类型
西磁科技	专用设备制造业	磁性应用设备及组件的研发、生产、销售	磁力过滤设备、磁选棒、吸重产品、其他
瑞星股份	专用设备制造业	城市燃气输配系统中调压设备的研发、设计、生产和销售	调压柜类、调压箱类、调压器、主机类、调压撬、门站类、配件、其他类、化工原料
特瑞斯	专用设备制造业	天然气调压计量设备的研发、生产与销售	标准燃气调压集成设备、非标撬装燃气集成系统、燃气调压核心部件及配套产品、氢能制储运加用集成设备、其他
川岛装备	专用设备制造业	洗衣龙系统、熨烫设备、工业洗衣机、商用洗衣机、工服处理线等产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计	洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机系列、商用洗衣机系列、工服处理线、其他

		业务	

由上表可知，同行业可比公司均属于专用设备制造业，但主营业务及具体细分产品类型与申请挂牌公司存在一定差异，因此申请挂牌公司具体的产品系列毛利率与同行业可比公司不具有可比性。

由于工业洗涤设备这一细分领域没有公众公司数据可以对比，选取公司及同行业可比公司的综合毛利率对比如下：

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
西磁科技	毛利率	28.33%	29.73%	37.03%
瑞星股份	毛利率	33.26%	38.69%	39.45%
特瑞斯	毛利率	29.44%	31.66%	32.94%
川岛装备	毛利率	30.02%	29.09%	26.67%

报告期内，公司的毛利率呈上升趋势，同行业可比公司的毛利率呈下降趋势，主要原因包括以下几个方面：

1、同行业可比公司主营业务及具体细分产品类型与申请挂牌公司存在一定差异，具体的产品类别、规格型号、客户类型、销售区域等因素均会导致毛利率变动，因此申请挂牌公司毛利率及经营业绩与同行业可比公司相比存在一定差异具备合理性。

2、西磁科技毛利率变动分析。

西磁科技2024年度及2025年1-6月份毛利率下降幅度较大，主要原因包括：（1）行业需求减弱。下游锂电行业增速相对放缓，正处于产能出清的周期中，锂电池生产设备的市场需求有所下降。部分项目处于延缓招标、延缓开工的情况，导致阶段性增量市场空间收窄，公司整体业绩规模出现了一定幅度的下滑。（2）市场竞争加剧。下游锂电行业面临增量市场增长乏力与存量市场竞争加剧的双重挑战，公司考虑重点产品推广和客户合作等因素，在销售策略上予以一定降价，一定程度上导致了销售收入和毛利率的下降。（3）西磁科技境外销售收入未实现增长，2024 年度境外收入相比 2023 年度下降 9.07%，2025 年 1-6 月境外收入相比 2024 年 1-6 月下降 32.54%。

3、瑞星股份与特瑞斯经营业绩变动分析。

瑞星股份与特瑞斯主营业务相似，毛利率整体呈下降趋势，主要原因系：一方面，受经济下行压力影响，设备投入放缓，总的市场需求减少，但受市场竞争影响，标准燃气调压集成设备，非标撬装燃气集成系统的市场竞争日益激烈；另

一方面，两家公司均未实现境外销售收入，未获取新的毛利增长点。

4、川岛装备经营业绩变动分析。

公司的毛利率呈上升趋势，主要原因包括：（1）部分产品随着客户认可度的提升，定价逐渐上升。随着公司业务规模的逐渐提升，部分工业洗衣机系列、商用洗衣机系列产品的客户认可度提升、营业收入、销售数量逐年增加，公司在商务谈判过程中的议价能力逐渐增强，定价呈上升趋势。（2）公司通过参加展会、开发优质境外经销商、扩张外销销售人员团队、加大推广宣传力度、提供具备核心竞争力的产品及售后服务等方式积极拓展境外市场，境外业务收入呈逐年增长趋势。公司产品相比于境外同类产品具有成本优势，且境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单。

综上所述，公司毛利率变动趋势与同行业可比公司存在一定的差异具备合理性。

四、说明公司报告期内客户集中度较低、主要客户变动较大的原因，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；列示主要客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、实际控制人、经营规模等）、客户类型、历史合作情况、是否签署框架协议、客户拓展方式、期后订单，经营规模和其与公司交易金额是否匹配；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

（一）说明公司报告期内客户集中度较低、主要客户变动较大的原因，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性：

报告期内，公司主要客户（前五大）收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
前五大客户收入金额	5,622.16	5,942.55	3,695.83
前五大客户收入占比	27.20%	16.03%	17.86%

报告期内公司客户集中度较低，主要原因系公司产品属于工业洗涤设备，对于下游客户洗涤工厂来讲属于建厂前期的资本性投入，通常情况下游客户会在存在产能扩张需求或者产品更新迭代维护时才进行复购，复购周期较长且公司不断

完善自身的境内境外销售网络、壮大销售队伍、开发新客户、新市场，拓展新的业务增长点。因此公司客户集中度较低、主要客户变动较大符合行业经营特征。

同行业可比公司的前五大客户收入占比如下：

公司	2024 年	2023 年
西磁科技	29.53%	26.72%
瑞星股份	34.35%	38.22%
特瑞斯	30.63%	38.97%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-6 月的主要客户收入情况。

由上表可知，同行业可比公司主要客户收入占比均未超过 40%，客户集中度相对较低，其中瑞星股份与特瑞斯的客户集中度普遍高于公司，主要原因系瑞星股份及特瑞斯的下游客户包括国家管网集团、跨区域燃气集团、三大油气供应商等类型客户，该类客户通常存在较多的同一控制下企业，同行可比公司在计算主要客户收入占比时按照同一控制下企业合并计算，而公司的产品主要应用于布草类洗涤工厂，该行业存在地域性、分散性的特点，通常不会通过大型跨区域集团运营，因此公司的客户集中度低于同行业可比公司具备合理性。

（二）列示主要客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、实际控制人、经营规模等）、客户类型、历史合作情况、是否签署框架协议、客户拓展方式、期后订单，经营规模和其与公司交易金额是否匹配

报告期内，公司主要客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	经营规模	客户类型	历史合作情况	是否签署框架协议	客户拓展方式	期后订单	2025 年 1-6 月交易金额（万元）	2024 年交易金额（万元）	2023 年交易金额（万元）	经营规模与公司金额是否匹配
1	陕西升澜洁洗涤服务有限公司	2024/10/22	1000 万元人民币	50 万元人民币	梁伟峰	未提供	终端客户	2024 年	否	自主开发	无	2,668.14	-	-	未提供经营规模
2	S and K Tomas Pty Ltd	2010/7/26	10 澳元	10 澳元	Stephen Tommo	2023 年 5 百万美元左右、2024 年 7.5 百万美元左右	经销客户	2022 年	是	自主开发	942.58 万元人民币	1,139.90	918.84	229.35	是
3	TEXFINITY NV	2009/2/5	44.15 万欧元	44.15 万欧元	Reinoud Pijpops & Erwin Vanspauwen	2023 年 3.7 百万欧元、2024 年 7 百万欧元	经销客户	2021 年	是	自主开发	920.88 万元人民币、20 万美元	631.82	2,221.31	1,399.73	是

4	同悦成（成都）商业运营管理有限公司	2023/4/13	400 万元人民币	0 万元人民币	郭丹霞	未提供	终端客户	2024 年	否	自主开发	无	619.47	-	-	未提供经营规模
5	马鞍山市洁源洗涤服务有限公司	2017/5/5	100 万元人民币	10 万元人民币	刘廷川	2023 年 800 万元，2024 年 800 万元，2025 年 1-6 月份 400 万元	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	562.83	-	-	是
6	山东喜客酒店管理有限公司	2022/3/25	1000 万元人民币	1000 万元人民币	顾伟华	未提供	终端客户	2024 年	否	自主开发	无	-	1,238.94	-	未提供经营规模
7	辽宁蔚来洗涤服务有限公司	2018/4/11	1000 万元人民币	531 万人民币	王延春	2023 年 507 万元、2024 年 480 万元、2025 年 1-6 月 240 万元	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	-	899.74	79.65	是
8	成都钎禧酒店管理服务有限公司	2017/10/18	200 万元人民币	200 万元人民币	张迟	未提供	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	-	663.72	-	未提供经营规模
9	中国铁路武汉局集团有限公司武汉客运段	2017/6/9	不适用	不适用	夏志兵	年收入 4000 万	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	-	-	600.01	是

10	中国铁路沈阳局集团有限公司长春工程建设指挥部	2020/8/12	不适用	不适用	于德强	未提供	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	-	-	560.69	未提供经营规模
11	海南华星保洁服务有限责任公司	2018/10/17	100 万元人民币	100 万元人民币	王金銮	2023 年 600 万元，2024 年 600 万元，2025 年 1-6 月份 300 万元	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	-	-	517.70	是
12	楚雄美雅日用品有限责任公司	2022/12/06	1000 万元人民币	1000 万元人民币	周少平	2024 年 400 万元，2025 年 1-6 月份 200 万元	终端客户	2023 年	否	自主开发	无	-	-	617.70	是

注：期后新签订单的统计口径为 2025 年 7-12 月签订的订单。

（三）公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

五、对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司报告期各期主要客户波动较大的原因、老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成及合作的稳定性、收入实现的可持续性。

对客户按照销售金额区间列示情况如下:

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年	
	收入	客户数量	收入	客户数量	收入	客户数量
100 万以下	5,249.51	120	7,815.66	155	5,930.76	123
100 万-200 万	3,238.14	25	8,896.39	69	5,557.48	49
200 万-300 万	1,570.19	6	1,944.07	8	2,283.99	10
300 万-400 万	1,457.17	4	6,292.87	18	1,405.52	4
400 万-500 万	1,788.56	4	5,013.79	11	1,401.11	3
500 万及以上	7,181.34	8	6,525.73	6	3,693.17	5
合计：	20,484.91	167	36,488.51	267	20,272.03	194

对客户按照合作期限区间列示情况如下:

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年	
	收入	客户数量	收入	客户数量	收入	客户数量
1 年以内客户	13,812.93	117	27,667.97	226	15,214.98	164
1-2 年客户	1,492.43	24	3,010.07	18	2,393.61	17
2-3 年客户	1,915.79	9	2,353.82	9	2,619.19	12
3 年以上客户	3,263.76	17	3,456.65	14	44.25	1
合计：	20,484.91	167.00	36,488.51	267.00	20,272.03	194.00

对客户按照新老客户列示情况如下：

单位：万元

期间	项目	收入金额	收入占比	客户数量	客户占比
2025年1-6月	新客户	13,812.93	67.43%	117	70.06%
	老客户	6,671.98	32.57%	50	29.94%
	合计	20,484.91	100.00%	167	100.00%
2024 年	新客户	27,667.97	75.83%	226	84.64%
	老客户	8,820.54	24.17%	41	15.36%

	合计	36,488.51	100.00%	267	100.00%
2023 年	新客户	15,214.98	75.05%	164	84.54%
	老客户	5,057.05	24.95%	30	15.46%
	合计	20,272.03	100.00%	194	100.00%

注：当年/当期第一次实现收入视为新客户。

由上表可知，公司客户集中度相对较低，年合计收入 500 万以上的客户收入及数量占比不高，且年合计收入 200 万以下的客户收入及数量占比较高；从客户构成上看，新开发的一年内的新客户收入及数量占比较高，收入占比分别为 75.05%、75.83%、67.43%，数量占比分别为 84.54%、84.64%、70.06%，2 年及以上的老客户复购的收入及数量占比相对较低，收入占比分别为 24.95%、24.17%、32.57%，数量占比分别为 15.46%、15.36%、29.94%。

公司主要客户波动较大、且新客户收入占比较高的原因系公司的产品属于布草类工业洗涤设备，各个地区的洗涤工厂为公司产品的主要应用场景，洗涤工厂的经营具有地区化、分散化的特点，对于洗涤工厂来讲采购工业洗涤设备属于建厂前期的资本性投入，通常情况下客户只有存在产能扩张需求或者产品更新迭代维护时才进行复购，复购周期较长且公司不断完善自身的境内境外销售网络、壮大销售队伍、开发新客户、新市场，开发新的业务增长点。

公司与主要客户合作稳定、收入实现具备可持续性，主要原因系：一方面，经过长期的行业积累，凭借过硬的产品质量、良好的市场口碑、覆盖全国的销售及售后服务网络，公司与下游客户建立了长期稳定的合作关系，并形成了良好的品牌影响力，与存量客户之间保持了较高的客户黏性，同时公司也能及时获取潜在的增量客户需求，促进订单成交；另一方面，公司实施国际化经营战略，加大海外市场拓展力度，通过参加展会、完善外贸销售团队、品牌效应、老客户推介、主动拜访客户等方式不断地拓展境外销售业务，推出更符合当地市场和客户需求的产品，产品性能和服务均受到当地客户广泛认可，境外销售收入持续提升。报告期内公司实现主营业收入分别为 20,272.03 万元、36,488.51 万元、20,484.91 万元，其中老客户收入金额分别为 5,057.05 万元、8,820.54 万元、6,671.98 万元，新客户收入金额分别为 15,214.98 万元、27,667.97 万元、13,812.93 万元，均呈逐年上升趋势，因此公司与主要客户合作稳定、能够不断开拓新客户新市场、收入实现具备可持续性。

六、说明公司与 TEXFINITY NV 存在客商重合业务的商业合理性，是否属于客户指定供应商或委托加工模式，所采购商品或服务是否直接用于向其销售的订单业务，按照总额法核算还是净额法核算，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况。

（一）说明公司与 TEXFINITY NV 存在客商重合业务的商业合理性，是否属于客户指定供应商或委托加工模式，所采购商品或服务是否直接用于向其销售的订单业务

报告期内，公司与 TEXFINITY NV 存在客户和供应商重合交易的情况，具体情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	交易内容	交易金额（万元）		
		2025 年 1 月-6 月	2024 年度	2023 年度
TEXFINITY NV	销售-洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机系列、商用洗衣机系列	632.81	2,221.31	1,399.73
	采购- 控制器、电机、变频器等	36.47	105.22	145.38

如上表所示，公司向 TEXFINITY NV 销售洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机系列、商用洗衣机系列等成品，向其采购控制器、电机、变频器等零部件，主要系公司采购的部分零部件在国内没有渠道购买，且涉及多家海外供应商，凭借着公司与 TEXFINITY NV 多年来的友好合作关系，委托 TEXFINITY NV 向多家供应商购买后再向其购买，由 TEXFINITY NV 与海外供应商进行沟通并维系，降低了公司对海外供应商的沟通维系成本及差旅成本，对公司来说降低了采购海外零部件的复杂性，提高了采购效率，符合公司的生产经营情况，具有商业合理性。公司向 TEXFINITY NV 采购材料规模与销售产品规模差异较大，不属于客户指定供应商或委托加工模式，向 TEXFINITY NV 采购的材料并非直接用于向其销售的订单业务。

（二）按照总额法核算还是净额法核算，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况。

公司向上述销售业务采取总额法进行核算，主要原因系根据证监会《监管规则适用指引——会计类第 1 号》之“1-15 按总额或净额确认收入”：根据收入准

则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。公司向 TEXFINITY NV 销售的工业洗涤设备与向其采购的原材料业务无关，根据《企业会计准则》及监管指引，公司在转让商品前拥有控制权（产品毁损、灭失的风险在货物交付前由拟挂牌公司承担），货物交付后，产品控制权发生转移，公司不承担相应的存货风险，符合主要责任人认定标准，因此销售工业洗涤设备采用总额法核算具有合理性，符合《企业会计准则》的规定，采购原材料不会抵减公司销售工业洗涤设备的收入金额，相关采销按照市场价格独立定价、分开核算，不存在收付相抵的情况。

七、结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。

（一）结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险

行业发展情况：

公司主要从事洗衣龙系统、熨烫设备、工业洗衣机、商用洗衣机、工服处理线等系列产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计。根据国民经济行业分类（GB/T4754-2017），公司所处行业属于“C355 纺织、服装和皮革加工专用设备制造”中的“C3554 洗涤机械制造业”。

工业洗涤设备是用于酒店、医院、洗衣房、纺织厂、工厂制服清洗等大规模布草和织物清洁的专业机械，主要包括全自动洗衣机、脱水机、烘干机、烫平机、折叠机等系列设备，具备高容量、高强度、自动化程度高等特点。随着自动化水平的提高，工业洗涤设备已经在服装企业、纺织企业、水洗企业、各类工厂、学校、酒店、医院等行业得到广泛应用，是释放劳动力、减轻劳动强度、提高工作效率以及降低能源消耗的必然需求。随着技术不断进步，环保意识的不断提高，新型材料、智能化技术、节能技术被应用到工业洗涤设备中，高效、节能、环保是未来发展的趋势。

工业洗涤设备的应用领域广泛，涵盖了多个行业和场景，如酒店业、医疗卫生行业、纺织印染行业等。随着城市化进程的加速和人类聚集产业的发展，批量化洗涤需求日益旺盛，推动了工业化洗涤产业的迅速发展。酒店、医院、工厂等场所对大批量洗涤设备的需求不断增加，特别是酒店和医院等服务行业，其床单、被套等物品需要定期大规模洗涤，这使得工业洗涤机械的需求持续上升。此外，随着科技的不断进步，工业洗涤设备行业也在不断进行技术创新。智能化、自动化、节能环保等先进技术的应用，提高了工业洗涤设备的效率和洗涤质量，满足了用户对高品质洗涤的需求。同时，技术的革新能够带来新功能和新服务，从而引导和激发消费者的潜在需求。据产业世界网数据，2025 年全球工业洗涤设备

市场规模预计突破 450 亿美元，中国贡献率超过 35%，成为增长核心驱动力；连续式洗涤龙、智能化分配系统等高端设备渗透率提升至 28%。

酒店行业是工业洗涤设备的核心应用领域之一。根据 Global Growth Insights 数据，2023 年市场规模约占全球工业洗涤设备总需求的 35%。根据中国饭店协会发布的《2025 中国酒店业发展报告》，随着旅游行业恢复和商旅需求的增长，我国酒店门店数量自 2022 年后恢复并保持稳定增长态势，2024 年单年客房增幅达到 13.8%，为十年来最高。

同行业可比公司经营状况：

公司与同行业可比公司经营业绩变动对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
西磁科技	营业收入	4,722.00	12,486.53	18,881.11
	毛利率	28.33%	29.73%	37.03%
	净利润	212.30	2,008.03	4,414.48
瑞星股份	营业收入	7,367.77	17,605.06	17,321.65
	毛利率	33.26%	38.69%	39.45%
	净利润	319.14	1,601.97	2,360.67
特瑞斯	营业收入	22,473.80	67,427.98	66,987.97
	毛利率	29.44%	31.66%	32.94%
	净利润	776.92	6,038.73	5,979.45
川岛装备	营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
	毛利率	30.02%	29.09%	26.67%
	净利润	2,764.74	4,601.75	1,153.58

报告期内，公司的毛利率、净利润呈上升趋势，同行业可比公司的毛利率、净利润呈下降趋势，主要原因包括以下几个方面：

1、同行业可比公司的具体细分业务类型与申请挂牌公司之间存在一定的差异。由于工业洗涤设备这一细分领域没有公众公司数据可以对比，因此在选择同行业可比公司时综合考量了行业分类、业务规模、上市板块、上市时间等多种因素，同行业可比公司基本信息如下：

单位：万元

公司	行业分类	最近一年营业规模	上市板块	上市时间	主营业务	具体细分产品类型
西磁科技	专用设备制造业	12,486.53	北交所	2023 年	磁性应用设备及组件的研发、生产、销售	磁力过滤设备、磁选棒、吸重产品、其他

瑞星股份	专用设备制造业	17,605.06	北交所	2023 年	城市燃气输配系统中调压设备的研发、设计、生产和销售	调压柜类、调压箱类、调压器、主机类、调压撬、门站类、配件、其他类、化工原料
特瑞斯	专用设备制造业	67,427.98	北交所	2022 年	天然气调压计量设备的研发、生产与销售	标准燃气调压集成设备、非标撬装燃气集成系统、燃气调压核心部件及配套产品、氢能制储运加用集成设备、其他
川岛装备	专用设备制造业	37,079.61	/	/	洗衣龙系统、熨烫设备、工业洗衣机、商用洗衣机、工服处理线等产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计业务	洗衣龙系统、熨烫设备系列、工业洗衣机系列、商用洗衣机系列、工服处理线、其他

由上表可知，同行业可比公司均属于专用设备制造业，业务规模平均水平与申请挂牌公司接近，但主营业务及具体细分产品类型与申请挂牌公司存在一定差异，具体的产品类别、规格型号、客户类型、销售区域等因素均会导致毛利率变动，因此申请挂牌公司毛利率及经营业绩与同行业可比公司相比存在一定差异具备合理性。

2、西磁科技经营业绩变动分析。

西磁科技 2024 年度及 2025 年 1-6 月份毛利率及经营业绩下降幅度较大，主要原因包括：（1）行业需求减弱。下游锂电行业增速相对放缓，正处于产能出清的周期中，锂电池生产设备的市场需求有所下降。部分项目处于延缓招标、延缓开工的情况，导致阶段性增量市场空间收窄，公司整体业绩规模出现了一定幅度的下滑。（2）市场竞争加剧。下游锂电行业面临增量市场增长乏力与存量市场竞争加剧的双重挑战，公司考虑重点产品推广和客户合作等因素，在销售策略上予以一定降价，一定程度上导致了销售收入和毛利率的下降。（3）西磁科技境外销售收入未实现增长，2024 年度境外收入相比 2023 年度下降 9.07%。

3、瑞星股份与特瑞斯经营业绩变动分析。

瑞星股份与特瑞斯主营业务相似，毛利率及经营业绩整体呈下降趋势，主要

原因系：一方面，受经济下行压力影响，设备投入放缓，总的市场需求减少，但受市场竞争影响，标准燃气调压集成设备，非标撬装燃气集成系统的市场竞争日益激烈；另一方面，两家公司均未实现境外销售收入，未获取新的业绩及毛利增长点。

4、川岛装备经营业绩变动分析。

公司的营业收入、毛利率及经营业绩呈上升趋势，主要原因包括：（1）随着公司产品下游市场需求增长、政府对节能环保和智能制造的支持政策、公司销售网络及售后服务能力的不断完善，公司主营业务产品销量持续增长。（2）部分产品随着客户认可度的提升，定价逐渐上升。随着公司业务规模的逐渐提升，部分工业洗衣机系列、商用洗衣机系列产品的客户认可度提升、营业收入、销售数量逐年增加，公司在商务谈判过程中的议价能力逐渐增强，定价呈上升趋势。（3）公司通过参加展会、开发优质境外经销商、扩张外销销售人员团队、加大推广宣传力度、提供具备核心竞争力的产品及售后服务等方式积极拓展境外市场，境外业务收入呈逐年增长趋势。公司产品相比于境外同类产品具有成本优势，且境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，价格及毛利率普遍高于境内订单。

综上所述，公司业绩变动趋势与同行业可比公司存在一定的差异具备合理性。

报告期末在手订单和期后新签订的订单：

项目	金额
报告期期末在手订单	20,856.19 万元人民币
期后新签订单	18,854.03 万元人民币； 507.62 万美元； 4.21 万欧元。

注 1：上表金额为含税金额；

注 2：期后新签订单统计时间区间为 2025 年 7 月-2025 年 12 月。

由上表可知，公司报告期期末在手订单及期后新签订单充足，对公司的营业收入及经营业绩的增长具有积极影响。

期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况：

公司 2025 年度全年业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度
收入	47,091.50

毛利率	35.94%
净利润	6,207.77
经营活动现金流净额	6,136.79

注：以上数据未经审计或者审阅。

说明公司业绩是否存在持续下滑风险：

由上述信息可知，随着公司产品下游市场需求扩张及公司持续不断的开拓新客户、新市场，公司营业收入及毛利率呈上升趋势，且公司报告期期末在手订单及期后新签订单充足，期后业绩实现情况良好，公司业绩不存在持续下滑的风险。

（二）将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。

公司期后业绩与报告期同期业绩情况对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	47,091.50	37,079.61	20,692.58
毛利率	35.94%	29.09%	26.67%
净利润	6,207.77	4,601.75	1,153.58
经营活动现金流净额	6,136.79	4,809.44	5,451.61

注：2025 年度数据未经审计或者审阅。

由上述数据可知，随着公司业务规模及境外收入的扩张，公司毛利率、净利润、经营活动现金流量净额均呈上升趋势，与公司的生产经营情况相匹配。

八、建议主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明对营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；（2）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行的主要核查程序如下：

（1）查阅公司所属行业政策、研究报告，了解行业情况、市场需求、下游行业发展情况、下游需求特点、下游行业景气度等；获取公司的销售明细表、分析销量及单价变动情况，分析各主要产品收入波动的合理性；获取公司主要原材

料的采购明细表、分析原材料价格变动趋势，了解公司的价格传导机制；查阅同行业可比公司财务数据及下游客户业绩情况，分析公司与同行业可比公司业绩及下游客户业绩变动趋势差异的合理性；

（2）查阅同行业可比公司的成本构成并与公司的成本构成进行对比分析；获取公司主要原材料的采购明细表、分析原材料价格变动趋势并与公开市场价格进行对比分析，了解公司的价格传导机制；了解公司产品质量保证费产生的原因，并结合合同约定分析质量保证费规模与业绩变动是否匹配；

（3）结合公司销售价格、销量、原材料采购价格等因素分析公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率变动原因及合理性；查阅同行业可比公司的公开披露财务数据，分析公司与同行业可比公司毛利率差异的合理性；

（4）了解公司客户集中度较低、主要客户变动较大的原因，分析是否符合行业经营特征，查阅同行业可比公司客户集中度情况并与公司情况进行对比分析；通过公开信息查询并结合客户访谈情况核查主要客户的基本情况；与公司控股股东、实际控制人、董监高出具的关联方调查表进行交叉核对，并取得主要客户出具的无关联关系的承诺函，核查与拟挂牌公司是否存在关联关系及其他利益往来；

（5）获取公司销售明细，按照销售金额区间、合作期限区间及新老客户情况分析客户波动情况、客户合作稳定性及收入实现的可持续性；

（6）获取公司与 TEXFINITY NV 的采购销售内容、金额，了解与 TEXFINITY NV 业务的基本情况、商业背景、收付款核算情况；查阅公司与 TEXFINITY NV 签署的合同、订单等，了解协议中约定的相关条款，分析公司采用总额法的会计处理方式是否符合《企业会计准则》等相关规定；

（7）获取公司报告期期末在手订单明细、期后新签订单明细、期后财务报表，查阅同行业可比公司经营业绩并与公司情况进行对比分析，将公司期后业绩与报告期同期业绩进行对比分析。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司各主要产品收入波动与产品下游需求变动趋势一致，公司产品销售数量呈上升趋势，公司原材料采购价格在总体稳定情况下有小幅度下降，原材料采购价格能够传导至公司产品，部分主要产品价格随着原材料采购价格的下降

而下降，部分主要产品随着境外销售收入增加以及客户认可度增强价格有所上升，公司各主要产品收入波动具备合理性；公司 2024 年度洗衣龙系统、熨烫设备系列产品随着下游行业需求扩张、公司市场推广力度增强、境外收入的增加呈增长趋势，具备合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况相匹配；公司业绩变动趋势与同行业可比公司受具体细分业务类别不同的影响存在一定的差异，相关差异具备合理性；

（2）公司的成本构成与同行业可比公司的成本构成不存在显著差异；公司原材料采购价格在总体稳定情况下有小幅度下降，原材料采购价格能够传导至公司产品，原材料采购价格与公开市场变动趋势基本一致，公司直接材料成本与原材料价格变动相匹配；公司计提的产品质量保证费具备合理性，质量保证费规模与业绩变动相匹配；

（3）公司熨烫设备系列、工业洗衣机系列和商用洗衣机的毛利率受产品销售区域、定价策略、细分产品类别等因素影响存在一定波动，毛利率变动具备合理性；公司及同行业可比公司的细分业务类别差异较大，不存在完全可比的同类产品，公司与同行业可比公司的综合毛利率对比差异具备合理性；

（4）公司客户集中度较低、主要客户变动较大具备合理性、符合行业经营特征，与同行业可比公司不存在明显差异；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

（5）公司主要客户波动较大、新客户收入及数量占比高于老客户复购情况与公司产品属于客户的资本性支出有关，具备合理性，公司与主要客户合作稳定、收入实现具备可持续性；

（6）公司与 TEXFINITY NV 存在采购销售重叠的情况具备商业合理性，不属于客户指定供应商或委托加工模式，所采购商品或服务不直接用于向其销售的订单业务，收付款分开核算、不存在收付相抵情况，按照总额法进行核算符合《企业会计准则》的规定；

（7）公司所处行业发展状况良好、报告期期末在手订单及期后新签订单充足，期后业绩实现情况良好，公司经营业绩不存在持续下滑的风险；公司业绩与同行业可比公司存在差异具备合理性；公司期后业绩与报告期同期业绩情况对比变动具备合理性。

（二）说明对营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等

1、函证情况：

对报告期内主要客户执行函证核查程序，运用“大额+随机”的方式选取样本。对未回函的客户、回函存在差异的客户执行替代程序、差异调节程序。

主办券商函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
发函金额	15,419.31	25,011.59	13,969.43
回函相符金额	15,252.67	24,622.29	13,701.48
回函不符金额、经调节可确认金额	-	-	-
未回函金额	166.64	389.29	267.94
替代测试金额	166.64	389.29	267.94
函证程序确认金额	15,419.31	25,011.59	13,969.43
营业收入金额	20,671.57	37,079.61	20,692.58
函证程序核查比例	74.59%	67.45%	67.51%

会计师函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
发函金额	16,618.87	28,256.10	15,691.37
回函相符金额	15,535.25	25,602.74	13,043.36
回函不符金额、经调节可确认金额	298.91	-	-
未回函金额	784.71	2,653.36	2,648.01
替代测试金额	784.71	2,653.36	2,648.01
函证程序确认金额	16,618.87	28,256.10	15,691.37
营业收入金额	20,671.57	37,079.61	20,692.58
函证程序核查比例	80.39%	76.20%	75.83%

2、走访情况：

对报告期内主要客户进行实地走访，访谈内容包括但不限于：客户经营范围、成立时间、经营规模、业务合作情况、业务合作模式、业务交易定价、关联方关系等，现场查看江苏川岛设备，并取得访谈提纲、名片、身份证、营业执照、合影、带有川岛产品 LOGO 的设备照片等资料。

主办券商走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
客户访谈金额	12,336.11	24,397.88	12,607.89
营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
访谈比例	59.68%	65.80%	60.93%

会计师走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
客户访谈金额	12,336.11	24,397.88	12,607.89
营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
访谈比例	59.68%	65.80%	60.93%

3、细节测试情况：

对报告期单笔销售业务执行细节测试，获取并检查单笔销售业务的合同、安装调试验收单、签收单、报关单、提单等原始单据，核实公司销售业务真实性。

主办券商细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	20,671.57	37,079.61	20,692.58
细节测试金额	16,696.38	27,002.30	14,338.32
核查比例	80.77%	72.82%	69.29%

会计师细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	20,671.57	37,079.61	20,692.58
细节测试金额	16,520.52	29,360.44	14,999.88
核查比例	79.92%	79.18%	72.49%

4、截止性测试情况：

对报告期内营业收入执行截止测试，检查是否存在收入跨期情形；抽取资产负债表日前后 1 个月的收入确认关键单据执行收入截止测试，检查相关销售合同、安装调试验收单等单据的齐备性，单据日期与收入确认日期是否匹配，确认公司销售收入是否计入合理期间，是否存在收入跨期的情形。

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内的销售收入真实、准确、完

整。

（三）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司根据不同的业务类型收入确认方法如下：

合作模式	销售区域	收入确认政策	收入确认依据
不需要安装调试	境内	产品交付给客户并签收时确认收入	签收单
	境外	主要以 FOB、CIF、EXW 形式出口，根据客户要求，完成相关产品生产，向海关报关出口并完成报关手续，取得报关单和提单（运单）后确认收入。对于以 DDU、DAP 形式出口的以客户签收完成，取得签收单后确认收入。	报关单和提单/签收单
需要安装调试		完成设备或生产线安装调试验收时确认收入	安装调试验收单

同行业可比公司收入确认方法如下：

特瑞斯收入确认方法：

公司主要销售燃气调压装置等产品。产品收入确认需满足以下条件：合同约定无需安装调试的产品，公司已根据合同约定将产品交付给购货方；合同约定需要安装调试的产品，公司已根据合同约定完成产品的安装调试。

瑞星股份收入确认方法：

类别	收入确认时点
无需安装验收	客户签收
需安装验收	设备安装调试合格，客户出具验收合格单

西磁科技收入确认方法：

类型	小类	收入确认依据	收入确认时点
内销收入	送达签收	以完成交付并取得客户签收单作为验收完成的依据，确认收入实现。	公司根据合同约定将产品交付给购货方，客户签署货物签收单后，公司据此确认商品销售收入。
	约定异议期	以完成交付并取得客户签收单且异议期满作为验收完成的依据；或者对于确认签收时点视为验收合格的客户以取得其签收单作为收入确认的依据，确认收入实现。	公司根据合同约定将产品交付给购货方并提供一定期限异议期的，公司在客户签收且异议期满后确认商品销售收入；或者对于确认签收时点视为验收合格的客户在取得其签收单时确认商品销售收入。

	约定试运行期	以完成交付并取得客户验收完成的单据或试运行期满，确认收入实现。	公司根据合同约定将产品交付给购货方，待取得客户验收完成的单据或试运行期满，确认商品销售收入。
	约定安装调试	产品运抵买方指定地点，取得客户验收完成的单据，确认收入实现。	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户验收完成的单据，确认商品 销售收入。
外销收入	-	产品完成报关并取得承运人报关单、提单，确认收入实现。	公司将产品装船离岸并完成报关手续后货物的所有权和风险（控制权）转移给客户，公司在产品完成报关手续，取得报关单、提单后确认商品销售收入。

公司的收入确认方法与同行业不存在重大差异，符合行业惯例，收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则》规定。

（四）对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内的销售收入真实、准确、完整。

问题 2.关于销售模式与收入确认

根据申报文件，（1）公司存在境外销售和经销模式。报告期各期，公司境外销售占比分别为 12.22%、18.50%和 24.88%；公司经销占比分别为 11.48%、14.86%和 16.74%。（2）公司存在融资租赁销售模式，且公司第三方回款主要来自融资租赁公司回款，占比超 80%。（3）公司产品销售存在客户签收或安装调试验收完成确认收入。

请公司：（1）列示公司报告期各期境内直销、经销、贸易商和境外直销、经销、贸易商销售金额及占比情况；说明公司境内外毛利率差异的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况；说明报告期内国际贸易政策变化、汇率波动及关税对公司经营业绩的影响，是否会对生产经营存在重大不利影响及应对措施。（2）说明报告期内主要境外客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、市场地位及业务规模、合作年限、是否签署框架协议及期后订单等；主要境外客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配，

公司与其开展合作的商业合理性，是否存在成立时间短即合作、实缴资本或人员规模较小等异常情况及合理性；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项；结合公司产品的定制化特征情况，说明公司通过经销方式销售的必要性、商业合理性；说明经销模式下售后、安装服务的提供方，公司与经销商之间是否为买断式销售，收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。（4）说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性；是否存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商，是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，如有，说明公司各期向上述经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性；是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。（5）①说明公司通过融资租赁模式对外销售的必要性和商业合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异，公司与融资租赁客户的具体合作模式，是否为买断式销售；补充披露公司报告期各期通过融资租赁方式的销售金额及占比、毛利率情况，融资租赁模式下的毛利率情况与非融资租赁模式是否存在明显差异及原因。②结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司是否附有回购义务，此类安排是否符合行业惯例；列示报告期内主要融资租赁客户的具体情况（包括成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、合作历史、经营规模及其与公司交易金额是否匹配、是否具备业务资质、是否为关联方），公司与融资租赁客户之间是否存在异常资金往来或其它特殊利益安排。③公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据，相关会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。（6）区分签收、验收等确认方式，列示各期境内外不同收入确认方式下的销售金额及占比情况，各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异，周期有变动的说明变动原

因及合理性；列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见，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，说明核查方式及程序，并对境外销售真实性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查，说明对经销收入的终端销售核查情况，对经销收入真实性发表明确意见；（4）说明对公司、实际控制人、董监高、核心销售人员等关键主体的资金流水核查情况，公司与客户、供应商、销售服务商等主体是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在资金体外循环。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见。

回复：

一、列示公司报告期各期境内直销、经销、贸易商和境外直销、经销、贸易商销售金额及占比情况；说明公司境内外毛利率差异的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况；说明报告期内国际贸易政策变化、汇率波动及关税对公司经营业绩的影响，是否会对生产经营存在重大不利影响及应对措施。

（一）列示公司报告期各期境内直销、经销、贸易商和境外直销、经销、贸易商销售金额及占比情况

报告期各期公司境内直销、经销、贸易商和境外直销、经销、贸易商销售金额及占比情况如下：

单位：万元

销售	项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度

区域		金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	直销	15,126.26	98.59%	29,148.87	98.37%	17,744.18	100.00%
	经销	-	-	-	-	-	-
	贸易商	215.98	1.41%	481.75	1.63%	-	0.00%
	小　计	15,342.24	100.00%	29,630.63	100.00%	17,744.18	100.00%
境外	直销	1,681.97	32.71%	1,347.04	19.64%	152.61	6.04%
	经销	3,460.70	67.29%	5,510.84	80.36%	2,375.24	93.96%
	贸易商	-	-	-	-	-	-
	小　计	5,142.67	100.00%	6,857.88	100.00%	2,527.85	100.00%
合　计		**20,484.91**	**100.00%**	**36,488.51**	**100.00%**	**20,272.03**	**100.00%**

（二）说明境内外毛利率差异的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

1、境内外毛利率的差异情况

报告期内，公司境内外销售毛利率的差异情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
境内毛利率	25.29%	26.10%	24.27%
境外毛利率	42.07%	37.46%	34.61%
综合毛利率	29.51%	28.23%	25.56%

报告期内，公司境内业务毛利率相对稳定，境外毛利率普遍高于境内毛利率，主要原因系公司产品相比于境外同类产品具有成本优势，且境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，毛利率普遍高于境内订单；境外业务毛利率逐年增加主要原因系销往境外的产品中技术含量、附加值较高洗衣龙系统及熨烫设备系列产品占比递增，此类产品毛利率相对较高，因此公司境内外毛利率变动具备合理性。

2、公司境内、境外销售收入毛利率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司各期毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率
西磁科技	28.31%	28.38%	30.00%	29.08%	37.33%	36.09%
瑞星股份	33.22%	-	38.53%	-	39.26%	-

特瑞斯	29.29%	-	31.59%	-	32.82%	-
行业均值	**30.27%**	**28.38%**	**33.37%**	**29.08%**	**36.47%**	**36.09%**
本公司	25.29%	42.07%	26.10%	37.46%	24.27%	34.61%

注：瑞星股份和特瑞斯没有境外销售收入。

报告期内，西磁科技境内毛利率和境外毛利率差异较小主要系境内和境外销售的产品类型不同，境内销售产品主要系磁力过滤设备和磁选棒，境外销售产品主要系磁选棒和吸重产品，磁力过滤设备由于技术含量等原因毛利率相对高于吸重产品，产品类别不同和境内外价格敏感度影响相互对冲，因此，境内和境外毛利率差异较小。公司的境内和境外销售的产品类型总体一致，境外产品价格相对更高，因此，境外销售产品毛利率相对更高，具有合理性。

（三）公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况

1、海关报关数据与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
当期境外销售收入①	5,142.67	6,857.88	2,527.85
上期报关本期确认收入②	574.58	121.50	-
本期报关下期确认收入③	1,926.23	574.58	121.50
调整后海关报关收入④=①-②+③	6,494.32	7,310.96	2,649.35
当期海关系统报关收入⑤	6,493.07	7,317.76	2,665.97
差异额⑤=④-③	-1.25	6.79	16.61
差异率⑥=⑤/③	-0.02%	0.09%	0.63%

注：上表境外销售收入为主营业务收入；

海关系统报关收入涉及到美元、欧元折算为人民币的过程，相关折算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
人民币金额①	1,927.42	2,618.12	1,641.45
美元金额②	595.11	621.42	138.40
美元折算平均汇率③	7.18	7.10	7.06
美元折算为人民币金额④=②*③	4,271.40	4,414.80	976.41

欧元金额⑤	38.61	36.94	6.20
欧元折算平均汇率⑥	7.62	7.71	7.76
欧元折算为人民币金额⑦=⑤*⑥	294.25	284.84	48.10
当期海关系统报关收入折算人民币合计金额⑧=①+④+⑦	6,493.07	7,317.76	2,665.97

注：在选择汇率时优先选取出口退税申报系统的官方汇率，由于出口退税申报时未体现欧元汇率，该部分汇率选取开票时采用的汇率。

公司海关报关数据与境外销售收入的差异主要系时间性差异，时间性差异主要指部分外销产品由公司承担安装调试义务，需安装调试完成后确认收入，而报关出口至安装调试完成需要一定时间导致存在时间性差异；剔除时间性差异后，其他差异主要系其他业务收入中出口的配件材料收入差异、汇率差异等，差异金额较小。

2、运保费与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司境外销售主要贸易模式为 FOB、CIF、EXW,在 CIF 模式下，公司需承担跨境运保费用和将货物运送至装运港或保税区的相关运费；在 FOB 模式下，公司需承担将货物运送至装运港或保税区的相关运费；在 EXW 模式下，公司不承担运费及保险费。

报告期内，运保费占境外销售收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
境外销售收入①	5,142.67	6,857.88	2,527.85
运保费②	111.34	64.91	74.9
运保费占比③=②/①	2.17%	0.95%	2.96%
公司承担运费的收入④	2,038.80	1,445.00	921.66
运保费占承担运费的收入比⑤=②/④	5.46%	4.49%	8.13%

注：上表境外销售收入为主营业务收入。

报告期，公司境外收入按照采用的贸易术语列示如下:

单位：万元

贸易术语	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
CIF、C&F	1,927.85	1,420.91	921.66
DAP、DDU	110.95	24.08	-
EXW	2,663.37	4,720.76	1,427.69
FOB	440.49	692.13	178.51

合计	5,142.67	6,857.88	2,527.85

注：上表境外销售收入为主营业务收入。

报告期内，公司各期运保费占需承担运费的境外销售收入比为 8.13%、4.49%、5.46%，2023 年度运保费占比较高，主要原因系公司在 2023 年度境外客户数量较少，第一大境外客户 TEXFINITY NV 境外收入占比为 55%以上，该客户位于比利时并主要采用 CIF 贸易方式，货物运输距离较远，运保费占公司承担运费的收入的比例较高，具有合理性。2024 年和 2025 年 1-6 月，运保费占境外销售收入比例总体保持稳定。运保费与境外销售收入相匹配。

3、出口退税与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司出口退税与境外销售收入匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024 年度	2023 年度
境外销售收入①	5,142.67	6,857.88	2,527.85
免抵退税申报表境外收入②	6,269.23	7,159.24	2,608.64
上期报关本期确认收入③	574.58	121.50	-
本期报关下期确认收入④	1,926.23	574.58	121.50
境外销售收入按照报关口径进行调整⑤=①-③+④	6,494.32	7,310.96	2,649.35
免抵退税额⑥	815.00	930.70	339.12
匡算免抵退税率⑥/⑤	12.55%	12.73%	12.80%
实际适用的出口退税率⑥/②	13.00%	13.00%	13.00%
差异	0.45%	0.27%	0.20%

注：上表境外销售收入为主营业务收入。

报告期内，公司外销收入与免抵退税收入存在申报退税的时间性差异，剔除上述影响后，报告期内公司出口退税数据与境外销售收入总体差异率较小，与公司境外销售收入相匹配。

4、各期末境外销售应收账款期后回款情况

报告期内，公司境外销售应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024 年度	2023 年度
应收账款期末余额	13.48	-	9.19
期后回款金额	13.48	-	9.19

期后回款比例	100.00%	-	100.00%

报告期内，公司的信用政策以“先款后货 ”为主，因此报告期应收账款余额较小，各期末境外销售应收账款期后均已回款。

（四）说明报告期内国际贸易政策变化、汇率波动及关税对公司经营业绩的影响，是否会对生产经营存在重大不利影响及应对措施。

1、报告期内，国际贸易政策变化和关税对公司经营业绩的影响

报告期内，公司境外销售主要国家或地区的分布情况如下：

单位：万元

国家	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
比利时	621.45	12.08%	2,257.92	32.92%	1,397.07	55.27%
澳大利亚	1,139.30	22.15%	914.53	13.34%	223.75	8.85%
土耳其	613.78	11.94%	365.28	5.33%	100.05	3.96%
韩国	166.64	3.24%	380.43	5.55%	262.01	10.36%
阿联酋	594.72	11.56%	92.82	1.35%	-	-
英国	242.24	4.71%	160.91	2.35%	154.98	6.13%
荷兰	30.11	0.59%	422.06	6.15%	-	-
阿根廷	105.69	2.06%	222.60	3.25%	-	-
美国	165.4	3.22%	117.82	1.72%	-	-
其他国家	1463.36	28.46%	1923.52	28.05%	389.99	15.43%
合　计	**5,142.67**	**100.00%**	**6,857.88**	**100.00%**	**2,527.85**	**100.00%**

注：上表销售收入为主营业务收入。

由上表可知，报告期内，主要的境外客户位于比利时、澳大利亚、土耳其、阿联酋、荷兰等国家，上述国家和地区与中国贸易政策处于稳定状态，未发生重大不利变化。

2025 年 2 月至 7 月，美国对于自中国进口的商品关税政策频繁变动，关税政策的未来变动趋势存在一定不确定性。报告期内，公司在美国市场产品销售情况如下表：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
美国市场收入①	165.40	117.82	-

营业收入②	20,671.57	37,079.61	20,692.58
美国市场收入占比③=②/①	0.80%	0.32%	-
美国市场毛利金额④	58.25	52.14	-
毛利总额 ⑤	6,205.28	10,786.07	5,518.40
美国市场毛利占比⑥=④/⑤	0.94%	0.48%	-

报告期内，美国市场销售业务带来的毛利占比较低，公司对美国市场不存在重大依赖。同时公司积极拓展欧洲、亚洲等市场，并取得良好效果，因此国际贸易政策和关税政策对公司生产经营不存在重大不利影响。

2、汇率波动对公司经营业绩的影响

报告期内，公司境外客户交易主要以美元、欧元结算，境外销售一定程度上受到汇率波动的影响。报告期各期，公司汇兑损益占净利润比重分别为-1.20%、-0.50%、-1.08%，占比较小，汇率波动不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

3、是否会对生产经营存在重大不利影响及应对措施

为应对国际贸易政策变化、汇率波动及关税所带来的不确定风险，公司采取的应对措施包括：①加大研发投入，提高产品技术水平和竞争力，加强海外市场客户服务，以技术和服务替代成本优势作为公司主要竞争力；②拓宽销售渠道，加大海外市场开拓力度，避免对某一国家或地区形成重大依赖，避免国际贸易争端形势恶化，造成境外整体销售收入的大幅下滑；③尽量与客户协商采用人民币定价和结算，以规避外币汇率波动风险。相关国际贸易政策变化、汇率波动及关税不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

二、说明报告期内主要境外客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、市场地位及业务规模、合作年限、是否签署框架协议及期后订单等；主要境外客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配，公司与其开展合作的商业合理性，是否存在成立时间短即合作、实缴资本或人员规模较小等异常情况及合理性；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

报告期内，公司各期前五大境外客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度

	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
S and K Tomas Pty Ltd	1,139.30	22.15%	914.53	13.34%	223.75	8.85%
TEXFINITY NV	621.45	12.08%	2,213.64	32.28%	1,397.07	55.27%
FEDOROWICZ LAUNDRY	509.97	9.92%	-	-	-	-
TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	443.27	8.62%	313.49	4.57%	48.10	1.90%
AL RAYES GROUP	196.26	3.82%	-	-	-	-
Washing Machine Workshop	166.64	3.24%	380.43	5.55%	262.01	10.36%
CHERRY TREE LAUNDRY SOLUTIONS LTD	138.49	2.69%	154.38	2.25%	110.16	4.36%
VG-Systems Industrial B.V.	-	-	327.03	4.77%	-	-
TECLAV IN SA DE CV	-	-	72.98	1.06%	90.72	3.59%
小　计	3,215.38	62.52%	4,376.47	63.82%	2,131.81	84.33%

注：上述数据的统计金额为主营业务收入金额。

如上表所示，报告期内，主要的境外客户总体保持稳定。

报告期内，各期境外前五大客户成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、市场地位及业务规模、合作年限、是否签署框架协议及期后订单等情况如下：

客户名称	成立时间	主要经营区域	注册资本及实缴资本	主要股东及实际控制人	市场地位及业务规模	合作年限	是否签署框架协议	期后订单
S and K TOMAS PTY LTD	2010 年	澳大利亚	注册资本及实缴资本为 10 澳大利亚元	Stephen Tommo	S and K TOMAS PTY LTD 是一家位于澳大利亚的专业工业洗涤设备公司，长期专注于工业洗衣设备的销售、安装及售后服务。公司在当地市场拥有丰富的行业经验，致力于为商业洗衣厂、酒店、医疗及相关行业客户提供高效、可靠的整体解决方案。凭借对本地市场需求的深入理解以及专业的技术服务能力，为客户提供定制化的设备配置及持续的技术支持，赢得了良好的市场口碑；业务规模 2023 年 5 百万美元左右、2024 年 7.5 百万美元左右	4 年	是	942.58 万元人民币
TEXFINITY NV	2009 年	欧洲	注册资本及实缴资本为 44.15 万欧元	Reinoud Pijpops& Erwin Vanspauwen	Texfinity 在全球 25 个国家设有本地销售中心，正逐步成为工业洗衣行业的标杆企业；2024 年业务规模约 700 万欧元	5 年	是	920.88 万元人民币、20 万美元
FEDOROWICZ LAUNDRY	2023 年	阿拉伯联合酋长国	未提供	DAMIAN SERGIUSZ FEDOROWICZ	FEDOROWICZ LAUNDRY 是阿联酋领先的工业洗衣企业，致力于革新阿联酋的洗衣市场。提供高质量且环保的洗衣服务；业务规模约 600 万人民币	2 年	否	-
TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	1969 年	土耳其	注册资本及实缴资本为 1 亿土耳其里拉	Tolkar	TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.于 1969 年在土耳其伊兹密尔成立，是一家专注于纺织加工和商用洗衣设备的家族企业。公司具备年产 3500 台不同型号的机器的生产能力,产品出口至 70 多个国家和地区。此外，TOLKAR 在土耳其设有 20 家区域分公司及相应的服务管理机构，并在海外拥有 25	3 年	是	52.83 万美元

客户名称	成立时间	主要经营区域	注册资本及实缴资本	主要股东及实际控制人	市场地位及业务规模	合作年限	是否签署框架协议	期后订单
					家以上的经销商及相应的服务管理机构，确保为客户提供最快捷的销售和售后服务；2024 年业务规模约 3000 万美元，属于土耳其中型规模企业			
AL RAYES GROUP	1980 年	卡塔尔	未提供	Ahmed Nasser Al Rayes	Al Rayes group 旗下的洗衣干洗公司为卡塔尔所有公司提供上门洗衣和干洗服务，是卡塔尔唯一一家专业运营的洗衣企业，拥有 26 家分店和两家工厂，员工 320 人，洗衣店配备了最先进的设备，投资额达 2600 万卡塔尔里亚尔;业务规模属于卡塔尔的中型规模企业	2 年	否	-
Washing Machine Workshop	2015 年	韩国	注册资本为 100 万韩币、实缴资本不详	Joonam Kwon	Washing Machine Workshop 是韩国的一家私营贸易公司；2024 年业务规模约 168 万美元	4 年	是	-
VG-Systems Industrial B.V.	2001 年	荷兰	注册资本为 100 万欧元、实缴资本为 10 万欧元	AD VAN GEFFEN	VG-Systems Industrial B.V.是国际私营公司，专门从事工业洗衣设备的设计、开发制造和销售；业务规模约 1 到 2 亿人民币	2 年	否	-
CHERRY TREE LAUNDRY SOLUTIONS LTD	2013 年	英国	未提供	Paul Rosendale	CHERRY TREE LAUNDRY SOLUTIONS LTD 是英国一家工业洗涤设备解决方案供应商，主要从事洗涤、烘干、熨烫及后整理设备的新机与翻新设备销售，并提供全国范围的安装与售后服务，服务对象覆盖酒店、医院及大型洗衣厂;业务规模约 1200 万人民币，属于英国中小型专业设备经销商	4 年	是	40.2 万美元
TECLAV IN SA DE CV	2017 年	墨西哥	注册资本及实缴资本为 5 万美金	jose Alonso Almeida Pech: 55%，Sven Caremans Gama: 45%	TECLAV IN SA DE CV 于 2017 年在坎昆开始运营，是一家专注于为酒店、医院、餐厅等行业的工业洗衣房提供全方位支持的公司。公司提供知名品牌的	3 年	否	5.52 万美元

客户名称	成立时间	主要经营区域	注册资本及实缴资本	主要股东及实际控制人	市场地位及业务规模	合作年限	是否签署框架协议	期后订单
					洗衣设备，并拥有完善的售后体系，仓库备有大量零配件库存，可随时发往墨西哥全境；业务规模约 300 万美元.			

