

证券代码：920108

证券简称：宏海科技

公告编号：2026-057

武汉宏海科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

武汉宏海科技股份有限公司（以下简称“公司”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）于 2026 年 6 月 1 日收到贵所发来的《关于对武汉宏海科技股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），要求公司就《问询函》相关事项作出书面说明并将有关说明材料报送北京证券交易所上市公司管理部并对外披露。根据要求，公司会同会计师和保荐机构对问询函所提问题进行了逐项落实、核查。为确保回复内容真实、准确、完整，保障信息披露质量，公司已申请延期至 2026 年 6 月 23 日完成回复。现将问询函相关问题回复如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，如无特殊说明均为四舍五入所致。

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 5.13 亿元，同比增长 10.79%；归属于上市公司股东的净利润为 1,840.31 万元，同比减少 71.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 1,497.72 万元，同比减少 76.30%；本期综合毛利率为 17.72%，同比减少 12.35 个百分点。

分产品类别看，空调结构件实现营业收入 1.60 亿元，毛利率 17.43%，同比减少 5.23 个百分点；热交换器实现营业收入 7,920.37 万元，同比减少 44.69%，毛利率 39.08%，同比减少 25.39 个百分点；注塑件实现营业收入 1.56 亿元，同比增长 201.07%，毛利率 8.13%，同比增长 3.42 个百分点；其他产品实现营业收入 2,215.94 万元，毛利率 25.62%，同比增长 19.89 个百分点；其他业务收入实现营业收入 4,221.90 万元，毛利率 4.82%，同比增长 1.33 个百分点。

请你公司：

(1) 结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格、主要成本费用等情况，说明本期收入增长、净利润大幅减少的原因及合理性，并与同行业可比公司进行比较，说明相关变动是否符合行业趋势；

(2) 说明成本核算方法、固定成本和可变成本的划分标准、构成占比，可变成本与业务量的配比关系，进一步分析说明综合毛利率大幅下滑的原因及合理性；

(3) 结合热交换器业务的主要客户和供应商情况、境内外销售数量和价格、原材料和人工成本、制造费用波动等因素，说明该项业务收入和毛利率大幅下降的原因及合理性，以前年度毛利率是否显著高于同行业可比公司，以及报告期后毛利率变动情况，并说明与该项业务有关的应收账款账龄情况；

(4) 注塑件系 2025 年新增披露的业务类型，说明以前年度分类的产品类型，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》第二十五条的相关要求，并说明本期该项业务收入大幅增长的原因；

(5) 分别说明其他产品和其他业务的具体内容、是否与以前年度相比发生重大变动、相关交易是否具备商业实质、定价是否公允、收入确认时点的判断依据、成本核算及相关会计处理是否符合会计准则规定，以及主要客户与你公司是否存在关联关系，并说明其他产品毛利率大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明针对热交换器业务收入、成本采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

请保荐机构核实公司招股说明书、定期报告等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险，是否触发《招股说明书》中相关主体关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺及承诺履行情况。

【公司回复】

一、结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格、主要成本费用等情况，说明本期收入增长、净利润大幅减少的原因及合理性，并与同行业可比公司进行比较，说明相关变动是否符合行业趋势；

(一) 结合市场下游需求情况、议价能力，说明本期收入增长、净利润大幅减少的原因及合理性；

公司主要客户是美的集团和海尔集团，主要下游市场是空调。

1、境内市场

2025 年上半年受国补政策加力扩围与全国性极端高温双重刺激，空调产销两端均表现火热，6 月内销出货迎来全年峰值，同比增长 23.3%，东北等传统“凉夏”区域更是出现消费爆发，一度导致局部断货、送装延迟。进入下半年，国补政策效应逐步退潮，终端需求传导放缓，叠加前期渠道囤货形成的库存压力，空调内销增速快速回落；空调出口则受海外关税政策调整、全球渠道库存高企影响，增速持续下滑，全年出口规模与 2024 年基本持平。

2025 年空调行业渠道库存呈现“先升后降”的走势，上半年企业与渠道商对市场预期乐观，叠加国补政策拉动，渠道备货积极性高涨，6 月末行业整体渠道库存达到近三年峰值，同比增长 18.2%。下半年随着终端需求走弱，

行业进入被动去库存阶段，但截至 2025 年末，行业整体渠道库存周转天数仍较 2024 年增加 7-10 天，其中线下渠道库存压力尤为突出。高库存压力直接引发行业价格战白热化，奥维云网 PSI 价格监测数据显示，2025 年空调行业整体均价同比下降 5.2%，跌至近五年最低点。

受前述国补退坡、渠道库存高企、空调售价下降等因素的影响，2025 年下半年起，公司主要客户美的集团对于境内热交换器改变了采购策略，主要依托自有产能生产热交换器，降低了外采热交换器的数量。

2、境外市场

2025 年泰国空调市场呈现“前低后高、全年稳增”态势。上半年受雨季提前、气温偏低及 2024 年极端高温带来的高基数影响，家用空调零售同比下滑约 22.6%–30%，但生产与出口表现强劲；下半年受益于美国关税前置带来的“抢出口”效应，空调产量同比增长 13.7%，出口大增 29.1%。全年家用空调市场规模约 1,200 亿泰铢（约 34.5 亿美元），同比增长约 6%，商用空调保持稳健增长。

市场格局方面虽然日系品牌仍占主导，但以海尔、美的、海信为代表的中资品牌凭借本地生产布局、BOI 政策红利及性价比优势加速产能扩张与全价值链本地化布局，实现快速崛起，市场份额从 13.1%提升至 21%。其中美的泰国工厂 2025 年年产能已突破 500 万套，并获评“供应链韧性灯塔工厂”；海尔春武里工业园规划年产能 600 万套。

受益于农村地区空调渗透率低于 40%、城市化及节能政策等刚需驱动，预计未来 3-5 年中资品牌在东南亚白电市场份额有望突破 50%。

境外市场的快速发展拉动公司 2025 年注塑件销量快速增长。

(二) 结合产品类别、销售量、销售价格等情况，说明本期收入增长、净利润大幅减少的原因及合理性；

2025 年和 2024 年，公司主要产品（空调结构件、热交换器、显示类结构件、注塑件）的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	2025 年	
	收入	毛利率
空调结构件	16,013.89	17.43%
热交换器	7,920.37	39.08%
显示类结构件	5,304.89	21.84%
注塑件	15,607.45	8.13%
其他	2,215.94	25.62%
其他业务收入	4,221.90	4.82%
合计	51,284.45	17.72%
产品	2024 年	
	收入	毛利率
空调结构件	13,794.77	22.66%
热交换器	14,319.32	64.47%
显示类结构件	6,808.45	15.90%
注塑件	5,183.94	4.72%
其他	758.86	5.73%
其他业务收入	5,424.97	3.49%
合计	46,290.32	30.07%

2025 年，公司营业收入同比增加 4,994.13 万元，