注 1：上述信息来源于中信保查询、客户访谈、公开渠道查询、公司向客户获取等渠道；

注 2：期后新签订单的统计口径为 2025 年 7-12 月签订的订单。

由上表可知，主要境外客户经营规模和其与公司交易金额匹配，主要境外客户均从事洗涤行业，公司与其开展合作符合商业实质，具有合理性；境外客户 S and K TOMAS PTY LTD、TECLAV IN SA DE CV 注册资本相对较低，主要原因系当地对注册资本无最低限额要求、该客户主要采取经销模式、通常只有在取得终端客户订单的情况下才向公司采购，无厂房建设、设备购置等大额资金需求，无需投入过多的资金，具备合理性；除此之外，公司主要境外客户不存在其他成立时间短即合作、实缴资本或人员规模较小等异常情况。经中介机构核查，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项；结合公司产品的定制化特征情况，说明公司通过经销方式销售的必要性、商业合理性；说明经销模式下售后、安装服务的提供方，公司与经销商之间是否为买断式销售，收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项

公司已在《公开转让说明书》之“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”部分补充披露如下：

1、报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析；

报告期内，公司主营业务收入分销售模式的情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
直销	16,808.22	82.05%	30,495.92	83.58%	17,896.79	88.28%
贸易商	215.98	1.05%	481.75	1.32%	-	-
经销	3,460.70	16.89%	5,510.84	15.10%	2,375.24	11.72%
合 计	20,484.90	100.00%	36,488.51	100.00%	20,272.03	100.00%

报告期内，公司产品销售方式以直销为主、经销及贸易商为辅，直销占主营业务收入的比例分别为 88.28%、83.58%及 82.05%，经销主要系境外收入。

报告期内，公司主营业务按销售模式分类的毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
直销毛利率	27.03%	26.88%	24.27%
贸易商毛利率	18.83%	19.29%	-
经销毛利率	42.21%	36.52%	35.27%

报告期内，公司经销业务毛利率普遍高于直销及贸易商模式业务毛利率，主要原因系公司经销业务均为境外订单，境外订单通常可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，毛利率普遍高于境内订单。

2、采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

公司经销模式主要在境外销售业务，公司境外产品销售区域包括比利时、澳大利亚、土耳其、荷兰等国家，地理位置相隔较远，单个终端客户采购规模相对较小，终端客户群体数量较大，不同国家和地区文化、语言、客户信赖等存在差异，采用经销模式，主要原因系：一方面下游客户相对分散，同时区域分布范围较广，部分客户需求信息需要深耕该区域的主体去挖掘并持续跟踪，单靠公司自身来持续开拓市场存在一定局限性；另一方面经销模式下通常由经销商客户与终端客户进行沟通及安装调试，因此经销商模式下沟通成本、安装调试、售后服务成本相对更低。因此，公司境外销售采用经销模式符合行业实际，具有合理性。

报告期内，公司经销模式的收入金额及占比情况与同行业可比公司的对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	销售模式	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
西磁科技	公司销售以直销模式为主，以贸易商模式为辅	-	-	-	-	1,352.32	12.88%
瑞星股份	公司产品的销售模式主要为直销模式	-	-	-	-	-	-
特瑞斯	公司主要采用直销模式	-	-	-	-	-	-
本公司	公司销售以直销模式为主，以经销模式为辅	3,460.70	16.89%	5,510.84	15.10%	2,375.24	11.72%

注：西磁科技未披露 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月的经销数据，2023 年数据为 2023 年 1-6 月数据；瑞星股份和特瑞斯未披露报告期各期经销模式相关数据。同行业数据来自定期公告或者公开发行股票审核问询回复。

如上表，公司销售模式与同行业可比公司总体一致，均以直销模式为主，2023 年，本公司与西磁科技经销模式收入占比接近。

3、公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

报告期内，公司与经销商的主要合作模式情况如下：

项目	内容
合作模式	经销模式均为买断式销售，除本公司产品外，经销商还销售其他品牌产品
定价机制	①产品定价：公司制定设备出厂价格，并根据经销商具体情况确定销售价格 ②运费：通常情况下，将货物运送至客户指定的地点所发生的运费由客户承担，具体根据合同约定为准 ③营销费用：由经销商自身承担 ④补贴或返利：对于采购规模较大的经销商给予一定的价格优惠，不存在返利或者补贴
收入确认原则	经销模式下，通常由经销商客户负责安装调试工作，公司根据不同的国际贸易方式，在取得相应的报关单、提单、签收单后，确认收入
交易结算方式	银行转账
物流方式	客户指定物流公司工厂提货或公司发货至客户指定地点
信用政策	正常情况下，所有设备出厂之前必须付清货款
退换货政策	除产品存在质量问题之外，不允许退换货

4、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系；

（1）经销商家数及增减变动情况

单位:万元

变动类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度		
	数量（个）	收入金额	占比	数量（个）	收入金额	占比	数量（个）	收入金额	占比
存续	20	3,370.84	97.40%	12	4,465.91	81.04%	7	2,108.03	88.75%
新增	6	89.87	2.60%	19	1,044.92	18.96%	6	267.21	11.25%
退出	/	/	/	1	76.95	/	3	59.20	/

注 1：存续客户是指当年（期）和上一年均与公司发生交易的客户；

注 2：新增客户是指上一年与公司未发生交易，当年（期）与公司发生交易的客户；

注 3：退出客户是指上一年与公司发生交易，当年（期）与公司未发生交易的客户；退出客户的金额为上一年的销售金额。另外，某客户在 2025 年 1-6 月未与公司发生交易不表示该客户 2025 年退出与公司的合作，故未列示该期间的退出情况。

报告期内，公司经销商退出较少，新增经销商数量相对较多，存续经销商占比较高，经销商数量和收入稳定增长。

（2）经销商地域分布情况

报告期内，经销收入均为外销收入，经销收入分区域情况如下：

单位：万元

国家	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
比利时	621.45	17.96%	2,213.64	40.17%	1,397.07	58.82%
韩国	166.64	4.82%	380.43	6.90%	262.01	11.03%
澳大利亚	1,139.30	32.92%	914.53	16.60%	223.75	9.42%
英国	138.49	4.00%	160.91	2.92%	143.14	6.03%
土耳其	539.28	15.58%	365.28	6.63%	100.05	4.21%
阿尔及利亚	151.13	4.37%	70.48	1.28%	-	-
德国	120.82	3.49%	1.85	0.03%	-	-
阿根廷	105.69	3.05%	198.27	3.60%	-	-
荷兰	17.02	0.49%	342.38	6.21%	-	-
俄罗斯	41.20	1.19%	172.78	3.14%	43.47	1.83%
以色列	83.70	2.42%	116.60	2.12%	22.55	0.95%
中国香港	-	-	115.73	2.10%	-	-
墨西哥	-	-	72.98	1.32%	90.72	3.82%
其他	336.00	9.71%	384.99	6.99%	92.49	3.89%
合　计	3,460.70	100.00%	5,510.84	100.00%	2,375.24	100.00%

报告期内，公司经销商销售区域主要在澳大利亚、比利时、土耳其等国家。

（3）主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司各期前五名经销商收入金额及占比情况如下：

单位：万元

经销商名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
S and K Tomas Pty Ltd	1,139.30	32.92%	914.53	16.60%	223.75	9.42%
TEXFINITY NV	621.45	17.96%	2,213.64	40.17%	1,397.07	58.82%
TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	443.27	12.81%	313.49	5.69%	48.10	2.03%
Washing Machine Workshop	166.64	4.82%	380.43	6.90%	262.01	11.03%
Société Algé	151.13	4.37%	70.48	1.28%	-	-

rienne de Blanchisserie						
CHERRY TREE LAUNDRY SOLUTIONS LTD	138.49	4.00%	154.38	2.80%	110.16	4.64%
VG-Systems Industrial B.V.	-	-	327.03	5.93%	-	-
TECLAV IN SA DE CV	-	-	72.98	1.32%	90.72	3.82%
合　计	2,660.27	76.87%	4,446.95	80.69%	2,131.81	89.75%

报告期内，主要经销商总体保持稳定，未发生重大变化,采购内容均为工业洗涤设备,与公司不存在实质和潜在关联方关系。

5、经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等。

报告期内，公司对经销商的管理方式具体如下：

项　目	内　容
选取标准	公司在选取经销商时，主要考虑以下因素：①经销商的经营理念、价值观、商业信誉；②经销商的经营规模、客户资源和资金实力；③经销商具有一定的销售能力、运营能力和售后能力。
日常管理与维护	1、客户初次申请时,根据经销商的具体情况进行筛选,并填列申请表； 2、销售部组织人员实地拜访经销商，进行详细洽谈；安排经销商来公司参观，了解产品生产流程和质量标准；双方达成意向后签订经销商协议； 3、销售部每年度对主要经销商给出升级、保级、降级、取缔等评审意见，汇总后交由销售部负责人初审，经总经理审批。
统计的进销存信息系统	公司对经销商采取买断式销售方式，公司经销商不存在统一的进销存信息系统

（二）结合公司产品的定制化特征情况，说明公司通过经销方式销售的必要性、商业合理性

公司是一家专注于工业洗衣机、商用洗衣机、洗衣龙系统、熨烫设备系列、工服处理线等系列产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计的制造企业，产品呈现定制化、多元化的特点，不同客户的产品类别、规格型号需求均有所不同。

近年来酒店、宾馆、医院、工厂等场所对大批量洗涤设备的需求不断增加，特别是酒店和医院等服务行业，其床单、被套等物品需要定期大规模洗涤，这使得工业洗涤机械的需求持续上升，公司下游客户具有覆盖区域广、复购周期长的

特点，特别是对于境外业务，公司难以建立覆盖全部销售区域的销售团队，在境外采取直销与经销相结合的销售模式，直销有助于公司与客户建立直接的合作关系，更加及时、全面地了解客户需求和市场发展，经销模式可以提高公司的业务覆盖比例，可以以更高的效率获取境外订单，提升公司产品在境外的品牌影响力并提升公司经营业绩。采取经销模式开展业务具备必要性、商业合理性、符合行业特点。

（三）说明经销模式下售后、安装服务的提供方，公司与经销商之间是否为买断式销售，收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、说明经销模式下售后、安装服务的提供方，公司与经销商之间是否为买断式销售

报告期内，公司经销模式下，安装及售后服务通常由经销商负责。公司产品交付后，除产品存在质量问题外，原则上不允许经销商退货，产品交付后，不再对其进行管理和控制，产品的控制权转移给经销商，经销模式下产品销售均为买断式销售。

2、收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司经销收入均为外销收入，且公司均无需提供安装服务，公司根据采用的不同贸易方式采取不同的收入确认政策，公司外销收入且无需提供安装服务的收入确认时点为：主要以 FOB、CIF、EXW 形式出口，根据客户要求，完成相关产品生产，向海关报关出口并完成报关手续，取得报关单和提单（运单）后确认收入。对于以 DDU、DAP 形式出口的以货物运送至客户指定地点并经客户签收完成，取得签收单后确认收入。

上市公司及 IPO 在审企业外销业务收入确认政策如下：

公司简称	证券代码	板块	状态	收入确认政策
健信超导	/	科创板	注册生效	外销产品收入确认需满足以下条件：FOB、CIF 结算条款下的外销产品收入，在公司完成出口报关手续并取得报关单据时确认收入；EXW 结算条款下的外销产品收入，在公司已根据合同约定将产品交付给客户指定的第三方物流公司并取得报关单时确认收入；DDP、DAP 等结算条款下的外销产品收入，在公司已根据合同约定将产

				品交付给客户，并经客户签收后确认收入。
恒帅股份	300969	创业版	已上市	对于国外销售的产品，采用 EXW、FOB、CIF、FCA 等贸易模式的，以产品发运后，办理完毕出口清关手续并取得报关单时确认销售收入；采用 DDP 等贸易模式的，以产品交付予客户指定收货地点并经客户签收后确认销售收入。
金戈新材	873524	北交所	完成首轮问询回复	FOB、CIF:公司通过货运代理向海关进行报关申报并取得报关单，以及安排装船，货运公司将报关单或提单提交给公司，作为公司确认收入的依据。EXW:客户通过物流公司至公司仓库自提，通过货运代理向海关进行报关申报并取得报关单，货运公司将报关单提交给公司。

综上所述，公司收入确认时点合理、准确，符合《企业会计准则》相关规定。

四、说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性；是否存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商，是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，如有，说明公司各期向上述经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性；是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。

（一）说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性

报告期各期主要经销商销售收入情况如下：

单位：万元

经销商名称	2025 年 1 月—6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
S and K Tomas Pty Ltd	1,139.30	32.92%	914.53	16.60%	223.75	9.42%
TEXFINITY NV	621.45	17.96%	2,213.64	40.17%	1,397.07	58.82%

TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	443.27	12.81%	313.49	5.69%	48.10	2.03%
washing machine workshop	166.64	4.82%	380.43	6.90%	262.01	11.03%
其他	1,090.05	31.50%	1,688.75	30.64%	444.31	18.71%
合计	3,460.70	100.00%	5,510.84	100.00%	2,375.24	100.00%

注：上表收入为主营业务收入金额。

由上表可知，公司主要经销商包括 S and K Tomas Pty Ltd、TEXFINITY NV、TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.、washing machine workshop 四家，合计收入占比为 70%左右及以上。

主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性情况如下：

客户名称	合作背景及合作时长	实缴资本	向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例情况	最近一年规模	交易金额与经营规模是否匹配	销售区域	合作是否稳定
TEXFINITY NV	2021 年开始合作	44.15 万欧元	100%向川岛装备采购	约 700 万欧元	是	主要集中在比利时、葡萄牙、西班牙、德国、法国、英国、芬兰、爱尔兰等欧洲国家	是
S and K Tomas Pty Ltd	2022 年开始合作	10 澳元	优先向川岛装备采购	约 750 万美元	是	澳大利亚	是
washing machine workshop	2022 年开始合作	100 万韩币	主要向川岛装备采购	约 168 万美元	是	韩国	是
TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	2023 年开始合作	1 亿土耳其里拉	向川岛采购占比约 40%	约 3000 万美元	是	土耳其	是

（二）是否存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商，是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，如有，说明公司各期向上述经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性；是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排

1、是否存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商：

报告期内，公司不存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商。

2、是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，如有，说明公司各期向上述经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性：

报告期内，公司主要经销商客户中主要销售公司产品的经销商或者公司独家经销商销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	采购情况	2025 年 1 月—6 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
TEXFINITY NV	100%向川岛装备采购	621.45	17.96%	2,213.64	40.17%	1,397.07	58.82%
S and K Tomas Pty Ltd	优先向川岛装备采购	1,139.30	32.92%	914.53	16.60%	223.75	9.42%
washing machine workshop	主要向川岛装备采购	166.64	4.82%	380.43	6.90%	262.01	11.03%
合计：		1,927.39	55.70%	3,508.60	63.67%	1,882.83	79.27%

注：上表收入金额为主营业务收入金额。

公司的经销模式均为买断式经销，与经销商合作的模式通常为经销商客户在取得终端客户的销售订单后向公司采购，由于公司产品品类齐全、交货及时、质量能够取得终端客户的认可，部分经销商客户在获取终端客户订单后会优先向公司采购，因此会存在部分经销商客户主要采购公司产品的情形，具备必要性、商业合理性。

由于公司销售产品类别、规格型号众多，因此选取上述经销商采购金额较大的单品进行价格对比分析，相关单价对比分析如下：

经销商名称	产品名称	单价（万元）	产品总收入（万元）	产品收入占该经销商收入比重	其他无关联关系的销售单价情况	价格公允性分析
TEXFINITY NV	2.3 米气吹毛巾折叠机	13.34	680.37	16.08%	海南雅净酒店服务有限公司 13.27 万元；台湾友力电机科技有限公司 15.5 万元	价格高于境内海南雅净，低于境外客户台湾友力，主要原因系合作历史长、总体采购规模大、此单品复购次数多，给予一定的价格优惠
	3.5 米燃气柔性二槽熨平机欧姆龙系统	76.10	304.40	7.19%	此类型设备仅销售至 TEXFINITY 为实现其它客户销售，销售至杭州泓净洗涤有限公司 3.3 米燃气柔性三槽熨平机三菱系统价格 76.32 万元	与类似产品非关联方售价不存在重大差异
	3.3 米四工位抹平展布机三菱系统	45.03	270.17	6.38%	销售至 Washing Machine Workshop44.75 万元	价格基本一致
	120KG 燃气贯通式烘干机	28.82	230.56	5.45%	销售至德令哈市川岛水洗厂 28.32 万元	价格基本一致
	60KG 重型压榨脱水机侧出料	69.88	209.64	4.95%	销售至台州雅洁智能洗涤有限公司 69.91 万元	价格基本一致
S and K Tomas Pty Ltd	60 公斤 12 仓酒店专业型隧道式洗衣笼三菱系统	158.99	317.97	13.96%	销售给 GAO SERVICOS DE LOCACAO 客户的 60 公斤 12 仓医疗专业型隧道式工业洗衣机单价为 139.67 万元	高于同类产品境外客户销售价格，主要原因系 S and K Tomas Pty Ltd 采购的产品配备的是三菱系统，其他客户采购的非三菱系统，且报告期内，公司该产品配备三菱系统的型号仅销售给 S and K Tomas Pty Ltd，未销售给其他客户
	120KG 蒸汽贯通式	20.81	187.31	8.22%	销售至 Tolkar Makina San,ve Tic.A.S.-Mehmet	价格基本一致

	烘干机				Karali 价格为 20.99 万元	
	60KG 重型压榨脱水机后出料	85.00	170.00	7.46%	销售至 TEXFINITY NV 价格为 79.65 万元	价格高于 TEXFINITY NV，主要原因系 TEXFINITY NV 采购规模较大，给予一定的价格优惠
	120KG 燃气贯通烘干机(左）	31.00	124.00	5.44%	销售至长沙市华浓洗涤服务有限公司 30.97 万元	价格基本一致
	120KG 悬浮式洗脱机	18.42	110.54	4.85%	销售至广州众一洗涤有限公司 19.03 万元	价格基本一致
Washing Machine Workshop	3.3 米四工位展布机三菱系统	45.42	272.54	33.69%	销售给 S and K Tomas Pty Ltd 单价 48.45 万元	价格略低于 S and K Tomas Pty Ltd，主要原因系 DS Washing Machine Cop 单次购买多台此单品，给予一定的价格优惠
	3.3 米燃气柔性三槽熨平机三菱系统	119.23	238.46	29.47%	销售至钎僖酒店管理服务有限公司 128.32 万元	价格低于钎僖酒店管理服务有限公司，主要原因系 Washing Machine Workshop 单笔订单购买两台此产品，给予一定的价格优惠
	60 公斤 12 仓酒店专业型隧道式工业洗衣机	103.98	103.98	12.85%	销售至 TEXFINITY NV 单价为 101.06 万元	价格基本一致
	60KG 重型压榨脱水机侧出料	86.10	86.10	10.64%	销售至 S and K Tomas Pty Ltd 单价为 86.34 万元	价格基本一致
	3.3 米四工位抹平展布机三菱系统	44.75	44.75	5.53%	销售至 TEXFINITY NV 单价为 44.65 万元	价格基本一致

经对比，公司与上述经销商开展业务价格具备公允性。

3、是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排：

报告期内，公司不存在购买行为异常的经销商客户，与经销商客户之间不存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。

五、（1）说明公司通过融资租赁模式对外销售的必要性和商业合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异，公司与融资租赁客户的具体合作模式，是否为买断式销售；补充披露公司报告期各期通过融资租赁方式的销售金额及占比、毛利率情况，融资租赁模式下的毛利率情况与非融资租赁模式是否存在明显差异及原因。（2）结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司是否附有回购义务，此类安排是否符合行业惯例；列示报告期内主要融资租赁客户的具体情况（包括成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、合作历史、经营规模及其与公司交易金额是否匹配、是否具备业务资质、是否为关联方），公司与融资租赁客户之间是否存在异常资金往来或其它特殊利益安排。（3）公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据，相关会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）说明公司通过融资租赁模式对外销售的必要性和商业合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异，公司与融资租赁客户的具体合作模式，是否为买断式销售；补充披露公司报告期各期通过融资租赁方式的销售金额及占比、毛利率情况，融资租赁模式下的毛利率情况与非融资租赁模式是否存在明显差异及原因。

1、说明公司通过融资租赁模式对外销售的必要性和商业合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异，公司与融资租赁客户的具体合作模式，是否为买断式销售；

公司主要从事工业洗衣机、商用洗衣机、隧道式工业洗衣系统、熨烫设备、工服处理线等系列产品研发、制造、销售。公司经营的产品属于布草类工业洗涤设备，国内下游客户主要为各个地方的洗涤工厂，洗涤工厂的运营模式通常为一个或者多个自然人合作成立公司运营，前期的资本金投入主要为个人自有资金，公司产品单价从数十万至数百万，为减轻客户资金压力，参照同行业惯例，与融资租赁公司进行业务合作，为客户提供融资租赁结算方式，由客户根据自身实际情况自主选择。客户选择融资租赁方式结算后，能够有效缓解资金压力，将更多资金用于日常经营和扩大生产，提高抗风险能力，采用融资租赁方式购买符合商

业实质，具有合理性。

报告期内，公司同行业可比公司西磁科技、特瑞斯、瑞星股份未披露存在通过融资租赁方式与客户结算的情况，主要系公司主营产品、客户群体与同行业可比公司存在差异所致，同行业可比公司的下游客户主要包括国家管网集团、跨区域燃气集团、三大油气供应商等类型客户，此类客户的资金实力显著高于公司的下游客户，因此公司与同行业可比公司存在差异具备合理性。

采取融资租赁模式下的销售收入均为境内直销销售收入，均为买断式销售。

2、补充披露公司报告期各期通过融资租赁方式的销售金额及占比、毛利率情况，融资租赁模式下的毛利率情况与非融资租赁模式是否存在明显差异及原因

公司已在《公开转让说明书》之“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”部分补充披露如下：

公司经营的产品属于布草类工业洗涤设备，国内下游客户主要为各个地方的洗涤工厂，洗涤工厂的运营模式通常为一个或者多个自然人合作成立公司运营，前期的资本金投入主要为个人自有资金，公司产品单价从数十万至数百万，为了减轻资金压力，部分客户会选择采用与融资租赁公司合作的方式向公司采购机器设备，报告期内，公司融资租赁模式和非融资租赁模式下销售收入、收入占比、毛利率情况如下：

单位：万元

交易模式	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
融资租赁模式	6,418.96	31.34%	23.68%	17,863.47	48.96%	26.73%	7,893.36	38.94%	24.12%
非融资租赁模式	14,065.95	68.66%	32.16%	18,625.04	51.04%	29.68%	12,378.67	61.06%	26.48%
合 计	20,484.91	100.00%	29.51%	36,488.51	100.00%	28.23%	20,272.03	100.00%	25.56%

由上表可知，公司非融资租赁模式下产品销售毛利率高于融资租赁模式下产品销售毛利率，主要系只有境内产品销售采用融资租赁模式，毛利率较高的境外销售收入均属于非融资租赁模式，境外销售订单的销售价格及毛利率通常

高于境内业务，因此，非融资租赁模式下产品销售毛利率相对较高。

境内业务两种模式下毛利率对比情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
融资租赁模式毛利率	23.68%	26.73%	24.12%
非融资租赁模式毛利率	26.45%	25.15%	24.39%
境内业务综合毛利率	25.29%	26.10%	24.27%

由上表可知，境内销售业务两种模式下毛利率不存在重大差异。

（二）结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司是否附有回购义务，此类安排是否符合行业惯例；列示报告期内主要融资租赁客户的具体情况（包括成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、合作历史、经营规模及其与公司交易金额是否匹配、是否具备业务资质、是否为关联方），公司与融资租赁客户之间是否存在异常资金往来或其它特殊利益安排。

1、结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司是否附有回购义务，此类安排是否符合行业惯例

公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款内容如下：

（1）设备销售方为公司，设备购买方为融资租赁公司，设备使用方为终端客户；

（2）三方一致确认：买方（融资租赁公司）完全依照使用方（终端客户）对卖方（本公司）的设备的自主选择，以租给使用方为目的；设备的质量、运输、交付、安装、技术服务等事宜，买方（融资租赁公司）不承担任何责任，并将本合同项下买方索赔权转让给使用方（终端客户），由使用方（终端客户）直接向卖方（本公司）追索并承担相关费用；

（3）使用方（终端客户）负责对设备进行检查和验收；

（4）买方（融资租赁公司）支付货款后或者支付货款前设备已签收，取得对应设备完整的、独立的所有权；设备毁损灭失的风险自交付日起自卖方（本公

司）转移至使用方（终端客户），买方（融资租赁公司）不对设备风险承担任何责任。

根据上述条款，终端客户为设备实际使用者，对设备的性能和价格具有自主选择权，负责设备的检查和验收，对设备的毁损灭失风险负责，为设备的最终买受方。

融资租赁公司在交易中属于资金提供者。公司产品的付款一般分阶段支付，在签订销售合同后一定时间，由设备使用方（终端客户）支付一定比例预付款，设备生产完成，发货之前，由买方（融资租赁公司）支付剩余款项。报告期内，公司在融资租赁方式下的合同均未约定回购义务，符合行业惯例。

2、列示报告期内主要融资租赁客户的具体情况（包括成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、合作历史、经营规模及其与公司交易金额是否匹配、是否具备业务资质、是否为关联方），公司与融资租赁客户之间是否存在异常资金往来或其它特殊利益安排。

报告期内，各期前五大融资租赁客户的具体情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东/实际控制人	合作历史（开始合作时间）	经营规模	终端客户销售收入（万元）	是否具备业务资质	是否关联方
2025 年 1-6 月										
1	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	2004/7/9	823,530 万元	823,530 万元	海通恒信金融集团有限公司	2022 年	52.64 亿元（前三季度）	2,270.35	是	否
2	河北省金融租赁有限公司	1995/12/11	500,000 万元	500,000 万元	河北建设投资集团有限责任公司	2022 年	未披露	1,530.08	是	否
3	日盛国际融资租赁有限公司	2013/9/26	10,000 万美元	10,000 万美元	日盛国际租赁股份有限公司	2022 年	未披露	1,237.15	是	否
4	台新融资租赁（中国）有限公司	2011/7/12	8,000 万美元	8,000 万美元	台新大安租赁股份有限公司	2023 年	未披露	407.95	是	否
5	平安国际融资租赁有限公司	2012/9/27	1,450,000 万元	1,450,000 万元	中国平安保险（集团）股份有限公司	2022 年	167 亿元（前三季度）	342.48	是	否
2024 年度										
1	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	2004/7/9	823,530 万元	823,530 万元	海通恒信金融集团有限公司	2022 年	83.19 亿元	8,157.97	是	否

2	日盛国际融资租赁有限公司	2013/9/26	10,000 万美元	10,000 万美元	日盛国际租赁股份有限公司	2022 年	未披露	4,268.92	是	否
3	君创国际融资租赁有限公司	2015/11/2	293,610.94 万元	293,610.94 万元	君创金融集团有限公司	2024 年	未披露	1,469.28	是	否
4	河北省金融租赁有限公司	1995/12/11	500,000 万元	500,000 万元	河北建设投资集团有限责任公司	2022 年	12.13 亿元	1,360.30	是	否
5	台新融资租赁（中国）有限公司	2011/7/12	8,000 万美元	8,000 万美元	台新大安租赁股份有限公司	2023 年	未披露	1,107.60	是	否
2023 年度										
1	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	2004/7/9	823,530 万元	823,530 万元	海通恒信金融集团有限公司	2022 年	86.90 亿元	4,497.03	是	否
2	日盛国际融资租赁有限公司	2013/9/26	1,0000 万美元	1,0000 万美元	日盛国际租赁股份有限公司	2022 年	未披露	1,661.28	是	否
3	台新融资租赁（中国）有限公司	2011/7/12	8,000 万美元	8,000 万美元	台新大安租赁股份有限公司	2023 年	未披露	891.68	是	否
4	民生金融租赁股份有限公司	2008/4/2	509,500 万元	509,500 万元	中国民生银行股份有限公司	2023 年	68 亿万	265.49	是	否
5	平安国际融资租赁有限公司	2012/9/27	1,450,000 万元	1,450,000 万元	中国平安保险（集团）股份有限公司	2022 年	191 亿元	372.57	是	否

注：日盛国际融资租赁有限公司包含日盛国际融资租赁有限公司、日盛国际融资租赁有限公司东莞分公司；海通恒信国际融资租赁股份有限公司包含海通恒信小微融资租赁（上海）有限公司

如上表所示，融资租赁公司均具有业务资质，经营规模与其与公司交易金额相匹配。公司与融资租赁客户之间不存在异常资金往来或其它特殊利益安排。

（三）公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据，相关会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

在融资租赁模式下，公司产品由终端客户进行签收、验收，设备毁损灭失的风险由终端客户承担，与非融资租赁模式相比仅仅是付款主体发生了改变，融资租赁模式及非融资租赁模式下收入确认方式、时点、依据未发生改变。公司对于需要安装调试的业务，在完成设备或生产线安装调试验收时确认收入，收入确认的依据为安装调试验收单，对于不需要安装调试，在产品交付给客户并签收时确认收入，收入确认的依据为签收单，相关会计处理准确，符合《企业会计准则》规定。

六、区分签收、验收等确认方式，列示各期境内外不同收入确认方式下的销售金额及占比情况，各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异，周期有变动的说明变动原因及合理性；列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效。

（一）区分签收、验收等确认方式，列示各期境内外不同收入确认方式下的销售金额及占比情况，各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异，周期有变动的说明变动原因及合理性

报告期内，签收、验收等确认方式下，各期境内外产品的销售金额及占比情况：

单位：万元

收入确认方式	境内/境外销售	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
		销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
签收确认收入	境内销售	237.24	5.37%	133.63	1.96%	172.28	6.38%

	境外销售	4,183.00	94.63%	6,688.99	98.04%	2,527.85	93.62%
	小　计	4,420.24	100.00%	6,822.62	100.00%	2,700.14	100.00%
验收确认收入	境内销售	15,105.00	94.03%	29,497.00	99.43%	17,571.90	100.00%
	境外销售	959.68	5.97%	168.89	0.57%	-	-
	小　计	16,064.68	100.00%	29,665.89	100.00%	17,571.90	100.00%

如上表所示，公司产品销售收入主要包括以验收确认方式下的境内销售和签收确认下的境外销售。

公司产品采购生产周期主要为 1-3 个月，为提高交货效率，会对常用半成品或产成品进行备货，因此，产品交付周期一般在 1-2 个月。公司以直销为主，直销模式下，产品一般需提供安装调试服务，内销客户安装调试时间受订单规模、距离远近、客户厂区准备情况等因素影响从 1-6 个月不等，通常在 2 个月左右，境内无需安装调试的订单通常在半个月内能够完成签收；外销客户由于客户所处国家、订单规模、客户厂区准备情况不同，安装调试时间存在差异，一般在 1-6 个月左右，境外无需提供安装调试服务的订单，根据客户距离和贸易方式不同，签收时间通常在 1-3 个月不等。

公司销售以先款后货为主，签订销售合同后，客户先支付一定比例定金，产品完工后，客户支付除质保金外的剩余货款，而后公司安排发货并进行安装调试。因此，发货至确认收入，周期一般在 1-6 个月之间，不同客户根据是否需要安装、销售区域、设备类型周期存在差异。报告期内，安装调试周期和从发货至收入确认周期没有重大变化。

公司与同行业可比公司平均周期对比如下：

公司	主营业务	具体细分产品类型	平均周期
西磁科技	磁性应用设备及组件的研发、生产、销售	磁力过滤设备、磁选棒、吸重产品、其他	涉及安装调试产品销售业务从合同签订到产品交付基本在 6 个月内完成。
瑞星股份	城市燃气输配系统中调压设备的研发、设计、生产和销售	调压柜类、调压箱类、调压器、主机类、调压撬、门站类、配件、其他类、化工原料	未披露
特瑞斯	天然气调压计量设备的研发、生产与销售	标准燃气调压集成设备、非标撬装燃气集成系统、燃气调压核心部件及配套产品、氢能制储运加用集成设备、其他	通常情况下，发行人从获取订单、安排采购生产到订单最终实现销售，周期在 6-8 个月

公司与同行业可比公司的产品生产和交付周期不存在明显差异，符合行业惯例，具有合理性。

（二）列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效

1、列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务

公司主要从事工业洗衣机、商用洗衣机、隧道式工业洗衣系统、熨烫设备、工服处理线等系列产品研发、制造、销售，以及智慧洗衣厂整体规划设计。公司产品销售均属于在某一时点履行履约义务。

公司自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务如下：

业务模式	主要环节	主要环节描述	内外部依据	履约义务
需要安装调试	合同签订	公司与客户签订销售合同	销售合同	/
	预收货款	客户按照合同约定支付预付款项	银行回单	/
	材料采购	生产部门根据销售订单编制生产计划并向采购部门下达采购需求。采购部门根据生产计划和公司安全库存水平形成采购清单，选择合适供应商进行采购并办理入库	销售订单、生产计划、采购合同、采购入库单	按照生产计划、销售订单所需的材料规格进行采购
	生产入库	生产部门按照生产计划并组织协调各个车间的生产班组按照工序实施生产，质检部门检验合格后入库	生产计划单、生产领料单、完工入库单	按照销售合同约定的制造标准及技术要求进行生产
	产品发货	销售部门提出交货请求，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经相关部门审核通过安排发货	发货申请单、销售出库单、货运协议	公司根据买方要求，将产品交付到指定地点
	产品签收	公司根据合同约定将产品交付至客户进行签收	境内销售：已签收的发货单 境外销售：报关单、提单、物流签收记录（如有）	境内销售：将货物交付至客户指定地点； 境外销售：完成报关手续并将货物交付至客户指定地点。

	产品验收	对于由本公司提供安装调试的，公司安排工作人员到现场进行安装调试，调试完成后向客户申请验收	安装调试验收单	为客户安装设备，并完成调试工作
	收入确认	业务部门将安装调试验收单交付财务部门，财务部门每月根据安装调试单确认收入	记账凭证	/
不需要安装调试	合同签订	公司与客户签订销售合同	销售合同	/
	预收货款	客户按照合同约定支付预付款项	银行回单	/
	材料采购	生产部门根据销售订单编制生产计划并向采购部门下达采购需求。采购部门根据生产计划和公司安全库存水平形成采购清单，选择合适供应商进行采购并办理入库	销售订单、生产计划、采购合同、采购入库单	按照生产计划、销售订单所需的材料规格进行采购
	生产入库	生产部门按照生产计划并组织协调各个车间的生产班组按照工序实施生产，质检部门检验合格后入库	生产计划单、生产领料单、完工入库单	按照销售合同约定的制造标准及技术要求进行生产
	产品发货	销售部门提出交货请求，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经相关部门审核通过安排发货	发货申请单、销售出库单、货运协议	公司根据买方要求，将产品交付到指定地点
	产品签收	公司根据合同约定将产品交付至客户进行签收	境内销售：已签收的发货单 境外销售：报关单、提单、物流签收记录（如有）	境内销售：将货物交付至客户指定地点； 境外销售：完成报关手续并将货物交付至客户指定地点。
	收入确认	财务部门根据已签字的发货单、报关单、提单确认收入	记账凭证	/

2、结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效

（1）结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况

报告期内，公司销售合同中关于客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排条款的主要内容如下：

项目	公司需提供安装调试服务	公司不需要提供安装调试服务
签收或验收政策	内销：产品运抵客户指定收货地点，客户当场查验货品外观、规格、型号和数量等状况，查验无异议，客户签署签收单； EXW 方式：公司根据合同约定将产品送至约定的交付地点，交给购货方或其指定的承运人，并完成报关出口手续； CIF 和 FOB 方式：公司根据合同约定将产品装船或运至目的港，产品报关并办妥报关手续，装船或运至目的港； DDU、DAP 方式：将货物运输到指定目的地并将货物交给买方签收	内销：产品运抵客户指定收货地点，客户当场查验货品外观、规格、型号和数量等状况，查验无异议，客户签署签收单； EXW 方式：公司根据合同约定将产品送至约定的交付地点，交给购货方或其指定的承运人，并完成报关出口手续； CIF 和 FOB 方式：公司根据合同约定将产品装船或运至目的港，办妥报关手续； DDU、DAP 方式：将货物运输到指定目的地并将货物交给买方签收
验收方式	不适用	按照合同约定将货物发送至客户或指定目的地后由客户签收确认
安装调试	公司完成安装调试，客户验收合格后，在安装调试单签章确认	不适用
质保	质保期内，公司负责无偿处理非人为原因的故障，部分耗品不在免费保修范围内	质保期内，公司负责无偿处理非人为原因的故障，部分耗品不在免费保修范围内
结算安排	双方合同签订后，客户通常先预付部分，发货前客户支付剩余货款（不含质保金）	双方合同签订后，客户通常先预付部分，发货前客户支付剩余货款（不含质保金）

对于公司不需要提供安装调试服务的，公司按照合同约定，将产品交付客户后，合同履约义务已经完成，公司根据客户签章确认的发货单、报关单、提单确认收入；对于公司需要提供安装调试服务的，公司将产品交付，并将设备安装调试完成，经客户验收后，合同履约义务完成，公司根据客户签章确认的安装调试验收单确认收入，公司收入确认政策与合同约定相符，对应的收入确认业务单据齐备、可靠。

（2）公司收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司收入确认政策与企业会计准则相关规定对照情况如下：

收入准则相关规定	公司收入确认政策		是否符合准则的规定
	需要安装调试的	不需要安装调试的	
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	合同约定了具体的付款方式，公司将商品转移给客户，并完成安装调试，满足合同的交货义务后，即享有现时收款权	合同约定了具体的付款方式，川岛将商品转移给客户，满足合同的交货义务后，即享有现时收款权	是
公司已将该商品的法	商品经客户签收和验收后，	商品经客户签收和验收后 ,公	是

定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实际占有该商品；	司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权 ,并且已实际占有该商品	
公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品			是
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	设备经过安装调试后交付给客户，客户能够完全控制商品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个货物所有权相关的主要风险和报酬已转移	商品发运至客户并经过签收确认交付，客户能够完全控制并使用该产品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个产品所有权相关的主要风险和报酬已转移	是
客户已接受该商品或服务等	公司在获取到安装调试验收单客户签字盖章后,即表示客户已接受该商品	境内：公司在商品经客户签收后，即表示客户已接受该商品 EXW 方式：公司根据合同约定将产品送至约定的交付地点，交给购货方或其指定的承运人；即表示客户已接受该商品 CIF 和 FOB 方式：公司根据合同约定将产品报关并办妥报关手续，装船或运至目的港；即表示客户已接受该商品 DDU、DAP 方式：公司在商品经客户签收后，即表示客户已接受该商品	是

由上表可知，公司收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定。

（3）公司收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异

公司收入确认政策与同行业可比公司的对比情况如下：

收入确认方法	可比公司	收入确认条件
需要安装调试的	西磁科技	公司产品包括磁力过滤设备、磁选棒、吸重产品、其他产品等；公司不同产品的收入确认政策不存在明显差异,属于在某一时点履行的履约义务,产品运抵买方指定地点，取得客户验收完成的单据，确认收入实现。
	瑞星股份	公司的营业收入为调压设备及相关配件等销售收入，属于在某一时点履行的履约义务,对于需要安装验收的调压设备,公司按照合同约定将货物运送至客户的场地并进行安装调试合格后出具验收单，与此同时本公司确认收入。
	特瑞斯	公司主要销售燃气调压装置等产品，属于在某一时点履行的履约义务。产品收入确认需满足以下条件:合同约定需要安装调试的产品，公司已根据合同约定完成产品的安装调试,已收取货款或取得收款

		权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
	本公司	需要安装调试的产品，公司将产品交付给客户并予以安装调试完成，取得客户签署的安装调试单后确认收入。
不需要安装调试的	西磁科技	内销收入：以完成交付并取得客户签收单作为验收完成的依据，确认收入实现； 外销收入：产品完成报关并取得承运人报关单、提单，确认收入实现。
	瑞星股份	公司的营业收入为调压设备及相关配件等销售收入，属于在某一时点履行的履约义务,对于无需安装验收的调压设备，当运送到客户的场地且客户完成签收时客户取得调压设备控制权，此时本公司确认收入。
	特瑞斯	公司主要销售燃气调压装置等产品，属于在某一时点履行的履约义务。产品收入确认需满足以下条件:合同约定无需安装调试的产品，公司已根据合同约定将产品交付给购货方,已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
	本公司	无需安装调试的产品，公司将产品交付给客户，经客户签收后确认收入；

注：数据来源于同行业可比公司年报、招股说明书等公开资料。

由上表可知，公司收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异、符合行业惯例。

（4）公司与收入确认相关的内部控制健全、有效

关于收入确认，公司制定了相关内部控制制度，具体情况如下：

1）合同签订：在合同或订单签订前，由销售员提交申请，交由销售负责人或总经理进行审批；

2）收款：合同签订后，客户按照合同约定支付一定比例首付款；产品生产完成，发货之前，业务员通知客户支付剩余尾款（不含质保金），业务员根据合同约定跟进客户付款情况，在收到客户发货通知，业务员提起发货申请，财务人员根据合同和实际付款情况进行审批，审批后仓库予以发货；

3）签收/验收：对于不需要提供安装服务的，在将货物交付客户或客户指定地点时，由客户或物流公司签收确认，公司获取已签章发货单、报关单或提单，财务部根据以上单据确认收入；对于需要提供安装服务的，在将货物交付客户或客户指定地点时，并安装调试完成后，获取客户签章确认的安装调试验收单，财务部根据安装调试验收单确认收入。

4）开具发票：在收到客户货款后，公司相应开具销售发票。

公司与收入确认相关的内部控制健全、有效。

综上所述，说明公司收入确认政策与合同约定相符，对应的收入确认业务单据齐备、可靠，符合会计准则规定和行业惯例，不存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制健全、有效。

七、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司的销售收入明细表，对境内、境外销售收入毛利率进行对比，分析差异原因；获取同行业可比公司定期公告，与同行业可比公司境内、境外销售收入毛利率进行对比分析，分析差异原因；将公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入进行匹配，分析差异原因；获取期后回款明细，核查各期末境外销售应收账款期后回款情况；获取境外销售的区域分布，了解国际贸易政策变化、汇率波动及关税对公司经营业绩的影响，是否对生产经营产生重大不利影响，了解公司的应对措施；

2、获取主要境外客户的中信保报告，了解主要境外客户的成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、市场地位及业务规模、合作年限、是否签署框架协议及期后订单，确认公司与其开展交易的商业合理性，确认是否存在成立时间短即合作、实缴资本或人员规模较小等异常情况及合理性；结合资金流水核查结果，确认公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

3、核查公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项；了解公司产品的定制化特征，了解经销模式下产品售后、安装服务的安排，分析公司采用经销模式的必要性和合理性；检查经销客户销售合同，确认经销模式下是否为买断式交易，确认经销模式下收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定；

4、获取主要境外客户的中信保报告，了解主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性；将经销商实控人与公司花名册进行比对，取得并核查公司、控股股东、实际控制人、实际控制人控制下企业、董监高、核心技术人员、关键岗位人员流水，确认是否存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商，是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，是

否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排；

5、查阅融资租赁模式下销售合同，查阅同行业可比公司定期公告等资料，了解融资租赁模式下业务流程，确认采用融资租赁模式的必要性和合理性，是否符合行业特征；获取公司销售收入明细，分析融资租赁及非融资租赁两种模式下毛利率差异，分析差异原因；根据合同条款，判断融资租赁模式下最终买受方，了解融资公司承担的角色作用、款项支付安排、公司是否附有回购义务；从公开渠道查询融资租赁客户的工商信息，确认其经营规模及其与公司交易金额是否匹配、是否具备业务资质，是否与公司是关联方，确认公司与融资租赁客户之间是否存在异常资金往来或其它特殊利益安排；分析融资租赁模式下收入确认方式、时点、依据，相关会计处理是否准确、是否符合《企业会计准则》相关规定。

6、了解公司不同销售模式下，收入确认方式、时点，了解各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异；了解各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务；检查销售合同，了解销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，核查公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效。

（二）核查意见

1、公司报告期内各种模式下收入情况符合公司生产经营情况；公司境外销售收入毛利率高于境外销售收入，主要系境外客户相比于境内客户价格敏感性较低，因此境外订单可以获取到比境内订单更具有竞争力的价格，毛利率相对较高，与同行业可比公司不存在明显差异；公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的相匹配，各期末境外销售应收账款期后均已回款；公司在美国市场销售收入占比较小，汇兑损益对公司净利润占比较小，国际贸易政策变化、汇率波动及关税不会对公司生产经营产生重大不利影响；公司采取了相应的应对措施；

2、公司已列示报告期内主要境外客户的具体情况，公司主要境外客户经营

规模和其与公司交易金额相匹配，境外客户均为洗涤行业公司，公司与其开展合作符合商业实质，具有合理性；个别境外客户注册资本较低具备合理性，其他主要境外客户不存在成立时间短即合作、实缴资本或人员规模较小等异常情况；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与主要境外客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

3、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项，公司经销模式主要在境外销售业务，出于地域深耕、客户信赖、降低成本考虑，采用经销模式具有合理性；公司经销模式下的安装调试及售后服务由经销商负责，公司与经销商之间是买断式销售，经销模式下销售收入确认时点合理、准确，符合《企业会计准则》相关规定；

4、公司已列示主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，公司主要经销商交易金额与经营规模相匹配，公司与主要经销商合作稳定；不存在关联经销商或由公司（前）员工及其配偶设立的经销商；公司部分经销商主要销售公司产品或属于公司独家经销商具备合理性、价格公允，不存在购买行为异常的经销商客户，公司与经销商不存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排；

5、采用融资租赁结算模式，能够缓解客户资金压力，满足客户需求，符合商业实质，具有合理性；公司与同行业可比公司主营产品及下游客户类型不同，同行业可比公司未披露存在采用融资租赁模式，与公司存在差异具备合理性；融资租赁模式下，由终端客户负责收货验收并承担设备毁损灭失的风险，产品为买断式销售，融资租赁模式只在境内销售，毛利率低于包含境外销售的非融资租赁模式具备合理性；融资租赁结算模式下，产品最终使用方为终端客户，融资租赁公司承担的角色为资金提供方，公司销售产品不附有回购义务，此类安排符合行业惯例；公司已列示主要融资租赁客户的具体情况，公司与融资租赁客户之间不存在异常资金往来或其它特殊利益安排；公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据及相关会计处理准确，符合《企业会计准则》相关规定；

6、公司按照是否需要安装分别执行不同的收入确认方式，不同收入确认方式下金额及占比情况符合公司生产经营情况；公司产品的安装调试平均周期与同行业可比公司不存在重大差异、符合行业惯例；公司各类业务收入确认政策与合

同约定相符、对应收入业务单据齐备可靠，符合企业会计准则规定和行业惯例，公司与收入确认相关的内部控制健全有效。

八、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见，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，说明核查方式及程序，并对境外销售真实性发表明确意见；

（一）核查程序

主办券商及会计师对公司境外销售业务主要执行了以下核查程序：

1、访谈核查：对主要外销客户进行访谈，了解客户的基本情况、与申请挂牌公司的交易情况、关联方关系等，并获取相关访谈问卷及无关联关系承诺函。

主办券商境外客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
访谈金额	2,487.48	3,873.48	1,949.48
外销收入金额	5,142.67	6,857.88	2,527.85
访谈比例	48.37%	56.48%	77.12%

会计师境外客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
访谈金额	2,487.48	3,873.48	1,949.48
外销收入金额	5,142.67	6,857.88	2,527.85
访谈比例	48.37%	56.48%	77.12%

2、函证核查：对主要外销客户执行函证核查程序，对报告期内的交易发生额及往来交易余额进行确认，验证拟挂牌公司收入真实性、准确性。

主办券商境外客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
函证程序确认金额	3,214.32	4,677.50	2,073.61
外销收入金额	5,142.67	6,857.88	2,527.85
核查比例	62.50%	68.21%	82.03%

会计师境外客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度

函证程序确认金额	3,918.56	5,322.96	2,184.82
外销收入金额	5,142.67	6,857.88	2,527.85
核查比例	76.20%	77.62%	86.43%

3、获取主要境外客户的中信保报告，核查客户的工商信息及交易背景，确认其与公司的控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；

4、获取报告期各期公司海关电子口岸数据，出口退税申报表及运保费数据等与境外销售收入进行核对，分析相关数据与报告期内外销收入的匹配性；

5、查阅公司报告期内的银行资金流水，结合应收账款回款记录、销售信用政策分析公司外销回款情况，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况；

6、执行细节测试：抽查报告期内的境外销售收入销售合同、报关单、提单、签收单等原始业务单据，确认收入的真实性、准确性、完整性；

主办券商境外客户细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
细节测试金额	5,107.65	5,266.22	1,809.98
外销收入金额	5,142.67	6,857.88	2,527.85
核查比例	99.32%	76.79%	71.60%

会计师境外客户细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
细节测试金额	3,920.43	5,201.01	1,903.58
外销收入金额	5,142.67	6,857.88	2,527.85
核查比例	76.23%	75.84%	75.30%

7、获取报告期内公司与主要境外客户签订的销售订单等相关协议，了解双方合作的主要约定条款等内容，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内的境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据、出口退税、运保费具有匹配性，差异的原因合理，境外销售收入真实；公司境外销售业务发展良好，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费匹配；境外销售业务发展趋势良好，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

九、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查，说明对经销收入的终端销售核查情况，对经销收入真实性发表明确意见；

（一）核查程序

1、了解公司经销业务的收入确认政策，检查经销模式销售合同，判断履约义务的构成及控制权转移时点，判断公司经销收入确认政策是否符合企业会计准则要求；查询公司同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，对比公司与同行业可比公司经销收入确认政策是否存在重大差异；了解公司经销商管理制度及执行情况、主要经销客户的基本合作情况、日常管理维护情况、信用政策、结算方式、是否存在大量现金收款及第三方回款、关联关系及是否主要向公司采购情况；了解是否存在公司在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商；

2、获取主要经销客户中的中信保报告，核查客户的工商信息及交易背景，确认其与公司的控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；

3、获取报告期内销售明细，分析经销商的增减变动情况、地域分布情况，核查是否存在大量个人等非法人实体、员工及前员工的经销商；分析公司与经销商的交易金额、交易频率等交易情况，核查是否存在购买行为异常的经销商；核查主要经销客户的采购金额及其经营规模的匹配性；

4、对报告期内主要经销客户进行走访，了解客户的基本情况、与申请挂牌公司的交易情况、关联方关系等，并获取相关访谈问卷及无关联关系承诺函。

主办券商经销客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
经销客户访谈金额	2,431.52	3,873.48	1,949.48
经销收入	3,460.70	5,510.84	2,375.24

访谈比例	70.26%	70.29%	82.07%

会计师经销客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
经销客户访谈金额	2,431.52	3,873.48	1,949.48
经销收入	3,460.70	5,510.84	2,375.24
访谈比例	70.26%	70.29%	82.07%

5、对报告期内主要经销客户进行函证，对报告期内的交易发生额及往来交易余额进行确认，验证拟挂牌公司收入真实性、准确性。

主办券商经销客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
函证程序确认金额	2,704.34	4,580.53	2,073.61
经销收入金额	3,460.70	5,510.84	2,375.24
核查比例	78.14%	83.12%	87.30%

会计师境经销客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
函证程序确认金额	3,055.10	4,846.77	2,169.32
经销收入金额	3,460.70	5,510.84	2,375.24
核查比例	88.28%	87.95%	91.33%

6、对报告期内主要经销客户执行细节测试，抽查报告期内的境外销售收入销售合同、报关单、提单、签收单等原始业务单据，确认收入的真实性、准确性、完整性；

主办券商经销客户细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
经销收入细节测试金额	3,183.69	4,580.28	1,605.42
经销收入金额	3,460.70	5,510.84	2,375.24
核查比例	92.00%	83.11%	67.59%

会计师经销客户细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
经销收入细节测试金	2,965.68	4,654.65	1,903.58

额			
经销收入金额	3,460.70	5,510.84	2,375.24
核查比例	85.70%	84.46%	80.14%

7、选取公司主要的经销商客户，对其终端销售实现情况、进销存、期末结存进行确认，核查情况如下：

经销商名称	是否确认终端客户明细	确认每个资产负债表日期末库存结余数量	是否实现终端销售	报告期内收入总金额（万元）	占经销总额比例
TEXFINITY NV	是	各资产负债表日期末库存结余均为0	是	4,232.16	37.30%
S and K Tomas Pty Ltd	否	各资产负债表日期末库存结余均为0	是	2,277.58	20.07%
Washing Machine Workshop	是	各资产负债表日期末库存结余均为0	是	809.08	7.13%
TOLKAR MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	是	各资产负债表日期末库存结余均为0	是	804.87	7.09%
PT Prima Sejati Jaya	是	各资产负债表日期末库存结余均为0	是	73.71	0.65%
合计：				**8,197.38**	**72.24%**

注：上表收入金额为主营业务收入金额。

（二）核查结论

1、报告期内，公司经销模式销售收入真实、准确、完整，收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；

2、报告期内，公司对经销商的内控制度健全且有效执行；公司销售的产品终端客户销售实现良好，经销商回款不存在大量现金和第三方回款的情况；

3、报告期各期主要经销商均具备主体资格及良好的资信能力；公司经销商与公司不存在实质和潜在关联关系；

4、公司对经销商的信用政策合理，对经销商不存在重大依赖；公司经销客户不存在大量个人等非法人实体；公司不存在经销商为公司员工或前员工的情况；

5、报告期内，随着公司的经销收入的增加，公司的经销商数量有所增加，主要经销商整体较为稳定，不存在较多新增与退出情况。

十、说明对公司，实际控制人、董监高、核心销售人员等关键主体的资金流水核查情况，公司与客户、供应商、销售服务商等主体是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在资金体外循环。

主办券商及会计师对申请挂牌公司、公司实际控制人、控股股东、实控人控制企业、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键财务人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的银行账户在报告期内的流水进行了核查，具体核查情况如下：

在自然人流水核查方面，主办券商及会计师在获取其云闪付 APP 个人银行卡账户开立查询结果的基础上，陪同上述主体前往主要银行（光大银行、广发银行、招商银行、南通农商行、邮储银行、中信银行、工商银行、中国银行、建设银行、华夏银行、交通银行、民生银行、浦发银行、江苏银行、平安银行、兴业银行、农业银行）和云闪付个人卡账户查询结果显示的上述主要银行之外的银行取得开立账户清单，并根据账户开立情况，打印获取报告期内借记卡账户完整的银行资金流水，并针对单笔大额流水进行核查。

在公司流水核查方面，取得了公司及子分公司的已开立银行账户清单及中国人民银行征信报告，确保银行账户的完整性；取得并检查了公司银行对账单和银行明细账，对公司银行流水进行了大额双向勾稽，对各期末银行资金余额进行了函证；查看了公司银行对账单、明细账与关联方的往来情况，检查了公司往来明细账中与关联方交易明细；取得了实控人控制企业的银行对账单，进行检查是否与公司及其实际控制人等关键岗位个人存在异常资金往来。

经核查上述主体的相关流水，报告期内公司存在与关联方的非经营性资金往来。具体如公转书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联方往来情况及余额”中披露。

上述关联方资金拆借行为在报告期期末已全部清理完毕，本金及相应利息均已结清。为避免资金占用的情形，公司已制定了《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》，

防范控股股东、实际控制人及其控制的企业及其他关联方占用公司资金。此外，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、全体董事、监事、高级管理人员已出具《关于避免资金占用问题的承诺》，承诺：“1、截至本承诺函出具之日，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子公司资金的情形，亦不存在非法干预公司及其子公司资金使用的情形。2、本人/本企业今后将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定，不得以任何方式占用公司资金、资产、资源。”在上述制度的执行下，报告期期后公司未新增资金占用事项，上述制度实施及承诺履行情况良好。

除上述已披露的关联方非经营性资金拆借外，公司与其他客户、供应商、或未经披露的第三方存在其他大额异常的非经营性资金往来。

经核查上述人员的相关流水，除上述已披露资金拆借行为外，公司与客户、供应商、销售服务商等主体不存在其他大额异常资金往来或非经营性资金往来，不存在资金体外循环。

十一、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见。

律师回复参见《北京德恒（杭州）律师事务所关于江苏川岛智能装备股份有限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补充法律意见（一）》的相关内容。

问题 3.关于主要供应商与存货

根据申报文件，（1）报告期各期，公司前五大供应商集中度分别为 33.18%、29.80%和 27.54%。（2）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 12,603.17 万元、18,204.11 万元、17,566.62 万元，主要为原材料、发出商品、在产品和库存商品等。

请公司：（1）说明公司供应商集中度较低的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史、是否为贸易商，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，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是

否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（2）结合合同签订情况、备货、发货和订单完成周期等，说明存货余额是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。（3）结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况，说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明发出商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提是否充分，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因；发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性。（4）说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、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及合理性。（5）说明报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，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。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；（3）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

一、说明公司供应商集中度较低的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史、是否为贸易商，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，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

（一）说明公司供应商集中度较低的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

1、说明公司供应商集中度较低的原因

报告期内公司的产品为：洗衣龙系统、熨烫设备、工业洗衣机、商用洗衣机、工服处理线等洗涤机械设备，产品类型多样，报告期内公司供应商集中度较低主要系：一方面，公司的洗涤机械类产品线较为丰富，为满足订单生产需求，公司向上游采购的原材料种类较多，且同类细分原材料的品牌、规格型号等亦存在一定差异；另一方面，根据公司采购制度的要求，原则上一种材料需两家或两家以上的合格供应商，以供采购时选择，基于上述原因公司供应商集中度较低，具备商业合理性。

2、与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

报告期内，公司与可比公司的主要供应商集中度情况如下表所示：

公司名称	前五大供应商的采购占比		
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
瑞星股份（920717.BJ）	未披露	22.28%	22.13%
特瑞斯（920014.BJ）	未披露	17.93%	19.99%
西磁科技（920061.BJ）	未披露	53.22%	52.72%
申请挂牌公司	20.96%	17.19%	21.10%

如上表所示，报告期内，公司前五大供应商的采购占比与同行业可比公司瑞星股份（920717.BJ）、特瑞斯（920014.BJ）基本处于同一水平，由于可比公司西磁科技（920061.BJ）的产品为磁力过滤设备和各种磁性应用组件，其产品的原材料复杂度较公司以及其他可比公司低，故其前五大供应商采购占比较高。

综上所述，公司与可比公司的主要供应商集中度情况不存在明显差异，具有合理性。

（二）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史、是否为贸易商，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，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

1、主要供应商的相关情况

报告期内，公司主要供应商的相关情况如下表所示：

供应商名称	成立时间	实缴资本	参保人数（人）	与公司合作历史	是否为贸易商	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况（人）	经营资质
苏州市创捷工业控制技术有限公司	2000/12/28	1,150.50万元	47	自2021年开始与公司合作	是	沈晓春	沈晓春-75.9885%；苏州市创捷工业控制技术有限公司工会-24.0115%	销售规模：2023年：3.3亿元；2024年：2.95亿元；2025年1-6月：1.6亿元；	60人左右	除营业执照外，三菱电机自动化华东地区授权代理商资质
大明金属科技有限公司	2014/6/9	6,500.00万美元	705	自2021年开始与公司合作	否	通顺实业有限公司	江苏大明工业科技集团有限公司-52.3077%；通顺实业有限公司-47.6923%	销售规模：2023年：70亿元；2024年：70亿元；2025年1-6月：35亿元。	760人左右	除营业执照外，无需特殊经营资质
溧阳市江南烘缸制造有限公司	2002/8/28	1,600.00万元	110	自2021年开始与公司合作	否	何维忠	何维忠-90.00%；朱红琴-10.00%	销售规模：2023年：2亿元；2024年：2亿元；2025年1-6月：1亿元。	200人左右	除营业执照外，特种设备制造许可证（压力容器制造）

供应商名称	成立时间	实缴资本	参保人数（人）	与公司合作历史	是否为贸易商	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况（人）	经营资质
日静贸易（上海）有限公司	2009/7/22	50 万美元	11	自 2021 年开始与公司合作	否，其销售的产品采购自其受同一控制方控制的企业	株式会社日精	株式会社日精-100.00%	销售规模：2023 年：0.78 亿元；2024 年：0.68 亿元；2025 年 1-6 月：0.33 亿元。	15 人左右	除营业执照外无需特殊经营资质
无锡凯迪伟金属材料有限公司	2017/12/21	500.00 万元	1	自 2023 年开始与公司合作	是	李依娟	李依娟-100.00%	销售规模：2023 年：3 亿元；2024 年：3 亿元；2025 年 1-6 月：1.5 亿元。	8 人左右	除营业执照外无需特殊经营资质
安徽皓博环保科技有限责任公司	2017/6/7	300.00 万元	11	自 2021 年开始与公司合作	否	刘灏泽	刘灏泽-42.67%；陈华东-28.68%；陈洁峰-28.65%	销售规模：2023 年：0.22 亿元；2024 年：0.22 亿元；2025 年 1-6 月：0.11 亿元。	18 人左右	除营业执照外无需特殊经营资质
淮北汇泽机械制造有限公司	2024/4/23	0 万元	4	自 2024 年开始与公司合作	否	刘灏泽	刘灏泽-50.00%；陈华东-50.00%	销售规模：2023 年：0.00 亿元；2024 年：0.06 亿元；2025	9 人左右	除营业执照外无需特殊经营资质

供应商名称	成立时间	实缴资本	参保人数（人）	与公司合作历史	是否为贸易商	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况（人）	经营资质
								年 1-6 月：0.06 亿元。		
无锡浦新金属制品有限公司	2011/11/7	22,000 万元	303	自 2021 年开始与公司合作	否	尹杏娣	尹杏娣-80.00%；王玫-20.00%	销售规模：2023 年：65 亿元；2024 年：69 亿元；2025 年 1-6 月：30 亿元。	350 人左右	除营业执照外无需特殊经营资质
张家港市江南沙洲化工机械有限公司	2003/9/11	500.00 万元	12	自 2021 年开始与公司合作	否	张正清	张正清-60.00%；刘秀琴-40.00%；	销售规模：2023 年：0.26 亿元；2024 年：0.30 亿元；2025 年 1-6 月：0.15 亿元。	80 人左右	除营业执照外，特种设备制造许可证（压力容器制造）

注 1：上表中成立时间、实缴资本、参保人数、实际控制人、主要股东信息来源于企查查企业信用报告专业版；

注 2：上表中供应商与公司合作历史、经营规模、员工情况、经营资质信息来源于走访供应商时其回复的内容；

注 3：无锡凯迪伟金属材料有限公司员工人数较少，主要系该公司为钢材贸易商；

注 4：安徽皓博环保科技有限责任公司员工人数较少，主要系该公司生产自动化水平较高，公司不断优化后对人员数量要求少。

2、如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性

如上表所示，主要供应商中淮北汇泽机械制造有限公司的成立日期为 2024 年 4 月 23 日，实缴资本为 0 万元，存在实缴资本规模较小、成立时间较短的情形，公司与其开展合作主要系该公司的实际控制人为刘灏泽，与公司的主要供应商安徽皓博环保科技有限责任公司的实际控制人相同，公司基于多年来与安徽皓博环保科技有限责任公司开展的良好合作，与淮北汇泽机械制造有限公司开展合作，具有商业合理性。

3、经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

报告期内，主要供应商经营规模与公司交易金额匹配情况如下表所示：

供应商名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
苏州市创捷工业控制技术有限公司	经营规模	1.6 亿元	2.95 亿元	3.3 亿元
	交易金额（万元）	609.13	945.83	657.82
大明金属科技有限公司	经营规模	35 亿元	70 亿元	70 亿元
	交易金额（万元）	530.81	506.96	472.51
溧阳市江南烘缸制造有限公司	经营规模	1 亿元	2 亿元	2 亿元
	交易金额（万元）	466.90	1,151.50	509.73
日静贸易（上海）有限公司	经营规模	0.33 亿元	0.68 亿元	0.78 亿元
	交易金额（万元）	336.96	745.74	507.21
无锡凯迪伟金属材料有限公司	经营规模	1.5 亿元	3 亿元	3 亿元
	交易金额（万元）	254.05	656.44	
安徽皓博环保科技有限责任公司	经营规模	0.11 亿元	0.22 亿元	0.22 亿元
	交易金额（万元）	178.66	786.66	708.84
淮北汇泽机械制造有限公司	经营规模	0.06 亿元	0.06 亿元	
	交易金额（万元）	69.19		
无锡浦新金属制品有限公司	经营规模	30 亿元	69 亿元	65 亿元
	交易金额（万元）	173.70	770.81	646.20
张家港市江南沙洲化工机械有限公司	经营规模	0.15 亿元	0.30 亿元	0.26 亿元
	交易金额（万元）	68.54	455.04	739.01

注：上表中供应商经营规模信息来源于走访供应商时其回复的内容。

如上表所示，报告期内公司主要供应商的经营规模均大于公司向其采购的金

额，则主要供应商经营规模与公司交易金额具有匹配性。

报告期内，不存在系前员工设立的主要供应商的情况；如上表所示，报告期内公司与主要供应商的交易金额均小于主要供应商当年销售规模的 50%，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商情况；公司主要供应商与公司相互独立，不存在与公司存在关联方关系或其他异常资金往来的情况。

二、结合合同签订情况、备货、发货和订单完成周期等，说明存货余额是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。

（一）合同签订情况

报告期内，公司与客户的订单获取方式主要为商业谈判，与客户通过具体的合同订单的方式开展合作。直销客户根据其经营需要向公司采购，公司按订单生产；公司与经销商的合作模式为买断式经销，经销商下达订单的数量及频率根据其获得的终端客户的订单的情况而定，不存在大额囤货等情形；贸易商下达订单的数量及频率也是根据其获得的终端客户的订单的情况而定，同样不存在大额囤货等情形。

（二）备货、发货周期和订单完成周期等情况

1、备货周期

公司采用“以销定产+合理备货”的生产模式。公司生产部门根据销售部门反馈客户的订单要求安排生产，根据订单制定生产计划，有序组织生产，保证人员安排、原材料采购等达到生产需求，从而保证产品的质量和交货时间。同时公司结合对市场需求的预测分析，对于部分定制化程度较低的产品主要为工业洗衣机和商用洗衣机进行适度备货，确保必要的安全库存以快速相应客户需求。

由于公司产品属于订单式生产、产品所用原材料专用性较强，采购部根据销售订单情况、库存情况及原材料价格走势等因素适时适量组织采购。除部分通用规格型号的钢材与标准件保留一定库存外，公司主要原材料在销售合同签署后执行采购，公司各类原材料的采购周期一般为 0.3-1.5 个月。因此，报告期各期末，公司原材料的库存规模变动主要受销售合同签署的在手订单情况、原材料采购与到货时点、生产领用的影响，与备货策略相匹配。

公司产品较为丰富，既有定制化水平较低的工业洗衣机系列、商用洗衣机系列，也包括定制化程度高涉及工艺流程较复杂的洗衣龙系列、熨烫设备系列、工

服处理线等，不同客户对同一类产品的用料、参数、形状、工艺与性能方面要求有所不同，在产品的生产过程中需要各部门予以配合，相应的生产周期平均约为1-2 个月，具体生产周期因设备大小、数量与加工工艺难度等因素而异。因此，报告期各期末，公司在产品、自制半成品金额与占比较大，在产品、自制半成品规模的变动取决于具体产品的生产计划与进度。

2、发货周期

在产品发货后，按照签订订单的情况，部分订单需要提供指导安装调试服务，后续的安装调试验收进度由客户把控，具体受客户场地、不同标段进展、安装周期、客户审批流程等因素影响，因此，公司产品从发货、签收至安装调试验收需要一定的周期，销售区域为境内且需要安装调试的，验收周期从 1 个月到 6 个月不等；销售区域为境内且不需要安装调试的，签收周期通常为半个月以内；销售区域为境外且需要安装调试的，验收周期从 1 个月到 6 个月不等；销售区域为境外且不需要安装调试的，根据客户距离和贸易方式不同，周期通常在 1-3 个月不等，不同项目其签收或验收周期差异较大主要系公司的销售区域的不同其运输时间的长短各异，不需要安装调试的项目境内的运输时间短其签收周期要小于销售区域为境外的，在需要安装调试的项目，其验收周期除受运输时间的长短限制外，还受客户场地的情况，合同中包含的洗涤机械的安装复杂程度等多方面因素的影响，因而其发货到验收的周期范围较大。

3、订单完成周期

公司境内销售，一般情况下从接到客户订单至产品签收或验收的时长在2.3-10.5 个月，主要包含 0.3-1.5 个月的采购备货周期，1-3 个月的生产周期，1-6 个月的发货到签收或验收周期。公司境外销售，正常情况下从接到客户订单至产品报关出口或验收的时长在 2.3-10.5 个月，主要包含 0.3-1.5 个月的采购备货周期，1-3 个月的生产周期，1-6 个月的发货到产品报关出口或验收周期。

4、存货周转天数

报告期内，公司存货周转天数情况如下表所示：

项目	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
营业成本（万元）	14,466.29	26,293.54	15,174.18
存货期末余额（万元）	18,077.35	18,544.61	12,899.71

项目	2025年6月30日/2025年1-6月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
周转天数（天）	227.84	215.26	243.94

注1：年度周转天数=360/｛营业成本/[（存货期初余额+存货期末余额）/2]｝；

注2：2025年1-6月周转天数=180/｛营业成本/[（存货期初余额+存货期末余额）/2]｝

报告期内，公司存货周转天数分别为243.94天、215.26天和227.84天，处于公司产品自投料到订单完成的周期期间。2024 年公司存货周转天数下降，主要系公司不断提升存货管理能力，提高排产、生产与发货效率，使得存货周转速度不断加快。

（三）存货余额与业务规模的匹配情况，与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司存货余额与业务规模情况如下表所示：

项目	2025年6月30日/2025年1-6月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
营业收入（万元）	20,671.57	37,079.61	20,692.58
存货期末余额（万元）	18,077.35	18,544.61	12,899.71
存货余额/营业收入	43.73%	50.01%	62.34%

注：2025年1-6月的存货余额/营业收入为年化数据。

报告期内，公司的营业收入分别为20,692.58万元、37,079.61万元和20,671.57万元。随着公司业务规模的扩大，公司存货余额规模同步提高。报告期各期末公司存货余额占营业收入的比例分别为62.34%、50.01%和43.73%，随着公司业务规模扩大，占比逐渐下降，符合公司实际经营情况，具有合理性。

报告期内，公司与可比公司存货余额占营业收入的比例情况如下表所示：

公司名称	2025年6月30日/2025年1-6月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
瑞星股份	50.48%	37.63%	35.61%
特瑞斯	46.15%	29.40%	36.77%
西磁科技	31.00%	21.47%	18.89%
可比公司平均水平	42.54%	29.50%	30.42%
申请挂牌公司	43.73%	50.01%	62.34%

注：2025年1-6月的存货余额/营业收入为年化数据。

如上表所示，报告期内，公司2025年1-6月营业收入占当期期末存货余额的比例与可比公司平均水平处于同一水平，2023年度、2024年度该比例均高于

可比公司平均水平，主要系公司的产品较可比公司产品生产更为复杂，且订单内容多为不同种类产品的组合，一般情况需要订单产品全部生产完毕后再进行发货，进而拉长了存货的周转时间进而导致公司期末存货金额占当期营业收入的金额较大，符合企业的实际情况，具有合理性。

可比公司关于生产周期的相关表述情况如下表所示：

公司名称	来源	周期相关表述
瑞星股份	关于河北瑞星燃气设备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复	“主要由于发行人的主要产品生产周期为 7-30 天”“主要由于发行人销售的产品大部分都不需要安装验收，大多数情况仅履行交付商品的义务即签收即可确认收入，而货发货运输周期一般为 1-7 天”
特瑞斯	关于特瑞斯能源装备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复	“通常情况下，发行人从获取订单、安排采购生产到订单最终实现销售，周期在 6-8 个月。”
西磁科技	关于宁波西磁科技发展股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复	“公司涉及安装调试产品销售业务从产品交付到产品安装调试验收完成的周期基本在 6 个月内完成。”

如上表所示，可比公司的存货周转周期要短于公司，则公司报告期各期末存货余额占营业收入的比例高于可比公司，符合其实际情况，具有合理性。

三、结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况，说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明发出商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提是否充分，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因；发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

（一）结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况，说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因

1、结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情

况，说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔

报告期内，公司产品的主要合同订单平均验收周期情况如下表所示：

单位：万元

类型	序号	合同号	客户名称	合同金额	发货时间	安装调试/验收时间/完成报关手续日期	周期
境内-需安装调试	1	CDJSJ-20241005	陕西升澜洁洗涤服务有限公司	3,015.00	2024 年 12 月份至 2025 年 3 月份	2025 年 6 月份	6 个月
	2	HL-20231211-01	山东喜客酒店管理有限公司	1,400.00	2024 年 4 月份	2024 年 8 月份	4 个月
	3	LL-20220822-03	湖北澳美酒店服务有限公司	778.00	2023 年 2 月份	2023 年 3 月份	1 个月
	4	XJ-20230904-01	成都钎禧酒店管理服务有限公司	750.00	2023 年 12 月份	2024 年 3 月份	3 个月
	5	XJ-20241230-01	同悦成（成都）商业运营管理有限公司	700.00	2025 年 1 月份	2025 年 3 月份	2 个月
	6	HPC-20230403-05	楚雄美雅日用品有限责任公司	698.00	2023 年 8 月份	2023 年 11 月份	3 个月
	7	WH-YSZD-WKD-BGS-2023-0002	中国铁路武汉局集团有限公司武汉客运段	689.01	2023 年 3 月份	2023 年 4 月份	1 个月
	8	CCZ-WZ2023-032	中国铁路沈阳局集团有限公司长春工程建设指挥部	633.58	2023 年 9 月份	2023 年 12 月份	3 个月
境外-需安装调试	1	CD20240130	FEDOROWICZ LAUNDRY	509.97	2024 年 9 月份	2025 年 1 月份	4 个月
	2	CD20241123	AL RAYES GROUP	159.52	2025 年 1 月份	2025 年 4 月份	3 个月
	3	CD20241108	BLUE STAR LINEN SERVICE	146.25	2025 年 2 月份	2025 年 5 月份	3 个月
	4	CD202	Binco-servicos	99.78	2024 年 7 月	2024 年 10 月份	3 个月

类型	序号	合同号	客户名称	合同金额	发货时间	安装调试/验收时间/完成报关手续日期	周期
		40509	de lavandaria lda		份		
	5	CD20240606	EsmartLaundry	69.11	2024年8月份	2024年9月份	1个月

如上表所示，公司境内外主要合同验收周期受订单规模、距离远近、客户厂区条件等因素影响从发货至收入确认的周期为1-6月不等，对于无需安装的订单通常境内订单在半个月以内能够完成签收、境外订单受客户距离和贸易方式不同，通常在1-3个月以内能够完成签收。

2、各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因

（1）各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性

报告期各期末，公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例如下表所示：

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品账面余额	4,284.83	3,158.72	3,158.98
存货账面余额	18,077.35	18,544.61	12,899.71
发出商品账面余额/存货账面余额	23.70%	17.03%	24.49%

如上表所示，报告期各期末公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例分别为24.49%、17.03%及23.70%，2024年期末发出商品账面余额占存货账面余额的比例较2023年期末下降，主要系2024年期末公司在手订单增加，为开展业务购买的原材料金额增加，则存货账面余额增加，进而使得2024年期末发出商品账面余额占存货账面余额的比例较2023年期末下降；2025年6月末发出商品账面余额占存货账面余额的比例较2024年期末上升，主要系公司2025年6月末发出商品金额增加所致，2025年6月末发出商品金额增加主要系受客户的场地原因等因素影响发往客户指定收货地点的产品还未安装调试验收完毕所致。

（2）是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因

报告期各期末，公司及可比公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例如下表所示：

公司名称	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
瑞星股份	-	-	-

特瑞斯	17.93%	13.18%	23.16%
西磁科技	6.33%	20.22%	25.22%
可比公司平均水平	12.13%	16.70%	24.19%
申请挂牌公司	23.70%	17.03%	24.49%

注 1：可比公司数据来自其公布的年报及半年报；

注 2：可比公司瑞星股份报告期各期末不存在发出商品，计算可比公司平均水平时未包含该公司数据。

如上表所示，报告期各期末公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例分别为24.49%、17.03%及23.70%，可比公司平均水平为24.19%、16.70%及12.13%，2023 年末和 2024 年末公司与可比公司平均水平基本处于同一水平，2025 年 6 月末公司与可比公司平均水平相比较高，主要系：一方面，受业务规模增长及客户场地原因等因素影响发往客户指定收货地点的产品还未安装调试验收的影响公司 2025 年 6 月末发出商品金额有所增长，进而导致 2025 年 6 月末公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例上升，另一方面，可比公司西磁科技 2025 年 6 月末发出商品账面余额占存货账面余额的比例为 6.33%，较 2024 年末 20.22%大幅下降，进而拉低了 2025 年 6 月末的可比公司平均水平。

综上所述，公司及可比公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例符合行业惯例，与同行业公司相比不存在显著差异。

（二）说明发出商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提是否充分，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因

1、说明发出商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况

报告期各期末公司发出商品的主要项目情况如下表所示：

单位：万元

资产负债表日	客户名称	发出商品账面余额	发出时间	期后结转情况	是否存在延期或停滞的情况
2025 年 6 月 30 日	上海纯纯洗涤有限责任公司	583.69	2023 年 7 月、2023 年 8 月	与公司有纠纷，未结转确认收入	是
	百胜（广东）智能科技发展有限公司	338.99	2025 年 6 月	于 2025 年 11 月结转确认收入	否
	湖北澳航清洁有	270.20	2025 年 5 月、2025	于 2025 年 7 月	否

资产负债表日	客户名称	发出商品账面余额	发出时间	期后结转情况	是否存在延期或停滞的情况
	限公司		年 6 月	结转确认收入	
	共安洗涤（德安县）有限责任公司	265.32	2025 年 5 月、2025 年 6 月	于 2025 年 7 月结转确认收入	否
	广州众一洗涤有限公司	258.77	2025 年 4 月、2025 年 5 月	于 2025 年 7 月结转确认收入	否
	沈阳净朵洗涤服务有限公司	234.18	2025 年 3 月	于 2025 年 9 月结转确认收入	否
	郑州鼎泓洗涤服务有限公司	216.69	2025 年 6 月	目前未达到收入确认条件	否
	GAOSERVICOS DELOCACAO	215.74	2025 年 2 月	于 2025 年 8 月结转确认收入	否
	凯里市清江洗涤有限责任公司	214.17	2025 年 6 月	于 2025 年 7 月结转确认收入	否
2024 年 12 月 31 日	陕西升澜洁洗涤服务有限公司	783.63	2024 年 12 月	于 2025 年 6 月结转确认收入	否
	上海纯纯洗涤有限责任公司	583.69	2023 年 7 月、2023 年 8 月	与公司有纠纷，未结转确认收入	是
	潍坊浩博洗涤服务有限公司	350.06	2024 年 7 月、2024 年 8 月及 2024 年 12 月	于 2025 年 4 月结转确认收入	否
	西双版纳骏洁洗涤有限公司	262.76	2024 年 12 月	于 2025 年 5 月结转确认收入	否
	安徽泊净洗涤服务有限公司	260.80	2024 年 12 月	于 2025 年 5 月结转确认收入	否
	FEDOROWICZ LAUNDRY	222.68	2023 年 9 月、2023 年 10 月	于 2025 年 1 月结转确认收入	否
2023 年 12 月 31 日	上海纯纯洗涤有限责任公司	583.69	2023 年 7 月、2023 年 8 月	与公司有纠纷，未结转确认收入	是
	扬州鑫禾机械制造有限公司	339.61	2023 年 12 月	于 2024 年 7 月结转确认收入	否
	钎僖酒店管理服务有限公司	329.20	2023 年 12 月	于 2024 年 3 月结转确认收入	否
	吉林省佳奥清洗服务有限公司	251.82	2023 年 12 月	于 2024 年 2 月结转确认收入	否
	深圳市欧洁洗衣有限公司	251.09	2023 年 9 月	于 2024 年 1 月结转确认收入	否
	兰州青林洗涤服	243.06	2023 年 12 月	于 2024 年 3 月	否

资产负债表日	客户名称	发出商品账面余额	发出时间	期后结转情况	是否存在延期或停滞的情况
	务有限责任公司			结转确认收入	

如上表所示，报告期各期末主要发出商品均有订单支持，存在 1 家客户对应的发出商品存在延期或停滞的情况，具体情况为：

2023 年 4 月，公司与上海纯纯洗涤有限责任公司（以下简称“上海纯纯”）签订承揽合同性质的《产品采购合同》（合同编号：CH-20230403-01），在履行上述合同过程中，2023 年 8 月 15 日，双方签订了《合同补充协议》，2023 年 9 月 19 日，双方签订《合同补充协议 2》，变更后实际合同金额为 976.90 万元（含税）。本公司按照合同要求已向客户交付商品，上海纯纯已支付 30%货款，但拒不支付剩余货款，公司于 2024 年 6 月向法院起诉请求判决上海纯纯支付剩余货款 682.47 万元及支付相应的违约金。

2024 年 9 月上海纯纯向法院反诉本公司交付的商品存在质量问题，要求本公司退回已支付货款并支付经济损失及违约金，合计 680.55 万元。

上海浦东区人民法院于 2025 年 11 月 28 日对上述两个诉讼分别作出一审判决，判决的主要内容如下：

（1）本公司起诉上海纯纯的诉讼之判决结果

对于上海纯纯未申请质量鉴定的设备，上海纯纯应当支付公司剩余 92.45 万元的尾款及相应违约金；对于经鉴定存在一定质量问题的设备尾款，在江苏川岛予以修复或者解决前，法院认为，公司暂无权主张剩余货款。

（2）上海纯纯起诉本公司的诉讼之判决结果

合同金额 182.00 万元的后整理熨烫线采购合同予以解除，由公司退还上海纯纯预收款 54.85 万元，并由公司收回相应设备，同时赔偿上海纯纯 8.32 万元的经济损失。

由于双方就判决结果仍存在争议，预期会通过进一步诉讼或仲裁解决，结果无法确定，不满足相关收入确认条件，相关发出商品也并未结转，相关跌准备已计提充分。

2、跌价准备计提是否充分

报告期内，公司发出商品按照账面价值与可变现净值孰低计量，可变现净值

按照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，账面价值低于可变现净值的部分计提存货跌价准备，存货跌价准备计提合理。

报告期内，公司按照上述方法对发出商品计提的存货跌价准备情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品账面余额	4,284.83	3,158.72	3,158.98
存货跌价准备	81.09	65.86	38.08
发出商品账面价值	4,203.74	3,092.86	3,120.90

报告期内，由于公司发出商品大部分得以在期后正常结转，且公司销售产品的毛利率处于较高水平，公司针对发出商品计提的存货跌价准备金额较小。此外，公司客户上海纯纯洗涤有限责任公司对应的发出商品存在延期或停滞的情况，对于该客户的发出商品，公司也按照前述方法计提了存货跌价准备，具体情况如下表所示：

资产负债表日	库龄	可变现净值计算方法	可变现净值	计提存货跌价准备（万元）
2023 年 12 月 31 日	1 年以内	根据在手订单、估计售价，结合销售费用及相关税费的历史经验数据确定	公司与上海纯纯的合同内各存货的销售金额+预计销售费用+预计税费	14.26
2024 年 12 月 31 日	1-2 年	账面余额的 90%	账面余额的 90%	58.37
2025 年 6 月 30 日	1-2 年	账面余额的 90%	账面余额的 90%	58.37

2024 年末和 2025 年 6 月末，对上海纯纯的发出商品库龄为 1-2 年，，出于谨慎考虑，按照 10%比例计提存货跌价准备，符合公司的实际情况，具有合理性。

目前，根据上海市浦东新区人民法院判决结果，公司与上海纯纯诉讼案件涉及的设备共可拆解为三个部分，三个部分对应的判决情况如下表所示：

单位：万元

类型	对应合同金额（含税）
设备正常使用，上海纯纯向公司支付剩余货款	132.25
设备存在质量问题，法院判处解除合同	182.00
合同中的其他设备	662.65

合计	976.90

按照上述判决，公司为存在质量瑕疵的设备提供维修使其正常运行后，公司对上海纯纯预计可收取合同款项 794.90 万元，还可获得存在质量问题的合同价格为 182 万元对应的存货。其中对上海纯纯的可收取的合同款项对应的不含税收入金额为 703.45 万元，该金额足够覆盖对应上海纯纯的全部发出商品的成本 583.68 万元，同时，还可获得售价为 182 万元对应的存货，该部分存货经过维修后具备一定的价值，在这种情况下，上海纯纯发出商品的可变现净值预计会高于账面价值 583.68 万元，存货跌价风险较小。。

综上所述，公司发出商品存货跌价计提政策合理，，发出商品存货跌价准备计提充分。

3、期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因

如前表所示，公司报告期各期末主要发出商品中大部分得以在期后结转，截止 2025 年 12 月末存在对应订单未结转确认收入的情况，主要包括：

（1）上海纯纯洗涤有限责任公司的发出商品，目前公司与其针对发出商品事宜存在纠纷，一审已经判决，由于双方就判决结果仍存在争议，预期会通过进一步诉讼或仲裁解决，结果无法确定，不满足相关收入确认条件，相关发出商品也并未结转；

（2）郑州鼎泓洗涤服务有限公司的发出商品于 2025 年 6 月发出，截至本问询回复出具日其对应的订单尚未确认收入主要系受制于客户的场地原因，现在仍在调试设备中。

（三）发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

1、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等

报告期各期末，公司发出商品的具体状态均为已发货至客户现场，存放地点为客户现场，存放地权属属于客户。

2、公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

公司制定了《存货储存管理制度》《销售授权管理制度》及《发货、退货管理制度》，对发出商品的形成、出库、出库后控制等进行规范，执行情况良好，具体内容为：

（1）运输主管负责办理货物发运手续，并组织运送货物，确保货物的安全

准时送达目的地，运输方根据仓储部提供的出货单据安排出货，发车前电话通知销售部业务员。如送货途中有任何异常，造成延误或不能送货，及时通知销售部业务员与客户沟通协调，确保在合同规定的时间内将货物完好无损地送达客户指定地点，并取回客户签字确认的回执；

（2）销售部内勤根据销售执行情况，及时在系统中填写销售发票单，财务部将签收或验收单据与系统内销售发票单进行核对，核对无误后及时进行发出商品账务处理，确认营业收入，同时结转发出商品成本。

公司发出商品包括按照合同或订单发货，尚在运输途中的存货，以及公司产品已经运至客户处还未验收的存货。公司主要通过对销售过程控制管理，准确记录发出商品的信息，持续跟踪发出商品物流、客户签收情况，以确认发出商品真实性、准确性、完整性。

四、说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、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及合理性。

（一）说明各类存货期后结转情况

报告期各期末，公司各类存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
原材料期末余额	4,804.62	4,739.47	3,038.86
期后结转金额	3,293.79	3,829.26	2,511.99
结转比例	**68.55%**	**80.80%**	**82.66%**
库存商品期末余额	3,521.72	4,507.48	1,110.88
期后结转金额	2,855.80	4,156.98	1,010.99
结转比例	**81.09%**	**92.22%**	**91.01%**
发出商品期末余额	4,284.83	3,158.72	3,158.98
期后结转金额	3,484.45	2,468.70	2,555.16
结转比例	**81.32%**	**78.16%**	**80.89%**
自制半成品期末余额	692.99	756.67	1,739.79
期后结转金额	650.64	725.59	1,703.20
结转比例	**93.89%**	**95.89%**	**97.90%**
在产品期末余额	4,723.65	5,344.42	3,828.02

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
期后结转金额	4,577.68	5,145.74	3,733.75
结转比例	**96.91%**	**96.28%**	**97.54%**

注：2023 年 12 月 31 日的存货期后结转情况统计至 2024 年底，2024 年 12 月 31 日的存货期后结转情况统计至 2025 年底，2025 年 6 月 30 日的存货期后结转情况统计至 2025 年底。

如上表所示，报告期各期末存货结转情况良好。

（二）存货库龄结构

报告期各期末，公司存货的库龄结构如下表所示：

单位：万元

资产负债表日	项目	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2025 年 6 月 30 日	原材料	4,804.62	3,827.98	663.08	81.35	232.21
	库存商品	3,521.72	3,385.90	127.39	8.43	
	发出商品	4,284.83	3,701.14	583.69		
	半成品	692.99	668.64	24.14	0.21	
	在产品	4,723.65	4,524.97	117.49	11.49	69.7
	合同履约成本	49.55	49.55			
	合计	**18,077.35**	**16,158.15**	**1,515.80**	**101.49**	**301.91**
2024 年 12 月 31 日	原材料	4,739.47	4,250.08	238.67	83.86	166.85
	库存商品	4,507.48	4,356.05	143.02		8.4
	发出商品	3,158.72	2,554.91	603.81		
	半成品	756.67	719.19	37.26	0.21	
	在产品	5,344.42	5,250.15	11.5	82.77	
	合同履约成本	37.86	37.86			
	合计	**18,544.61**	**17,168.23**	**1,034.27**	**166.85**	**175.26**
2023 年 12 月 31 日	原材料	3,038.85	2,469.25	274.42	295.18	
	库存商品	1,110.88	1,008.39	15.87	86.62	
	发出商品	3,158.98	3,158.98			
	半成品	1,739.80	1,616.18	123.62		
	在产品	3,828.02	3,461.58	366.44		
	合同履约成本	23.18	23.18			
	合计	**12,899.71**	**11,737.56**	**780.35**	**381.8**	**-**

如上表所示，报告期各期末公司存货的库龄主要为 1 年以内，库龄为 1 年以内的存货占报告期各期末存货金额的比例分别为 90.99%、92.58%及 89.38%。

（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，与可比公司是否存在明显差异及合理性。

1、存货可变现净值的确定依据存、货跌价准备计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按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。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

（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；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。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

报告期内，公司按照组合计提存货跌价准备，其可变现净值的确定依据如下表所示：

组合名称	确定组合的依据	可变现净值的确定依据
原材料、在产品、半成品库龄组合	库龄	基于库龄确认存货可变现净值，具体而言，根据各库龄段存货的状态、预计使用寿命及历史生产或销售经验，作出可变现净值的最佳估计

组合名称	确定组合的依据	可变现净值的确定依据
库存商品库龄组合	库龄	基于库龄确认存货可变现净值，具体而言，根据各库龄段存货的状态、预计使用寿命及历史生产或销售经验，作出可变现净值的最佳估计

报告期内，基于库龄确认存货可变现净值的各库龄组合可变现净值的计算方法和确定依据如下表所示：

库龄	原材料、在产品、半成品可变现净值计算方法	库存商品可变现净值计算方法
1 年以内	账面余额的 100%	根据在手订单、估计售价，结合销售费用及相关税费的历史经验数据确定
1-2 年	账面余额的 90%	账面余额的 90%
2-3 年	账面余额的 50%	账面余额的 50%
3 年以上	账面余额的 10%	账面余额的 10%

库龄组合可变现净值的确定依据：根据存货的物理特性、历史生产销售经验判断，1 年以内的原材料、在产品、半成品可用于正常的生产和使用，不计提存货跌价准备；1-2 年、2-3 年的原材料、在产品、半成品仍可用于正常生产和使用，但存在一定呆滞风险，出于谨慎考虑，分别按 10%、50%比例计提存货跌价准备，3 年以上的原材料、在产品、半成品正常领用可能性较低，但作为废料销售仍具有价值，按照 90%比例计提存货跌价准备。1-2 年、2-3 年库存商品仍可用于销售，出于谨慎考虑，按照 10%、50%比例计提存货跌价准备，3 年以上库存商品对外销售可能性较低，但作为废料销售具有价值，按照 90%比例计提存货跌价准备。

2、可比公司存货跌价准备计提政策，与可比公司是否存在明显差异及合理性

可比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

<table>
<tr><th>公司名称</th><th>存货跌价准备计提政策</th></tr>
<tr><td>瑞星股份</td><td>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。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。
计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</td></tr>
<tr><td>特瑞斯</td><td>（1）存货跌价准备的确认标准和计提方法
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。
（2）按组合计提存货跌价准备
<table>
<tr><th>组合类别</th><th>确定组合的依据</th><th>存货可变现净值的确定依据</th></tr>
<tr><td>原材料—库龄组合</td><td>库龄</td><td>基于库龄确定存货可变现净值</td></tr>
<tr><td>库存商品—库龄组合</td><td>库龄</td><td>基于库龄确定存货可变现净值</td></tr>
</table>
库龄组合下，可变现净值的计算方法和确定依据
<table>
<tr><th>库龄</th><th>原材料可变现净值计算方法</th><th>库存商品可变现净值计算方法</th></tr>
<tr><td>1 年以内（含，下同）</td><td>账面余额的 100%</td><td>结合在手订单、库龄及存货估计售价综合分析确定</td></tr>
<tr><td>1-2 年</td><td>账面余额的 50%</td><td>账面余额的 50%</td></tr>
<tr><td>2 年以上</td><td>账面余额的 20%</td><td>账面余额的 20%</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

公司名称	存货跌价准备计提政策
	库龄组合可变现净值的确定依据：根据材料的可利用程度以及过往生产销售经验判断，1 年以内的原材料可正常用于生产或销售，不计提存货跌价准备；1-2 年原材料部分仍可用于生产，基于谨慎性原则，按账面余额的 50%比例计提存货跌价准备；2 年以上的原材料基本难以用于生产，但可作为废品仍具有一定的价值，按账面余额的 80%比例计提存货跌价准备；1-2 年、2 年以上的库存商品对外实现销售的可能性逐年降低，分别按照账面余额的 50%、80%的比例计提存货跌价准备。
西磁科技	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

注：上表中信息来源于可比公司披露的 2025 年半年报。

如上表所示，公司存货跌价准备计提政策与可比公司特瑞斯接近，与同行业可比公司不存在明显差异。

3、跌价准备计提充分性

报告期各期末，公司及可比公司存货跌价计提比例情况如下表所示：

公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
瑞星股份	0.91%	0.94%	1.16%

公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
特瑞斯	12.59%	12.89%	9.19%
西磁科技	8.85%	10.27%	6.61%
可比公司平均水平	7.45%	8.03%	5.65%
申请挂牌公司	2.83%	1.84%	2.30%

注：上表中数据来源于可比公司披露的年报及半年报。

可比公司中存货跌价准备计提比例最高为特瑞斯，报告期各期分别为 9.19%、12.89%和 12.59%，最低为瑞星股份，报告期各期分别为 1.16%、0.94%及 0.91%，可比公司平均水平为 5.65%、8.03%及 7.45%。

综合来看，报告期各期，公司计提的存货跌价准备高于最低的瑞星股份，但低于可比公司平均水平。主要系公司存货库龄较短，因此报告期内计提的存货跌价准备充分，存货跌价准备计提政策符合企业会计准则规定。

五、说明报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，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。

公司制定了《存货盘点管理制度》，对公司的盘点工作做了规定，公司存货采用永续盘存制，对存货进行日常抽盘检查，每月末对重要的存货进行一次抽盘，每年中、年末全部盘点一次，盘点结果形成书面盘点记录，盘点存在异常情形的，形成书面报告上报，及时追查异常原因，对于盘点过程中的盘盈及盘亏及时进行会计处理。

报告期内，公司的存货盘点执行情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	南通工厂	南通工厂	南通工厂
盘点人员	财务部人员、制造中心人员、仓库人员等	财务部人员、制造中心人员、仓库人员等	财务部人员、制造中心人员、仓库人员等
盘点范围	原材料、在产品、库存商品、自制半成品		
盘点方法及盘点程序	公司根据存货盘点制度规定，于年末、年中对存货中进行全盘；盘点前召开盘点工作会议，仓库人员整理码放存货，更新材料卡片明细；盘点日打印盘点表。盘点计划要求生产人员、仓库人员、财务人员等共同组成盘点小组对存货进行盘点，并要求编制盘点表，所有盘点人员在盘点表上签名，并应将盘点结果与仓库台账、账簿记录核对，盘点主要通过计数或者计件的盘点方法进行盘点。盘点清查中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，应当查明原因、落实并追究责任，财务部负责监盘、对盘点差异进行审核确认及会计处理。		

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点比例	76.02%（除未在工厂的发出商品外的全部存货）	82.76%（除未在工厂的发出商品外的全部存货）	75.33%（除未在工厂的发出商品外的全部存货）
存货账实相符情况	相符	相符	相符
盘点结果处理情况	公司各期末存货未出现重大盘盈、盘亏情况，财务部对盘点差异进行审核确认及会计处理		

通过上表可以看出，报告期各期末，公司对于原材料、在产品、库存商品、自制半成品进行了全面盘点，存货盘点情况正常，未出现重大盘点差异的情形。公司对于发出商品的日常管理中，营销中心、财务部对未结算产品定期与客户进行核对，保证发出商品的完整性，确保发出商品与账面记录一致，报告期各期末，公司对于发出商品通常不进行实地盘点，主要通过与客户的日常对账进行确认。

综上，报告期内公司按照盘点制度履行了存货盘点程序，盘点结果良好，不存在重大盘盈、盘亏的情况。

六、建议主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；（3）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

（一）请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取报告期内主要供应商的清单，了解报告期内公司主要供应商集中度低原因，查阅可比公司报告期内前五大供应商的采购占比，并与公司前五大供应商采购占比进行对比分析；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询公司主要供应商的相关情况，关注实缴资本规模较小、成立时间较短的供应商与公司开展合作的原因及合理性；

（3）对公司主要的供应商访谈，了解主要供应商主营业务、股权结构、董监高情况；询问公司与供应商合作历史、经营规模、员工情况、经营资质和公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例、是否存在非经营性资金往来以及合同履行过程是否存在纠纷等、经营规模与公司交易金额的匹配性，是否存在前员

工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来；

（4）与公司管理人员访谈，了解公司的备货、发货周期和订单完成情况等，了解报告期各期末存货余额与公司业务规模的匹配性；

（5）查阅报告期内可比公司存货期末余额、营业收入及存货余额占营业收入的比例、生产周期相关情况，与公司相关情况进行对比分析，了解差异产生原因；

（6）分类别统计公司报告期内主要客户的发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况；查看公司各期末发出商品占存货余额的比例并分析其变动的合理性，查阅可比公司报告期各期末发出商品账面余额占存货账面余额的比例，并与公司相关情况对比分析；

（7）获取报告期各期末发出商品的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提情况，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及并了解相关原因，查阅公司与上海纯纯洗涤有限责任公司诉讼相关的民事判决书，并评估其对对应的发出商品的影响；了解公司发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，以及公司为保证发出商品的真实性、准确性和完整性而采取的相关措施；

（8）获取公司各类存货的期后结转情况、存货库龄表，了解公司各期末存货的减值测试方法及存货跌价准备计提政策，获取公司各期末存货跌价准备计提明细，结合存货余额具体构成、库龄、产品销售价格等对各期末的存货余额进行减值分析；

（9）查阅可比公司定期报告等公开披露信息，获取可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况等，并与公司进行对比分析；

（10）了解报告期各期末公司对各存货项目进行盘点的情况，是否存在账实差异及处理结果。

2、核查意见

（1）报告期内，公司前五大供应商的采购占比与同行业可比公司瑞星股份（920717.BJ）、特瑞斯（920014.BJ）基本处于同一水平，由于可比公司西磁科技（920061.BJ）的产品为磁力过滤设备和各种磁性应用组件，其产品的原材料

复杂度较公司以及其他可比公司低，故其前五大供应商采购占比较高。公司与可比公司的主要供应商集中度情况不存在明显差异，具有合理性；主要供应商中淮北汇泽机械制造有限公司的成立日期为 2024 年 4 月 23 日，实缴资本为 0 万元，存在实缴资本规模较小、成立时间较短的情形，公司与其开展合作主要系该公司的实际控制人为刘灏泽，与公司的主要供应商安徽皓博环保科技有限责任公司的实际控制人相同，公司基于多年来与安徽皓博环保科技有限责任公司开展的良好合作，与淮北汇泽机械制造有限公司开展合作，具有商业合理性；报告期内公司主要供应商的经营规模均大于公司向其采购的金额，主要供应商经营规模与公司交易金额具有匹配性。

（2）报告期各期末，公司存货余额符合合同签订情况以及备货、发货和验收周期、订单完成周期情况；存货余额与业务规模及公司经营情况相匹配，报告期内，公司与可比公司存货余额与营业收入的比例、存货周转率存在差异，主要原因为产品生产周期不同引起的，符合公司的实际情况，具有合理性；

（3）报告期内，公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期主要受销售区域的不同及是否需要安装调试影响，公司的销售区域的不同其运输时间的长短各异，不需要安装调试的项目境内的运输时间短其签收周期要小于销售区域为境外的，符合公司的实际情况，具有合理性；报告期各期末公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例分别为 24.49%、17.03%及 23.70%，公司及可比公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例符合行业惯例，与同行业公司相比不存在显著差异；报告期各期末主要发出商品均有订单支持，存在 1 家客户对应的发出商品存在延期或停滞的情况主要系双方仍处于诉讼阶段，资产负债表日，发出商品采用成本与可变现净值孰低计量，从而计提存货跌价准备的会计政策符合公司的实际情况，发出商品存货跌价准备计提充分，报告期各期末，公司发出商品的具体状态均为已发货至客户现场，存放地点为客户现场，存放地权属属于客户，公司制定了《存货储存管理制度》《销售授权管理制度》及《发货、退货管理制度》，对发出商品的形成、出库、出库后控制等进行规范，执行情况良好，公司主要通过对销售过程控制管理，准确记录发出商品的信息，持续跟踪发出商品物流、客户签收情况，以确认发出商品真实性、准确性、完整性。

（4）报告期各期末公司存货期后结转情况良好，公司库龄在 1 年以内的存

货占比分别为90.99%、92.58%及89.38%，库龄结构良好；资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司存货跌价准备计提充分，公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在明显差异；公司存货可变现净值的确定依据以及存货跌价准备的计提方法准确和适当，符合《企业会计准则》的相关规定；报告期各期，公司计提的存货跌价准备高于最低的瑞星股份，但低于可比公司平均水平。主要系公司存货库龄较短，因此报告期内计提的存货跌价准备充分，存货跌价准备计提政策符合企业会计准则规定。

（5）报告期内公司按照盘点制度履行了存货盘点程序，盘点结果良好，不存在重大盘盈、盘亏的情况。

（二）说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见

1、核查程序

针对供应商核查，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）了解公司采购与付款循环的内部控制设计，评价内控控制设计的有效性，对采购与付款循环执行穿行测试，确定其是否得到执行，测试相关内部控制的运行有效性；

（2）对供应商进行实地走访，了解供应商的生产经营情况，确认其经营规模和公司采购规模的匹配性、与公司是否存在关联关系，并了解公司与供应商的合作情况、交易金额、交易条款等内容，核查采购的交易实质与真实性，报告期各期，主办券商及会计师供应商走访情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
走访供应商对应的采购金额	7,808.89	19,075.44	11,194.16
走访比例	**74.48%**	**74.53%**	**72.43%**

（3）对公司供应商对应的采购金额及期末应付账款余额执行函证程序，向主要供应商发函并获取回函，报告期各期末，供应商函证回函情况如下表所示：

主办券商函证情况：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
函证供应商对应的采购金额	8,668.41	21,259.59	12,470.91
采购金额发函比例	**82.68%**	**83.06%**	**80.70%**
回函供应商对应的采购金额	8,269.77	20,640.01	12,168.46
采购金额回函比例	**78.88%**	**80.64%**	**78.74%**
函证供应商对应的应付金额	6,155.63	7,031.75	5,934.77
应付金额发函比例	**79.15%**	**83.20%**	**78.99%**
回函供应商对应应付金额	5,857.07	6,831.83	5,871.77
应付金额回函比例	**75.31%**	**80.84%**	**78.15%**

对于未回函的部分，项目组通过替代测试进行确认。

会计师函证情况：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
函证供应商对应的采购金额	8,735.68	21,154.99	12,460.75
采购金额发函比例	**83.32%**	**82.65%**	**80.63%**
回函供应商对应的采购金额	8,649.54	20,736.90	12,278.01
采购金额回函比例	**82.50%**	**81.02%**	**79.45%**
函证供应商对应的应付金额	6,270.72	7,037.34	6,004.11
应付金额发函比例	**80.63%**	**83.27%**	**79.91%**
回函供应商对应应付金额	6,241.00	6,960.63	5,952.66
应付金额回函比例	**80.25%**	**82.36%**	**79.23%**

对于未回函的部分，项目组通过替代测试进行确认。

（4）通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要供应商工商信息，查看主要供应商的股东情况、主要人员情况是否与公司存在关联关系，对公司银行流水、实际控制人、董事、监事及高级管理人员资金流水进行核查，检查是否与供应商存在其他异常资金往来；

（5）对公司报告期内材料采购执行细节测试，获取公司与供应商签订的采购合同/订单，关注采购价格、交货期限、验收方式、付款方式等关键合同条款，检查合同是否存在异常约定，检查原材料采购入库记录、采购发票、送货签收单等单据；

（6）了解公司成本核算流程和成本计算方法，查看公司成本计算表，了解直接材料、直接人工及制造费用的归集和分配方法是否合理，复核生产成本的计

算和结转的准确性和合理性，查阅同行业可比公司成本结构，分析是否与同行业可比公司成本结构存在显著差异。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司采购均按照实际业务需求开展，公司与主要供应商合作稳定，与主要供应商不存在关联或潜在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，不存在供应商为公司代垫成本费用的情况，公司采购真实、成本核算准确。

（三）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

1、核查程序

项目组对公司 2025 年 10 月末存货中原材料、在产品、库存商品、自制半成品进行了监盘，在此基础上，根据 2025 年 10 月末存货盘点结果倒推至 2025 年 6 月末，并将倒轧出的余额与账面余额核对，查看数量和金额是否存在差异，具体监盘情况如下：

项目	内容
监盘地点	公司工厂仓库
监盘时间	2025 年 10 月 31 日
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、自制半成品
监盘比例	监盘比例为 79.33%（除未在工厂的发出商品外的全部存货）
监盘结果	未出现重大盘盈、盘亏情况，财务部对盘点差异进行审核确认及会计处理

对于发出商品，项目组采取向客户函证的方式来确认各期末发出商品的情况，报告期各期末发出商品的函证情况如下表所示：

主办券商函证情况：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
函证客户对应的发出商品金额	2,322.64	2,095.38	1,314.42
发出商品金额发函比例	54.21%	66.34%	41.61%
回函客户对应的发出商品金额	2,322.64	2,095.38	1,314.42
发出商品金额回函比例	54.21%	66.34%	41.61%

会计师函证情况：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
函证客户对应的发出商品金额	2,372.06	2,069.13	1,866.02
发出商品金额发函比例	55.36%	65.51%	59.07%
回函客户对应的发出商品金额	2,268.50	1,956.72	1,292.44
发出商品金额回函比例	52.94%	61.95%	40.91%

对于未回函的部分，项目组通过替代测试进行确认。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

通过执行存货现场监盘程序、函证确认核查程序等，报告期各期末公司存货具有真实性、计价准确；公司已按照成本与可变现净值孰低的原则对存货计提跌价准备，存货跌价准备的计提具有充分性。

问题 4.关于合同负债

根据申报文件，报告期各期末，公司合同负债分别为 5,171.25 万元、9,023.88 万元、10,730.28 万元，均为预收货款。

请公司：（1）结合公司生产、交付、确认收入及结算周期等，说明公司 2024 年合同负债增长较快的原因，合同负债规模变动与公司经营规模的匹配情况，是否与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。（2）说明合同负债期后结转情况，是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

请主办券商及会计师核查上述问题，并对上述问题及合同负债的真实性发表明确意见。

回复：

一、结合公司生产、交付、确认收入及结算周期等，说明公司 2024 年合同负债增长较快的原因，合同负债规模变动与公司经营规模的匹配情况，是否与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。

公司主要从事工业洗涤设备生产和销售，产品包括工业洗衣机、商用洗衣机、

隧道式工业洗衣系统、熨烫设备、工服处理线等，不同产品工艺复杂程度有所区别，导致生产和安装调试周期存在差异。

公司产品采购生产周期主要为 1-3 个月，为提高交货效率，会对常用半成品或产成品进行备货，因此，产品交付周期一般在 1-2 个月。公司以直销为主，直销模式下，产品一般需提供安装调试服务，内销客户安装调试时间受订单规模、距离远近、客户厂区准备情况等因素影响从 1-6 个月不等，通常在 2 个月左右，境内无需安装调试的订单通常在半个月内能够完成签收；外销客户由于客户所处国家、订单规模、客户厂区准备情况不同，安装调试时间存在差异，一般在 1-6 个月左右，境外无需提供安装调试服务的订单，根据客户距离和贸易方式不同，签收时间通常在 1-3 个月不等。

公司销售以先款后货为主，签订销售合同后，客户先支付一定比例定金，产品完工后，客户支付除质保金外的剩余货款，而后公司安排发货并进行安装调试。因此，从预收全部货款（不含质保金）至确认收入结转合同负债，周期一般在 1-6 个月左右。

2024 年合同负债增长较快的原因系公司经营规模持续增长，在手订单较多，部分在手订单已预收全部货款（不含质保金），但未完成履约义务，合同未结转所致，合同负债变动趋势与合同约定、付款进度、履约义务相匹配。

报告期内，公司合同负债与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
合同负债余额①	10,730.28	9,023.88	5,171.25
营业收入②	20,671.57	37,079.61	20,692.58
合同负债占营业收入比例③=①/②	51.91%	24.34%	24.99%

报告期内，公司营业收入持续增长，合同负债余额增长趋势与营业收入一致，合同负债占当期营业收入比例基本稳定，合同负债变动趋势与公司经营规模相匹配。

公司与同行业可比公司结算政策对比如下：

公司名称	结算政策
西磁科技	约定安装调试的产品结算政策主要包括如下情况： 1、先款后货，合同签订后支付 100%货款；

公司名称	结算政策
	2、先货后款，货到验收地址经验收，支付 100%货款
瑞星股份	结算政策主要包括如下情况： 1、先款后货； 2、定期开票结算； 3、验收合格后支付货款（不含质保金）
特瑞斯	结算政策主要包括如下情况： 1、预收一定比例货款，调试验收后付清（不含质保金）； 2、货到后付款或者货到一定期限后付款；
本公司	结算政策主要包括如下情况： 1、发货前付清货款（不含质保金）； 2、预收部分货款，剩余货款分期支付；

注：同行业可比公司数据来源于公开发行上市申报资料和定期公告。

报告期内，公司主营业务与同行业可比公司存在差异，客户群体不同，结算政策存在一定区别，符合实际情况，公司下游客户主要是酒店、宾馆、洗涤工厂，客户规模相对较小，资金实力相对较弱，信用风险较高，因此，公司主要采用先款后货的方式，符合公司所处行业的惯例。

公司合同负债余额的变动与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31	2023 年 12 月 31 日
西磁科技	合同负债余额	906.71	928.31	1,428.72
	营业收入	4,722.00	12,486.53	18,881.11
	合同负债余额占营业收入比例	19.20%	7.43%	7.57%
瑞星股份	合同负债余额	192.70	61.69	75.21
	营业收入	7,367.77	17,605.06	17,321.65
	合同负债余额占营业收入比例	2.62%	0.35%	0.43%
特瑞斯	合同负债余额	4,478.31	2,480.55	4,075.10
	营业收入	22,473.80	67,427.98	66,987.97
	合同负债余额占营业收入比例	19.93%	3.68%	6.08%
行业均值	合同负债余额	1,859.24	1,156.85	1,859.68
	营业收入	11,521.19	32,506.52	34,396.91
	合同负债余额占	16.14%	3.56%	5.41%

项目	公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31	2023 年 12 月 31 日
	营业收入比例			
本公司	合同负债余额	10,730.28	9,023.88	5,171.25
	营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
	合同负债余额占营业收入比例	51.91%	24.34%	24.99%

如上所示，本公司合同负债余额变动趋势、合同负债余额占营业收入比例与同行业可比公司存在差异，主要系公司与同行业可比公司主营业务不一致，下游市场行情、客户性质、结算方式存在一定差异，合同负债余额变动趋势存在差异，符合实际情况。

具体而言，西磁科技受下游锂电行业增速相对放缓，正处于产能出清的周期中，锂电池生产设备的市场需求下降，营业收入持续下滑，但是合同负债变动趋势与营业收入一致；瑞星股份除先款后货结算方式外，还存在定期开票结算和验收合格后付款两种方式，合同负债余额相对较小，合同负债与营业收入波动趋势存在差异具有合理性；特瑞斯收入规模相对较大，客户群体较多，结算方式包括货到付款或验收合格后付清货款，导致合同负债变动趋势与营业收入变动趋势存在不一致。本公司主要是经营规模较小，资金实力相对较弱，信用风险较高的客户，主要采用先款后货方式，因此，合同负债余额变动趋势与营业收入变动趋势一致，具有合理性。

综上所属，公司以先款后货为主，从预收全部货款（不含质保金）到确认收入结转合同负债，一般需要 1-6 个月时间；报告期内，公司业务规模持续扩张，在手订单增加，导致 2024 年合同负债余额大幅增加，合同负债余额变动趋势与公司经营规模相匹配，与合同约定、付款进度、履约义务相符；公司下游客户规模较小，信用风险较高，采用先款后货方式符合行业惯例；公司与同行业可比公司主营业务不同，下游市场行情、客户群体、结算政策存在一定差异，导致合同负债余额变动趋势存在差异，具有合理性。

二、说明合同负债期后结转情况，是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

报告期各期末，合同负债的期后结转情况如下：

单位：万元

日　期	合同负债余额	期后结转金额	期后结转比例
2025 年 6 月末	10,730.28	8,531.39	79.51%
2024 年 12 月末	9,023.88	8,181.32	90.66%
2023 年 12 月末	5,171.25	4,859.18	93.97%

报告期各期末，公司合同负债余额结转比例分别为 93.97%、90.66%、79.51%，2023 年末和 2024 年末合同负债结转比例均超过 90%以上，结转情况较好，2025 年 6 月末，合同负债余额结转比例较低主要系期后结转时间较短所致，报告期各期末未结转的合同负债主要系产品还在交付过程或产品存在质量争议所致。

报告期各期末，账龄超过 1 年的合同负债情况如下：

日　期	客户名称	合同负债余额	账龄	尚未确认收入的原因
2025 年 6 月 30 日	上海纯纯洗涤有限责任公司	260.56	1-2 年	存在质量纠纷
	ULINK ELECTRICAL TECHNOLOGY ,TAOYUAN	109.56	1-2 年	未完成履约义务
	沈阳净朵洗涤服务有限公司	44.25	1-2 年	未完成履约义务
	青海雅特兰智能洗涤有限公司	19.84	1-2 年	未完成履约义务
	其他客户	67.59	1-2 年	未完成履约义务
	合　计	**501.79**		
2024 年 12 月 31 日	上海纯纯洗涤有限责任公司	260.56	1-2 年	存在质量纠纷
	ULINK ELECTRICAL TECHNOLOGY ,TAOYUAN	109.56	1-2 年	未完成履约义务
	GAO SERVICOS DE LOCACAO	17.90	1-2 年	未完成履约义务
	陕西和颐洗涤服务有限责任公司	11.95	1-2 年	诉讼纠纷中
	其他客户	32.66	1-2 年	未完成履约义务
	合　计	**432.62**		
2023 年 12 月 31 日	南宁市宜途美洗涤服务有限公司	8.85	1-2 年	未完成履约义务
	其他客户	30.09		未完成履约义务
	合　计	**38.94**		

2023 年 4 月，本公司与上海纯纯洗涤有限责任公司（以下简称“上海纯纯”）签订产品销售合同，合同金额为 976.90 万元（含税），上海纯纯已支付预付款 260.56 万元，本公司已向客户交付商品，双方对产品质量存在争议，处于诉讼过程中，出于谨慎考虑，公司暂未确认收入并结转合同负债。除上海纯纯外，其他

合同负债余额较小，主要系设备尚未安装完成，不满足收入确认条件，未结转合同负债所致。不存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

三、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查程序

1、检查主要客户销售合同，向公司了解各类产品的生产周期、交付周期及结算周期，了解公司收入确认时点，结合报告期各期末合同负债余额与营业收入变动趋势，分析 2024 年末合同负债余额大幅增加的原因，是否与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符；将公司与同行业可比公司的合同负债余额、营业收入、合同负债余额占营业收入比例进行对比，分析公司合同负债变动的合理性；

2、获取合同负债明细表及期后销售明细，分析期后结转是否合理，对账龄 1 年以上的合同负债，检查相关销售合同，了解合同负债未结转的原因，确认是否存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

（二）核查意见

1、2024 年合同负债余额大幅增加主要系公司销售以“先款后货”为主，从预收全部货款（不含质保金）到确认收入结转合同负债，一般需要 1-6 个月时间，公司业务规模扩张，合同负债余额相应增长；合同负债余额变动趋势与公司经营规模相匹配，与合同约定、付款进度、履约义务相符，公司下游客户规模较小，信用风险较高，采用先款后货方式符合行业惯例；公司与同行业可比公司主营业务不同，下游市场行情、客户群体、结算政策存在一定差异，导致合同负债余额变动趋势存在差异，具有合理性；

2、2023 年末和 2024 年末合同负债结转比例均超过 90%以上，结转情况较好，2025 年 6 月末，合同负债余额结转比例较低主要系期后结转时间较短所致；超过 1 年未结转的合同负债主要系产品还在交付过程或产品存在质量争议所致，不存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

问题 5.关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司实际控制人卢精华、黄雪莲在设立公司前，任职及投资经历涉及上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司等多家主体。（2）2020 年 8 月 7 日，黄雪莲出资中的 1,000 万元系向鹰潭福纳

转贷服务有限公司借款后出资；同日，川岛有限向上海川岛艾美机械设备有限公司拆出资金 1,000 万元并转账至黄雪莲，黄雪莲以该款项偿还借款。（3）2023 年 8 月，卢精华、黄雪莲将公司股权转让给西耳门，2025 年 7 月，西耳门将公司股权转让给卢精华、黄雪莲、智美管理。

请公司：（1）结合实际控制人的任职经历，说明上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司等早期任职主体的历史沿革及经营情况，是否存在股权纠纷或合规性瑕疵，于 2019 年设立公司的背景及合理性；实际控制人是否将相关主体的业务、资产、人员转移至公司，如是，说明转移过程及是否存在纠纷争议。（2）说明黄雪莲借款出资的原因及合理性，通过公司拆出资金归还借款的背景，是否涉及抽逃出资、出资不实等情形；对公司拆出资金的归还情况，包括但不限于归还时点、金额、方式及归还的资金来源等，资金归还是否真实、有效，是否存在影响公司股权明晰性、资本充足性的情形。（3）结合西耳门的历史沿革情况，说明卢精华、黄雪莲夫妇与西耳门之间多次转让公司股权的原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；相关转让未支付股权转让款的原因，结合法律法规说明是否涉及税款缴纳风险。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）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，是否存在利益输送问题；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，说明对公司股东出资前后的资金流水核查情况，股权代持核查程序是否充分有效，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。

回复：

一、结合实际控制人的任职经历，说明上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司等早期任职主体的历史沿革及经营情况，是否存在股权纠纷或合规性瑕疵，于 2019 年设立公司的背景及合理性；实际控制人是否将相关主体的业务、资产、人员转移至公司，如是，说明转移过程及是否存在纠纷争议。

（一）说明上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司等早期任职主体的历史沿革及经营情况，是否存在股权纠纷或合规性瑕疵

公司实际控制人卢精华、黄雪莲的主要任职经历如下：

1、卢精华：1990 年 8 月至 1998 年 8 月，任荆州区正章干洗店负责人；1998 年 8 月至 2023 年 7 月，任荆州市精鑫服装机械有限公司（曾用名：荆州市精鑫干洗服务有限公司）负责人；2001 年 5 月至 2003 年 2 月，任上海川岛洗涤设备厂负责人；2003 年 2 月至 2025 年 5 月，任上海川岛执行董事兼经理；2025 年 5 月至今，任上海川岛董事；2010 年 5 月至 2025 年 5 月，任昆山川岛执行董事兼经理；2025 年 5 月至今，任昆山川岛董事；2021 年 6 月至 2025 年 5 月，任川岛有限执行董事；2025 年 5 月至今，任川岛装备董事长、总经理。

2、黄雪莲：1993 年 9 月至 1995 年 8 月，任松滋市王家桥镇红心小学教师；1995 年 8 月至 1998 年 8 月，任荆州区正章干洗店负责人；1998 年 8 月至 2001 年 5 月，任荆州市精鑫服装机械有限公司（曾用名：荆州市精鑫干洗服务有限公司）出纳；2001 年 5 月至 2003 年 2 月，任上海川岛洗涤设备厂出纳；2003 年 2 月至 2015 年 5 月，任上海川岛行政经理；2003 年 2 月至今，任上海川岛监事；2015 年 5 月至 2021 年 6 月，任昆山川岛行政经理；2010 年 5 月至今，任昆山川岛监事；2021 年 6 月至 2025 年 5 月，任川岛有限监事、行政经理；2025 年 5 月至 2025 年 7 月，任川岛装备董事、行政经理；2025 年 7 月至今，任川岛装备董事、副总经理。

公司实际控制人早期任职主体的历史沿革及经营情况如下：

1、上海川岛

截至本回复之日，上海川岛的基本情况如下：

企业名称	上海川岛艾美机械设备有限公司
统一社会信用代码	91310118747293358N
住所	青浦区白鹤镇腾富路 516 号
法定代表人	卢精华
注册资本	1,000 万元
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	一般项目：包装专用设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；工业设计服务；非居住房地产租赁；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2003 年 2 月 19 日
营业期限	2003 年 2 月 19 日至无固定期限

截至本回复之日，上海川岛的股东及其出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	西耳门	1,000.00	100.00
合　计		**1,000.00**	**100.00**

上海川岛的历史沿革如下：

（1）2003 年 2 月，上海川岛设立

2003 年 1 月 13 日，上海市工商行政管理局出具《企业名称预先核准通知书》（沪名称预核号：01200301130065），同意预先核准企业名称为上海川岛艾美机械设备有限公司。

2003 年 1 月 20 日，全体股东签署了《上海川岛艾美机械设备有限公司章程》。

上海川岛设立时的股权结构如下：

编号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄雪莲	90.00	90.00
2	上海川岛洗涤设备厂	10.00	10.00
合　　计		**100.00**	**100.00**

2003 年 2 月 12 日，上海永诚会计师事务所有限公司出具验资报告（永诚验（2003）字第 1127 号），该报告载明：经其审验，截至 2003 年 2 月 11 日止，上海川岛（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本合计 100 万元。

（2）2007 年 5 月，上海川岛第一次股权转让

2007 年 5 月 8 日，上海川岛召开股东会并作出决议，全体股东一致同意：黄雪莲将其持有上海川岛 40%股权（对应 40 万元出资额）转让给卢精华；上海川岛洗涤设备厂将其持有上海川岛 10%股权（对应 10 万元出资额）转让给卢精华。

同日，黄雪莲、上海川岛洗涤设备厂及卢精华签署了《股权转让协议》，该协议约定，黄雪莲将其持有上海川岛 40%股权（对应 40 万元出资额）以 40 万元的价格转让给卢精华；上海川岛洗涤设备厂将其持有上海川岛 10%股权（对应 10 万元出资额）以 10 万元的价格转让给卢精华。

同日，法定代表人卢精华签署变更后的《上海川岛艾美机械设备有限公司章程》。

2007 年 5 月 14 日，上海市工商行政管理局青浦分局出具《准予变更登记通知书》（NO.29000003200705110068），准予上海川岛就本次股权转让进行变更登记。

本次股权变更后，上海川岛的股权结构如下：

编号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄雪莲	50.00	50.00
2	卢精华	50.00	50.00
合　　计		**100.00**	**100.00**

（3）2011 年 4 月，上海川岛第一次增资

2011 年 4 月 18 日，上海川岛召开股东会并作出决议，全体股东一致同意：公司注册资本由 100 万元增至 500 万元，其中股东卢精华以货币形式增资 200 万元，股东黄雪莲以货币形式增资 200 万元。

同日，全体股东签署变更后的《上海川岛艾美机械设备有限公司章程》。

2011 年 4 月 25 日，上海市工商行政管理局青浦分局出具《准予变更登记通知书》（NO.29000003201104210014），准予上海川岛就本次增资进行变更登记。

本次增资后，上海川岛的股权结构如下：

编号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄雪莲	250.00	50.00
2	卢精华	250.00	50.00
合　　计		**500.00**	**100.00**

2011 年 4 月 19 日，上海永诚会计师事务所有限公司出具验资报告（永诚会验（2011）字第 10470 号），该报告载明：经其审验，截至 2011 年 4 月 19 日止，上海川岛已收到股东卢精华和黄雪莲缴纳的新增注册资本合计 400 万元，变更后上海川岛累计注册资本为 500 万元，实收资本为 500 万元。

（4）2011 年 5 月，上海川岛第二次增资

2011 年 5 月 9 日，上海川岛召开股东会并作出决议，全体股东一致同意：公司注册资本由 500 万元增至 1,000 万元，其中股东卢精华以货币形式增资 250 万元，股东黄雪莲以货币形式增资 250 万元。

同日，全体股东签署变更后的《上海川岛艾美机械设备有限公司章程》。

2011 年 5 月 17 日，上海市工商行政管理局青浦分局出具《准予变更登记通知书》（NO.29000003201105130077），准予上海川岛就本次增资进行变更登记。

本次增资后，上海川岛的股权结构如下：

编号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄雪莲	500.00	50.00
2	卢精华	500.00	50.00
合　　计		**1,000.00**	**100.00**

2011 年 5 月 12 日，上海瑞和会计师事务所有限公司出具验资报告（瑞和会青验字（2011）第 297 号），该报告载明：经其审验，截至 2011 年 5 月 10 日止，上海川岛已收到全体股东缴纳的新增注册资本合计 500 万元，变更后上海川岛累计注册资本为 1,000 万元，实收资本为 1,000 万元，各股东以货币出资 500 万元。

（5）2023 年 3 月，上海川岛第二次股权转让

2023 年 2 月 28 日，上海川岛作出股东决定：同意股东黄雪莲将其持有上海川岛 50%股权（对应 500 万元出资额）转让给西耳门；卢精华将其持有上海川岛 50%股权（对应 500 万元出资额）转让给西耳门。

同日，黄雪莲、卢精华以及西耳门签署了《股权转让协议》，该协议约定，黄雪莲将其持有上海川岛 50%股权（对应 500 万元出资额）以 5,095,196.62 元的价格转让给西耳门；卢精华将其持有上海川岛 50%股权（对应 500 万元出资额）以 5,095,196.62 元的价格转让给西耳门。

同日，股东西耳门签署变更后的《上海川岛艾美机械设备有限公司章程》。

2023 年 3 月 29 日，上海市青浦区市场监督管理局出具《登记通知书》（NO.29000003202303290252），就上海川岛就本次增资予以登记。

本次股权变更后，上海川岛的股权结构如下：

编号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	西耳门	1,000.00	100.00
合　　计		**1,000.00**	**100.00**

上海川岛自 2021 年 9 月以来已完全停止工业洗涤设备的研发、生产和销售业务，不再以上海川岛名义对外签订相关采购、销售合同及开展工业洗涤设备业务。上海川岛报告期内主营业务为厂房租赁，不存在工业洗涤设备研发、生产、销售的情况。

上海川岛存续期间不存在股权纠纷或合规性瑕疵。

2、昆山川岛

截至本回复之日，昆山川岛的基本情况如下：

企业名称	昆山川岛洗涤机械有限公司
统一社会信用代码	913205835546940328
住所	淀山湖镇翔云路西侧（昆山航空产业园内）
法定代表人	卢精华
注册资本	1,000 万元
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）

经营范围	一般项目：机械设备销售；民用航空材料销售；包装专用设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；工业设计服务；非居住房地产租赁；技术进出口；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2010 年 5 月 13 日
营业期限	2010 年 5 月 13 日至无固定期限

截至本回复之日，昆山川岛的股东及其持股情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	西耳门	900.00	90.00
2	卢精华	51.00	5.10
3	黄雪莲	49.00	4.90
合　计		**1,000.00**	**100.00**

昆山川岛的历史沿革如下：

（1）2010 年 5 月，昆山川岛设立

2010 年 4 月 12 日，苏州市昆山工商行政管理局出具《苏州市昆山工商行政管理局名称预先核准通知书》（名称核准号：320583M110428），核准企业名称为昆山川岛洗涤机械有限公司。

2010 年 4 月 26 日，全体股东签署了《昆山川岛洗涤机械有限公司章程》。

2010 年 5 月 13 日，苏州市昆山工商行政管理局出具《苏州市昆山工商行政管理局公司准予设立登记通知书》（（05830024_2）公司设立[2010]第 05130010 号），昆山川岛设立已经其登记完毕。

昆山川岛设立时的基本情况：

名称	昆山川岛洗涤机械有限公司
住所	淀山湖镇翔云路西侧（昆山航空产业园内）
法定代表人	卢精华
注册资本	人民币 6,000 万元
公司类型	有限责任公司（自然人控股）
经营范围	一般经营项目：航空专用洗涤清洗机械设备、洗涤机械、服装机械、食品机械、包装机械的设计、生产、销售及技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。

昆山川岛设立时的股权结构如下：

编号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	卢精华	3,060.00	51.00
2	黄雪莲	2,940.00	49.00
合　　计		**6,000.00**	**100.00**

2010 年 5 月 13 日，昆山丰瑞联合会计师事务所出具验资报告（昆瑞资验内

（2010）071 号），该报告载明：经其审验，截至 2010 年 5 月 13 日止，昆山川岛（筹）已收到全体股东首次缴纳的注册资本合计 1,200 万元。

2012 年 6 月 21 日，苏州华明联合会计师事务所出具验资报告（苏华内验（2012）第 M225 号），该报告载明：经其审验，截至 2012 年 6 月 21 日止，昆山川岛已收到全体股东缴纳的第 2 期出资合计 4,800 万元，累计实缴注册资本为 6,000 万元。

（2）2023 年 6 月，昆山川岛第一次减资

2023 年 5 月 8 日，昆山川岛召开股东会并作出决议，全体股东一致同意减少注册资本 5,900 万元，其中股东卢精华减少注册资本 3,009 万元，股东黄雪莲减少注册资本 2,891 万元，并同意通过公司章程修正案。

同日，法定代表人卢精华签署了《昆山川岛洗涤机械有限公司章程修正案》。

2023 年 6 月 30 日，昆山市行政审批局出具（kssp j0050）登字[2023]第 06300504 号《登记通知书》，就昆山川岛本次减资予以登记。

本次减资后，昆山川岛的股权结构如下：

编号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	卢精华	51.00	51.00
2	黄雪莲	49.00	49.00
合　　计		**100.00**	**100.00**

（3）2023 年 9 月，昆山川岛第一次增资

2023 年 8 月 29 日，昆山川岛召开股东会并做出决议，全体股东同意西耳门以货币方式向昆山川岛增资 900 万元，并同意通过公司章程修正案。

同日，法定代表人卢精华签署了《昆山川岛洗涤机械有限公司章程修正案》。

2023 年 9 月 13 日，昆山市行政审批局出具（kspj0050）登字[2023]第 09130013 号《登记通知书》，就昆山川岛本次增资予以登记。

本次增资后，昆山川岛的股权结构如下：

编号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	卢精华	51.00	5.10
2	黄雪莲	49.00	4.90
3	西耳门	900.00	90.00
合　　计		**1,000.00**	**100.00**

昆山川岛自 2021 年 9 月以来已完全停止工业洗涤设备的研发、生产和销售业务，不再以昆山川岛名义对外签订相关采购、销售合同及开展工业洗涤设备业

务。昆山川岛报告期内主营业务为厂房租赁，不存在工业洗涤设备研发、生产、销售的情况。

昆山川岛存续期间不存在股权纠纷或合规性瑕疵。

（二）于 2019 年设立公司的背景及合理性

2015 年后，我国工业洗涤设备行业迅速发展，市场需求量仍在增长，工业洗涤设备制造企业迎来十年高速增长后的第一轮洗牌，部分产品质量、技术创新跟不上市场节奏的洗涤设备制造厂商被逐步淘汰，市场集中度有所提升。但是随着上海川岛、昆山川岛业务规模的逐渐扩大，上海川岛、昆山川岛原有产能逐渐无法满足日渐扩大的市场需求。

实际控制人卢精华、黄雪莲处于扩展业务规模的战略考量，同时，2019 年在南通市招商引资政策吸引下，实际控制人卢精华、黄雪莲决定在南通投资设立江苏川岛洗涤机械有限公司。

（三）实际控制人是否将相关主体的业务、资产、人员转移至公司，如是，说明转移过程及是否存在纠纷争议

根据公司与江苏南通港闸经济开发区管委会签订的《产业发展协议》，公司需在 2021 年 12 月 31 日之前投产，因此，自 2021 年初，上海川岛、昆山川岛逐渐停止工业洗涤设备的研发、生产和销售业务，并将主要业务、部分资产及人员转移至公司，具体转移情况如下：

1、业务转移

川岛有限成立后陆续与相关客户和供应商签订采购、销售合同，开展业务往来。截至 2021 年 9 月，相关业务已全部转移至川岛有限，上海川岛和昆山川岛已完全停止工业洗涤设备的研发、生产和销售业务，不再以上海川岛和昆山川岛名义对外签订相关采购、销售合同及开展工业洗涤设备业务。

2、资产转移

上海川岛、昆山川岛将主要存货、固定资产和无形资产转移至公司，具体如下：

（1）存货：上海川岛将存货（齿轮、电工机械设备、焊接用制品等原材料、产品）参考账面价值以 125.22 万元出售给公司；昆山川岛将存货（商用设备、电动机、齿轮等原材料、产品）参考账面价值以 10,731.50 万元出售给公司。

（2）固定资产：上海川岛将生产设备（普车、卷圆机、攻丝机、锯床等）参考账面价值以 1.19 万元出售给公司；昆山川岛将生产设备（去毛刺机、折弯机、卷板机等）参考账面价值以 354.43 万元出售给公司。

（3）无形资产：上海川岛将 3 项商标无偿转让给公司，将 2 项商标以独占许可的使用方式无偿授权公司使用。

3、人员转移

昆山川岛设立后，实际控制人陆续将原上海川岛的人员转移至昆山川岛，仅保留部分人员在上海缴纳社保。2021 年，根据业务转移进度，实际控制人将原劳动关系在上海川岛/昆山川岛 184 名员工陆续转移至公司。截至报告期末，公司的员工人数为 502 人，其中 95 人系来自上海川岛/昆山川岛。

实际控制人将上海川岛和昆山川岛的业务、部分资产和人员转移至公司，转移过程中不存在违法违规情形或其他纠纷争议。

二、说明黄雪莲借款出资的原因及合理性，通过公司拆出资金归还借款的背景，是否涉及抽逃出资、出资不实等情形；对公司拆出资金的归还情况，包括但不限于归还时点、金额、方式及归还的资金来源等，资金归还是否真实、有效，是否存在影响公司股权明晰性、资本充足性的情形。

（一）黄雪莲借款出资的原因及合理性，通过公司拆出资金归还借款的背景，是否涉及抽逃出资、出资不实等情形

1、黄雪莲借款出资的原因及合理性，通过公司拆出资金归还借款的背景

2019 年 1 月川岛有限成立时，公司注册资本为 5,000.00 万元，卢精华、黄雪莲分别认缴出资 2,500.00 万元。截至 2020 年 7 月，卢精华、黄雪莲夫妇已合计实缴注册资本 3,596.00 万元，剩余 1,404.00 万元未实缴。

2020 年 8 月，卢精华、黄雪莲夫妇完成剩余实缴出资 1,404.00 万元，其中 404.00 万元来源于自有资金、其控制的其他公司、亲友往来款项等自筹资金，1,000.00 万元来源于鹰潭福纳转贷服务有限公司借款。卢精华、黄雪莲夫妇当时资金较为紧张，所以通过向第三方鹰潭福纳转贷服务有限公司借款取得资金用于向公司实缴出资；股东向公司实缴出资后，因公司成立初期资金需求较小，当日，黄雪莲通过上海川岛向公司借款后用于归还第三方鹰潭福纳转贷服务有限公司借款，形成了上海川岛向公司的借款。

黄雪莲通过向第三方借款后用于卢精华、黄雪莲夫妇向公司的出资，出资后又通过上海川岛向公司借款用以归还第三方借款，构成资金占用，但不构成抽逃出资。

因公司成立初期资金需求较小，黄雪莲通过上海川岛向公司借出资金至归还期间，公司处于正常经营状态；黄雪莲通过上海川岛向公司所借款项已于 2021 年 9 月至 2022 年 8 月期间归还完毕，不存在损害公司、其他股东及债权人利益的情形，不存在利益输送或其他安排。

2、是否涉及抽逃出资、出资不实等情形

根据最高人民法院《关于适用<中华人民共和国公司法>若干问题的规定（三）》（以下简称“《公司法解释（三）》”）第十二条规定：“公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：（一）制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；（二）通过虚构债权债务关系将其出资转出；（三）利用关联交易将出资转出；（四）其他未经法定程序将出资抽回的行为。”

根据《公司法解释（三）》前述规定，抽逃资金行为的认定主体为人民法院，提起认定请求的主体为公司、股东或者公司债权人，以损害公司权益为实质要件，且具备前述条款中列明的四种情况为形式要件。

黄雪莲通过向第三方借款后用于卢精华、黄雪莲夫妇向公司的出资，出资后又通过上海川岛向公司借款用以归还第三方借款，该等借款公司已如实记账并进行相应的账务处理，故该等行为系真实的借款关系，不属于《公司法解释（三）》中认定抽逃出资的四种行为，不符合《公司法解释（三）》中认定抽逃出资行为的形式要件。上海川岛已经足额归还该等借款，不存在侵占公司财产的故意。公司在借款期间正常开展生产经营活动，股东通过上海川岛从公司借款的行为未损害公司权益，不符合《公司法解释（三）》中认定抽逃出资行为“损害公司权益”的实质要件。因此，公司股东借款出资后通过上海川岛向公司拆出资金并最终用于归还借款的行为不属于《公司法解释（三）》应认定为抽逃出资的行为。

根据《南通市企业专用信用报告（有无违法违规记录证明 2025 年版）》及中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，报告期内，公司不存在被列入严重违法失信企业名单、经营异常名录的情形，不存在因违反市场监管相关法

律法规而受到行政处罚的记录。

公司股东出资后通过上海川岛向公司拆出资金至归还期间，公司生产经营活动正常进行，银行等金融机构对公司正常授信贷款，公司按时偿还银行贷款、未发生逾期行为，且能及时结清供应商货款、保障供应链稳定运转，公司的现金流与偿债能力未因该资金拆借行为受到实质性影响，未损害债权人利益。

公司实际控制人卢精华、黄雪莲已承诺若因前述资金拆借行为致使公司或其他投资者遭受损失的，实际控制人将依法向公司、投资者赔偿损失。

同时，为防止股东及关联方占用资金，公司已制定《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》；同时公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员已于 2025 年 12 月 9 日出具了《关于避免资金占用的承诺》，承诺：“1、截至本承诺函出具之日，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子公司资金的情形，亦不存在非法干预公司及其子公司资金使用的情形；2、本人/本企业今后将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定，不得以任何方式占用公司资金、资产、资源。”

综上所述，黄雪莲通过向第三方借款完成出资，出资后又通过上海川岛向公司借款用以归还第三方借款的行为不构成抽逃出资，但构成资金占用，相关借款已经足额偿还，不存在损害公司、其他股东及债权人利益的情形，不存在重大法律风险。

（二）对公司拆出资金的归还情况，包括但不限于归还时点、金额、方式及归还的资金来源等，资金归还是否真实、有效，是否存在影响公司股权明晰性、资本充足性的情形

黄雪莲、卢精华夫妇通过上海川岛归还前述拆出资金的情况如下：

归还时间	金额（元）	归还方式
2021.09.02	200,000.00	银行转账
2021.10.29	1,040,000.00	银行转账
2021.12.30	860,000.00	银行转账
2022.04.01	800,000.00	银行转账
2022.04.06	200,000.00	银行转账
2022.06.14	2,000,000.00	银行转账
2022.06.14	3,000,000.00	银行转账

归还时间	金额（元）	归还方式
2022.06.29	1,000,000.00	银行转账
2022.08.02	1,000,000.00	银行转账
合计	**10,100,000.00**	-

截至报告期末，黄雪莲、卢精华夫妇已通过其 100%持股的上海川岛向公司归还了前述股东借款。经本所律师核查，上述还款均来源于黄雪莲、卢精华夫妇经营上海川岛的历年经营所得等自有资金，该等还款真实、有效，不存在影响公司股权明晰性的情形，未损害公司利益。

2025 年 11 月 21 日，中汇会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具中汇深会验[2025]0245 号《验资报告》，经其审验，截至 2025 年 11 月 20 日，公司已收到全体股东以江苏川岛洗涤机械科技有限公司净资产折合的注册资本（实收股本）人民币 5,000.00 万元。

综上，公司不存在出资不实的情形，注册资本充足。

三、结合西耳门的历史沿革情况，说明卢精华、黄雪莲夫妇与西耳门之间多次转让公司股权的原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；相关转让未支付股权转让款的原因，结合法律法规说明是否涉及税款缴纳风险。

（一）西耳门的历史沿革情况

截至本回复之日，西耳门历史沿革情况如下：

1、西耳门的设立

西耳门成立于 2023 年 2 月 24 日，由黄雪莲和卢精华出资设立并在青浦区市场监督管理局登记注册。成立时注册资本为 100 万元。

西耳门设立时的名称为上海西耳门科技有限公司，股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	股权比例（%）
黄雪莲	51.00	51.00
卢精华	49.00	49.00
合计	**100.00**	**100.00**

2、西耳门名称变更

2025 年 5 月 19 日，西耳门召开股东会并作出决议，同意公司名称由“上海西耳门科技有限公司”变更为“南通西耳门科技有限公司”。

综上，自西耳门设立以来，西耳门的股权结构未发生变化，始终由公司实际

控制人卢精华、黄雪莲100%持股。

（二）说明卢精华、黄雪莲夫妇与西耳门之间多次转让公司股权的原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

1、2023年3月，卢精华、黄雪莲将持有的公司90%股权转让给西耳门

2023年3月8日，公司召开股东会决议，全体股东一致同意黄雪莲将持有的公司50%的股权（即2,500万元出资额，其中实缴2,500万元）以2,500万元的价格转让给西耳门；同意卢精华将持有的公司40%的股权（即2,000万元出资额，其中实缴2,000万元）以2,000万元的价格转让给西耳门。

2023年3月8日，西耳门分别与卢精华、黄雪莲签署《股权转让协议》，约定：黄雪莲将持有的公司50%股权以2,500万元转让给西耳门；卢精华将持有的公司40%股权以2,000万元转让给西耳门。

此次股权转让主要基于业务统筹与集团化管理考虑。公司与上海川岛、昆山川岛均为卢精华、黄雪莲夫妇控制的企业，公司实际控制人原计划将西耳门作为控股平台同时持股3家公司，有利于整合资源，集中调配资金、统筹业务布局等，避免多家公司分散管理带来的效率低下问题。因此，2023年3月，实际控制人卢精华、黄雪莲将持有的公司90%股权转让至西耳门，此次股权转让后，西耳门成为公司的控股股东；2023年3月，实际控制人卢精华、黄雪莲将持有的上海川岛100%股权转让至西耳门，此次股权转让后，西耳门成为上海川岛的控股股东；2023年9月，昆山川岛增资900万，由昆山川岛认缴，增资完成后，西耳门成为昆山川岛的控股股东。

2、2025年7月，西耳门将持有的公司65%股权分别转让给卢精华、黄雪莲、智美管理

2025年7月2日，西耳门分别与卢精华、黄雪莲、智美管理签署《股权转让协议》，约定：（1）西耳门将持有的公司30%股权以30,719,840.09元的价格转让给卢精华；（2）西耳门将持有的公司30%股权以30,719,840.09元的价格转让给黄雪莲；（3）西耳门将持有的公司5%股权以5,119,973.35元的价格转让给智美管理。

此次股权转让主要基于以下原因：（1）公司独立发展及未来融资需求。随着业务整合及发展，公司更适合计划单独开展融资并谋求未来进入资本市场，简

化控股平台层级有利于减少沟通成本；（2）优化管理成本。业务整合后，上海川岛、昆山川岛的主营业务为厂房租赁，公司的主营业务为工业洗涤设备的研发、生产和销售；（3）公司未来考虑对核心员工进行股权激励，西耳门转让 5%股权至智美管理，智美管理计划以后作为员工持股平台。

综上，西耳门为实际控制人卢精华和黄雪莲 100%持股，实际控制人卢精华、黄雪莲夫妇与西耳门的上述转让公司股权行为实质系实际控制人家庭内部持股主体的调整，具有合理的背景和原因，不存股权代持和其他利益安排的情况。

（三）相关转让未支付股权转让款的原因，结合法律法规说明是否涉及税款缴纳风险

1、相关转让未支付股权转让款的原因

2023 年 3 月，卢精华、黄雪莲将持有的公司 90%股权转让给西耳门；2025 年 7 月，西耳门将持有的公司 65%股权分别转让给卢精华、黄雪莲、智美管理。前述两次股权转让均未实际支付股权转让款，系因为西耳门、南通智美均为卢精华、黄雪莲 100%持股，两次股权转让实质系实际控制人家庭内部持股主体的调整，实际权益人未发生变化，所以两次股权转让股权转让款具有合理性。

2、结合法律法规说明是否涉及税款缴纳风险

（1）根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第四条及第十三条的规定，个人转让股权，以股权转让收入减除股权原值和合理费用后的余额为应纳税所得额，按“财产转让所得”缴纳个人所得税。

2023 年 3 月，卢精华、黄雪莲将持有的公司 90%股权转让给西耳门。此次股权转让的价格为 1 元/注册资本，定价依据为公司 2023 年 2 月的净资产（0.8 元/注册资本），未产生投资收益，所以不需要缴纳个人所得税。

（2）根据《国家税务总局关于企业取得财产转让等所得企业所得税处理问题的公告》的规定，企业取得财产（包括各类资产、股权、债权等）转让收入、债务重组收入、接受捐赠收入、无法偿付的应付款收入等，均应一次性计入确认收入的年度计算缴纳企业所得税。

2025 年 7 月，西耳门将持有的公司 30%股权以 30,719,840.09 元的价格转让给卢精华；西耳门将持有的公司 30%股权以 30,719,840.09 元的价格转让给黄雪莲；西耳门将持有的公司 5%股权以 5,119,973.35 元的价格转让给智美管理。此

次股权转让的价格为 2.05 元/股，定价依据为公司 2025 年 6 月经审计的净资产（2.05 元/股）。西耳门作为股权转让方，负有缴纳企业所得税的义务。股权转让价款涉及的企业所得税纳入年度汇算清缴。截至本《补充法律意见》出具之日，西耳门已缴纳部分企业所得税 606.63 万元，剩余部分将在年度汇算清缴前缴足。

综上，上述两次股权转让虽未实际支付股权转让款，但是具有合理性，不涉及税款缴纳风险。

四、请主办券商及律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）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，是否存在利益输送问题；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，说明对公司股东出资前后的资金流水核查情况，股权代持核查程序是否充分有效，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。

（一）请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

（1）查阅公司、西耳门、上海川岛及昆山川岛工商登记资料；

（2）登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开网站查询上海川岛、昆山川岛等实际控制人早期任职主体的工商信息；

（3）访谈实际控制人，并登录国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网等公开网站查询实际控制人早期任职主体的合规性；

（4）取得并查阅上海川岛、昆山川岛的企业合规证明文件；

（5）访谈实际控制人，就上海川岛、昆山川岛将业务、资产、人员转移到公司的情况进行确认，并取得相应的财务清单、协议文件等资料；

（6）查阅黄雪莲通过上海川岛归还上述公司拆出资金的明细及对应的银行流水；

（7）查阅公司历次股东会、董事会相关会议文件；

（8）查阅历次股权变动涉及的协议文件、决议文件、验资报告、支付凭证、完税凭证等；

（9）对公司股东进行访谈并取得公司股东出具关于股权清晰的书面确认；

（10）核查公司股东出资前后 6 个月银行流水；

（11）核查公司股东、董事、监事、高级管理人员报告期内银行流水；

（12）查阅公司自然人股东的身份证明、调查表、《无犯罪记录证明》及《个人信用报告》；

（13）取得公司股东出具的关于 2020 年 8 月借款出资及相关资金拆借已归还的《确认函》；

（14）登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，查询公司是否存在股权纠纷等。

2、核查意见

（1）公司实际控制人早期任职主体上海川岛、昆山川岛等公司经营合法合规，不存在股权纠纷或合规性瑕疵；

（2）公司系在业务发展、南通市招商引资的背景下设立，具有商业合理性；

（3）上海川岛、昆山川岛业务、资产、人员转移至公司不存在违法违规情形或其他纠纷争议；

（4）2020 年 8 月，卢精华、黄雪莲系因资金紧张借款出资，出资后向公司拆借的资金已清偿，股权明晰，公司资本充足，相关行为未损害公司及其他股东的利益，不存在利益输送或其他安排；

（5）卢精华、黄雪莲夫妇与西耳门之间的转让公司股权行为实质系实际控制人家庭内部持股主体的调整，具有合理的背景和原因，不存股权代持和其他利益安排的情况。因实际权益人未发生变化，未支付股权转让款具有合理性，不涉及税款缴纳风险。

（二）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，是否存在利益输送问题；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，说明对公司股东出资前后的资金流水核查情况，股权代持核查程序是否充分有效，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。

1、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，是否存在利益输送问题

自公司设立以来，公司历次股权变动情况如下：

序号	事项	入股背景	入股/转让价格	资金来源	是否涉及代持
1	2019 年 1 月，川岛有限设立	卢精华、黄雪莲共同认缴出资 5,000.00 万元设立川岛有限，其中卢精华出资 2,500.00 万元，黄雪莲出资 2,500.00 万元	1 元/注册资本	自有资金或自筹资金	否
2	2023 年 3 月，川岛有限第一次股权转让	基于实际控制人卢精华、黄雪莲夫妇的统一安排，卢精华将其持有的公司 40.00%股权转让给西耳门，黄雪莲将其持有的公司 50.00%股权转让给西耳门	1 元/注册资本，未实际支付股权转让价款	不适用	否
3	2025 年 5 月，股份公司设立	川岛有限以净资产折股方式整体变更为股份公司，以经审计的净资产值 10,239.95 万元折合为公司股本 5,000.00 万股	-	不适用	否
4	2025 年 7 月，股份公司第一次股权转让	基于实际控制人卢精华、黄雪莲夫妇的统一安排，西耳门将其持有的公司 30.00%股权转让给卢精华，西耳门将其持有的公司 30.00%股权转让给黄雪莲，西耳门将其持有的公司 5.00%股权转让给智美管理	2.05 元/股，未实际支付股权转让价款	不适用	否

公司历次股权变动均为相关方的真实意思表示，并已签订了相关交易文件，履行了必要的内部决策程序，实际控制人及其控制的西耳门、智美管理以零元对价转让公司股权具有合理性。

综上，主办券商及律师认为，公司历次股权变动的交易定价依据、入股背景合理，资金来源为自有或自筹资金，公司历次股东入股不存在明显异常的情形，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题。

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，说明对公司股东出资前后的资金流水核查情况，股权代持核查程序是否充分有效

经查阅公司的工商登记资料、股东会决议、股权转让协议、出资相应的资金支付凭证以及股东出资前后 6 个月的银行流水、取得公司股东填写的《调查表》、并对公司实际控制人进行访谈，核查情况具体如下：

核查	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查	是否存在代持
卢精华	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2019 年 1 月，川岛有限设立，认缴出资 2,500 万元	公司设立时的工商登记资料、公司章程	已取得	不涉及	已核查出资前后 6 个月银行流水、报告期内银行流水	否
		2023 年 3 月，川岛有限第一次股权转让（本次股权转让是家庭内部持股主体的调整，实际权益人未发生变化，所以未支付对价）	股东会决议、股权转让协议	不涉及	转让价格为 1 元/注册资本，未产生投资收益，不需要缴纳	不涉及	否
		2025 年 7 月，川岛智能第一次股权转让（本次股权转让是家庭内部持股主体的调整，实际权益人未发生变化，所以未支付对价）	股东会决议、股权转让协议	不涉及	转让方为西耳门，由其进行企业所得税年度汇算清缴	不涉及	否
黄雪莲	实际控制人、董事、副总经理	2019 年 1 月，川岛有限设立，认缴出资 2,500 万元	公司设立时的工商登记资料、公司章程	已取得	不涉及	已核查出资前后 6 个月银行流水、报告期内银行流水	否
		2023 年 3 月，川岛有限第一次股权转让（本次股权转让是家庭内部持股主体的调整，实际权益人未发生变化，所以未支付对价）	股东会决议、股权转让协议	不涉及	转让价格为 1 元/注册资本，未产生投资收益，不需要缴纳	不涉及	否
		2025 年 7 月，川岛智能第一次股权转让（本次股权转让是家庭内	股东会决议、股权转让协议	不涉及	转让方为西耳门，由其进行企业所得	不涉及	否

核查	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查	是否存在代持
		部持股主体的调整，实际权益人未发生变化，所以未支付对价）			税年度汇算清缴		

综上，主办券商及律师已获取公司股东在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户是否存在异常资金流转情形；公司现有股东的股权清晰，不存在股权代持情形，股份代持核查程序充分有效。

3、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

根据公司的工商登记资料、股权变动涉及的股权转让协议和会议文件、并对公司股东进行访谈，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项。

此外，根据《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、南通市公共信用信息中心出具的《南通市企业专用信用报告（有无违法违规记录证明 2025 年版）》等相关政府部门出具的证明文件，并经查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

同时，公司股东均已出具相关承诺，承诺其所拥有公司的股份出资资金来源合法，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排他人持股的情形；不存在任何形式的股权纠纷或潜在纠纷的情形。

综上，主办券商及律师认为，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。

问题 6.关于公司治理

根据申报文件，（1）实际控制人卢精华、黄雪莲合计控制公司 100%的表决权，二人系夫妻关系；（2）卢精华、黄雪莲亲属涉及在北京意利萨干洗技术服务有限公司、蒂蓝科技（苏州）有限公司、襄阳市高新区倍可亲洗涤用品厂等企业任职或投资的情形，部分企业与公司在报告期内存在资金往来，现已吊销或注销。

请公司：（1）结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

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）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）说明公司章程、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。（4）说明实际控制人亲属任职及投资企业的情况，包括但不限于相关企业的出资主体、业务范围、经营状态等，报告期内相关企业与公司、实际控制人是否存在异常资金往来，实际控制人亲属是否为实际控制人代持企业股权，实际控制人对外投资企业范围的认定是否准确，是否存在未披露的关联交易、同业竞争或合规性瑕疵。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、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（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

序号	姓名	在公司任职情况	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
1	卢精华	董事长、总经理	卢精华系黄雪莲配偶、卢傲翔父亲	直接持有公司 40.00%股份，通过西耳门间接持有公司 12.25%股份，通过智美管理间接持有公司 4.50%股份	无
2	黄雪莲	董事、副总经理、行政经理	黄雪莲系卢精华配偶、卢傲翔母	直接持有公司 30.00%股份，通过西耳门间接持有公司	无

序号	姓名	在公司任职情况	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
			亲	12.75%股份，通过智美管理间接持有公司 0.50%股份	
3	卢傲翔	董事、外贸总监	卢傲翔系卢精华、黄雪莲儿子	无	无
4	吴超	董事、销售部总经理	无	无	无
5	于保才	董事、销售部副总经理	无	无	无
6	王霞武	监事会主席、生产总监	无	无	无
7	黄舟	监事、供应链中心经理	无	无	无
8	代正严	职工代表监事、洗衣龙事业部经理	无	无	无
9	周鹏鹏	财务负责人、信息披露事务负责人	无	无	无

除上述已披露的情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系，公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况。

（二）说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、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

股份公司设立后，公司通过制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度，对关联交易、关联担保、资金占用等事项的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决作出了规定，明确了关联交易的公允决策程序。

公司第一届董事会第四次会议及 2025 年第二次临时股东会审议并通过了《关于确认公司最近两年及一期关联交易的议案》，对公司报告期内关联交易事项进行了审议。董事会、股东会审议过程中，关联董事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表

决通过。

公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，除全体股东均为关联方无法回避表决的情形外，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、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。

公司董事长、总经理卢精华与董事、副总经理黄雪莲系配偶关系；董事卢傲翔系卢精华、黄雪莲的儿子。除此之外，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

公司董事、监事、高级管理人员在公司的任职及持股情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	出资来源
1	卢精华	董事长、总经理	直接持有公司 40.00%股份，通过西耳门间接持有公司 12.25%股份，通过智美管理间接持有公司 4.50%股份	自有或自筹资金
2	黄雪莲	董事、副总经理、行政经理	直接持有公司 30.00%股份，通过西耳门间接持有公司 12.75%股份，通过智美管理间接持有公司 0.50%股份	自有或自筹资金
3	卢傲翔	董事、外贸总监	无	不涉及
4	吴超	董事、销售部总经理	无	不涉及
5	于保才	董事、销售部副总经理	无	不涉及
6	王霞武	监事会主席、生产总监	无	不涉及
7	黄舟	监事、供应链中心经理	无	不涉及
8	代正严	职工代表监事、洗衣龙事业部经理	无	不涉及
9	周鹏鹏	财务负责人、信息披露事务负责人	无	不涉及

卢精华、黄雪莲向公司出资的资金来源均为家庭自有及自筹资金，不存在股份代持的情形。

公司董事、监事、高级管理人员的任职资格符合《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》等相关要求，具体情况如下：

法律法规	相关条款	公司董事、监事、高级管理人员是否符合要求
《公司法》	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。	是
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十八条：董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，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公司董事、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。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。	是
《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》	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。	是
《公司章程》	对公司董事、监事、高级管理人员任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》中的相关要求一致，未对上述人员的任职资格和任职要求作出特殊规定。	是

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员持有公司的股份不存在股份代持情形，任职资格、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》的相关规定。

三、说明公司章程、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。

2025 年 5 月 27 日，公司召开了创立大会暨第一次股东会，审议通过《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等三会议事规则，建立了由股东会、董事会、监事会和管理层组成的“三会一层”法人治理架构。同时，审议通过了《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等内部管理制度，形成了经营决策机构、监督机构、执行机构权责分明、相互协调、相互制约的治理机制。

2025 年 9 月 12 日，公司召开第一届董事会第四次会议，审议通过了挂牌后适用的《信息披露管理制度》《承诺管理制度》《投资者关系管理制度》等内部管理制度。2025 年 9 月 29 日，公司召开 2025 年第二次临时股东会，审议通过了挂牌后适用的《公司章程（草案）》，同时对《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等三会议事规则以及《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等内部管理制度进行了修订。相关制度的具体内容符合《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》以及《非上市公众公司监管指引第 3 号—章程必备条款》等法律法规的规定。

2025 年 9 月 12 日，公司召开第一届董事会第四次会议，审议通过了《关于公司董事会对公司治理机制的评估的议案》，对公司治理机制相关情况进行了说明、评估，确认目前公司治理机制符合相关法律法规要求，执行情况良好。

综上，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完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

四、说明实际控制人亲属任职及投资企业的情况，包括但不限于相关企业的出资主体、业务范围、经营状态等，报告期内相关企业与公司、实际控制人是否存在异常资金往来，实际控制人亲属是否为实际控制人代持企业股权，实际控制人对外投资企业范围的认定是否准确，是否存在未披露的关联交易、同业竞争或合规性瑕疵。

（一）说明实际控制人亲属任职及投资企业的情况，包括但不限于相关企业的出资主体、业务范围、经营状态等

公司实际控制人亲属任职及投资企业情况如下：

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
1	上海川岛	存续	董事：卢精华 监事：黄雪莲 总经理：郑开静	西耳门：100%	一般项目：包装专用设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；工业设计服务；非居住房地产租赁；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	除厂房出租外，未实际经营
2	昆山川岛	存续	董事：卢精华 监事：黄雪莲 经理：黄德成	西耳门：90% 卢精华：5.1% 黄雪莲：4.9%	一般项目：机械设备销售；民用航空材料销售；包装专用设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；工业设计服务；非居住房地产租赁；技术进出口；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	除厂房出租外，未实际经营
3	荆州市精鑫干洗服务有限公司宜昌分公司	2002年11月吊销	负责人：卢有为	荆州市精鑫干洗服务有限公司（卢精华持股50%、黄雪莲持股50%）的分支机构	服装机械，化工原料（不含危爆品），五金交电销售，服装干洗服务	无实际经营业务
4	北京意利萨干洗技术服务有限公司	2008年10月吊销	执行董事、总经理：卢有为 监事：卢家成	卢有为：60% 卢家成：40%	技术转让、技术培训、技术服务、技术咨询、技术开发；销售机械电器设备、五金交电、化工产品（不含化学危险品）、百货、汽车配件；干洗；熨烫。（未经专项许可的项目除外。）	无实际经营业务
5	湖北宜昌三洋化工有限公司	2011年2月吊销	执行董事兼总经理：卢有为 监事：胡春喜	卢有为：50% 胡春喜：50%	工业表面活性剂、无机颜料加工、销售；洁净煤技术应用开发；化工产品销售（不含危险化学品和国家限制经营的产品）；矿产品销售（不含煤炭）（经营范围中涉及许可项目的须办理许可手续后经营）	无实际经营业务
6	上海楚融	2021	执行董	孟光辉：70%	金融信息服务（金融业务除外），接受金	无实际

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
	金融信息服务有限公司	年 6 月吊销	事：孟光辉 监事：田野	田野：15% 卢有为：15%	融机构委托从事金融信息技术外包，接受金融机构委托从事金融业务流程外包，接受金融机构委托从事金融知识流程外包，财务咨询（不得从事代理记账），法律咨询，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），资产管理，实业投资，投资管理，投资信息咨询（除经纪），商务信息咨询，企业管理咨询，礼仪服务，展览展示服务，会务服务，市场营销策划，文化艺术交流策划，企业形象策划。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	经营业务
7	上海骊牛投资管理有限公司	存续	执行董事：卢家成 监事：卢有为	卢家成：100%	投资管理，资产管理，实业投资，投资信息咨询，从事网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	投资管理
8	玖顺有限公司	存续	董事：卢有为	卢有为：100%	投资管理	投资管理
9	腾驭（上海）融资租赁有限公司	存续	执行董事：卢家成 监事：卢有为	玖顺有限公司：100%	融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及维修；租赁交易咨询和担保。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	融资租赁
10	上海盎特实业有限公司	存续	望志雄：董事	望翠丽：100%	企业管理咨询，商务咨询，财务咨询，保险咨询，法律咨询，供应链管理，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），市场营销策划，商标代理，自有设备租赁，汽车租赁，企业登记代理服务，知识产权代理，人才中介，文化艺术交流与策划，企业形象策划，动漫设计，从事计算机科技、网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，发布广告，电子产品、	咨询管理

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
					仪器仪表、家用电器、化妆品、珠宝首饰、日用百货、服装服饰、鞋帽、家具、食用农产品、食品添加剂、汽车、汽车配件、有色金属、金属制品、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）的销售，电子商务（不得从事金融业务），礼仪服务，保洁服务，洗衣服务，会务服务，展览展示服务，建筑装饰装修建设工程设计施工一体化（凭许可资质经营）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	
11	上海洁星洗涤机械有限公司荆州分厂	2009年1月吊销	负责人：黄德成	上海洁星洗涤机械有限公司（张建荣持股50%、吴国娟持股50%）的分支机构	加工销售洗涤机械设备，金属制品，模具；经营百货	无实际经营业务
12	上海川岛洗涤设备厂重庆销售部	2011年1月吊销	负责人：张文会	上海川岛洗涤设备厂（卢精华持股100%，2004年10月注销）的分支机构	（无）销售洗涤设备、服装加工设备；服装干洗服务、干洗技术咨询服务。	无实际经营业务
13	上海川岛洗涤设备厂成都销售部	2012年1月吊销	负责人：雷国权	上海川岛洗涤设备厂（卢精华持股100%）的分支机构	服装、机械、洗涤设备及辅料销售、服装干洗及技术服务方式为批发兼另售	无实际经营业务
14	北京美天鹅科技有限公司	2004年12月吊销	执行董事、总经理：张文会 监事：卢家成	张晓琴：33.33% 张文会：33.33% 卢家成：33.33%	技术咨询、技术服务、技术转让、技术培训；零售服装洗涤机械、服装洗涤器材、机械设备、电器设备、五金交电、化工产品、百货、汽车配件。	无实际经营业务
15	北京美天	2008	负责人：	北京美天鹅科	（无）销售服装洗涤机械及器材、机械设	无实际

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
	鹅科技有限公司重庆销售处	年 11 月吊销	王后贵	技有限公司的分支机构	备、电器设备、五金、交电、化工产品（不含化学危险品）、百货、汽车配件。	经营业务
16	上海啸傲食品贸易有限公司	存续	执行董事：卢晓琴 监事：张文会	卢晓琴：60% 张文会：40%	服装鞋帽、床上用品、工艺品、日用百货、化妆品、家居护理用品、体育用品、厨房用品、家具、金银饰品、宠物用品、玩具、汽车装饰品、文化办公用品、五金交电、电子产品批兼零；计算机软件及辅助设备、电脑网络软件（除计算机信息系统安全专用产品）开发、销售；企业管理咨询；商务咨询；企业形象测绘；市场营销测绘；展览展示服务；预包装食品（不含熟食卤味、冷冻冷藏）批发非实物方式。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	文教办公用品制造
17	上海悠猴网络科技有限公司	存续	CEO：邹涛	卢晓琴：65% 刘亚杰：22% 邹涛：13%	从事网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，计算机软件开发，企业管理咨询，商务信息咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），市场营销策划，会务服务，文化艺术交流策划，翻译服务，电子商务（不得从事金融业务），机动车驾驶服务，汽车租赁，汽车销售，从事货物进出口及技术进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	网络技术研究开发
18	宜昌顺美商贸有限公司	存续	执行董事兼总经理：高勇 监事：胡春喜	胡春喜：50% 卢晓琴：50%	洗涤用品、洗涤设备、机械设备（不含小轿车）、电子产品、家用电器、五金交电、日用百货、服装鞋帽、办公用品、化工原料及产品（不含危险化学品及国家限制的化学品）、实验仪器、建筑装饰材料、汽车美容用品及装饰品、矿产品（不含煤炭）销售；汽车清洗及装饰；服装洗涤服务	卫生用品批发
19	上海晨岱	2021	执行董	刘亚杰：40%	机动车驾驶服务，汽车销售，二手车销售，	已吊

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
	汽车服务有限公司	年 6 月吊销	事：刘亚杰 监事：卢晓琴	卢晓琴：30% 邹涛：30%	汽车租赁，货物运输代理，从事网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，电子商务（不得从事金融业务），汽车配件、汽车用品、日用百货的批发、零售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	销，无实际经营业务
20	襄阳高新技术开发区博源科技中心（个体工商户）	存续	经营者：黄丽	/	一般项目：信息技术咨询服务，日用杂品制造，日用杂品销售，化工产品生产（不含许可类化工产品），化工产品销售（不含许可类化工产品），劳动保护用品销售，办公用品销售，五金产品零售，五金产品批发，机械设备销售，广告制作，普通机械设备安装服务，电子、机械设备维护（不含特种设备）。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	咨询服务
21	湖北省花慕兰商贸有限公司	存续	董事、财务负责人：黄丽	黄丽：100%	一般项目：日用百货销售；日用品批发；日用品销售；日用杂品制造;日用杂品销售；日用家电零售；食品销售（仅销售预包装食品）；礼品花卉销售；包装服务；个人卫生用品销售；化妆品零售；办公用品销售；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售；日用化学产品制造；日用化学产品销售；食品用洗涤剂销售；食品进出口；新鲜水果零售；五金产品零售；信息技术咨询服务；纸制品销售；塑料制品销售；针纺织品销售；旧货销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	日用品销售
22	湖北鸿京建筑劳务有限公司	存续	执行董事、经理：刘发秀 监事：郑	刘发秀：100%	许可项目：建筑劳务分包（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；	建筑劳务服务

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
			仁芳 财务负责人：黄丽		土石方工程施工；劳务服务（不含劳务派遣）；工程管理服务；园林绿化工程施工；金属门窗工程施工；门窗制造加工；建筑装饰材料销售；轻质建筑材料销售；建筑材料销售；建筑防水卷材产品销售；塑料制品销售；建筑用金属配件销售；金属制品销售；保温材料销售；涂料销售（不含危险化学品）；防腐材料销售；建筑工程机械与设备租赁；建筑物清洁服务；普通机械设备安装服务；五金产品批发；五金产品零售；电线、电缆经营；家具安装和维修服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	
23	南通快兔物流有限公司	存续	执行董事：钟庆双 监事：黄丽	钟庆双：50% 黄丽：50%	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：国内货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；国内集装箱货物运输代理；道路货物运输站经营；运输货物打包服务；总质量 4.5 吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	物流服务
24	荆州市精鑫服装机械有限公司	2023 年 7 月注销	负责人：卢精华	卢精华：50% 黄雪莲：50%	制造，销售服装机械，化工原料，五金交电，服装干洗等	无实际经营业务
25	上海敏叙	2025	执行董	卢精华：50%	销售洗涤机械设备、酒店用品、酒店设备、	注销前

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
	洗涤机械有限公司	年 5 月注销	事兼总经理：卢精华 监事：黄雪莲 财务负责人：张春妹	黄雪莲：50%	机械设备及配件，洗涤设备专业领域内的技术开发、技术咨询、技术经营业务服务、技术转让，从事货物与技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	无实际经营业务
26	荆州区川岛艾美洗涤用品厂	2023 年 3 月注销	经营者：黄德成	/	洗衣粉加工 干洗机原料销售	注销前无实际经营业务
27	襄阳市高新区倍可亲洗涤用品厂	2024 年 8 月注销	经营者：郑开静	/	日用品、洗涤用品制造、润滑油、普通机械设备、五金劳保、普通设备、电工电料销售#（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	注销前无实际经营业务
28	蒂蓝科技（苏州）有限公司	2025 年 6 月注销	执行董事：徐娟 监事：卢家琼	卢家琼：60% 徐娟：40%	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备销售；金属制品销售；五金产品批发；五金产品零售；电气设备销售；电工器材销售；仪器仪表销售；橡胶制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；电子、机械设备维护（不含特种设备）；专用设备修理；通用设备修理；仪器仪表修理；电气设备修理；金属制品修理；建筑物清洁服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；互联网销售（除销售需要许可的商品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	注销前无实际经营业务
29	上海美客机械有限公司	2022 年 7 月注销	执行董事：卢家成 监事：胡春喜	卢家成：50% 胡春喜：50%	机械设备、酒店用品、环保设备、化工原料及产品（除危险品）、汽摩配件、工程机械设备及配件、压缩机及配件的销售，保洁服务，在机械设备领域内的技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让，投资咨询、商务咨询（咨询类项目除经纪）。【依	注销前无实际经营业务

序号	实际控制人亲属任职及投资企业名称	经营状态	主要人员	股东持股情况	业务范围	主营业务
					法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	
30	高新技术开发区风和日丽广告装饰部	2022年9月注销	经营者：黄丽	/	一般项目：建筑装饰材料销售；包装材料及制品销售；塑料制品销售；办公用品销售；普通机械设备安装服务；广告设计、代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	注销前无实际经营业务
31	襄阳博化科技有限公司	2022年1月注销	执行董事兼总经理：黄丽 监事：黄德成	黄德成：50% 黄丽：50%	计算机及互联网网络科技技术开发；数据库开发及数据处理；化工产品（不含危险、监控、易制毒化学品及化学试剂）、润滑油、办公用品、教学器材、五金工具、电工电料、计算机软硬件销售；劳务外包服务；肥皂、洗衣粉、合成洗涤剂制造、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	注销前无实际经营业务

注：上述涉及人员与实际控制人的关系如下：（1）郑开静是实际控制人黄雪莲的母亲；（2）黄德成是实际控制人黄雪莲的父亲；（3）卢有为是实际控制人卢精华的弟弟；（4）卢家成是实际控制人卢精华的父亲；（5）望翠丽是实际控制人卢精华弟弟的配偶；（6）张文会是实际控制人卢精华的母亲；（7）卢晓琴是实际控制人卢精华的妹妹；（8）黄丽是实际控制人黄雪莲的妹妹；（9）卢家琼是实际控制人卢精华父亲的妹妹。

（二）报告期内相关企业与公司、实际控制人是否存在异常资金往来，实际控制人亲属是否为实际控制人代持企业股权，实际控制人对外投资企业范围的认定是否准确，是否存在未披露的关联交易、同业竞争或合规性瑕疵

除公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”及“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”之“（四）通过关联公司代发工资、代缴社保公积金、代付报销款”披露之情形外，报告期内相关企业与公司、实际控制人不存在异常资金往来。

公司实际控制人不存在任职或投资其他企业但未披露的情形。实际控制人亲属不存在为实际控制人代持企业股权的情形，实际控制人对外投资企业范围的认

定准确，不存在未披露的关联交易、同业竞争或合规性瑕疵。

五、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅公司的工商登记资料；

2、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员的《无犯罪记录证明》及《个人信用报告》；

3、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；

4、对公司董事、监事、高级管理人员进行访谈；

5、查阅公司现行有效的《公司章程》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等各项制度和挂牌后适用的《公司章程（草案）》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等各项制度；

6、查阅公司自整体变更为股份有限公司以来的历次股东会、董事会、监事会的材料；

7、登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开网站，对公司股东、董事、监事、高级管理人员的对外投资情况及任职、兼职情况进行核查；

8、获取并查阅公司前五大供应商、客户名单与公司报告期内客户供应商明细表；

9、实地走访公司主要客户及供应商；

10、取得并查阅公司及实际控制人的银行流水，核查公司和实际控制人是否与实际控制人亲属任职及投资企业存在异常资金往来；

11、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询实际控制人亲属任职及投资的企业，对实际控制人亲属任职及投资企业的股权结构、经营范围、经营状态等进行核查；

12、获取实际控制人出具的书面承诺等。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项均已履行了必要的审议程序，关联股东、董事、监事均按照规定回避表决，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、总经理卢精华与董事、副总经理黄雪莲系配偶关系；董事卢傲翔系卢精华、黄雪莲的儿子。除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况；

3、公司董事、监事和高级管理人员的亲属关系及任职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；公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持的情况，其任职资格、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》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；

4、公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求；

5、报告期内，公司与昆山川岛等关联企业之间曾存在资金拆借、转贷、关联方代垫薪酬费用等财务不规范行为，相关不规范行为已在报告期内完整整改。除此之外，实际控制人亲属任职及投资的企业与公司、实际控制人不存在其他异常资金往来；

6、实际控制人亲属不存在为实际控制人代持企业股权，实际控制人对外投资企业范围认定准确，不存在应披露未披露的关联交易、同业竞争或其他合规性瑕疵。

问题 7.关于经营合规性

根据申报文件，（1）公司主营业务为工业洗衣机、商用洗衣机等设备的生产、研发和制造；（2）公司与客户间因产品质量问题存在诉讼纠纷；（3）报告期各期，公司的外协加工费分别为 518.87 万元、1,449.78 万元及 475.42 万元。

请公司：（1）说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规；公司业务资质是否能覆盖报告期，是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请说明续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响。（2）结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等，说明公司产品质量、内部控制、

合规管理制度是否健全、有效，公司采取的规范措施、风险防控措施及其可执行性。（3）①说明外协厂商是否依法具备相应资质，是否存在成立后不久即为公司外协生产情形及其合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；②说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施；与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；③说明外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规；公司业务资质是否能覆盖报告期，是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请说明续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响。

（一）说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规

公司工商登记的经营范围为：洗涤机械制造及销售；专用洗涤清洗设备、服装机械、包装机械的研发、设计及技术服务；自营和代理上述商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。公司严格按照《营业执照》所载的经营范围进行工业洗涤机械的研发、生产、销售、安装和维护业务，不存在超越上述经营范围的情形公司所处行业及从事的业务不属于特许经营行业，无需取得特许经营权。

根据《中华人民共和国安全生产法》《安全生产许可条例》等法律法规的有关规定，公司所属行业不属于法律法规规定的涉及安全生产许可事项并需取得安全生产许可证的行业范畴。

截至本回复出具之日，公司已有的资质、许可、认证（除 CE 认证外）情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
1	ISO9001 质量管理体系认证证书	03422Q50388R0M	川岛有限	北京航协认证中心有限责任公司	2022.4.24	2022.4.24-2025.4.23	是
2	ISO9001 质量管理体系认证证书	03425Q50300R0M	川岛装备	北京航协认证中心有限责任公司	2025.4.9	2025.4.9-2028.4.8	
3	ISO14001 环境管理体系认证证书	03422E30172R0M	川岛有限	北京航协认证中心有限责任公司	2022.4.24	2022.4.24-2025.4.23	是
4	ISO14001 环境管理体系认证证书	03425E30144R0M	川岛装备	北京航协认证中心有限责任公司	2025.4.9	2025.4.9-2028.4.8	
5	ISO45001 职业健康安全管理体系认证	03422S20150R0M	川岛有限	北京航协认证中心有限责任公司	2022.4.24	2022.4.24-2025.4.23	是
6	ISO45001 职业健康安全管理体系认证	03425S20121R0M	川岛装备	北京航协认证中心有限责任公司	2025.4.9	2025.4.9-2028.4.8	
7	固定污染源排污登记回执	91320600MA1XRUH06T001X	川岛有限	-	2022.4.7	2022.4.7-2027.4.6	是
8	固定污染源排污登记回执	91320600MA1XRUH06T001X	川岛装备	-	2025.6.25	2025.6.25-2030.6.24	
9	海关进出口货物收发货人备案回执	3206961EL5	川岛装备	南通海关	2021.9.9	2021.9.9-2099.12.31	是
10	食品经营许可证	JY33206020250530	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.11.2	2021.11.2-2026.11.1	是

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
11	食品经营许可证	JY33206020240530	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.9.17	2025.9.17-2026.11.1	
12	对外贸易经营者备案登记表	4174295	川岛装备	对外贸易经营者备案登记平台	2021.9.7	长期	是
13	高新技术企业证书	GR202232008904	川岛有限	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局	2022.11.18	2022.11.18-2025.11.17	是
14	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10306（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
15	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10306（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
16	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10308（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
17	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10308（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
18	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10297（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
19	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10297（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
20	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10307（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
21	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10307（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
22	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10309（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
23	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10309（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
24	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10302（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
25	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10302（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
26	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG11047（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.11.4	长期	是
27	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG11047（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
28	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG11048（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.11.4	长期	是
29	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG11048（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
30	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10452（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.10.19	长期	是
31	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10452（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
32	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10454（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.10.19	长期	是
33	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10454（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
34	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10453（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.10.19	长期	是
35	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10453（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
36	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10451（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.10.19	长期	是
37	特种设备使用登记证	容 15 苏 FG10451（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
38	特种设备使用登记证	容 17 苏 FG11549（23）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2023.5.31	长期	报告期内首次登记
39	特种设备使用登记证	容 17 苏 FG11549（23）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
40	特种设备使用登记证	容 17 苏 FG11548（23）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2023.5.31	长期	报告期内首次登记
41	特种设备使用登记证	容 17 苏 FG11548（23）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
42	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10801（23）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2023.5.31	长期	报告期内首次登记
43	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10801（23）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
44	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10806（23）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2023.6.1	长期	报告期内首次登记
45	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10806（23）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
46	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10807（23）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2023.5.31	长期	报告期内首次登记
47	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10807（23）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
48	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG12378（24）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2024.9.26	长期	报告期内首次登记
49	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG12378（24）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
50	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG12376（24）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2024.9.26	长期	报告期内首次登记
51	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG12376（24）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
52	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG12377（24）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2024.9.26	长期	报告期内首次登记
53	特种设备使用登记证	车 11 苏 FG12377（24）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
54	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11629（25）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
55	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11629（25）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
56	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11628（25）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
57	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11628（25）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
58	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11625（25）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
59	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11625（25）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
60	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11624（25）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
61	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11624（25）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
62	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11623（25）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
63	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11623（25）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
64	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10299（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
65	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10299（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
66	特种设备使用登记证	梯 11 苏 FG13278（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.4.28	长期	是
67	特种设备使用登记证	梯 11 苏 FG13278（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
68	特种设备使用登记证	梯 11 苏 FG13279（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.4.28	长期	是
69	特种设备使用登记证	梯 11 苏 FG13279（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
70	特种设备使用登记证	梯 12 苏 FG10218（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.4.28	长期	是
71	特种设备使用登记证	梯 12 苏 FG10218（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
72	特种设备使用登记证	梯 12 苏 FG10219（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.4.28	长期	是
73	特种设备使用登记证	梯 12 苏 FG10219（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
74	特种设备使用登记证	起 19 苏 FG10062（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
75	特种设备使用登记证	起 19 苏 FG10062（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
76	特种设备使用登记证	起 19 苏 FG10061（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
77	特种设备使用登记证	起 19 苏 FG10061（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
78	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10298（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
79	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10298（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
80	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10295（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
81	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10295（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
82	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10296（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
83	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10296（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
84	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10304（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
85	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10304（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
86	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10291（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
87	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10291（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
88	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10293（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
89	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10293（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
90	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10300（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
91	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10300（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
92	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10301（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
93	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10301（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
94	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10294（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
95	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10294（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
96	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10303（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
97	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10303（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
98	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10305（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
99	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10305（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
100	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10310（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
101	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10310（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
102	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10292（21）	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2021.6.28	长期	是
103	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG10292（21）	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
104	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11785(25)	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.8	长期	报告期内首次登记
105	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11785(25)	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
106	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11784(25)	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.8	长期	报告期内首次登记
107	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11784(25)	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期	是否覆盖报告期
108	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11783(25)	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.8	长期	报告期内首次登记
109	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11783(25)	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
110	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11627(25)	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
111	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11627(25)	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	
112	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11626(25)	川岛有限	南通市崇川区市场监督管理局	2025.2.28	长期	报告期内首次登记
113	特种设备使用登记证	起 17 苏 FG11626(25)	川岛装备	南通市崇川区市场监督管理局	2025.7.10	长期	

截至本回复之日，公司产品取得的 CE 认证情况如下：

序号	持有主体	生产商	登记编号	产品名称	有效期	是否覆盖报告期
1	川岛智能	/	No.4Q251113.JCIST54	Washer Extractor	2023.11.13-2030.11.12	否
2	上海川岛	川岛装备	No.4Q250306.SCAUU37	Coin-Operated Stacked Tumble Dryer	2025.03.06-2030.03.05	否
3	上海川岛	川岛装备	NO.4Q250306.SCAUU36	Coin-Operated Stacked Washer Dryer	2025.03.06-2030.03.05	否
4	上海川岛	川岛装备	NO.4Q250306.SCAUU35	Coin-Operated Stacked Washer Dryer	2025.03.06-2030.03.05	否
5	上海川岛	川岛装备	No.4Q230804.SCAQD20	Water Extraction Press	2023.08.04-2028.08.03	否
6	上海川岛	川岛装备	No.4Q230804.SCAQD19	Lint Collector	2023.08.04-2028.08.03	否
7	上海川岛	川岛装备	No.4Q230804.SCAQD18	Conveyor	2023.08.04-2028.08.03	否
8	上海川岛	川岛装备	No.4Q230804.SCAQD17	Continuous Batch Washing Machine	2023.08.04-2028.08.03	否
9	上海川岛	川岛装备	No.4Q230804.SCAQD16	Ironer	2023.08.04-2028.08.03	否
10	上海川岛	川岛装备	No.4Q230804.SCAQD15	Fully Automatic Feeder/ Manual Feeder	2023.08.04-2028.08.03	否

序号	持有主体	生产商	登记编号	产品名称	有效期	是否覆盖报告期
11	上海川岛	川岛装备	No.4Q230727.SCAQ026	Fully Automatic Folder	2023.07.27-2028.07.26	否
12	上海川岛	川岛装备	No.4Q230609.SCADT16	Dryer	2023.06.09-2028.06.08	否
13	上海川岛	川岛装备	No.4Q230103.SCA0008	Washer Extractor	2023.01.03-2028.01.02	否

报告期内，公司逐步完备制造产品的 CE 认证。依照代理机构建议，将公司作为 CE 证书载明的制造商。公司主营业务为洗涤设备的研发、生产和销售，上海川岛作为关联公司，其 CE 认证覆盖的产品范围与公司出口欧盟的洗涤设备完全一致。

报告期内，公司出口欧盟产品均通过对应的技术文件审核及合规性评估，未发生因产品质量不符合欧盟标准导致的扣留、退货、行政处罚等情形。公司出口欧盟业务均按规定完成报关手续，未发生因 CE 认证使用问题被海关、市场监管部门处罚的情形，也未引发欧盟市场监督机构的合规调查或消费者索赔纠纷，公司在欧盟市场的业务活动均正常开展。在历史出口业务中，公司未发生因 CE 认证问题影响海外销售的情形。

综上，公司具备经营业务所需的全部资质，业务资质齐备，相关业务合法合规。

（二）公司业务资质是否能覆盖报告期

公司部分特种设备为报告期内购入并在报告期内首次登记取得《特种设备使用登记证》，因此未覆盖报告期。

公司 CE 认证未覆盖报告期。2023 年前期，鉴于公司外销业务处于初始开展阶段，且 CE 认证体系较为复杂等原因，存在部分出口至欧盟市场的产品销售时点早于对应 CE 认证完成时间的情况。该类业务对应的销售金额为 422.49 万元，占 2023 年度主营业务收入的比例为 2.08%，金额及收入占比较低。截至报告期末，公司未因该事项受到欧盟监管机构或国内主管部门的任何行政处罚，亦未发生任何客户投诉、索赔或产品召回情形，未对公司生产经营造成不利影响。

除上述情况外，公司其他业务资质已覆盖报告期。

（三）是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请说明续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营

的影响

公司获得的高新技术企业证书于 2025 年 11 月 17 日到期，公司已于 2025 年 8 月申请高新技术企业认定复审并获得受理，2025 年 12 月 19 日在全国高新技术企业认定管理工作网进行备案公示。截至本回复之日，公司高新技术企业认定已通过公示，尚待取得复审完成后的高新技术企业证书，本次复审完成后的高新技术企业证书有效期为 2025 年 12 月 19 日至 2028 年 12 月 19 日。

二、结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等，说明公司产品质量、内部控制、合规管理制度是否健全、有效，公司采取的规范措施、风险防控措施及其可执行性。

（一）结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等

公司报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等具体情况如下：

序号	原告	被告	诉讼类型	诉讼发生原因	案件结果	公司是否上诉/反诉
1	川岛装备	上海纯纯洗涤有限责任公司	民事诉讼	买卖合同纠纷	一审判决结果：根据（2024）沪 0115 民初 67279 号《民事判决书》，上海纯纯向川岛装备支付货款 92.45 万元及相应违约金	公司上诉
2	上海纯纯洗涤有限责任公司	川岛装备	民事诉讼（反诉）	买卖合同纠纷	一审判决结果：根据（2024）沪 0115 民初 97635 号《民事判决书》，公司与上海纯纯签订的《产品采购合同》（合同编号：CH-20230403-01）涉及的 800 高速后整理熨烫线设备的部分于 2024 年 12 月 9 日解除，公司返还上海纯纯已收取的货款 54.85 万元及相应的资金占用损失费、经济损失费、律师费、鉴定费，公司取回《产品采购合同》（合同编号：CH-20230403-01）涉及的 800 高速后整理熨烫线设备，运费由公司承担。	公司上诉
3	川岛装备	陕西和颐洗涤服务有限责任公司、胡兴斌	民事诉讼	买卖合同纠纷	二审判决公司胜诉。根据（2025）苏 06 民终 4542 号《民事判决书》，公司全部诉讼请求均得到支持，案件受理费由陕西和颐洗涤服务有限责任公司、胡兴斌负担。	不适用
4	川岛装备	兰州新区	民事诉	买卖合	二审判决公司败诉。根据（2025）甘 01	不适用

序号	原告	被告	诉讼类型	诉讼发生原因	案件结果	公司是否上诉/反诉
		秦旻百川商贸有限公司	讼	同纠纷	民终 4230 号《民事判决书》，驳回公司诉讼请求，案件受理费由公司承担。	

（二）说明公司产品质量、内部控制、合规管理制度是否健全、有效，公司采取的规范措施、风险防控措施及其可执行性

公司报告期内及期后已决的诉讼案件主要为与公司主营业务相关的买卖合同纠纷，发生的主要原因为相关客户未能按照合同约定向公司支付价款。截至报告期末，公司合作的客户、供应商数量较多，仅有部分业务合同出现履约纠纷，公司选择以法律程序积极维护自身的合法权益与经济利益，具有合理性。

公司已建立较为完善的产品质量、内部控制及合规管理体系，制定了公司治理、采购、生产、销售、人事管理等内部制度，不存在产品质量、内控及合规管理体系不健全、不规范的情形。

针对公司的诉讼风险，公司采取以下规范及风险防控措施：

1、制定严格的内控制度，加强产品质量管理，加强合同审理及风险规避，强化财务收支款项管理；

2、公司通过加强对客户、供应商的资质信用审查、增加业务合同的法律风险审核流程等措施，最大程度减少质量纠纷、拖欠货款等可能存在诉讼风险的情况出现；

3、公司不断完善法律事务管理体系，面对已产生的法律纠纷，公司积极应对并通过诉讼、执行等法律程序维护自身的合法权益。

三、（一）说明外协厂商是否依法具备相应资质，是否存在成立后不久即为公司外协生产情形及其合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；（二）说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施；与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；（三）说明外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务。

（一）说明外协厂商是否依法具备相应资质，是否存在成立后不久即为公

司外协生产情形及其合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况

1、说明外协厂商是否依法具备相应资质

报告期内公司主要外协厂商具备的资质情况如下表所示：

公司名称	外协加工主要工序	是否需要相关资质	资质名称
嘉兴越前农业科技有限公司	喷涂、抛丸、抛砂	是	排污权证（发证时间 2022 年 7 月 1 日）
南通固恒金属制品有限公司	焊接	主要为焊接加工，操作人员需要持有特种作业操作证	特种作业操作证（作业类别焊接与热切割作业）；未办理排污登记
南通三捷机械有限公司	机加工	无特殊资质要求	已办理排污登记
张家港市茂华涂装有限公司	喷涂	是	排污许可证（2022 年 9 月 17 日至 2027 年 9 月 16 日止）
南通利赛得金属科技有限公司	喷涂	是	排污许可证（2024 年 4 月 11 日至 2029 年 4 月 10 日）
东恩冲孔网（昆山）有限公司	冲孔	无特殊资质要求	未办理排污登记
上海铁云环保设备有限公司	机加工	无特殊资质要求	已办理排污登记
虹靳机械设备（南通）有限公司	喷涂	无特殊资质要求（注）	未办理排污登记

注：根据《固定污染源排污许可分类管理名录》喷涂的行业类别属于金属表面处理及热处理加工，该名录对不同情况的公司采取不同的管理政策，对于纳入重点排污单位名录的，专业电镀企业（含电镀园区中电镀企业），专门处理电镀废水的集中处理设施，有电镀工序的，有含铬钝化工序的，进行重点管理；对于除重点管理以外的有酸洗、抛光（电解抛光和化学抛光）、热浸镀讥（溶剂法）、淬火或者无铬钝化等工序的、年使用 10 吨及以上有机溶剂的，进行简化管理；对于其他情况进行登记管理。虹靳机械设备（南通）有限公司不属于重点管理及简化管理的情况，属于登记管理，根据上述名录的规定实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证。

虹靳机械设备（南通）有限公司提供喷涂业务的区域系向江苏奥坤实业有限公司租赁，江苏奥坤实业有限公司已就相应生产经营场所办理排污登记。

南通固恒金属制品有限公司、东恩冲孔网（昆山）有限公司未办理固定污染源排污登记。报告期内，公司向前述外协厂商的采购金额共计 403.24 万元，采购金额较小，且相关工序外协市场较为成熟，更换外协厂商不会对公司生产经营造成重大影响。同时，报告期内，公司未曾因外协厂商资质问题而受到相关部门行政处罚。

2、是否存在成立后不久即为公司外协生产情形及其合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况

报告期内，公司主要的外协供应商情况如下表所示：

公司名称	成立日期	注册地址	股东情况	主要人员
嘉兴越前农业科技有限公司	2019-03-20	浙江省嘉兴市嘉善县姚庄镇镇南路 189 号 23 幢 1 层	李胜强-100%	执行董事兼总经理：李胜强；监事：王颖
南通固恒金属制品有限公司	2021-06-09	南通市崇川区天生港镇街道城北大道 501 号-23 号	张光雄-100%	执行董事：张光雄；监事：李仁芳
南通三捷机械有限公司	2003-08-14	南通市港闸经济开发区窑墩坝村九组	宋曦林-70%；宋曦明-30%	执行董事：宋曦林；监事：宋曦雷
张家港市茂华涂装有限公司	2001-03-14	张家港市凤凰镇港口程墩村	卢永华-60%；卢玫-40%	执行董事：卢永华；监事：卢玫
南通利赛得金属科技有限公司	2021-03-24	南通市如东县丰利镇双灰山村一组 108 号	顾从兵-100%	执行董事：顾从兵；监事：杨卫锋
东恩冲孔网（昆山）有限公司	2014-07-08	昆山开发区蓬朗六时泾路 339 号 3 号房一层	李辉-100%	执行董事兼总经理：李辉；监事：张松
上海铁云环保设备有限公司	2004-02-06	上海市闵行区江川路 2008 弄 15 号一层	李云-70%；顾美蓉-30%	执行董事：李云；监事：顾美蓉
虹靳机械设备（南通）有限公司	2024-09-05	江苏省南通市通州区刘桥镇创业路 50 号	李兵-80%；邵志虎-20%	董事：李兵

（1）是否存在成立后不久即为公司外协生产情形及其合理性

报告期内，公司的主要外协厂商虹靳机械设备（南通）有限公司（以下简称“虹靳机械”）于 2024 年 9 月成立，并在 2025 年 2 月开始为公司提供喷涂服务，项目组人员前往虹靳机械的工厂通过对公司质量负责人张永访谈了解到公司与该外协厂商开展业务合作的初始接洽途径是他人介绍；主要外协厂商南通固恒金属制品有限公司（以下简称“南通固恒”）于 2021 年成立，并在 2021 年开始为公司提供焊接服务，项目组人员前往南通固恒的工厂通过对公司法人访谈了解到公司与该外协厂商开展业务合作的初始接洽途径是他人介绍；主要外协厂商南通利赛得金属科技有限公司（以下简称“南通利赛得”）于 2021 年成立，并在 2022 年开始为公司提供喷涂服务，项目组人员前往南通利赛得的工厂通过对公司法人

访谈了解到公司与该外协厂商开展业务合作的初始接洽途径是他人介绍。

公司与虹靳机械、南通固恒、南通利赛得开展业务合作，主要系：1）虹靳机械、南通固恒、南通利赛得的工厂位于南通市，与公司距离较近，方便委托加工物质的运送与收回；2）虹靳机械、南通固恒、南通利赛得具备开展相关外协作业所需的设备和人员，且其外协作业的质量能够满足公司的相关要求；3）有利于公司采购的供应商多元化和采购成本优化；4）公司具有一定的业务规模，可以提供持续稳定的订单，周边外协厂商均愿意与公司开展合作。

综上所述，公司与外协厂商虹靳机械设备（南通）有限公司、南通固恒金属制品有限公司、南通利赛得金属科技有限公司开展合作，具有合理性。

（2）外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况

通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站查看上述主要外协加工厂商的股东及主要人员的情况，前往上述主要外协加工厂商的办公地对相关人员进行访谈，并对比上述主要外协加工厂商的股东及主要人员与公司董监高提供的调查表中其填列的关联方情况，了解到上述主要外协加工厂商与公司及其股东、董监高、核心技术人员不存在关联关系。

（二）说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施；与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

1、说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施

（1）公司对外协厂商的选取标准及管理制度

公司具有严格的外协厂商选择标准，通常综合考虑外协厂商的生产能力、质量管理、储运和交付、生态环保及市场声誉等因素。公司主要选择公司周边地区规模较大、资质较好、运作规范的厂商作为外协厂商。同时，公司制定了《采购申请审批制度》《采购控制制度》等管理办法对外协厂商进行统一管理。

（2）产品和服务的质量控制措施

公司与供应商签订合同后，由供应商执行。对于初次合作的供应商，由采购员通知供应商送交样品，使用部门、质量管理部门等相关人员需对样品提出详细

的质量要求。样品在送达公司后，由验收人员及使用部门完成样品的质量、性能、尺寸、外观等方面的检验。经确认合格的样品，需在样品上贴“样品标签”，并注明合格或不合格，标识检验状态。合格的样件至少为两件，一件返还供应商，一件留在采购部作为今后检验的依据。

外协产品加工完成后，经外协供应商自检合格后发货至公司，货物到货后，货物验收人员应会同使用部门根据“装箱单”、“订购单”、“合同”等采购文件核对货物名称、规格并清点数量或过磅、测量重量。质量管理部门对那些没有对应采购申请的商品或劳务，一律不得签收。质量管理部门验收完毕后，对验收合格的商品或劳务应当编制一式多联、预先编号的验收证明，作为验收商品或劳务的依据，并及时报告采购部门和财务部门。验收过程中如发现所载的货物与“装箱单”、“订购单”或合同所载内容不符，应通知办理采购的人员及相关部门进行处理。验收过程发现货物有倾覆、破损、变质、受潮等异常情况而且达到一定程度时，验收人员应及时通知采购人员通知供应商前来处理。

2、与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

（1）与外协厂商的定价机制及公允性

报告期内，公司向外协企业提供加工原材料，外协企业根据公司要求进行加工并收取加工费，均采用市场化原则协商定价。具体定价标准如下：公司综合考虑所需要的外协加工的种类、加工难度以及外协厂商设备水平、加工能力等因素后，一般选取两家及以上符合要求的外协加工商进行询价比价，然后选取综合素质较佳的厂商进行议价并确定交易价格。通常情况下，为保证外协加工质量稳定性，对于公司长期合作的厂商予以优先考虑。基于上述定价机制，外协厂商的定价具有公允性。

（2）是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

根据公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等人员报告期内开立或控制的银行账户资金流水及公司的银行流水，上述人员不存在与外协供应商异常资金往来的情况，不存在外协供应商为公司代垫成本、分摊费用等利益输送的情形。

（三）说明外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地

位，是否涉及公司核心业务。

1、说明外协的必要性和合理性

报告期内，行业持续景气，市场需求旺盛，公司营业收入分别为 20,370.27 万元、37,153.12 万元及 20,893.37 万元，持续保持较高增长，而公司部分工序如焊接、机加工的产能利用率已达饱和状态，为缓解生产压力，保证客户的产品供应的及时与稳定，故公司选择外协加工。

此外，公司自身不从事喷塑、喷漆、抛丸、喷砂等表面处理工序，而是交由专业的外部供应商进行，这是行业内通行的市场化分工，且公司合作的外协厂商多在本地及周边城市，有助于专业化分工提高生产效率，符合行业整体发展趋势。同时受现有生产场地限制、产能瓶颈等因素影响，公司将部分低附加值工序委外加工可以缩短产品生产周期、降低车间生产压力。

2、在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务

公司基于临时性产能不足、提高生产资源配置效率等原因，将部分非核心的、零星的、简易的工序委托外协厂商进行外协加工，涉及的工序主要为喷塑、喷漆等表面处理工艺及机加工、焊接、冲孔等工序，不涉及公司核心业务。

四、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）针对上述事项（1）主办券商及律师的核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅公司生产经营所必须的各项业务资质，并确认相关业务资质是否可以覆盖报告期，是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形；

（2）了解公司产品适用的境内外标准，确认报告期内公司产品是否存在违反强制性标准的情况；查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、百度等网站的公开信息，获取了南通市公共信用信息中心出具的公司信用报告；

（3）获取公司销售明细表，了解主要客户的国家及地区分布情况，统计公司未取得 CE 认证即对相关客户进行销售的金额及占比情况；

（4）访谈公司境外销售负责人员，了解是否因未取得 CE 认证进行销售受到行政处罚或客户投诉的情况。

2、核查意见

（1）公司所处行业及从事的业务无需取得特许经营权，公司目前具备经营业务所需的全部资质、许可、认证，业务资质齐备；

（2）公司报告期内存在未取得 CE 认证即对相关客户进行销售的情况，金额占比较小，且公司已完成整改，不构成重大违法违规行为；

（3）公司取得的高新技术企业证书已到期，公司已申请续期，预计续期不存在实质障碍。

（二）针对上述事项（2）主办券商及律师的核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取并查阅报告期内及期末全部诉讼的相关材料，包括起诉状、上诉状、法院传票、判决书等；

（2）登陆中国裁判文书网、中国执行信息公开网等官方网站对公司涉诉情况进行查询；

（3）对诉讼事项与公司负责人员进行沟通，了解诉讼进展情况；

（4）获取并查阅公司的内控管理制度。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司对经营过程中发生的诉讼案件已制定相应的应对措施。公司已建立了较为完善的产品质量、内部控制及合规管理体系，公司采取的规范措施、风险防控措施具有可执行性。

（三）针对上述事项（3）主办券商及律师的核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）对主要外协供应商进行实地走访，了解外协供应商与公司的合作历史、经营情况、资质情况，从公开渠道获取主要外协供应商的基本信息、股东情况等，核查主要外协供应商是否依法具备相应资质，是否存在成立后不久即为公司外协生产情形及合理性，与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方是否存在关联关系；

（2）访谈公司管理层，了解公司对外协厂商的选取标准和管理制度以及产品和服务的质量控制措施以及外协厂商的定价机制并评价其公允性；获取报告期

各期公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等开立的银行账户资金流水及公司的银行流水，核查是否与主要外协供应商存在异常资金往来，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；

（3）访谈公司管理层，了解外协加工的必要性与合理性，公司外协加工在公司整个业务中所处环节和所占地位、外协是否涉及核心业务。

2、核查意见

（1）主要外协厂商均在市场监管部门登记的经营范围内为公司提供服务，涉及特殊业务资质的外协厂商具备相应资质，存在成立后不久即为公司外协生产情形主要系距离公司较近方便公司委托加工物资的运送与收回及利于公司采购的供应商多元化和采购成本优化，与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系；

（2）公司对外协厂商依据其制定的管理制度对外协厂商的选取制定了严格的标准，并对产品和服务的质量控制制定了相关措施，公司与外协厂商之间定价机制符合市场定价原则，具有公允性，外协厂商不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，也不存在利益输送的情形；

（3）公司基于临时性产能不足、提高生产资源配置效率等原因，将部分非核心的、零星的、简易的工序委托外协供应商进行外协加工，具有必要性和合理性。

问题 8.其他事项

（1）关于子公司。根据申报文件，公司存在 1 家子公司香港西耳门，为境外子公司。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，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《关于进一步引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地律师关于公司设立、股权变动、业务合规等问题的明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

（2）关于关联交易与财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司与关联方昆山川岛洗涤机械有限公司等存在资金占用、转贷、第三方回款和代发工资、代缴社保公积金、代付报销款情况。公司与昆山川岛洗涤机械有限公司、上海川岛艾美机械设备有限公司等关联方存在多笔其他应收款、其他应付款事项。

请公司：①梳理报告期各期公司与关联方之间各项其他应收款和其他应付款的形成背景、是否约定利息及公允性、实际资金流向、期后收款或还款情况，公司与关联方是否存在异常资金往来或通过关联方进行体外资金循环；说明公司向关联方尤其是昆山川岛洗涤机械有限公司拆借资金的背景、用途、约定利息情况及合理性。②说明公司与昆山川岛等关联方代发工资、代缴社保公积金、代付报销款的具体背景、合理性及必要性，是否均已入账，相关会计处理是否准确，公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性。③说明第三方回款情况涉及的回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。④分别说明公司对各类财务不规范行为尤其是涉及关联方昆山川岛的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

请主办券商及会计师：①核查上述问题并发表明确意见；②详细说明对公司、实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，以及对资金流水重大异常的判断标准；并结合上述情况说明公司及其实际控制人等关键主体与各关联方尤其是昆山川岛之间是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送、体外资金循环或其他特殊利益安排；③对公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

（3）关于流动性风险。根据申报文件，①报告期内，公司资产负债率分别为 80.53%、72.63%、69.44%，流动比率分别为 0.82、0.92、0.93，速动比率分别为 0.26、0.22、0.25。②报告期各期末，公司短期借款分别为 2,503.28 万元、1,501.74 万元、1,501.17 万元，公司长期借款分别为 4,000.00 万元、2,000.00 万元、1,000.00 万元，公司一年内到期的长期借款分别为 1,808.24 万元、2,004.64

万元、2,003.17 万元。公司存在向关联方拆入资金的情况。③报告期各期末，公司应付账款分别为 7,513.31 万元、8,451.32 万元、7,777.34 万元。请公司：①补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，并定量分析公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性。②说明公司报告期内长短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配，是否存在大额异常资金转账情况。③说明报告期内应付账款的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配。④说明公司资产负债率、流动比率及速动比率与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，速动比率低对公司生产经营是否构成重大不利影响，并结合公司借款情况、货币资金余额、经营活动现金流量、银行授信额度等因素，说明公司针对应付账款和借款的还款计划及资金来源、还款能力，公司是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（4）关于固定资产。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产分别为 11,021.23 万元、10,886.60 万元、10,999.12 万元。请公司：①结合产能利用率情况，说明报告期内固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配，与公司所处行业、生产模式的匹配性，与同行业公司是否存在明显差异及原因。②按类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、折旧计提是否充分等。③说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。④说明公司固定资产的盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见；结合对固定资产、在建工程监盘情况，说明公司固定资产、在建工程的真实性。

（5）关于期间费用。根据申报文件，报告期各期，公司期间费用分别为 3,680.28 万元、5,266.24 万元和 2,713.42 万元，占营业收入的比重分别为 17.79%、14.20%和 13.13%。请公司：①分别说明公司销售费用率、管理费用率和研发费

用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性；结合销售人员数量、平均工资变动情况说明销售人员薪酬大幅增加的合理性，销售人员数量变化与客户数量的匹配性；说明公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性；报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。②结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。③说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。④说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性、完整性。

（6）关于其他财务事项。①请公司说明报告期内公司分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环。②请公司补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况；说明 2024 年度净利润大幅增长的原因，并定量分析公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性。③请公司说明其他主要流动负债中的售后服务费的产生背景、用途、确认依据，报告期各期增减变动情况及其与业绩的匹配性，相关会计处理及列报的准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定。④请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于子公司

（一）说明境外投资的原因及必要性，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。

1、境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

报告期内，公司境外主营业务收入金额分别为 2,527.85 万元、6,857.88 万元和 5,142.67 万元，境外业务收入呈逐年增长趋势。为进一步巩固并拓展海外市场，扩大海外经营规模，实现长期可持续发展，提升公司产品在国际市场的品牌形象与市场影响力，依托中国香港地区的区位优势，公司设立香港子公司，负责工业洗涤设备的境外销售业务，与公司业务具有协同关系。

2、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

公司设立香港西耳门的主要目的为拟通过香港公司进一步开拓海外业务，更好的为国际客户提供服务，具有商业合理性。

技术水平方面，公司长期致力于工业洗涤设备的研发、生产、销售以及相关服务，积累了丰富的产品开发及生产经验，为香港子公司提供了有力的技术保障。

从管理能力方面来看，公司已经建立了较为完善的公司治理制度，现有管理团队核心成员均具有长期、丰富的管理和行业经验，为公司整体未来战略布局的有效实施提供了强有力的管理保障。

公司报告期各期主营业务收入分别为 20,272.03 万元、36,488.51 万元和 20,484.91 万元；扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,090.90 万元、4,487.29 万元和 2,758.89 万元；报告期各期末净资产分别为 6,405.98 万元、10,554.50 万元和 11,986.60 万元。香港西耳门注册资本为 1.00 万港元，公司对香港西耳门未来预计投资金额较小，占公司总资产的比例较低，公司目前的生产规模、财务状况、技术水平和管理能力足以维持上述公司在未来的正常运作。

综上所述，公司对境外子公司的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等相适应。

3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条：“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。”

根据中国商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南—中国香港（2024年版）》中“4.2.2 外汇管理”部分载明：“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”。

根据上述规定及境外子公司所在地区的外汇政策，公司投资的境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

（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《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

1、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

境外投资相关的主要法律法规及公司已履行的主管机关备案、审批程序如下：

部门	法规名称	条款列示	公司手续办理情况
发改部门	《企业境外投资管理办法》	第四条：投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。 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。	2025 年 9 月 16 日，公司就投资香港西耳门事宜取得南通市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（通发改外资〔2025〕373 号）
商务部门	《境外投资管理办法》	第六条：商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核	2025 年 9 月 8 日，公司就投资香港西耳门事宜取

部门	法规名称	条款列示	公司手续办理情况
		准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。 第九条：对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案；地方企业报所在地省级商务主管部门备案。	得江苏省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202501294号）
外汇管理部门	《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》	一、取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。……（三）相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇	公司已取得中国银行股份有限公司南通崇川区支行出具的《业务登记凭证》（业务编号：35320600202511056932）

2、是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》规定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；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，具体分类如下：

境外投资方向分类	所涉投资方向	公司境外投资是否属于前述投资方向
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，公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合相关规定。

（三）说明公司是否取得境外子公司所在地律师关于公司设立、股权变动、

业务合规等问题的明确意见。

2026 年 1 月 19 日，李超华律师行出具了《香港西耳门智能装备集团有限公司的法律意见书》，其中关于香港西耳门的设立、股权变动、业务合规性等问题的意见如下：

“该公司为依据香港《公司条例》（香港法例第 622 章，前为第 32 章）（下称“公司条例”）在香港成立的有股本的私人有限公司，于 2025 年 7 月 30 日由公司注册处发出公司注册证明书。

该公司已依据香港《商业登记条例》（香港法例第 310 章）（下称“商业登记条例”）于商业登记署进行商业登记。”

“该公司成立时注册资本为港币 10,000 元，分为 10,000 股普通股份，全数由川岛装备持有；上述注册资本及股权情况自公司成立至今并无变更。

该公司股份不存在任何质押、冻结或其他受限及第三者担保情况。”

“该公司的公司章程对其经营业务并无任何限制。香港法律规定，除少数指定行业或专业（例如：银行、保险、信托、律师、会计、医生、建筑师等），需要向香港政府或有关的监管机构，申请特许的牌照或执照，法律没有限制或规限任何人或公司从事任何的行业或经营，为此，该公司是可以从事上述指定或其他必须要特许的牌照或执照的行业或专业之外的任何生意或经营（包括进行对外投资、合资）。”

综上，公司已取得香港西耳门所在地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性等问题出具的明确意见。香港西耳门前述事项合法合规，不存在违反中国香港法律法规的情形。

（四）请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司实际控制人，了解公司境外投资的商业背景；分析境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系；查阅我国及投资所在地区关于境外投资外汇管理相关政策，分析公司境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；

（2）获取境外子公司设立相关的备案、审批等监管文件；查阅《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，分析境外子公司业务是否符合相关规

定；

（3）查阅境外律师为境外子公司出具的境外法律意见书，确认公司是否取得境外子公司所在地区律师关于合法合规的明确意见。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司境外投资具备合理的商业背景；境外子公司业务与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）公司投资设立境外企业履行了发改部门、商务部门等主管机关的备案、审批等监管程序；境外子公司业务符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定；

（3）公司已取得香港西耳门所在地区律师关于公司设立、股权及业务合规性方面发表的明确意见。

二、关于关联交易与财务规范性

（一）梳理报告期各期公司与关联方之间各项其他应收款和其他应付款的形成背景、是否约定利息及公允性、实际资金流向、期后收款或还款情况，公司与关联方是否存在异常资金往来或通过关联方进行体外资金循环；说明公司向关联方尤其是昆山川岛洗涤机械有限公司拆借资金的背景、用途、约定利息情况及合理性

1、梳理报告期各期公司与关联方之间各项其他应收款和其他应付款的形成背景、是否约定利息及公允性、实际资金流向、期后收款或还款情况，公司与关联方是否存在异常资金往来或通过关联方进行体外资金循环

（1）报告期内，公司与关联方之间其他应收款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额	形成背景	资金流向	期后收款情况（截至 2025-12-31）	是否存在异常资金往来或体外循环
卢精华	-	3.09	3.09	资金拆借款	自用	-	否
黄雪莲	1.76	220.62	36.32	资金拆借款、备用金、应付代付员工辞	自用	1.76	否

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额	形成背景	资金流向	期后收款情况（截至 2025-12-31）	是否存在异常资金往来或体外循环
				退福利			
襄阳市高新区倍可亲洗涤用品厂	-	160.01	90.04	资金拆借款	资金周转	-	否
吴超	-	51.85	50.10	资金拆借款	自用	-	否
卢傲翔	-	1.18	2.34	资金拆借款	自用	-	否
南通西耳门科技有限公司	-	466.11	-	资金拆借款	资金周转	-	否
荆州区川岛艾美洗涤用品厂	-	43.41	41.89	资金拆借款	资金周转	-	否
蒂蓝科技（苏州）有限公司	-	214.67	-	资金拆借款、预付代垫薪酬	资金周转	-	否
襄阳高新技术开发区博源科技中心（个体工商户）	-	80.33	-	资金拆借款	资金周转	-	否
黄丽	-	79.58	76.71	资金拆借款	自用	-	否
黄德成	-	74.02	51.88	资金拆借款	自用	-	否
卢家成	-	9.95	4.88	资金拆借款	自用	-	否
郑开静	-	24.21	6.80	资金拆借款	自用	-	否
郑开玉	-	17.77	11.26	资金拆借款	自用	-	否
张文会	-	0.00	-	资金拆借款	自用	-	否
黄舟	-	3.07	3.07	资金拆借款	自用	-	否
合计	**1.76**	**1,449.87**	**378.38**			**1.76**	

关联方已对相关资金拆出行为参考同期贷款市场报价利率（LPR）进行还本付息。截至报告期期末，公司与关联方已结清资金拆借的本金及相应利息。

公司对关联方的其他应收款主要为资金拆借款，系关联方临时资金周转需要对公司进行的资金拆出。

（2）报告期内，公司与关联方之间其他应付款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额	形成背景	资金流向	期后付款情况（截至 2025-12-31）	是否存在异常资金往来或体外循环
上海川岛艾美机械设备有限公司	1.90	320.30	158.52	资金拆借款、购买设备款货款	资金周转	1.90	否
昆山川岛洗涤机械有限公司	255.29	474.59	2,744.18	资金拆借款、购买设备款、代垫薪酬报销款	资金周转	255.29	否
合计	**257.19**	**794.89**	**2,902.70**			**257.19**	

公司已对相关资金拆借行为参考同期贷款市场报价利率（LPR）进行还本付息。截至报告期期末，公司与关联方已结清资金拆借的本金及相应利息。

公司对关联方的其他应付款主要有以下部分组成：①公司因临时资金周转需要向关联方上海川岛、昆山川岛发生的资金拆借；②公司因报告期前承接上海川岛、昆山川岛工业洗涤设备业务尚未完成支付的生产设备款、存货款；③上海川岛代垫薪酬、代付报销款形成的其他应付款。

（3）款项在报表中的列示

报告期内，公司与黄雪莲、上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司同时存在其他应收款、其他应付款，为便于管理，公司与黄雪莲、上海川岛、昆山川岛之间的其他往来款项会在期末进行统一的对账和调整，故上述款项按照净额体现在报表科目中。经过合并处理，公司与黄雪莲、上海川岛、昆山川岛之间的款项汇总如下：

1）报告期内，公司与黄雪莲之间的往来款项核算及报表列示情况如下：

单位：万元

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额
其他应付款：			
其中：应付代付员工辞退福利	-	2.00	-
其他应付款合计①	**-**	**2.00**	**-**
其他应收款：			
其中：资金拆借款	-	222.62	36.32
员工备用金	1.76	-	-
其他应收款合计②	**1.76**	**222.62**	**36.32**
报表列示-其他应付款③	**-**	**-**	**-**

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额
（③=①-②，若①＞②）			
报表列示-其他应收款④ （④=②-①，若②＞①）	**1.76**	**220.62**	**36.32**

2）报告期内，公司与上海川岛之间的往来款项核算及报表列示情况如下：

单位：万元

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额
其他应付款：			
其中：资金拆借款	-	18.28	55.69
应付购买设备款	1.05	1.05	1.05
应付货款	-	-	-
应付代垫薪酬报销款	0.85	323.23	101.78
其他应付款合计①	**1.90**	**342.56**	**158.52**
其他应收款：			
其中：资金拆借款	-	22.26	-
其他应收款合计②	-	**22.26**	-
报表列示-其他应付款③ （③=①-②，若①＞②）	**1.90**	**320.30**	**158.52**
报表列示-其他应收款④ （④=②-①，若②＞①）	-	-	-

3）报告期内，公司与昆山川岛之间的往来款项核算及报表列示情况如下：

单位：万元

项目	2025-6-30 账面金额	2024-12-31 账面金额	2023-12-31 账面金额
其他应付款：			
其中：资金拆借款	-	105.01	0.24
应付购买设备款	255.29	313.65	313.65
应付货款	-	68.46	3,237.86
应付代垫薪酬报销款	-	-	-
其他应付款合计①	**255.29**	**487.12**	**3,551.75**
其他应收款：			
其中：资金拆借款	-	12.53	807.57
其他应收款合计②	-	**12.53**	**807.57**
报表列示-其他应付款③ （③=①-②，若①＞②）	**255.29**	**474.59**	**2,744.18**
报表列示-其他应收款④ （④=②-①，若②＞①）	-	-	-

2、说明公司向关联方尤其是昆山川岛洗涤机械有限公司拆借资金的背景、

用途、约定利息情况及合理性

由于有限公司阶段公司治理相对不规范，公司及其关联方在需要临时资金周转时，相互之间存在资金拆借行为。与银行贷款相比，关联方之间的资金拆借无需任何抵押，融资成本较低，偿债风险较小，因此报告期内公司与关联方之间的资金拆借行为具有合理性。

公司与关联方之间已针对相关资金拆借行为参考同期贷款市场报价利率（LPR）进行还本付息。截至报告期期末，公司与关联方之间已结清资金拆借的本金及相应利息。

股份公司设立后，为完善公司治理，公司已制定《关联交易管理制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等管理制度，对股东及关联方的行为进行合理限制。报告期后，公司与关联方之间未再发生相关资金拆借行为。

（二）说明公司与昆山川岛等关联方代发工资、代缴社保公积金、代付报销款的具体背景、合理性及必要性，是否均已入账，相关会计处理是否准确，公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性

1、说明公司与昆山川岛等关联方代发工资、代缴社保公积金、代付报销款的具体背景、合理性及必要性，是否均已入账，相关会计处理是否准确

报告期内，公司为了满足部分员工异地缴纳社保公积金的需求，存在通过关联公司上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司、蒂蓝科技（苏州）有限公司代发工资、代缴社保公积金、代付报销款的情形，上述代发代缴人员实际用工主体及劳动合同签订主体均为江苏川岛。

上述代发工资、代缴社保公积金、代付报销款的账务处理如下：

关联方代付费用时：

借：主营业务成本/管理费用/销售费用等

贷：其他应付款

向关联方支付相关款项时：

借：其他应付款

贷：银行存款

在代发工资、代缴社保公积金、代付报销款过程中公司与关联公司形成的往来款均已入账，会计处理准确，并在后续通过银行存款支付，相关资金来源均来自于公司的自有资金。

公司已经针对相关事项进行整改，整改措施包括：成立上海分公司解决员工异地缴纳社保的需求；蒂蓝科技（苏州）有限公司已注销；清理公司与关联方之间的往来款项，截至报告期末，公司与上述主体已不存在相关往来。

2、公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性

（1）公司与关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情况

1）在厂房方面，公司完全独立享有南通市兴港路 388 号厂房的不动产权，该厂房与公司关联方的厂房明确区分。因此，公司不存在与关联方共用厂房的混同情况。

2）在设备方面，公司的主营业务为工业洗涤设备的研发、生产和销售及智慧洗衣厂的整体规划设计，主要生产经营设备为切割机、数控机床、焊接系统等，公司合法拥有设备的所有权和使用权，且报告期内公司关联方未从事与公司相同或相似的业务，与公司主要生产经营设备存在显著差异。因此，公司不存在与其他关联方共用设备的混同情况。

3）在人员方面，公司建立了独立的劳动人事、工资报酬及社会保障管理体系，独立招聘员工，与员工签订劳动合同；公司高级管理人员未在控股股东及其控制的其他企业等关联方担任除董事、监事以外的其他职务，公司的财务人员未在控股股东及其控制的其他企业等关联方中兼职。除披露的少量员工曾通过关联方昆山川岛洗涤机械有限公司、上海川岛艾美机械设备有限公司、蒂蓝科技（苏州）有限公司代发薪酬的情况外，不存在公司员工在其他关联方领取薪酬的情况。因此，公司不存在与关联方共用员工的混同情况。

4）在技术方面，公司的主营业务为工业洗涤设备的研发、生产和销售及智慧洗衣厂的整体规划设计，公司主要管理团队及研发人员深耕工业洗涤设备行业多年，具有丰富的产品设计研发经验；公司具有深厚的工业洗涤设备产品开发的

技术沉淀，已拥有 6 项发明专利，24 项实用新型专利及 7 项外观设计专利；公司现有专利均为自主研发取得，不存在与关联方共同研发的情况，且公司关联方未从事与公司相同或相似的业务，与公司技术存在显著差异。因此，公司不存在与关联方共用技术的混同情况。

综上，公司与关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况。除已披露的关联交易情况外，公司不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形。

（2）公司已建立健全相关内控制度并有效执行

公司已经按照《公司法》等法律法规规定，建立了健全的法人治理结构，按照有关法律法规的要求规范运作。根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规和业务规则的规定，公司在《公司章程》《股东会议事规则》和《董事会议事规则》中均对关联交易的决策程序进行了相关规定。

公司制定了《关联交易管理制度》，对于关联交易的决策程序及信息披露等方面内容进行了规定。公司在经营过程中，将严格执行关于关联交易的相关规定，规范和减少关联方交易与资金往来。

（三）说明第三方回款情况涉及的回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。

1、说明第三方回款情况涉及的回款对象与公司是否存在关联关系

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	总计
融资租赁	5,712.61	14,855.69	8,158.98	28,727.29
同一控制下关联方	19.00	322.28	45.41	386.69
控股股东、实际控制人及其亲属	927.20	1,390.34	1,025.82	3,343.35
股东及其亲属	98.00	538.60	165.18	801.78
董事、监事、高管、客户员工及其亲属	106.00	164.60	332.30	602.90
法定代表人及其亲属	40.00	110.40	81.80	232.20

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	总计
客户指定第三方	144.92	831.51	349.46	1,325.89
信用证回款	58.75	9.87	-	68.62
终端客户回款	0.30	-	-	0.30
公司员工收款	15.05	102.20	40.63	157.88
通过关联方昆山川岛收款	-	2.70	5.90	8.60
合计	**7,121.82**	**18,328.19**	**10,205.46**	**35,655.48**

公司的第三方回款主要包括以下情形：

（1）部分客户基于投资建厂购置设备的支出金额较大，且公司在于客户合作时通常采用款到发货的模式，客户方基于自身现金流状况的考虑通过寻找融资租赁公司采用融资的方式支付设备款。

（2）部分客户基于支付便利性，由控股股东、实际控制人及其亲属、同一控制下关联方、股东及其亲属、法定代表人及其亲属、董事、监事、高管、客户员工及其亲属、指定第三方的方式付款。

（3）部分境外客户通过信用证或者直接由终端客户付款至公司。

（4）为了满足部分零散客户采购零配件及支付合同定金时付款便利性、及时性的需求，存在少量公司员工在收取货款后及时将款项转入公司账户由财务进行账务处理的情况。

（5）部分客户误将货款打至关联方昆山川岛账户，由昆山川岛转至公司账户。

报告期内，公司的第三方回款对象除了员工代收货款及通过关联方昆山川岛代收货款外，其余回款对象与公司不存在关联关系。

2、是否有委托付款协议

公司取得的委托付款协议情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	总计
已取得委托付款协议	1,312.62	2,631.03	1,642.83	5,586.48
工商查询关联关系核查确认	-	366.72	329.94	696.66
函证程序核查确认	-	-	5.00	5.00
访谈程序核查确认	-	-	3.00	3.00

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	总计
合计	**1,312.62**	**2,997.75**	**1,980.77**	**6,291.14**
剔除融资租赁及信用证回款的第三方回款合计	1,350.46	3,462.63	2,046.48	6,859.58
占比	97.20%	86.57%	96.79%	91.71%

*注：融资租赁回款及信用证回款为正常的商业合作模式，因此在计算取得委托付款协议占比时剔除计算。

公司针对大部分第三方回款取得了委托付款协议，对于未取得委托付款协议部分项目组通过工商查询关联关系、函证程序、访谈程序进行确认，综合占比分别为 96.79%、86.57%、97.20%。

3、是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况

报告期内，公司的第三方回款除了融资租赁回款、员工代收货款、关联方昆山川岛代收货款外，不存在同一付款对象为不同客户付款的情况，融资租赁回款涉及为不同客户付款主要原因系公司在业务开展过程中存在多个客户选择同一个融资租赁公司进行合作的情况，员工代收款涉及为不同客户付款主要原因系公司员工在业务拓展过程中会开拓维系多个客户，关联方昆山川岛代收货款涉及为不同客户付款主要原因系多个客户在报告期以前年度与昆山川岛存在业务往来、基于付款的惯性，存在多个客户误将货款打入昆山川岛账户的情形。

4、相关销售是否真实

综上所述，报告期内，公司发生的第三方回款均与真实业务往来相关，系基于客户公司付款时的生产经营财务情况，为便于交易顺利进行、提高资金周转效率，进行的合理调整，不存在利益输送或商业纠纷，不存在通过第三方回款虚构交易的情形。

（四）分别说明公司对各类财务不规范行为尤其是涉及关联方昆山川岛的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

报告期内，公司财务不规范行为包括转贷、资金占用、第三方回款、关联方代付工资、代缴社保公积金、代付报销款等。

1、转贷

报告期内，为满足贷款银行受托支付要求，公司存在通过关联方获取银行贷

款的情况，银行贷款资金以银行受托支付的方式通过昆山川岛划回至公司账户，所借贷款均用于公司生产经营，所有相关贷款及利息均已在报告期末前按期足额偿还，报告期后公司不存在“转贷”情形。具体情况如下：

年度	受托支付对手方	转出金额（万元）	转出日期	转回金额（万元）	转回日期	贷款银行
2023 年度	昆山川岛	700.00	2023/1/19	1,306.00	2023/1/19	江苏银行
	昆山川岛	700.00	2023/1/19			
	昆山川岛	300.00	2023/1/30	308.00	2023/1/30	江苏银行
	昆山川岛	500.00	2023/2/17	482.10	2023/2/20	江苏银行
	昆山川岛	300.00	2024/1/4	315.00	2024/1/4	江苏银行
	小计	**2,500.00**		**2,411.10**		
2024 年度	昆山川岛	1,500.00	2024/2/1	1,500.00	2024/2/1	江苏银行
	昆山川岛	300.00	2024/2/1	300.00	2024/2/7	江苏银行
	昆山川岛	2,000.00	2024/3/28	1,000.00	2024/3/28	江苏银行
				1,000.00	2024/3/29	江苏银行
	昆山川岛	1,500.00	2024/6/27	1,500.00	2024/6/29	江苏银行
	昆山川岛	500.00	2024/7/30	510.00	2024/8/1	江苏银行
	小计	**5,800.00**		**5,810.00**		

*注：转出金额与转回金额的差额部分作为关联方之间的资金拆借款，均已在报告期末前加计利息足额偿还。

报告期内公司涉及的转贷事项不存在非法占有的目的，取得贷款未用于国家禁止生产、经营的领域或用途，贷款合同均依约正常履行，不存在因违反法律法规及合同约定而被责令整改或提前收回贷款的情形，与贷款银行亦不存在纠纷或潜在纠纷。

针对报告期内转贷事项，公司加强并完善财务内控制度，严格禁止转贷行为。具体整改措施如下：

（1）及时偿还到期贷款。对于上述涉及转贷行为的款项，公司均及时履行了还款义务，按照合同约定按期偿还本金和利息，避免贷款逾期及欠息情况；

（2）加强相关人员培训。公司加强对业务人员及财务人员的合规培训，组织学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等制度及相关法律法规，提高资金使用的合规和规范性，进一步完善资金营运与筹资内部控制制度，确保内控有效执行；

（3）完善相关内控制度。公司已按照相关法律、法规的要求，制定了《货币资金授权审批制度》、《筹资执行管理制度》以及《关联交易管理制度》等相

关内控制度，对货币资金、贷款的使用、管理、审批等作出了明确规定，规范资金使用行为；

（4）取得贷款银行江苏银行股份有限公司南通港闸支行出具的《证明》，证明“公司未发生过逾期、欠息等违约行为，未对我行造成资金损失，在我行无任何不良记录，与我行不存在任何纠纷”；取得中国人民银行南通市分行出具的《关于江苏川岛智能装备股份有限公司行政处罚有关事项的回函》，证明“公司未发生被中国人民银行南通市分行、国家外汇管理局南通市分局行政处罚的情况”。

公司已于 2024 年 7 月全部归还转贷涉及款项。报告期内及期后，公司未再发生新的转贷行为，公司已完成转贷行为的整改，相关内部控制制度运行情况良好。

2、资金占用

报告期内，公司实际控制人卢精华、黄雪莲及其控制的其他企业及其他关联方以借款的形式占用公司资金的情况，2023 年末、2024 年末的资金占用余额分别为 1,159.94 万元、1,348.96 万元。截至 2025 年 6 月 30 日，公司实际控制人及其控制的其他企业及其他关联方已针对相关资金拆出行为参考同期贷款市场报价利率（LPR）进行还本付息，报告期末资金拆借余额为 0.00 元，资金占用已得到清理。报告期后公司实际控制人再未发生资金占用情形，上述事项已得到了规范整改。

为避免资金占用的情形，公司已制定了《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》，防范控股股东、实际控制人及其控制的企业及其他关联方占用公司资金。此外，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、全体董事、监事、高级管理人员已出具《关于避免资金占用问题的承诺》，承诺：“1、截至本承诺函出具之日，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子公司资金的情形，亦不存在非法干预公司及其子公司资金使用的情形。2、本人/本企业今后将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定，不得以任何方式占用公司资金、资产、资源。”在上述制度的执行下，报告期期后公司未新增资金占用事项，上述制度实施及承

诺履行情况良好。

3、第三方回款

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
融资租赁	5,712.61	14,855.69	8,158.98
同一控制下关联方	19.00	322.28	45.41
控股股东、实际控制人及其亲属	927.20	1,390.34	1,025.82
股东及其亲属	98.00	538.60	165.18
董事、监事、高管、客户员工及其亲属	106.00	164.60	332.30
法定代表人及其亲属	40.00	110.40	81.80
客户指定第三方	144.92	831.51	349.46
信用证回款	58.75	9.87	-
终端客户回款	0.30	-	-
公司员工收款	15.05	102.20	40.63
通过关联方昆山川岛收款	-	2.70	5.90
合计	**7,121.82**	**18,328.19**	**10,205.46**

公司的第三方回款主要包括以下情形：

（1）部分客户基于投资建厂购置设备的支出金额较大，且公司在于客户合作时通常采用款到发货的模式，客户方基于自身现金流状况的考虑通过寻找融资租赁公司采用融资的方式支付设备款。

（2）部分客户基于支付便利性，由控股股东、实际控制人及其亲属、同一控制下关联方、股东及其亲属、法定代表人及其亲属、董事、监事、高管、客户员工及其亲属、指定第三方的方式付款。

（3）部分境外客户通过信用证或者直接由终端客户付款至公司。

（4）为了满足部分零散客户采购零配件及支付合同定金时付款便利性、及时性的需求，存在少量公司员工在收取货款后及时将款项转入公司账户由财务进行账务处理的情况。

（5）部分客户误将货款打至关联方昆山川岛账户，由昆山川岛转至公司账户。

报告期内，公司发生的第三方回款，均与真实业务往来相关，系基于客户公

司付款时的生产经营财务情况，为便于交易顺利进行、提高资金周转效率，进行的合理调整，不存在利益输送或商业纠纷，不存在通过第三方回款虚构交易的情形。

针对第三方回款情况，公司积极落实第三方回款的监督管理工作，加强对员工的培训，积极与客户沟通，强调在支付过程中要优先采用对公账户支付；同时出纳及时关注异常回款情况，对于不合理、不必要的第三方回款通过原路退回并通过对公账户重新支付等方式及时进行整改。

4、关联方代付工资、代缴社保公积金、代付报销款

报告期内，公司为了满足部分员工异地缴纳社保公积金的需求，存在通过关联公司代发工资、代缴社保公积金、代付少量报销款的情形，具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
蒂蓝科技（苏州）有限公司	1.67	81.53	-
上海川岛艾美机械设备有限公司	19.48	157.47	216.53
昆山川岛洗涤机械有限公司	4.99	-	0.46
合计	**26.14**	**239.00**	**216.99**

以上薪酬、报销等成本费用均已在公司入账，公司与上述关联方的往来款项已在报告期期末前清理完毕，同时公司通过成立江苏川岛智能装备股份有限公司上海分公司解决员工异地缴纳社保公积金的需求，蒂蓝科技（苏州）有限公司已注销，相关不规范事项已整改完毕。报告期后，公司未再发生通过关联方代垫薪酬等情况。

综上，公司已严格按照《企业内部控制应用指引》、《公司法》、《证券法》等相关法律法规及规范性文件要求，制定了《货币资金授权审批制度》、《银行存款控制制度》、《采购控制制度》、《应收账款管理制度》、《关联交易管理制度》等相关内部控制制度，确保公司治理规范运作。整改后的内控制度合理，运行情况良好，报告期期后不存在前述及其他财务不规范事项。公司不存在其他未披露的财务规范性问题。

（五）请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）详细说明对公司、实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，以及对资金流

水重大异常的判断标准；并结合上述情况说明公司及其实际控制人等关键主体与各关联方尤其是昆山川岛之间是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送、体外资金循环或其他特殊利益安排；（3）对公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

1、主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

（1）针对上述事项（一），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

1）核查程序

①获取公司与关联方之间的资金拆借明细，核对其拆借余额及增减变动；

②获取报告期内公司控股股东、实际控制人及其控制企业、董事、监事、高级管理人员等关键人员报告期内的银行流水，对大额资金往来进行逐笔核查，了解资金拆借的交易背景、交易性质和资金流向，核查是否存在未披露的资金拆借、关联方代垫成本费用等情形；

③获取上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司、蒂蓝科技（苏州）有限公司报告期内为公司代垫薪酬费用明细表；

④获取资金拆借利息测算表；

⑤获取公司报告期内的全部银行流水，核对其与关联方之间的资金往来，确认公司与关联方之间的资金拆借款项已结清。

2）核查意见

有限公司阶段公司治理相对不完善，财务规范意识较弱，公司与关联方之间因临时资金周转需要而存在较多的资金拆借行为。截至报告期期末，公司已对该类不规范行为进行全面梳理、规范和整改，并对相关资金进行清理。

（2）针对上述事项（二），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

1）核查程序

①访谈公司财务负责人，了解上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司、蒂蓝科技（苏州）有限公司为公司员工代发工资、代缴社保公积金、代付报销款等费用的背景原因；

②获取代垫费用明细表，结合公司财务账，核实关联方代垫费用是否均已入账，会计处理是否准确；

③取得报告期内公司设备、厂房等资产清单，查阅公司主要固定资产、无形资产的权属证明（不动产权证书、专利证书、商标登记证书等）；

④实地走访公司生产经营场所及上海川岛艾美机械设备有限公司、昆山川岛洗涤机械有限公司生产经营场所，实地核查是否存在共用、混用的情况；

⑤核查公司董事、监事与高级管理人员的银行流水，取得该主体填写确认的调查表，确认是否存在从关联方领取薪酬的情形；

⑥访谈公司业务部门负责人，了解公司财务、研发、采购、生产和销售是否独立；

⑦查阅股份公司设立后制定或修订的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等各项制度。

2）核查意见

①为满足报告期内部分员工异地缴纳社保公积金的需求，公司存在通过关联方代垫薪酬等费用的情况；关联方代垫费用均已在公司入账，会计处理准确；

②公司与关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术情况，不存在混同、交叉使用等情形，不存在应披露未披露的关联交易或其他异常情形。

③股份公司设立后，公司已完善公司治理结构，制定了《关联交易管理制度》等内控制度并有效执行。

（3）针对上述事项（三），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

1）核查程序：

获取公司的第三方回款明细、核查回款对象与公司之间的关联关系；获取并检查公司的第三方回款的委托付款协议、并结合工商查询、函证程序、走访程序核实第三方回款的真实性，分析同一付款对象为不同客户付款的合理性；

2）核查意见：

公司的第三方回款对象除了员工代收货款及通过关联方昆山川岛代收货款外，其余回款对象与公司不存在关联关系；公司的大部分第三方回款已取得委托付款协议；公司的第三方回款除了融资租赁回款、员工代收货款、关联方昆山川岛代收货款外，不存在同一付款对象为不同客户付款的情况；公司发生的第三方回款均系真实业务往来；

（4）针对上述事项（四），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

1）核查程序

①向公司财务负责人了解公司报告期内存在的财务内控不规范情况，包括转

贷、资金占用、第三方回款、关联方代垫薪酬费用等事项的具体情况及发生原因；判断相关事项发生的合理性及必要性；了解公司报告期内财务内控不规范行为的具体规范措施；

②获取并检查公司报告期及期后银行日记账、期末往来余额明细，核查各期控股股东、实际控制人及其控制的企业及其他关联方资金占用情况；访谈控股股东、实际控制人资金占用的背景及原因；获取并查阅公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、全体董事、监事、高级管理人员出具的《关于避免资金占用问题的承诺》；获取并核查公司制定的《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》、《关联交易管理制度》，核查资金占用的整改情况、期后资金占用情况；

③获取并核查公司报告期及期后资金流水，将资金流水与银行日记账进行匹配，核查是否存在转贷行为。查验转贷相关的借款协议、贷款及还款凭证，核查转贷资金的用途以及转贷行为的整改情况；获取并查阅相关贷款银行江苏银行南通港闸支行及中国人民银行南通市分行出具的《证明》；

④获取公司控股股东、实际控制人及其控制企业、董事、监事、高级管理人员等关键人员报告期内的银行流水，并对其中的大额资金往来进行逐笔核查，核查是否存在未披露的关联方代垫成本费用、利益输送等情形；

⑤获取并核查《货币资金授权审批制度》、《银行存款控制制度》、《采购控制制度》、《应收账款管理制度》、《关联交易管理制度》等相关内部控制制度，确认相关制度的的设计有效性以及执行情况。

2）核查结论

①针对报告期内存在的各类财务不规范行为，公司已进行整改，并按照《企业内部控制应用指引》等要求进一步完善相关内部控制制度。报告期期后，公司未新增转贷、资金占用、关联方代垫费用等财务不规范行为，内控制度执行情况良好、有效。报告期期后公司还存在部分第三方回款，相关情况存在具有合理性及必要性，未对公司内部控制的有效性产生重大不利影响；

②公司已建立了有效的会计核算制度和内部控制制度，并得到了有效实施，公司相关会计基础健全，与财务报表相关的内部控制健全并得到了有效执行，公司不存在体外资金循环、未列支的账外成本费用情况。

2、详细说明对公司、实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，以及对资金流水重大异常的判断标准；并结合上述情况说明公司及其实际控制人等关键主体与各关联方尤其是昆山川岛之间是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送、体外资金循环或其他特殊利益安排

在公司流水核查方面，取得了公司已开立银行账户清单及中国人民银行征信报告，确保银行账户的完整性；查看了公司银行对账单和银行明细账，对公司银行流水进行了大额双向勾稽，对各期末银行资金余额进行了函证；查看了公司银行对账单、明细账与关联方的往来情况，检查了公司往来明细账中与关联方交易明细；取得了关联法人的银行对账单，进行反向检查是否与公司及其实际控制人等关键岗位个人存在异常资资金往来。

经核查公司流水，公司与实际控制人及其控制的昆山川岛洗涤机械有限公司、上海川岛艾美机械设备有限公司等其他企业及公司董事等关联方之间存在借贷资金往来的情形，除此之外，公司与关联方的资金往来均为正常经营性往来，不存在其他异常资金往来及非经营性资金往来。

在自然人流水核查方面，核查人员范围包括公司实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员及销售人员、出纳等关键销售人员，通过获取相关人员云闪付账户清单核查银行账户的完整性，取得相关账户的流水后统一进行录入并确认相关资金往来的性质，个人流水核查的重要性水平为人民币 5 万元（部分金额小于 5 万元但性质较为特殊的流水也纳入了核查范围）。

经核查上述人员的相关流水，报告期内公司部分董事、高级管理人员、销售人员存在通过关联公司代发工资、代缴社保公积金、代付少量报销款的情形，除此之外，个人资金流水中大额资金往来的主要用途包括：理财购入及赎回相关资金、家庭内部往来、个人消费等，不存在与客户、供应商的资金往来，也不存在资金的体外循环。

经核查，主办券商及会计师认为：公司与昆山川岛等关联方之间存在拆借资金往来，公司部分董事、高级管理人员、销售人员存在通过关联公司代发工资、代缴社保公积金、代付少量报销款的情形，除此之外，公司与关联方不存在其他大额异常资金往来，不存在非经营性资金往来，也不存在利益输送、体外资金循环或其他特殊利益安排等情况。

3、对公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

有限公司阶段公司治理相对不完善，财务规范意识薄弱，公司存在较多的财务不规范行为。股份公司设立后，公司已建立了有效的内部控制制度，相关财务会计核算制度和内部控制制度得到了有效实施，公司相关会计基础健全，与财务报表相关的内部控制健全并得到了有效执行，公司不存在体外资金循环、未列支的账外成本费用情况。报告期后，公司除了必要的、具有商业合理性的第三方回款外，未再发生其他财务不规范行为。

三、关于流动性风险

（一）补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，并定量分析公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性；

已在《公开转让说明书》之“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”处补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，并定量分析公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性，相关披露内容如下：

（4）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润的差异如下：

单位：万元

项　目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额①	4,319.98	4,809.44	5,451.61
净利润②	2,764.74	4,601.75	1,153.58
差异③=①-②	1,555.24	207.70	4,298.03

报告期各期，经营活动产生的现金流量净额与净利润均存在一定差异，金额分别为 4,298.03 万元、207.70 万元、1,555.24 万元，差异主要由折旧、存货、经营性应收项目、经营性应付项目等项目的增减变动所致。

报告期内，净利润调节为经营活动现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项　目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
净利润	2,764.74	4,601.75	1,153.58
加：资产减值准备	235.57	210.41	257.08
信用减值损失	-25.83	98.58	267.51

项　目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	485.07	907.71	942.01
使用权资产折旧	23.18	22.44	-
无形资产摊销	30.81	57.39	57.39
长期待摊费用摊销	5.02	0.86	-
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)	-5.03	-	-
固定资产报废损失(收益以“－”号填列)	-	-	-
公允价值变动损失(收益以“－”号填列)	-	-	-
财务费用(收益以“－”号填列)	86.14	316.28	422.54
投资损失(收益以“－”号填列)	-0.21	-	-
净敞口套期损失(收益以“－”号填列)	-	-	-
递延所得税资产减少(增加以“－”号填列)	-49.01	-104.76	-53.31
递延所得税负债增加(减少以“－”号填列)	-	-	-
存货的减少(增加以“－”号填列)	399.96	-5,812.82	-5,280.99
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	-743.95	1,312.51	-1,222.71
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	1,206.32	3,442.72	8,924.80
其他	-92.80	-243.62	-16.29
经营活动产生的现金流量净额	4,319.98	4,809.44	5,451.61

注：其他主要为专项储备的增加(减少以“-”号填列)和受限货币资金的减少（增加以“-”号填列）。

2023 年，经营活动现金流与净利润存在差异的原因：

2023 年，经营活动产生的现金流量净额大于当期净利润 4,298.03 万元，由净利润调整为经营活动产生的现金流量净额的主要调节项目包括：折旧增加 942.01 万元，存货增加 5,280.99 万元，经营性应收项目增加 1,222.71 万元，经营性应付项目增加 8,924.80 万元。具体分析如下：

1）2023 年，公司计提固定资产折旧、使用权资产折旧 942.01 万元，减少

净利润，但不影响经营活动产生的现金流量净额；

2）2023 年，市场需求明显上升，销售订单增加，为满足生产需求，公司增加存货采购，存货余额大幅增加；

3）2023 年，公司收入增长，分期收款销售商品收入相应增加，应收账款余额增加 1,383.79 万元，导致经营性应收项目增加。

4）公司销售以先款后货为主，受销售订单增加影响，2023 年末公司预收货款余额增加5,228.13万元;受存货采购增加,应付原料采购款余额增加3,606.31万元，二者导致经营性应付项目增加；

2024 年，经营活动现金流与净利润存在差异的原因：

2024 年，经营活动产生的现金流量净额大于当期净利润 207.70 万元，由净利润调整为经营活动产生的现金流量净额的主要调节项目包括：折旧增加 907.71 万元，存货增加 5,812.82 万元，经营性应收项目减少 1,312.51 万元，经营性应付项目增加 3,442.72 万元。具体分析如下：

1）2024 年，公司计提固定资产折旧、使用权资产折旧 907.71 万元，减少净利润，但不影响经营活动产生的现金流量净额；

2）随订单持续增长，存货备货规模增加，生产规模进一步增长，2024 年末存货增加 5,812.82 万元；

3）前期分期收款销售商品的应收账款在本年陆续收回，应收账款余额减少 1,487.66 万元，导致经营性应收项目减少；

4）公司销售以先款后货为主，本年销售订单进一步增加，2024 年末公司预收货款余额增加 4,504.03 万元，导致经营性应付项目增加；

2025 年 1-6 月，经营活动现金流与净利润存在差异的原因：

2025 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额大于当期净利润 1,555.24 万元，由净利润调整为经营活动产生的现金流量净额的主要调节项目包括：折旧增加 485.07 万元，经营性应收项目增加 743.95 万元，经营性应付项目增加 1,206.32 万元。具体分析如下：

1）2025 年 1-6 月，公司计提固定资产折旧、使用权资产折旧 485.07 万元，减少净利润，但不影响经营活动产生的现金流量净额；

2）随收入增长，2025 年 6 月末，分期收款销售商品金额增加，应收账款增

加 279.04 万元，同时业务规模增长，原料采购需求增加，预付账款余额相应增加 445.24 万元，二者导致经营性应收项目增加；

3）公司销售主要采用先款后货的方式，随业务增长，销售订单增加，预收货款余额增加 1,714.97 万元，导致经营性应付项目增加。

综上所述，公司销售以先款后货为主，报告期内，公司业务持续增长，预收货款余额持续增加，经营活动现金流净额均高于净利润，同时，受存货余额、其他经营性应收应付项目等的变动，经营活动现金流净额与净利润差异幅度不同，符合公司业务实际，具有合理性。

（二）说明公司报告期内长短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配，是否存在大额异常资金转账情况；

1、公司报告期内长短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况

（1）报告期内，短期借款的具体情况

报告期内，公司短期借款主要用于购买材料等经营周转，短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况如下：

单位：万元

期　间	借款日期	借款金额	借款类别	出借方	借款期限	约定还款时间	主要用途	期后实际还款时间	期后实际还款金额
2023 年度	2022/1/28	1,000.00	保证借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2023/1/27	经营周转	2023-1-19、2023-1-28	1,000.00
	2022/7/28	800.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2023/7/20	经营周转	2023-7-20	800.00
	2023/1/18	700.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2024/1/17	经营周转	2024/1/4	700.00
	2023/1/19	700.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2024/1/18	经营周转	2024/1/17	700.00
	2023/1/30	300.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2024/1/29	经营周转	2024/1/29	300.00
	2023/2/17	500.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2024/2/14	经营周转	2024/2/18	500.00

期　间	借款日期	借款金额	借款类别	出借方	借款期限	约定还款时间	主要用途	期后实际还款时间	期后实际还款金额
	2023/12/28	300.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2024/4/12	经营周转	2024/4/2	300.00
	小　计	4,300.00	-	-	-	-	-	-	4,300.00
2024 年度	2024/2/7	300.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2025/2/6	经营周转	2024/4/2	300.00
	2024/7/30	500.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2025/7/15	经营周转	2024/10/11	500.00
	2024/1/31	1,500.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2025/1/19	经营周转	2024/4/2	1,500.00
	2024/6/27	1,500.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2025/6/19	经营周转	2025/4/18	1,500.00
	2024/3/27	2,000.00	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	1 年	2025/3/19	经营周转	2024/10/11	2,000.00
	小　计	5,800.00	-	-	-	-	-	-	5,800.00
2025 年 1-6 月	2025/4/18	500.00	保证借款	江苏银行南通分行	1 年	2026/4/17	经营周转	-	-
	2025/4/17	1,000.00	保证借款	江苏银行南通分行	1 年	2026/4/16	经营周转	-	-
	小计	1,500.00	-	-	-	-	-	-	-

（2）报告期内，长期借款的具体情况

公司于 2019 年 1 月成立，成立初期，建设厂房、购买设备资金需求较大，因此，公司于 2020 年 8 月，向银行借入一般长期借款 8,000 万元，主要用于智能洗涤机械制造项目，即公司的南通工厂建设。

报告期内，公司长期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况如下：

单位：万元

借款金额	借款时间	类别	出借方	借款期限	约定还款时间	约定还款金额	主要用途	期后实际还款时间	期后实际还款金额

借款金额	借款时间	类别	出借方	借款期限	约定还款时间	约定还款金额	主要用途	期后实际还款时间	期后实际还款金额
8,000.00	2020/8/3	保证+抵押借款	江苏银行南通港闸支行	6 年	2022/2/2	800.00	智能洗涤机械制造项目	2022/2/2	800.00
					2022/8/2	800.00		2022/8/2	800.00
					2023/2/2	300.00		2023/2/2	300.00
					2023/8/2	300.00		2023/8/2	300.00
					2024/2/2	900.00		2024/2/2	900.00
					2024/8/2	900.00		2024/8/2	900.00
					2025/2/2	1,000.00		2025/2/2	1,000.00
					2025/8/2	1,000.00		2025/8/2	1,000.00
					2026/2/2	1,000.00		2025/9/2	2,000.00
					2026/8/2	1,000.00			

2025 年 9 月，银行贷款利率下调，公司提前归还借款利率较高的长期借款，以减少利息支出。

2、借款金额与公司业务发展规模和资金需求匹配，不存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司资产负债率、营运资本等财务指标情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
存货账面余额	18,077.35	18,544.61	12,899.71
资产负债率	69.44%	72.63%	80.53%
流动资产①	24,160.14	24,048.55	18,508.00
流动负债②	26,099.96	26,003.19	22,497.20
营运资本③=①-②	-1,939.82	-1,954.64	-3,989.20
长短期借款余额	4,500.00	5,500.00	8,300.00
货币资金余额	3,586.34	1,916.75	1,945.49

由上表可知，2023 年，公司资产负债率较高，流动资产小于流动负债，营运资金较为紧张，主要系本年公司订单增加，公司为及时交付订单，存货备货增

加，占用资金较多，公司为保证流动性充裕，向银行借入短期借款。

2024 年和 2025 年 1-6 月，随着订单持续交付，营业收入和业绩增长，公司资产负债率逐渐下降，但是业务规模仍处于增长状态，存货余额较高，营运资金并不宽裕，公司适当维持借款规模，以确保日常经营周转正常。

综上所述，公司长期借款系公司成立之初因厂房建设、设备采购需求借入，公司短期借款系公司业务持续增长，存货余额持续增长，为确保流动性充裕，公司根据资金情况，维持一定借款规模，借款金额与公司业务规模和资金需求相匹配。公司借款主要用于公司日常经营周转，除已披露的关联方资金拆借外，不存在其他大额异常资金转账情况。

（三）说明报告期内应付账款的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配；

1、公司的采购政策

公司采购的主要材料包括板材、型材、烘筒、传导设备、电气设备或材料等，结算方式包括货到后付款和预付首付款货到后支付尾款，对于板材、型材等大宗商品材料和有定制要求的外购件，供应商采用预付首付款货到后支付尾款的方式，其余供应商主要采用货到后付款结算方式，供应商的信用期一般为月结 30-90 天，结算方式为银行承兑汇票和银行电汇。

报告期内，主要供应商的信用政策和结算方式如下：

供应商名称	采购内容	付款方式	信用期	结算方式
上海葛城洗涤设备有限公司	输送带	先货后款	月结 90 天	电汇/银承
苏州市创捷工业控制技术有限公司	变频器，伺服马达，模块等	先货后款	月结 30 天	电汇/银承
溧阳市江南烘缸制造有限公司	烘筒	预付 30%货款	月结 60 天	电汇/银承
淮北汇泽机械制造有限公司	辊子	先货后款	月结 90 天	电汇/银承
上海博特点昶精密机械有限公司	输送线	先货后款	月结 30 天	电汇/银承
徐州徐工液压件有限公司	油缸	先货后款	月结 60 天	电汇/银承
费因斯自动化（上海）有限公司	传感器、伺服器等	先货后款	月结 90 天	电汇
张家港市江南沙洲化工	刚性槽、过桥	预付 30%货款	月结 60 天	电汇/银承

供应商名称	采购内容	付款方式	信用期	结算方式
机械有限公司				
无锡市莫尼耳自动化工程有限公司	PLC、变频器等	先货后款	月结 90 天	电汇
无锡恒立液压气动有限公司	油缸	先货后款	月结 30 天	电汇/银承

报告期内，公司主要供应商信用期和结算方式未发生重大变化。

2、报告期各期末，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	7,196.69	92.53%	7,681.89	90.90%	6,982.69	92.94%
1-2 年	519.29	6.68%	720.28	8.52%	419.77	5.59%
2-3 年	39.90	0.51%	27.02	0.32%	108.21	1.44%
3 年以上	21.46	0.28%	22.13	0.26%	2.65	0.04%
合　计	7,777.34	100.00%	8,451.32	100.00%	7,513.31	100.00%

报告期内，公司应付账款主要为应付材料采购、应付长期资产款项等款项。报告期各期末，公司应付账款主要集中在 1 年以内，账龄在 1 年以内的应付账款占比分别为 92.94%、90.90%、92.53%，账龄结构正常，应付账款余额与采购政策相匹配。

报告期内，公司应付账款与采购规模对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
应付账款-材料款(A)	7,056.01	7,410.93	6,501.20
原材料采购金额(B)	10,484.50	25,595.54	15,454.23
应付款项-材料款占原材料采购总额的比例(C=A/B)	67.30%	28.95%	42.07%
营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
资产负债率	69.44%	72.63%	80.53%

由上表可知，2023 年应付材料款金额占原材料采购总额的比例较高，主要

系公司 2019 年成立，前期资金大量用于购买土地、厂房建设和设备购买，2020-2022 年经营业绩不佳，2023 年，下游行业复苏，业务规模增长，但由于公司产品生产和交付周期较长，存货备货较多，2023 年末，资金相对紧张，部分供应商的货款存在延缓支付的情况，应付账款占原材料采购总额比例较高；2024 年，公司业务规模继续增长，资金相对充裕，供应商货款支付正常，应付账款余额占原材料采购总额比例影响下降；2025 年 1-6 月较 2024 年，应付账款余额占原材料采购总额比例较高，主要原因系原材料采购总额为半年度数据。

综上所述，公司供应商采购存在信用期，信用期一般为月结 30-90 天，应付账款余额主要为 1 年以内，应付账款余额、账龄结构与采购政策相匹配；2023 年，公司资金紧张，应付账款余额占原材料采购总额比例略微偏高，具有合理性，2024 年和 2025 年 1-6 月，应付账款余额占原材料采购总额比例保持稳定，应付账款余额与采购金额相匹配。

（四）说明公司资产负债率、流动比率及速动比率与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，速动比率低对公司生产经营是否构成重大不利影响，并结合公司借款情况、货币资金余额、经营活动现金流量、银行授信额度等因素，说明公司针对应付账款和借款的还款计划及资金来源、还款能力，公司是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险；

1、公司资产负债率、流动比率及速动比率与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，速动比率低对公司生产经营是否构成重大不利影响

报告期各期末，公司资产负债率、流动比率及速动比率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31	2023 年 12 月 31 日
资产负债率	西磁科技	10.47%	10.84%	16.44%
	瑞星股份	16.70%	13.16%	13.95%
	特瑞斯	34.65%	35.93%	43.81%
	本公司	69.44%	72.63%	80.53%
流动比率	西磁科技	7.01	7.37	4.89
	瑞星股份	3.99	5.08	5.27
	特瑞斯	2.30	2.21	1.93

项目	公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31	2023 年 12 月 31 日
	本公司	0.93	0.92	0.82
速动比率	西磁科技	6.10	6.59	4.18
	瑞星股份	3.28	4.29	4.57
	特瑞斯	1.80	1.76	1.50
	本公司	0.25	0.22	0.26

报告期各期末，公司资产负债率分别为 80.53%、72.63%、69.44%，高于同行业可比公司，主要原因如下：

（1）公司与同行业可比公司发展阶段不同，主营业务也存在差异，公司成立于 2019 年，同行业可比公司均成立于 2004 年之前，公司成立时间明显较短，加之，2020-2022 年，受下游酒店、宾馆等行业低迷影响，经营业绩不佳，公司经营积累相对较少，截止 2025 年 6 月末，公司用于前期厂房建设、设备购置的长期借款余额为 3,000 万元；

（2）同行业可比公司均为上市公司，通过公开发行上市募集资金，资金相对充裕，公司的外部融资以借款为主。因此，公司资产负债率高于同行业可比公司，符合实际情况，具有合理性。

报告期各期末，公司流动比率分别为 0.82、0.92、0.95，低于同行业可比公司，主要系公司成立时间较短，2023 年之前，经营业绩不佳，经营积累较少，且前期资金主要用于购买土地、构建厂房和生产线等长期资产，导致流动比率较低，2023 年开始，业务规模持续增长，公司流动比率开始上升。

报告期各期末，速动比率分别为 0.26、0.22、0.25，低于同行业可比公司，主要系公司采用先款后货的销售方式，自 2023 年开始，公司业务规模增加，订单较多，公司产品生产和交货周期相对较长，合同负债余额快速增长，同时公司为确保有序生产、交货及时，增加备货，存货余额增加，应付账款余额相应增长，导致速动比率较低。

截止 2025 年 6 月 30 日，公司流动负债合计 26,113.52 万元，其中合同负债余额 10,730.28 万元，占流动负债总额比例为 41.09%, 随着存货陆续完工并向客户交货，合同负债相应结转，公司速动比率会逐渐上升。报告期各期，公司经营活动现金流量净额均为正，收入持续增长，资金相对充足，速动比率较低不会对

公司生产经营产生重大不利影响。

综上，报告期各期末，公司资产负债率、流动比率、速动比率低于同行业可比公司主要系主营业务、发展阶段、融资情况存在差异导致，符合实际情况，具有合理性。速动比率低主要系公司业务规模持续增加，存货备货较多，合同负债金额较大所致，随公司销售订单持续交付，合同负债相应结转，速动比率相应上升，经营活动现金流量净额均为正，收入持续增长，资金相对充足，公司速动比率低对公司生产经营不构成重大不利影响。

2、结合公司借款情况、货币资金余额、经营活动现金流量、银行授信额度等因素，说明公司针对应付账款和借款的还款计划及资金来源、还款能力，公司是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险

报告期各期末，公司借款余额、货币资金余额、经营活动现金流量净额、银行授信额度情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
短期借款	1,501.17	1,501.74	2,503.28
长期借款	1,000.00	2,000.00	4,000.00
1 年内到期的长期借款	2,003.17	2,004.64	1,808.24
借款合计	**4,504.33**	**5,506.39**	**8,311.52**
应付账款余额	7,777.34	8,451.32	7,513.31
货币资金余额	3,586.34	1,916.75	1,945.49
经营活动现金流量净额	4,319.98	4,809.44	5,451.61
剩余银行授信额度	7,500.00	10,500.00	9,500.00

如上表所示，截止 2025 年 6 月末，公司货币资金余额和剩余银行授信额度能够覆盖全部银行借款和应付账款余额，而且公司业务持续增长，经营活动现金流量净额持续为正，公司经营活动收到的现金本身能够覆盖应付账款资金需求。

2025 年 9 月，由于银行贷款利率降低，公司将之前借入的长期借款和一年内到期的长期借款合计 3,000 万元全部提前归还，2025 年 9 月末，公司银行借款余额从 2025 年 6 月末的 4,500 万元下降至 3,500 万元。公司短期借款后续计划按照合同约定进行还款，还款资金来源包括存量货币资金、持续经营所得及新增银

行借款，公司存量货币资金和剩余银行授信额度足以覆盖全部银行借款。

综上，公司营业收入持续增长，经营活动现金流量净额持续为正，销售商品收到的资金覆盖应付账款资金需求后还有剩余，公司存量货币资金和剩余银行授信额度足以覆盖银行借款，公司不存在较大的长短期偿债风险和流动性风险。

（五）中介机构核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行的主要核查程序如下：

（1）获取报告期各期现金流量表及现金流量表附表，了解现金流量表附表中折旧、存货、经营性应收项目、经营性应付项目等主要调节项目变动的原因，分析经营活动现金流量净额与净利润差异的原因及合理性；

（2）查阅公司报告期各期借款的借款合同、借据等相关文件，了解借款的用途、还款安排，检查借款的期后还款情况，分析借款规模与公司业务发展规模和资金需求的匹配性，检查公司银行流水，确认是否有异常资金转账情况；

（3）了解公司的采购政策，获取应付账款明细表和原材料采购明细，分析应付账款余额、账龄结构与公司采购政策是否匹配，将应付账款各期余额与同期的原材料的采购金额进行分析对比，判断其是否匹配；

（4）查阅同行业可比公司定期报告等披露文件，将公司资产负债率、流动比率及速动比率与同行业可比公司进行对比分析，查明差异原因，分析速动比率低对公司生产经营的影响；

（5）获取公司货币资金、长短期借款、经营活动现金流量净额、银行授信额度等数据并进行分析，了解公司应付账款和借款的还款安排，判断公司是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险。

2、核查意见

针对上述事项，主办券商、会计师的核查意见如下：

（1）公司已补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，报告期各期经营活动现金流与净利润存在差异主要系折旧、存货、经营性应收项目、经营性应付项目等项目的增减变动所致，符合公司经营实际，具有合理性；

（2）公司长短期借款与公司业务发展规模和资金需求匹配，除已披露的关联方资金拆借外，公司不存在其他大额异常资金转账情况；

（3）应付账款账龄主要为 1 年以内，2023 年应付账款占采购金额比例较高主要系公司资金相对紧张，供应商货款支付有所延缓，2024 年至 2025 年 1-6 月，应付账款余额占采购金额比例总体稳定，公司应付账款余额、库龄与采购政策、采购金额具有匹配性。

（4）报告期各期末，公司资产负债率、流动比率、速动比率低于同行业可比公司主要系主营业务、发展阶段、融资情况存在差异导致，符合实际情况，具有合理性。速动比率低主要系公司业务规模持续增加，存货备货较多，合同负债金额较大所致，公司速动比率低对公司生产经营不构成重大不利影响；

（5）公司营业收入持续增长，经营活动现金流量持续为正，销售商品收到的资金足以覆盖应付账款资金需求，公司存量货币资金和剩余银行授信额度足以覆盖银行借款，公司不存在较大的长短期偿债风险和流动性风险。

四、关于固定资产

（一）结合产能利用率情况，说明报告期内固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配，与公司所处行业、生产模式的匹配性，与同行业公司是否存在明显差异及原因。

1、结合产能利用率情况，说明报告期内固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配，与公司所处行业、生产模式的匹配性

（1）结合产能利用率情况，说明报告期内固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配

报告期各期末，公司固定资产的情况如下表所示：

单位：万元

项目		2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
房屋及建筑物	原值	9,750.79	9,259.22	9,259.22
	占比	68.13%	67.52%	71.55%
机器设备	原值	4,028.01	3,936.08	3,203.94
	占比	28.15%	28.70%	24.76%
运输工具	原值	75.04	67.87	66.92
	占比	0.52%	0.49%	0.52%
电子及其他设备	原值	457.72	450.80	410.81
	占比	3.20%	3.29%	3.17%

合计	原值	14,311.56	13,713.97	12,940.89
	占比	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司的固定资产以房屋建筑物和机器设备为主。房屋建筑物期末原值占固定资产的比例分别为 71.55%、67.52%和 68.13%，机器设备期末原值占固定资产的比例分别为 24.76%、28.70%和 28.15%。

在产能与产量方面，由于公司产品基于大小、规模、型号、功能等区分不同规格，各规格的产品在生产周期上存在较大差异，因此无法用某一类产品或工时等对产能情况进行统一测算比较。

从公司目前生产设备使用情况来看，公司各车间均满负荷运转，报告期内产品的产能、产销量与固定资产规模相匹配。

（2）与公司所处行业、生产模式的匹配性

报告期内，公司与可比公司固定资产构成占比情况如下表所示：

公司	类型	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
瑞星股份	房屋及建筑物	56.36%	56.54%	44.24%
	机器设备	34.43%	34.30%	43.10%
	运输工具	4.13%	4.15%	6.15%
	其他	5.08%	5.00%	6.51%
特瑞斯	房屋及建筑物	62.40%	63.00%	68.79%
	机器设备	31.23%	30.63%	25.05%
	运输工具	3.23%	3.29%	3.38%
	其他设备	3.14%	3.07%	2.78%
西磁科技	房屋及建筑物	61.21%	63.07%	65.01%
	机器设备	25.18%	23.14%	21.75%
	通用设备	1.60%	1.50%	1.32%
	运输设备	4.14%	4.26%	4.18%
	电子设备及其他	7.87%	8.02%	7.73%
可比公司平均水平	房屋及建筑物	59.99%	60.87%	59.35%
	机器设备	30.28%	29.36%	29.97%
	运输工具	3.83%	3.90%	4.57%
	其他设备	5.90%	5.87%	6.12%
申请	房屋及建筑物	68.13%	67.52%	71.55%

挂牌公司	机器设备	28.15%	28.70%	24.76%
	运输工具	0.52%	0.49%	0.52%
	电子及其他设备	3.20%	3.29%	3.17%

注：上述数据来源于相关公司年度及半年度报告。

如上表所示，报告期各期公司房屋及建筑物占比分别为 71.55%、67.52%和 68.13%，机器设备占比分别为 24.76%、28.70%和 28.15%。可比公司平均水平房屋建筑物占比分别为 59.35%、60.87%和 59.99%，机器设备占比分别为 29.97%、29.36%和 30.28%。公司与同行业可比公司都属于生产型企业，固定资产中房屋及建筑物和机器设备比重较大，但各公司因产品种类、业务模式及分布、所处发展阶段等存在差异，固定资产的结构有所不同。由于公司厂房相比于可比公司建成较晚，且处于经济较发达的江苏省南通市，故公司的房屋及建筑物的占比较可比公司平均水平高，公司的机器设备的占比于可比公司平均水平差异不大，基本处于同一水平。

2、与同行业公司是否存在明显差异及原因

（1）公司及同行业公司的产能及产能利用率、产销量情况

公司及同行业公司的产能及产能利用率、产销量情况如下表所示：

公司名称	产品	产能及产能利用率	产量（台）	销量（台）
瑞星股份（920717.BJ）	调压柜、调压箱、常规调压器、中压进户调压器、调压撬、门站类	“各个产品基于大小、规模、型号、流量、口径等区分不同规格。因此，公司各个产品的生产流程是一个复杂而精细的过程，整体产能并不取决于任一单一生产环节或关键部件，而是与公司各个车间的高度协调、自动化水平、人员技术水平、加工速度以及公司生产管理的精细化水平有关。公司所产的同一大类产品由于流量、压力、安装运行条件等因素的差异导致各产品在规格、性能要求以及生产周期方面存在一定差异，因此无法用某一单一大类产品或者工时对产能及产能利用率情况进行统一测算比较。”	2019 年：749,914；2020 年：550,754；2021 年：92,238；2022 年 1-6 月：37,473	2019 年：746,860；2020 年：493,853；2021 年：101,520；2022 年 1-6 月：35,671

公司名称	产品	产能及产能利用率	产量（台）	销量（台）
特瑞斯（920014.BJ）	标准燃气调压集成设备:楼栋调压箱、埋地式燃气调压站、箱式调压计量站；非标撬装燃气集成系统：城市门站、区域调压站调压计量设备、大型工业用调压计量系统、长输管线输气站调压计量系统	“由于发行人标准燃气调压集成设备、调压核心部件及配套产品等在型号、参数、性能、功能等方面差异较大，产能不取决于某一单一关键生产环节、单一关键部件的生产能力，而是取决于发行人生产人员的数量、部件加工快慢、以及集成、调试速度等因素；非标撬装燃气集成系统定制化程度较高，需根据客户订单、应用场景及具体参数需求情况对产品进行设计、生产，不同产品对应的设计难度和生产难度相差较大，设计及生产所需的生产要素及时间相差较大。因此，发行人无法按照标准化产品生产企业的标准准确计算产能情况。”	2019 年：10,397；2020 年：10,595；2021 年：16,142；2022 年 1-6 月：6,698	2019 年：8,088；2020 年：9,557；2021 年：15,173；2022 年 1-6 月：6,274
西磁科技（920061.BJ）	磁力过滤设备、磁选棒、吸重产品	公司主要产品的工艺流程大致相同，生产设备具有一定的通用性，因此难以单独计算不同类别产品的产能。但由于公司需根据客户实际需求情况进行个性化定制，产品品种、规格不完全一致，单体规格差别较大，造成单台产品所耗工时不同，特别是受到生产设备和场地的制约，以及技术能力较强的焊接专业人员难以快速引进增加，焊接环节的生产能力为制约公司产能的主要瓶颈，因此，公司的产能利用率以焊机的机器工时为单位进行列示，受报告期内强劲的市场需求影响，公司的产能利用率较高，处于饱和利用状态，订单较多时，公司焊接工作时间超过 8 小时/天，因此 2020 年至 2022 年公司产能利用率分别为 104.26%、109.53%、110.96%和 110.73%，均超过 100%。	2020 年：4,438,627；2021 年：3,867,380；2022 年：6,502,200；2023 年 1-6 月：3,434,525	2020 年：4,460,209；2021 年：3,655,226；2022 年：6,347,189；2023 年 1-6 月：3,829,643

公司名称	产品	产能及产能利用率	产量（台）	销量（台）
申请挂牌公司	工业洗衣机系列、商用洗衣机系列、洗衣龙系统、熨烫设备系列	公司工服处理线、工业洗衣机系列、商用洗衣机系列、洗衣龙系统及熨烫设备系列产品型号规模大小各异，且公司的产能不取决于某一单一关键生产环节、单一关键部件的生产能力，而是对公司各个环节协调的综合考验，取决于公司技术人员的数量、部件加工快慢、以及集成、安装、调试速度等综合因素。与其他生产型企业不同，公司产品性能要求以及生产周期都差异较大，导致生产能力难以用某一类产品或工时等进行准确衡量，通常不使用产能衡量生产能力。	2023 年：947；2024 年：1,901；2025 年 1-6 月：1,030	2023 年：868；2024 年：1,629；2025 年 1-6 月:1,120

注：上表中同行业公司数据来自其披露的招股说明书及交易所问询回复。

如上表所示，公司及可比公司瑞星股份（920717.BJ）、特瑞斯（920014.BJ）的产品在型号、参数、性能、功能等方面差异较大，产能不取决于某一单一关键生产环节、单一关键部件的生产能力，故无法按照标准化产品生产企业的标准准确计算产能情况，而可比公司西磁科技（920061.BJ）的产品主要产品的工艺流程大致相同，生产设备具有一定的通用性，则可以计算出产能情况。对于产量和销量，公司及可比公司由于产品不同，其产量和销量的规模也各不相同。

（二）按类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、折旧计提是否充分等。

固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同的方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率和折旧方法，分别计提折旧。各类固定资产折旧年限和折旧率如下：

固定资产类别	折旧方法	折旧年限(年)	预计净残值率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5
机器设备	年限平均法	5-12	5
运输工具	年限平均法	4-5	5
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5

经查询可比公司定期报告，固定资产折旧政策如下：

公司	类别	折旧方法	折旧年限(年)	预计净残值率(%)
瑞星股份	房屋及建筑物	直线法	20-50	3-5
	机器设备	直线法	10	3-5
	运输工具	直线法	4	3-5
	其他	直线法	3-5	3-5
特瑞斯	房屋及建筑物	年限平均法	20	5
	机器设备	年限平均法	5-10	5
	运输工具	年限平均法	3-5	5
	其他设备	年限平均法	3-5	5
西磁科技	房屋及建筑物	年限平均法	20	3
	机器设备	年限平均法	3-10	3
	运输设备	年限平均法	2-5	3
	工器具及办公家具	年限平均法	5	3
	其他设备	年限平均法	3-5	3

如上表所示，公司固定资产的预计使用寿命、残值率及折旧方法与同行业可比公司不存在显著差异。其中，公司的房屋及建筑物的折旧年限的下限为 10 年，低于可比公司房屋及建筑物的折旧年限下限，主要系公司在制定该政策时考虑到将来可能会存在部分如停车棚等构筑物使用期限较短的情况，但公司报告期末的房屋及建筑物均按照折旧年限为 20 年来计提折旧，实际折旧年限与可比公司不存在显著差异。报告期内，公司固定资产严格按照上述折旧政策计提折旧，相关会计核算符合《企业会计准则》规定，各期折旧费用计提充分且合理。

（三）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

1、说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产

（1）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法

公司的固定资产减值测试的过程和计算方法如下：

1）公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

2）可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计

未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据；

3）当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；

4）固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（2）是否存在闲置、报废的固定资产

报告期内公司不存在固定资产减少的情况，不存在闲置、报废的固定资产。

2、如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定制定了长期资产减值准备的会计政策，并结合报告期各期末固定资产盘点情况对各固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体过程如下：

序号	减值迹象	公司情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司资产均处于正常使用状态，其资产的市价不存在大幅度下跌的情形。	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。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化。	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，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况。	资产状况良好，盘点时查看公司的资产状态，公司固定资产未发生陈旧过时或者损坏的情况。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司不存在部分已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的固定资产。	否

序号	减值迹象	公司情况	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。	公司经营业绩持续稳定，不存在净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	公司不存在其他表明固定资产可能已经发生减值的迹象。	无

综上所述，报告期内公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备，符合《企业会计准则》规定。

（四）说明公司固定资产的盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期各期末，公司固定资产管理部门、财务部门等对固定资产实施盘点程序，检查固定资产保管、使用状况。

报告期内，公司对固定资产的盘点安排、盘点情况、盘点结果、盘点差异和处理措施具体情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	南通工厂	南通工厂	南通工厂
盘点人员	财务部人员、资产管理部门人员等	财务部人员、资产管理部门人员等	财务部人员、资产管理部门人员等
盘点范围	所有固定资产		
盘点方法及盘点程序	公司根据固定资产盘点制度规定，于年末、年中对存货中进行全盘；固定资产盘点由资产管理部门统一组织，盘点前由资产管理部门编制固定资产盘点计划，盘点日打印盘点表；盘点过程中，根据固定资产盘点表的资产名称、资产编码、数量、规格和存放地点等信息对实物进行核对，同时再对照实物追查至盘点表，检查资产的完整性，并关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置的固定资产；盘点清查中发现的固定资产盘盈、盘亏、毁损、陈旧、报废、闲置以的固定资产，应当查明原因、落实并追究责任，财务部负责监盘、对盘点差异进行审核确认及会计处理。		
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
固定资产账实相符情况	相符	相符	相符
盘点结果处理情况	公司各期末固定资产未出现盘盈、盘亏情况		

报告期各期末，公司固定资产良好，账实相符，未发现盘点差异，不存在明显异常情况。

（五）主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见；结合对固定资产、在建工程监盘情况，说明公司固定资产、在建工程的真实性

1、主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

（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）查阅公司固定资产台账，了解固定资产基本情况，查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，了解其固定资产规模、生产模式、产能利用、产销量等情况，与公司进行对比分析；

2）了解公司各类固定资产的折旧方法、固定资产使用年限和残值率，查阅同行业可比公司固定资产相关的会计政策和会计估计，核查公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在显著差异；

3）了解公司关于固定资产减值测试方法，根据《企业会计准则》的相关规定检查公司固定资产减值准备计提是否充分、合理；

4）获取公司报告期各期末固定资产盘点表，了解是否存在盘点差异；对公司固定资产执行监盘程序，检查公司固定资产的状态，以及是否账实相符；

（2）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1）报告期内固定资产规模、机器设备规模与公司产能、产销量变动相匹配，与公司所处行业、生产模式具有匹配性；

2）公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司相比不存在重大差异，相关会计核算合规、折旧计提充分；

3）报期内公司已按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定对固定资产减值进行测试，公司不存在闲置、报废的固定资产，未对公司固定资产计提减值；

4）报告期内，公司的固定资产真实存在、状况良好、账实相符，未发现盘点差异。

2、结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程

的真实性

主办券商、会计师对公司报告期末固定资产、在建工程的盘点执行监盘程序，具体情况如下：

项目	内容
监盘范围	所有固定资产、在建工程
监盘程序	（1）了解固定资产、在建工程相关信息包括所在位置、内容和性质等；
	（2）获取并评价固定资产和在建工程盘点计划，包括盘点范围、盘点时间和人员安排是否合理，公司记录和控制盘点结果的程序是否恰当；
	（3）制定固定资产、在建工程监盘计划，包括监盘时间、地点、人员分工、抽盘范围等；
	（4）实地查看相关资产状况，监督公司盘点过程，观察工程形象进度是否与账面进度匹配，关注是否存在盘盈、盘亏或存在闲置、毁损和报废的情况；
	（5）执行资产盘点程序，编制监盘总结。
	（6）获取 2025 年 6 月 30 日至 2025 年 10 月 31 日公司固定资产、在建工程的变动情况，根据 2025 年 10 月 31 日的盘点情况倒算 2025 年 6 月 30 日的固定资产盘点比例。
监盘比例	95.26%
监盘结果	公司固定资产、在建工程盘点程序规范，监盘过程中未发现异常情况，盘点结果可以信赖。

经监盘，盘点结果与公司账面记录相符，未发现盘点差异。固定资产处于正常使用状态，不存在毁损、闲置、报废及有明显减值迹象的情况；在建工程真实存在、账实相符，尚未达到预定可使用状态。

五、关于期间费用

（一）分别说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性；结合销售人员数量、平均工资变动情况说明销售人员薪酬大幅增加的合理性，销售人员数量变化与客户数量的匹配性；说明公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性；报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工） 存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。

1、说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比

情况，是否存在显著差异及合理性；

报告期内，公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项　目	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售费用率	西磁科技	7.04%	5.68%	4.34%
	瑞星股份	6.88%	8.09%	6.82%
	特瑞斯	9.94%	8.90%	7.90%
	行业均值	**7.96%**	**7.56%**	**6.35%**
	本公司	7.02%	7.38%	7.73%
管理费用率	西磁科技	10.63%	7.82%	5.73%
	瑞星股份	12.25%	11.40%	13.58%
	特瑞斯	8.94%	7.66%	7.11%
	行业均值	**10.61%**	**8.96%**	**8.81%**
	本公司	2.96%	2.73%	4.20%
研发费用率	西磁科技	7.37%	6.04%	4.14%
	瑞星股份	4.67%	5.02%	5.26%
	特瑞斯	3.86%	4.75%	5.16%
	行业均值	**5.30%**	**5.27%**	**4.86%**
	本公司	3.07%	3.50%	4.09%

（1）销售费用率

报告期内，公司的销售费用率分别为 7.73%、7.38%、7.02%，处于同行业可比公司的合理区间内，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

2023 年，公司收入规模相对较低，为拓展市场、及时服务客户，需要保持一定规模的销售人员团队，因此，销售费用率相对较高，随营业收入的持续增长，销售费用率有所下降。西磁科技销售费用率逐年上升主要系营业收入持续下降所致；瑞星股份 2024 年销售费用率上升主要系 2024 年发生大额的招投标费用所致；特瑞斯 2023 年销售费用率较低系当年冲回 277 万股权激励费用所致，2025 年 1-6 月销售费用率较高主要系营业收入同比下降 21.67%所致，公司销售费用率变动趋势与同行业可比公司不一致系业务发展趋势、偶然性费用所致，具有合理性。

（2）管理费用率

报告期内，公司的管理费用率分别为 4.20%、2.73%、2.96%，呈下降趋势，主要系营业收入逐年增长，现有管理团队基本能够满足经营管理需要，管理人员增加较少，营业收入的增长速度大于管理费用的增长速度所致。

报告期内，公司的管理费用率均低于同行业可比公司，主要系一方面公司目前是非上市公司，管理组织架构较简单，管理层级较为扁平化，因此管理人员数量相对较少，职工薪酬总额较低；另一方面，同行业可比公司均为上市公司，均有募投项目，相应的折旧与摊销费用较高。具体分析如下：

1）职工薪酬

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入、管理人员平均数量对比情况如下：

项　目	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
西磁科技	营业收入（万元）	4,722.00	12,486.53	18,881.11
	管理人员平均数量（人）	30	31	24
	单位管理人员营业收入（万元/人）	157.40	402.79	786.71
瑞星股份	营业收入（万元）	7,367.77	17,605.06	17,321.65
	管理人员平均数量（人）	105	107	128
	单位管理人员营业收入（万元/人）	70.17	164.53	135.33
特瑞斯	营业收入（万元）	22,473.80	67,427.98	66,987.97
	管理人员平均数量（人）	96	90	80
	单位管理人员营业收入（万元/人）	234.10	749.20	837.35
行业均值	营业收入（万元）	11,521.19	32,506.52	34,396.91
	管理人员平均数量（人）	77	76	77
	单位管理人员营业收入（万元/人）	153.89	438.84	586.46
本公司	营业收入（万元）	20,671.57	37,079.61	20,692.58
	管理人员平均数量（人）	32	26	20
	单位管理人员营业收入（万元/人）	645.99	1,426.14	1,034.63

注：单位管理人员营业收入=营业收入/管理人员平均数量

如上表所示，公司只有一个主体，管理组织架构较简单，管理层级较为扁平化，单位管理人员营业收入高于同行业可比公司，管理人员薪酬低于同行业可比公司，使得管理费用率相对较低。。

2）折旧摊销

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入、折旧摊销对比情况如下：

项　目	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
西磁科技	营业收入（万元）	4,722.00	12,486.53	18,881.11
	折旧摊销（万元）	98.86	189.56	206.44
	单位营业收入折旧摊销	0.0209	0.0152	0.0109
瑞星股份	营业收入（万元）	7,367.77	17,605.06	17,321.65
	折旧摊销（万元）	315.12	604.25	551.12
	单位营业收入折旧摊销	0.0428	0.0343	0.0318
特瑞斯	营业收入（万元）	22,473.80	67,427.98	66,987.97
	折旧摊销（万元）	319.38	534.44	345.35
	单位营业收入折旧摊销	0.0142	0.0079	0.0052
行业均值	营业收入（万元）	11,521.19	32,506.52	34,396.91
	折旧摊销（万元）	244.45	442.75	367.63
	单位营业收入折旧摊销	0.0212	0.0136	0.0107
本公司	营业收入（万元）	20,671.57	37,079.61	20,692.58
	折旧摊销（万元）	59.90	143.40	123.71
	单位营业收入折旧摊销	0.0029	0.0039	0.0060

注：单位营业收入折旧摊销=折旧摊销/营业收入

如上所示，同行业可比公司均为上市公司，均有募投项目，折旧摊销金额明显高于本公司，公司单位营业收入折旧摊销小于同行业可比公司，使得管理费用率相对较低。

（3）研发费用率

报告期内，公司的研发费用率分别为 4.09%、3.50%、3.07%，逐年下降，主要系公司根据实际研发需求开展研发活动，受营业收入持续增长影响，研发费用率有所下降。研发费用率略低于同行业可比公司，但是差异较小，主要系公司与

同行业可比公司主营业务存在差异，研发需求、研发损耗等存在差异，研发费用率存在差异具有合理性。

2、结合销售人员数量、平均工资变动情况说明销售人员薪酬大幅增加的合理性，销售人员数量变化与客户数量的匹配性；

（1）销售人员薪酬大幅增加的合理性分析

报告期内，公司销售人员数量、薪酬总额、平均工资情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售人员平均数量（人）①	81	61	36
销售人员薪酬总额（万元）②	759.58	1,493.95	763.61
销售人员平均工资（万元/人）③=①/②	18.76	24.49	21.21

注 1：销售人员平均数量=（期初人数+期末人数）/2；

注 2：由于销售部门中售后人员薪酬于营业成本中核算，因此计算人均薪酬时销售人员中不包含售后服务人员；

注 3：2025 年 1-6 月销售人员平均工资按年化计算。

报告期内，销售人员平均数量分别为 36 人、61 人和 81 人，呈逐年快速上升趋势，公司整体按照销售区域的客户数量和业务情况统筹配置销售人员，自 2023 年开始，下游市场需求回升，公司加大市场开拓力度，开始增加销售人员数量，随着业务规模持续增长，公司销售人员数量逐步上升。

报告期内，销售人员平均工资分别为 21.21 万元、24.49 万元、18.76 万元，2023 年开始，下游市场回暖，公司为快速开拓市场，给予销售人员较高的提成奖励，销售人员平均工资水平较高；2024 年度，公司业务持续增长，整体业绩提升，带动销售人员人均薪酬进一步上涨；随着市场行情逐步稳定，公司适当调整销售人员的提成政策，提成比例有所下降，同时销售人员有所波动，公司相应补充新入职销售人员，这部分人员工资水平相对较低，拉低了 2025 年 1-6 月销售人员平均工资。

（2）销售人员数量变化与客户数量的匹配性

报告期内，公司销售人员数量和客户数量的对比分析如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售人员平均数量（人）①	81	61	36
客户数量（个） ②	167	267	194

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
单位销售人员客户数量（个/人）③=②/①	4	4	5

注：2025 年 1-6 月单位销售人员客户数量为年化后的数据。

公司客户以直销为主，报告期内直销收入占比分别为 86.49%、82.24%、81.31%，公司的直销客户一般为酒店、宾馆、医院、工厂，设备使用周期较长，单个客户连续采购需求不高，报告期内，客户数量呈现逐年上升的趋势，销售人员一方面需要持续开发新的客户，另一方面还需要做好老客户的维护工作，基于此，公司相应增加了销售人员的数量。报告期各期，单位销售人员客户数量较为平稳，，销售人员数量与客户数量相匹配。

3、说明公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性

（1）销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性

报告期内，公司依据销售服务商在公司与客户成交价格实现的利润幅度以及签署合同过程中的贡献度，与销售服务商协商对应的销售服务费，一般不高于毛利的 15%。在确定服务费时，公司根据不同型号产品的预计毛利，在基本确保产品盈利空间内，综合考虑客户开发的难易程度、销售产品价格、销售区域等因素，以订单评审的方式对服务费进行审批确认，具备合理性。

（2）销售服务费与公司业绩的匹配性

报告期内，销售服务费与营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售服务费	167.40	124.00	182.80
营业收入	20,671.57	37,079.61	20,692.58
销售服务费占营业收入比例	0.81%	0.33%	0.88%

报告期内，销售服务费占营业收入比例分别为 0.88%、0.33%、0.81%，占比较小，比例总体稳定，销售服务费与公司业绩具有匹配性。2024 年销售服务费占收入比率较低，主要系本年需要支付销售服务费的营业收入较少，销售服务费并不是公司业务进行所必须发生的费用，带有偶然因素，因此，销售服务费的变动趋势与营业收入的变动趋势存在差异，符合公司实际情况。

4、报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。

报告期内，公司主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况具体如下：

单位：万元

年度	销售服务商名称	是否存在关联关系	销售产品	销售服务费	对应销售收入	销售服务费占总额比例
2023年度	谭超东	否	熨平机、展布机、折叠机等	132.00	617.70	72.21%
	沈阳合为智商务服务有限公司	否	压榨脱水机、熨平机、烘干机等	25.00	560.69	13.68%
	甘肃中益旺新能源科技有限公司	否	熨平机、展布机、折叠机等	16.00	119.03	8.75%
	成都信鼎汇商务信息咨询有限公司	否	熨平机、展布机、折叠机等	6.60	106.19	3.61%
	昆明通运洗涤服务有限公司	否	熨平机、展布机、折叠机等	3.20	101.77	1.75%
	合 计	**-**	**-**	**182.80**	**1,505.38**	**100.00%**
2024年度	辛集市喆派酒店管理有限公司	否	隧道式工业洗衣机、压榨脱水机等	39.00	223.01	31.45%
	长春市明澈清洁用品有限公司	否	隧道式工业洗衣机、烘干机、熨平机等	30.00	442.48	24.19%
	江海区宝汇通用设备修理店（个体工商户）	否	洗脱机、熨平机、展布机等	20.00	240.71	16.13%
	成都巨峰宸酒店用品有限公司	否	烘干机、熨平机、压榨脱水机等	20.00	663.72	16.13%
	江海区芭莎商行	否	洗脱机、熨平机、展布机等	15.00	421.24	12.10%

年度	销售服务商名称	是否存在关联关系	销售产品	销售服务费	对应销售收入	销售服务费占总额比例
	合　计	-	-	**124.00**	**1,991.15**	**100.00%**
2025年 1-6月	银川市兴庆区隆景胜服务中心（个体工商户）	否	压榨脱水机、隧道式工业洗衣机、烘干机、熨平机等	134.40	2,668.14	80.29%
	昆明通运洗涤服务有限公司	否	压榨脱水机、洗脱机、熨平机等	32.00	450.44	19.12%
	河北海诗环保科技有限公司	否	熨平机、展布机、折叠机等	1.00	92.92	0.60%
	合　计	-	-	**167.40**	**3,211.50**	**100.00%**

注：谭超东系昆明通运洗涤服务有限公司法定代表人

报告期内，公司销售服务商利用自身渠道为公司提供客户开拓服务，公司与销售服务商签订销售服务合同，销售服务商完成服务后，公司按照合同约定将销售服务费直接支付给销售服务商，销售服务商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系或异常资金往来，不存在销售服务商为公司代垫成本的情形，销售服务费有真实业务背景，不涉及商业贿赂、利益输送等情形。

报告期内，公司销售服务商成立时间、经营状态等情况如下：

年度	销售服务商名称	公司性质	成立时间	经营状态	是否专门为公司提供服务
2023年度	谭超东	自然人	-	正常	否
	沈阳合为智商务服务有限公司	有限责任公司	2023/7/7	正常	否
	甘肃中益旺新能源科技有限公司	有限责任公司	2020/9/16	正常	否
	成都信鼎汇商务信息咨询有限公司	有限责任公司	2015/12/15	正常	否
	昆明通运洗涤服务有限公司	有限责任公司	2012/7/30	正常	否
2024年度	辛集市喆派酒店管理有限公司	有限责任公司	2022/10/11	正常	否
	长春市明澈清洁用品有限公司	有限责任公司	2023-12-28	正常	否
	江海区宝汇通用设备修理店（个体工商户）	个体工商户	2024/2/5	正常	否
	成都巨峰宸酒店用品有限公司	有限责任公司	2016/6/15	正常	否

年度	销售服务商名称	公司性质	成立时间	经营状态	是否专门为公司提供服务
	江海区芭莎商行	个体工商户	2022/12/9	正常	否
2025年1-6月	银川市兴庆区隆景胜服务中心（个体工商户）	个体工商户	2024/10/14	异常	否
	昆明通运洗涤服务有限公司	有限责任公司	2012/7/30	正常	否
	河北海诗环保科技有限公司	有限责任公司	2013/11/15	正常	否

注：长春市明澈清洁用品有限公司于 2024 年 11 月更名为长春新香捷美洗涤服务有限公司

报告期内，公司销售服务商均有其自营业务，日常利用其渠道为公司开拓客户，并非专门为公司提供服务，自然人谭超东系昆明通运洗涤服务有限公司法定代表人，该公司深耕洗涤行业多年，谭朝东及昆明通运洗涤服务有限公司利用自身渠道、资源在经营自身业务的同时，为客户开拓业务，赚取销售服务费，具有合理性。

银川市兴庆区隆景胜服务中心（个体工商户）显示经营异常的原因系未按照《个体工商户年度报告办法》规定报送年度报告，不影响实际经营。除此之外，其他主要销售服务商经营状况正常。

沈阳合为智商务服务有限公司 2023 年 7 月成立，当年为公司提供销售服务费，主要系该公司股东以前从事该行业，拥有该行业的资源，基于自身业务发展和本次与本公司合作机会成立该公司；长春市明澈清洁用品有限公司 2023 年 12 月成立，2024 年为公司提供销售服务主要系该公司属于洗涤行业，2024 年，该公司下游客户存在洗涤设备需求，遂促成了本公司与客户的合作；江海区宝汇通用设备修理店（个体工商户）2024 年 2 月成立，当年为公司提供服务，银川市兴庆区隆景胜服务中心（个体工商户）2024 年 10 月成立，2025 年为公司提供服务，主要系这两个公司与本公司目标客户有交集，在经营自身业务，获悉目标客户有洗涤设备采购需求，促成本公司与客户的合作，除上述情况外，其他销售服务商成立时间相对较长。

（二）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

1、结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性

（1）销售人员职工薪酬合理性分析

报告期内，公司销售人员薪酬总额、平均人数和平均薪酬如下：

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售人员薪酬（万元）		759.58	1,493.95	763.61
销售人员职级分布	中高层销售人员薪酬（万元)	146.04	411.57	289.40
	基层销售人员薪酬（万元)	613.54	1,082.38	474.21
销售人员平均人数（人）		81	61	36
销售人员职级分布	中高层（人）	7	8	8
	基层（人）	74	53	28
销售人员平均薪酬（万元/人）		18.76	24.49	21.21
销售人员职级分布	中高层销售人员平均薪酬（万元/人）	41.73	51.45	36.18
	基层销售人员平均薪酬（万元/人）	16.58	20.42	16.94
主营业务收入		20,671.57	37,079.61	20,692.58

注 1：销售人员平均人数为（期初人数+期末人数）/2；

注 2：由于销售部门中售后人员薪酬于成本中核算，因此计算人均薪酬时销售人员中不包含售后服务人员；

注 3：公司区域销售经理级别以上的销售人员划分为中高层，其余人员划分为基层；

注 4: 2025 年 1-6 月销售人员平均薪酬经过年化处理。

报告期内，公司销售人员职工薪酬分别为 763.61 万元、1,493.95 万元、759.58 万元，逐年上升。2024 年，职工薪酬增长 730.34 万元，增长幅度为 95.64%，主要系一方面公司销售人员平均人数从 36 人增长至 61 人，人员数量增长，另一方面，公司主营业务收入从 20,692.58 万元增长至 37,079.61 万元，销售人员提成增加。2025 年 1-6 月，销售人员有所增加，职工薪酬总额较 2024 年总体保持稳定，主要系随着市场行情逐步稳定，2025 年公司适当调整销售人员的提成政策，提成比例有所下降，同时销售人员有所波动，中高层人员有减少，增加的主要是基层人员所致，由于基层销售人员占比上升，销售人员平均工资下降。报告期内，从职级来看，中高层职级的平均薪酬均高于基层；从报告期内不同期间来看，销售人员各职级的薪酬的变动趋势与营业收入的变动趋势一致。综上，销售人员薪酬是合理的。

（2）管理人员职工薪酬合理性分析

报告期内，公司管理人员薪酬总额、平均人数和平均薪酬如下：

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
管理人员薪酬（万元）		326.19	513.75	383.73
管理人员职级分布	中高层薪酬（万元）	93.90	149.70	149.87
	基层薪酬（万元）	232.29	364.05	233.86
管理人员平均人数（人）		32	26	20
管理人员职级分布	中高层（人）	5	4	4
	基层（人）	27	22	16
管理人员平均薪酬（万元/人）		20.39	19.76	19.19
管理人员职级分布	中高层管理人员平均薪酬（万元/人）	37.56	37.42	37.47
	基层管理人员平均薪酬（万元/人）	17.21	16.55	14.62

注 1：管理人员平均人数为（期初人数+期末人数）/2；

注 2：公司将管理人员中董监高及部门负责人划分为中高层，其余人员划分为基层；

注 3: 2025 年 1-6 月管理人员平均薪酬经过年化处理。

报告期内，公司管理人员职工薪酬分别为 383.73 万元、513.75 万元、326.19 万元，呈逐年上升趋势。2024 年较 2023 年，管理人员薪酬增长 130.02 万元，增长幅度为 33.88%，主要系管理人员数量增长 30%所致。2025 年 1-4 月较 2024 年，管理人员薪酬继续保持增长，主要系公司业务规模持续增长，公司继续增加管理人员所致，中高层管理人员持续增加，公司经营业绩持续增长，管理人员平均平均工资逐年上升。报告期内，从职级来看，中高层职级的平均薪酬均高于基层；从报告期内不同期间来看，中高层管理人员的平均薪酬整体处于较高水平，变动较为平稳，基层管理人员的平均薪酬呈现逐渐上升的趋势，主要系随着公司业务规模的上升，基层管理人员的工作时间相应增加，进而导致基层管理人员的人均薪酬逐渐上升。综上，管理人员薪酬是合理的。

（3）研发人员职工薪酬合理性分析

报告期内，公司研发人员薪酬总额、平均人数和平均薪酬如下：

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
研发人员薪酬（万元）		473.00	790.54	573.67
研发人员	中高层薪酬（万元）	20.98	39.56	44.39

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
职级分布	基层薪酬（万元）	452.02	750.98	529.28
研发人员平均人数（人）		62	56	40
研发人员职级分布	中高层（人）	2	2	2
	基层（人）	60	54	38
研发人员平均薪酬（万元/人）		15.26	14.12	14.34
研发人员职级分布	中高层薪酬平均薪酬（万元/人）	20.98	19.78	22.19
	基层薪酬平均薪酬（万元/人）	15.07	13.91	13.93

注 1：研发人员平均人数为（期初人数+期末人数）/2；

注 2：公司将研发人员中董监高及部门负责人划分为中高层，其余人员划分为基层；

注 3: 2025 年 1-6 月研发人员平均薪酬经过年化处理。

报告期内，公司研发人员薪酬分别为 573.67 万元、790.54 万元、473.00 万元，逐年上升。2024 年较 2023 年，研发人员薪酬增长 216.87 万元，增长幅度为 37.80%，主要系 2024 年研发人员平均人数增长 40.00%所致。2024 年研发人员平均工资有所下滑主要系基层研发人员占比上升所致。2025 年 1-6 月，研发人员薪酬继续呈上升趋势，主要系研发人员进一步增长所致。2025 年 1-6 与，研发人员平均工资增长，主要系 2025 年公司为加大研发投入，提升研发能力，新增的学历较高研发人员所致。报告期内，从职级来看，中高层职级的平均薪酬均高于基层；从报告期内不同期间来看，研发人员平均薪酬主要受其参与研发的工时的多少的影响。综上，研发人员薪酬是合理的。

2、人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

（1）公司各项费用平均薪酬与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项　目	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售人员平均薪酬	西磁科技	22.64	30.58	28.50
	瑞星股份	9.18	11.27	10.67
	特瑞斯	20.42	22.00	19.29

项　目	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
	行业均值	**17.41**	**21.29**	**19.49**
	本公司	18.76	24.49	21.21
管理人员 平均薪酬	西磁科技	20.91	19.31	23.46
	瑞星股份	13.64	16.04	15.49
	特瑞斯	26.80	36.68	34.91
	行业均值	**20.45**	**24.01**	**24.62**
	本公司	20.39	19.76	19.19
研发费用 人员平均薪酬	西磁科技	16.84	16.94	16.09
	瑞星股份	9.61	8.58	7.93
	特瑞斯	10.89	11.35	9.94
	行业均值	**12.45**	**12.29**	**11.32**
	本公司	15.26	14.12	14.34

报告期内，公司销售人员薪酬水平略高于同行业可比公司平均值，但差异较小，与特瑞斯较为接近，公司销售人员平均工资较西磁科技低主要系西磁科技浙江省宁波市镇海区，宁波市镇海区地处长三角经济较为发达，当地平均工资水平较高，导致销售人员平均薪酬较高。公司销售人员平均工资较瑞星股份高主要系瑞星股份位于河北省衡水市，当地平均工资水平相对较低所致。

报告期内，公司管理人员薪酬水平略低于同行业可比公司平均值，但差异较小，公司管理人员平均薪酬相对较低的原因主要系公司管理人员组织结构简单，管理层级扁平化，基层管理人员占比较高，平均薪酬相对较低。

报告期内，公司研发人员薪酬水平略高于同行业可比公司平均值，与西磁科技较为接近，公司研发人员平均薪酬较高主要系公司研发人员以专职研发的技术人员为主，工资水平相对较高。

综上，报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司的平均值存在较小差异，主要系公司所处地域工资水平、组织机构、主营业务不同导致，公司平均薪酬处于同行业可比公司区间内，与同行业可比公司的人均薪酬水平不存在较大差异。

（2）公司各项费用平均薪酬与当地人均薪酬对比情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与当地人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售人员人均薪酬	18.76	24.49	21.21
管理人员人均薪酬	20.39	19.76	19.19
研发人员人均薪酬	15.26	14.12	14.34
当地人均薪酬	-	11.20	11.17

注：当地人均薪酬来源于南通市统计局公布的城镇非私营单位就业人员年平均工资，2025 年 1-6 月的数据统计局未发布；

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪资高于南通市统计局公布的城镇非私营单位就业人员年平均工资，主要系南通市统计局统计的私营制造业年度平均工资未区分岗位，系整体平均工资，包含了一些薪资相对较低的岗位样本，公司薪资水平在当地具备一定的竞争力。

（三）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

1、研发费用的开支范围和标准、审批程序

公司制定了研发费用管理制度，明确了研发费用的开支范围和标准、审批程序，研发费用开支范围包括与研发活动直接相关的研发人员薪酬、直接材料、折旧与摊销、其他费用，具体情况如下：

（1）职工薪酬

公司计入研发费用的职工薪酬包括直接从事研发活动的研发人员的工资、奖金、社保、公积金、员工福利等支出。研发人员包括全职研发人员和兼职研发人员，全职研发人员的职工薪酬全部计入研发费用，兼职研发人员按照从事研发活动的工时占比将其职工薪酬计入研发费用，不能准确计量工时的不计入研发费用。研发人员每月填列项目工时分配表交由研发项目负责人审批，财务人员根据经审批的项目工时分配表，将研发人员职工薪酬计入各研发项目。

公司计入研发费用中的研发人员均为全时或工时比例超过 50%的研发人员，，兼职研发人员的薪酬按照参与研发项目的工时分配计入研发费用，核算准确，不

存在研发费用与生产成本混同的情形。

（2）直接材料

直接材料核算研发活动中直接消耗的原材料及辅助材料。公司通过 ERP 系统物料模块进行领料管理。研发项目组成员在 ERP 中建立研发生产工单，项目组成员根据研发生产工单需求发起研发领料申请单，研发负责人对领料申请进行审批，仓库管理员根据审批后的研发领料申请单下推材料出库单进行发料。财务人员根据出库单记录的领料部门、研发项目等信息，将对应的领料按项目计入相应的研发支出，待研发生产工单结束后，将归集的直接材料结转至研发费用。公司在研发过程中会形成产成品预计能对外销售的，冲减研发支出，将产成品的成本结转存货。

研发领料按照经审批的领料申请单归集至对应研发项目，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

（3）折旧与摊销

研发费用中的折旧与摊销包括用于研发活动的设备折旧、房屋装修费的摊销等费用，根据研发活动实际耗用情况合理分摊至各研发项目。

（4）其他费用

其他费用包括新产品的设计费、研发活动耗用的水电费、研发人员办公费等费用，研发人员提交费用报销申请，由研发负责人对费用进行审批，财务人员根据经审批的费用报销单归集其他费用。

2、公司研发费用的归集方法与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司对比情况如下：

项目	归集方法
西磁科技	1、职工薪酬：研发费用中的职工薪酬为研发人员的工资、社保、福利费等； 2、材料投入：材料投入为研发项目相关的材料投入，均已立项并通过项目进行归集； 3、折旧与摊销：折旧与摊销主要系与研发有关的设备或无形资产的折旧与摊销； 4、其他费用：其他费用主要系研发相关的水电费、差旅费等。
瑞星股份	1、职工薪酬：根据全职、兼职研发工资占比显示，公司研发人工费用中：全职人员的人工费用主要根据其部门所属进行归集，而兼职人员则主要通过公司单独统计的研发考勤表归集每月实际须分配到研发的薪酬。
特瑞斯	1、直接投入：研发直接投入包括无缝钢管、球阀、流量计等研发领用材料，工装及检测费，模具费以及水电费等；对于用于研发项目相关的原材料，研

项目	归集方法
	发中心按实际需要申请领用，研发领料单的领料人为研发中心的研发人员，并标识研发令号以及所对应的研发项目代码，且经具有相关权限的研发人员审批通过后方可领取，财务部门根据材料领用表归集各研发项目的材料费用；对于研发发生的工装和检测费以及模具费，财务部门根据实际发生情况归集至各研发项目中；公司水电费在制造费用、研发费用、管理费用中按使用面积等指标进行分摊，在研发费用中归集的水电费在研发部门内部各个项目之间平均分摊； 2、职工薪酬：与研发直接相关的职工薪酬，包括研发人员的工资、职工福利费及五险一金等人工费用。财务部门根据人力资源中心提供的工资表，汇总核算应归集计入研发费用的人工费用。财务部门按照每个研发人员所参与的项目工时进行归集人工薪酬并计入相应的研发项目； 3、折旧与摊销：按固定资产实际使用部门进行归集，在研发部门内部则在涉及的各个研发项目之间进行平均分摊； 4、其他费用：财务部根据各研发项目组提交的相关费用单据进行研发费用的归集，按费用性质归集到研发支出各核算项目。
本公司	1、职工薪酬：公司计入研发费用的职工薪酬包括直接从事研发活动的研发人员的工资、奖金、社保、公积金、员工福利等支出。研发人员包括全职研发人员和兼职研发人员，全职研发人员的职工薪酬全部计入研发费用，兼职研发人员按照从事研发活动的工时占比将其职工薪酬计入研发费用，不能准确计量工时的不计入研发费用； 2、直接材料：直接材料核算研发活动中直接消耗的原材料及辅助材料，财务人员根据经审批的研发领料单将直接材料归集至各研发项目； 3、折旧与摊销：研发费用中的折旧与摊销包括用于研发活动的设备折旧、房屋装修费的摊销等费用，根据研发活动实际耗用情况合理分摊至各研发项目； 4、其他费用：其他费用包括研发部分从事研发活动发生的办公费、水电费、新产品设计费等，财务部门根据经审批的费用报销单将其归集至研发费用，按照费用性质归集至各研发项目。

注：同行业可比公司的信息来源于公开发行股票并上市的审核问询回复或定期报告。

由上表可知，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司不存在明显差异。

3、公司关于研发人员、研发投入的认定符合相关规定

《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》，对于研发人员、研发投入进行了明确规定，将公司研发费用核算情况与相关规定对比如下：

项　目	监管规则适用指引的相关规定	公司核算情况	是否符合相关规定
关于研发人员的认定	1、研发人员指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。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。发行人应准确、合理认定研发人员，	公司研发人员范围与规定相符，不存在将从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员认定为研发人员	是

项　目	监管规则适用指引的相关规定	公司核算情况	是否符合相关规定
	不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。		
	2、关于非全时研发人员 对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，发行人应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。	对于兼职研发人员，公司将研发公司超过50%的认定为研发人员	是
	3、从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员	无此类情况	是
	4、关于研发人员聘用形式 研发人员原则上应为与发行人签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。发行人将签订其他形式合同的人员认定为研发人员的，应当结合相关人员的专业背景、工作内容、未签订劳动合同的原因等，审慎论证认定的合理性。	公司的研发人员均与公司签订劳动合同	是
研发投入认定	1、研发人员职工薪酬 发行人存在非全时研发人员的，应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。发行人将股份支付费用计入研发支出的，应具有明确合理的依据，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形。	对于兼职研发人员，公司按照其参与研发活动的工时将其薪酬分摊计入研发费用；报告期内，公司不存在股份支付	是
	2、共用资源费用 发行人研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地等资源的，应当准确记录相关资源使用情况，并将实际发生的相关费用按照工时占比、面积占比等标准进行合理分配，无法合理分配或未分配的不得计入研发支出。	办公楼及装修费用的折旧与摊销按照研发活动占用面积分摊计入研发费用	是
	3、承担由国家或指定方拨付款项的研发项目（以下简称国拨研发项目）支出	无此类情况	是
	4、受托研发支出	无此类情况	是
	5、委外研发	无此类情况	是
	6、研发过程中产出的产品 发行人在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。发行人应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会	研发过程中产出的产品，预计可以对外销售的，将其确认为存货，其成本不计入研发费用	是

项　目	监管规则适用指引的相关规定	公司核算情况	是否符合相关规定
	计准则第 1 号——存货》《企业会计准则解释第 15 号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入。		

报告期内，公司对于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

（四）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。

1、研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性

（1）研发人员认定标准

公司研发人员的认定标准是专职研发人员和研发工时占比 50%以上的非专职研发人员，专职研发人员是指研发部门中直接从事研发工作的专业人员等，研发工时占比 50%以上的非专职研发人员，其工作内容主要是研发活动，将其认定为研发人员具有合理性。

（2）研发人员数量及结构

1）研发人员学历结构

报告期内，公司研发人员学历情况如下：

项　目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
本科及以上	28	44.45%	24	40.00%	11	21.57%
专科及以下	35	55.56%	36	60.00%	40	78.43%
合　计	63	100.00%	60	100.00%	51	100.00%

公司研发活动一般属于技术应用层面的创新性研发，相较于高学历，长期的研发实践经验和对市场需求的感知，能够更好把握未来技术和产品发展方向，因此，前期研发人员中学历在专科及以下的数量占比较高，随着公司业务规模持续增长，公司加大研发投入，引进更多人才，本科及以上学历研发人员占比逐年上升。

2）研发人员专业结构

报告期内，公司研发人员专业情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
机电、电气、自动化、数控	25	39.68%	23	38.33%	14	27.45%
机械工程、设计制造、自动化	16	25.40%	14	23.33%	9	17.65%
模具设计与制造	6	9.52%	5	8.33%	1	1.96%
计算机技术、应用	3	4.76%	2	3.33%	1	1.96%
其他	13	20.63%	16	26.67%	26	50.98%
合计	**63**	**100.00%**	**60**	**100.00%**	**51**	**100.00%**

公司的核心技术包括程序开发、电气设计、多样化产品焊接工艺技术、自动化生产技术、设备研发技术，产品主要为自动化洗涤设备，研发项目需要综合运用机电、电气、自动化、电子、机械、计算机等多个学科的专业知识。报告期各期末，上述专业背景的研发人员合计占比分别为 49.02%、73.33%、79.36%，随业务规模增长，占比逐年提升，研发能力与研发项目相匹配。

2、公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况

公司产品研发活动包括实验室图纸设计、程序开发、生产工序设计、设备试生产等，研发过程需要对熟悉生产的生产人员全程协助，公司存在混岗的研发项目，混岗研发项目参与的人员主要是研发部门的专职研发人员和生产部门的兼职研发人员，公司将兼职研发人员中研发工时占比超过 50%的认定为研发人员，将其薪酬按照研发工时占比合理分摊至研发投入。

报告期内，兼职研发人员及薪酬分配情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
兼职研发人员人数（人）	17	15	16
兼职研发人员总工时（小时）	2,306.00	11,117.75	4,333.00
其中：研发工时（小时）	1,214.00	6,444.75	2,344.50
兼职研发人员工时占比	52.65%	57.97%	54.11%
兼职研发人员薪酬（万元）	69.47	133.97	80.47
研发费用薪酬总额（万元）	473.00	790.54	573.67

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
兼职研发人员薪酬占研发费用薪酬总额比例	14.69%	16.95%	14.03%

3、公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事中仅有 1 名监事代正严薪酬计入研发费用，代正严为公司职工代表监事及核心技术人员，是公司 2 项专利发明，1 项实用新型专利的主要发明人。除参与研发工作外，他还参与生产管理工作，公司根据其承担的职责，将其薪酬按照参与研发活动工时占比分摊计入研发费用，其薪酬计入研发费用的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
代正严计入研发费用的薪酬①	5.32	12.25	16.81
研发费用薪酬总额②	473.00	790.54	573.67
占研发费用薪酬比例③=①/②	1.12%	1.55%	2.93%

代正严薪酬计入研发费用的金额较小，且按照参与研发活动工时占比分摊计入研发费用，核算准确。除代正严外，公司不存在将其他主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况。

（五）主办券商及会计师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、会计师执行的主要核查程序如下：

（1）获取销售费用、管理费用、研发费用明细表，获取并查阅同行业定期报告，将公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司进行对比分析，确认是否存在显著差异，是否具有合理性；

（2）获取销售人员薪酬、销售人员数量、销售人员平均工资，查阅销售人员提成政策，分析销售人员薪酬大幅增加的原因；对比分析销售人员数量和客户数量，确认是否存在匹配性；

（3）查阅销售服务费合同，了解销售服务费计算方法和定价依据，，将销售服务费与公司营业收入对比分析，确认是否匹配；检查销售服务费合同、发票、付款凭证，结合实际控制人及董监高流水核查工作，确认销售服务商是否与公司

及其实际控制人、董监高、员工（含前员工） 存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送。

（4）通过国家企业信用信息公示系统、爱企查等公开渠道查询主要销售服务商的工商档案，了解其成立时间、经营业务、经营状态，确认是否存在成立时间较短，专门为公司提供服务，经营异常等异常状态；

（5）获取公司花名册，了解薪酬政策，梳理各类员工职级，结合员工数量和职级，分析销售人员、管理人员及研发人员薪酬合理性；将销售人员、管理人员及研发人员平均工资与当地平均薪资水平进行对比分析，确认是否存在较大差异及原因；

（6）查阅研发管理制度，了解公司研发费用的归集方法、标准、审批程序；核查是否存在研发费用与生产成本混同的情形，将公司研发费用的归集方法与同行业可比公司进行对比，确认是否存在重大差异；将公司关于研发人员、研发投入的认定标准与《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》进行对比，确认是否符合相关规定；

（7）了解公司研发人员的认定标准，查阅研发台账及研发过程文件，了解主要项目内容，了解研发人员的学历、专业背景，分析研发人员能力是否与研发项目相匹配；

（8）了解董监高薪酬计入研发费用的原因、分配方法；查阅其研发工时分配表，确认将相关人员薪酬计入研发费用的合理性及准确性。

2、核查意见

针对上述事项，主办券商、会计师的核查意见如下：

（1）公司的销售费用率与同行业可比公司平均值差异较小，不存在显著差异，公司销售费用率变动趋势与同行业可比公司不一致系业务发展趋势、偶然性费用所致，具有合理性。管理费用率低于同行业可比公司主要系一方面公司只有一个主体，管理组织架构较简单，管理层级较为扁平化，管理人员数量较少所致，另一方面同行业可比公司均为上市公司，均有募投项目，折旧摊销金额明显高于本公司；研发费用率低于同行业可比公司主要系公司与同行业可比公司主营业务存在差异，研发需求、研发损耗等存在差异，管理费用率、研发费用率低于同行业可比公司，符合公司经营实际，具有合理性；

（2）公司销售费用大幅增加主要系公司业务持续增长，销售人员数量相应增加所致；销售人员数量与客户数量相匹配；

（3）公司已列示主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情；公司向服务商支付服务费系基于真实业务开拓及运维背景，相关活动符合行业惯例，服务费的支付均根据真实的业务往来并按照合同约定进行结算，销售服务商与公司及其实际控制人、董监高不存在关联关系或异常资金往来，也未发现与公司员工（含前员工）存在关联关系或异常资金往来，不存在销售服务商替公司代垫成本以及涉及商业贿赂、利益输送的情形；

（4）银川市兴庆区隆景胜服务中心（个体工商户）因其按照《个体工商户年度报告办法》规定报送年度报告公开信息查阅显示经营异常，但不影响实际经营，存在少数成立时间较短的销售服务商，但真实为公司提供服务，除此之外其不存在其他异常的销售服务商；公司销售服务费不是业务发生所必须的费用，具有偶然性，报告期内，销售服务费占营业收入比率总体稳定，销售服务费与公司业绩相匹配；

（5）公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动与员工数量、职级变动相匹配，具有合理性；公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪资高于当地平均工资，主要系南通市统计局统计的私营制造业年度平均工资未区分岗位，系整体平均工资，包含了一些薪资相对较低的岗位样本，公司薪资水平在当地具备一定的竞争力；

（6）公司已列示研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司不存在重大差异，不存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；

（7）公司研发能力与研发项目相匹配，公司存在混岗的研发项目，主要系生产人员协助研发所致，公司将研发工时占比超过 50%的生产人员认定为研发人员，按照研发工时占比将其薪酬分配计入研发投入；公司将 1 名监事代正严薪酬计入研发费用的情形，公司职工代表监事及核心技术人员，是公司 2 项专利发明，1 项实用新型专利的主要发明人，其实际参与研发活动，按照研发工时占比将其薪酬计入研发投入具有合理性。

六、关于其他财务事项

（一）请公司说明报告期内公司分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环。

1、说明报告期内公司分红的原因、商业合理性

报告期内，公司共进行了 2 次分红，具体情况如下：

分配时点	股利所属期间	金额（万元）
2024 年 2 月 29 日	2023 年度	600.00
2025 年 2 月 10 日	2024 年度	1,500.00

公司现金分红主要系考虑报告期内稳定增长的经营业绩，合理回馈股东，未对公司日常经营及货币资金储备产生不利影响，现金分红具有商业合理性，符合公司的业务发展及财务状况。

（1）报告期内，公司整体盈利情况良好，货币资金及经营活动现金流充足。分红对应所属期间，公司营业收入、净利润等财务指标如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
营业收入	37,079.61	20,692.58
净利润	4,601.75	1,153.58
经营活动产生的现金流量净额	4,809.44	5,451.61
货币资金	1,916.75	1,945.49
未分配利润	4,658.13	1,116.56
现金分红金额	1,500.00	600.00

如上表所示，公司营业收入、净利润大幅增长，整体经营情况和盈利能力良好，公司累计未分配利润及经营活动现金流充足，具备现金分红回报股东的能力和条件。为回报股东，公司报告期内分别向全体股东分配现金股利 600.00 万元和 1,500.00 万元，分红金额与公司业绩匹配。现金分红后，公司仍持有符合周转需要的货币资金用于生产经营，现金分红对公司财务状况和正常生产运营不存在重大不利影响。

（2）现金分红未对公司偿债能力产生重大不利影响

报告期各期末，公司借款余额分别为 6,503.28 万元、3,501.74 万元和 2,501.17

万元，公司借款余额呈逐年下降趋势，现金分红未对公司偿债能力产生重大不利影响。

2、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环

报告期内公司历次现金分红的资金流向及支出使用情况如下：

序号	股东	分红时间	分红金额（万元）	资金主要流向	资料证据
1	卢精华	2024 年 2 月	60.00	偿还配偶黄雪莲与公司之间的资金拆借款	报告期内银行流水
		2025 年 2 月	150.00		
2	西耳门	2024 年 2 月	540.00	留存账户、解缴税款	报告期内银行流水
		2025 年 2 月	1,350.00		

报告期内公司历次现金分红款主要用于股偿还与公司之间的资金拆借款及缴纳税款，部分款项尚未使用完毕，留存于银行账户中。经核查不存在流向公司客户、供应商的情形，不涉及体外资金循环。

（二）请公司补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况；说明 2024 年度净利润大幅增长的原因，并定量分析公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性。

1、补充披露净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性

报告期各期，公司净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况以及各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性详见本回复之“问题 8.其他事项”之“三、关于流动性风险”之“一、补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，并定量分析公司各期经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性”

2、2024 年度净利润大幅增长的原因

2024 年较 2023 年，公司主要损益项目情况如下：

单位：万元

项　目	2024 年度	2023 年度	变动比例
营业收入	37,079.61	20,692.58	79.19%
营业成本	26,293.54	15,174.18	73.28%
毛利	10,786.07	5,518.40	95.46%

项　目	2024 年度	2023 年度	变动比例
税金及附加	290.48	208.34	39.42%
期间费用	5,266.24	3,680.28	43.09%
其中：销售费用	2,734.73	1,599.01	71.03%
管理费用	1,011.76	868.54	16.49%
研发费用	1,298.59	845.32	53.62%
财务费用	221.16	367.41	-39.81%
其他收益	233.86	176.87	32.22%
信用减值损失	-98.58	-267.51	-63.15%
资产减值损失	-210.41	-257.08	-18.15%
营业利润	5,154.21	1,282.06	302.03%
所得税费用	618.05	115.47	435.22%
净利润	4,601.75	1,153.58	298.91%
综合毛利率	29.09%	26.67%	2.42%

2024 年度净利润大幅度增长主要系，一方面公司 2024 年度较 2023 年度营业收入增长 79.19%，毛利增长 95.46%，毛利率增长 2.42%，在收入规模及毛利率的上涨的双重影响下 2024 年度净利润大幅度增长；另一方面公司 2024 年期间费用为 5,266.24 万元，较 2023 年度增长 43.09%，费用率的增长速度小于营业收入的增长速度导致 2024 年度净利润大幅度增长。具体分析如下：

（1）营业收入及毛利率上涨

自 2023 年以来，酒店业持续复苏，中高端酒店占比持续上升，酒店连锁化率提高，而连锁酒店偏好 “洗涤 + 布草租赁 + 数字化追溯” 一体化外包，要求供应商配备洗衣龙等自动化设备，促使公司下游市场需求旺盛，2024 年，公司业务规模明显上升，营业收入增长较多，同时，公司积极开拓国外市场，毛利率较高的外销收入规模上升明显。

2024 年实现营业收入 37,079.61 万元，较上年增加 16,387.03 万元；综合毛利率 29.09%，较上年上升 2.42 个百分点。受收入上升及综合毛利率上升影响，2024 年度实现毛利较上年增加 5,267.67 万元；

（2）期间费用分析

2024 年，销售费用随着收入规模的扩大而增加，较上期增加 1,135.72 万元，同比上升 71.03%，营业收入较上期同比上升 79.19%，销售费用与收入的上升趋势基本趋同；管理费用较上期增加 143.22 万元，同比上升 16.49%，主要系公司原有管理人员基本能够满足生产经营需求，随收入增长，公司适当增加了较少数量的基层管理人员，管理费用上升幅度小于收入的增长速度；财务费用较上期减少 146.25 万元，主要系一方面长期借款逐步归还，借款规模逐步下降，另一方面 2024 年下半年银行下调了借款利率。

（三）请公司说明其他主要流动负债中的售后服务费的产生背景、用途、确认依据，报告期各期增减变动情况及其与业绩的匹配性，相关会计处理及列报的准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

公司与客户签订的销售合同中约定了产品质保期，在质保期内，设备在正常使用的情况下出现质量问题，公司承诺免费为销售产品提供售后维修服务，以保证所销售的商品符合既定质量标准，相应会产生售后服务费，售后服务费主要包括售后服务人员工资、维修材料、差旅费等费用。

公司的其他流动负债计提方法是：在报告期各期末，将各期本年实际发生的售后服务费占本年主营业务收入的比例求算数平均数，在算数平均数基础上，出于谨慎再适当上浮一定比例得到计提比例，以计提比例乘以最近 12 个月的主营业务收入，计算本年其他流动负债期末余额，确保其他流动负债期末余额充足。本年其他流动负债期末余额减去期初余额的差额为本年需补提的其他流动负债。

报告期各期，售后服务费与主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入①	20,484.91	36,488.51	20,272.03
当期实际发生的售后服务费②	633.91	1,068.62	602.87
占比③=②/①	3.09%	2.93%	2.97%
本期计提（增加）的其他流动负债④	824.17	1,636.20	989.68
占比⑤=④/①	4.02%	4.48%	4.88%
其他流动负债	1,467.36	1,277.10	709.52
其他流动负债余额占最近 12 个月	3.50%	3.50%	3.50%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入比例⑦=⑥/①			

由上表可知，报告期各期，售后服务费本期计提比例明显高于实际发生的售后服务费占当期主营业务收入的比例，本期计提（增加）的其他流动负债、其他流动负债期末余额变动趋势与主营业务收入一致，售后服务费与主营业务收入相匹配。

公司向客户提供的质保期内的售后服务属于保证类质量保证，质保期内的售后服务不额外向客户收取费用，不构成单项履约义务。根据《企业会计准则第 14 号—收入》准则的相关规定，对于不能作为单项履约义务的质量保证，企业应当按照《企业会计准则第 13 号--或有事项》的规定进行会计处理，因此公司未将其作为单项履约义务，未对其确认收入。根据财政部 2024 年 12 月发布《企业会计准则解释第 18 号》，规定保证类质保费用应计入营业成本。对于质保期内的售后服务费，公司根据历史经验数据合理估计，并在“其他流动负债”中预提，同时将其计入营业成本，相关会计处理符合企业会计准则要求，列报准确。

（四）请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。

已在《公开转让说明书》“第四节公司财务之三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露财务报表层面的重要性水平并明确具体比例或数值。相关披露内容如下：

公司从性质和金额两方面判断财务会计信息相关事项的重要性。在判断财务会计信息相关事项的性质重要性时，本公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响本公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额大小的重要性时，基于对公司业务性质及规模的考虑，以税前利润的 5%作为基础确定财务报表层面重要性水平。

（五）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、针对上述事项（一），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

（1）核查程序

1）访谈公司财务负责人，了解公司报告期分红情况及原因，查看公司股东会决议，了解分红金额、范围及实际支付情况等。

2）获取分红股东报告期内的银行流水，核查分红款资金流向及支出使用情况。

（2）核查意见

1）公司现金分红系为回馈股东，具有商业合理性；

2）经核查报告期内相关股东取得分红款后的资金流向及支出使用情况，不存在流向公司客户、供应商的情形，不涉及体外资金循环。

2、针对上述事项（二），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

（1）核查程序

访谈公司财务负责人，了解 2024 年度净利润大幅增长的原因；获取报告期各期现金流量表及现金流量表附表，了解现金流量表附表中折旧、存货、经营性应收项目、经营性应付项目等主要调节项目变动的原因，分析经营活动现金流量净额与净利润差异的原因及合理性。

（2）核查意见

公司已补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，报告期各期经营活动现金流与净利润存在差异主要系折旧、存货、经营性应收项目、经营性应付项目等项目的增减变动所致，符合公司经营实际，具有合理性。2024 年度净利润大幅度增长主要系，一方面公司 2024 年度较 2023 年度营业收入增长 79.19%，毛利增长 95.46%，毛利率增长 2.42%，在收入规模及毛利率的上涨的双重影响下 2024 年度净利润大幅度增长；另一方面公司 2024 年期间费用为 5,266.24 万元，较 2023 年度增长 43.09%，费用率的增长速度小于营业收入的增长速度导致 2024 年度净利润大幅度增长，符合公司的实际情况，具有合理性。

3、针对上述事项（三），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

（1）核查程序

1）获取公司的销售合同及销售合同台账，检查主要合同与售后服务相关的条款，了解公司其他流动负债售后服务费的计提依据；

2）查阅公司会计账簿，了解其他流动负债-售后服务费的具体构成和各期实际发生售后服务费的金额和范围，检查与其他流动负债-售后服务费、售后服务费相关的账务处理是否正确，检查二者的匹配关系。

（2）核查意见

公司与客户签订的销售合同中约定了产品质保期，在质保期内，设备在正常使用的情况下出现质量问题，公司承诺免费为销售产品提供售后维修服务，以保证所销售的商品符合既定质量标准，相应会产生售后服务费；公司的其他流动负债-售后服务费的计提方法是：在报告期各期末，将各期本年实际发生的售后服务费占本年主营业务收入的比例求算数平均数，在算数平均数基础上，出于谨慎再适当上浮一定比例得到计提比例，以计提比例乘以本年主营业务收入，计算本年其他流动负债期末余额，确保其他流动负债期末余额充足。本年其他流动负债期末余额减去期初余额的差额为本年需补提的其他流动负债；报告期各期，售后服务费本期计提比例明显高于实际发生的售后服务费占当期主营业务收入的比例，本期计提（增加）的其他流动负债、其他流动负债期末余额变动趋势与主营业务收入一致，售后服务费与主营业务收入相匹配；对于质保期内的售后服务费，公司根据历史经验数据合理估计，并在“其他流动负债”中预提，同时将其计入营业成本，相关会计处理符合企业会计准则要求，列报准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

4、针对上述事项（四），主办券商及会计师的核查程序及核查意见

（1）核查程序

了解公司财务报表层面的重要性水平，并补充披露在《公开转让说明书》相应位置。

（2）核查意见

已在《公开转让说明书》“第四节公司财务之三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露财务报表层面的重要性水平并明确具体比例或数值。

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》《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌审核指引——区域性股权市场创新型企业申报与审核(试行)》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》等规定核查，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。公司的财务报告审计截止日为 2025 年 6 月 30 日，截至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需补充披露、核查，并更新推荐报告。

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：

截至本问询函回复出具日，公司尚未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。中介机构暂无需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。

（以下无正文）

（本页无正文，为江苏川岛智能装备股份有限公司《关于江苏川岛智能装备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》之签章页）

法定代表人：

卢精华

江苏川岛智能装备股份有限公司

2026年 1月 21日

（本页无正文，为开源证券股份有限公司《关于江苏川岛智能装备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》之签章页）

项目负责人（签字）：

陈亮

项目组成员（签字）：

王泽商　　王鹏　　王琦

冯晓威　　马楚璇　　孟晓萱

开源证券股份有限公司

2026 年 1 月 21 日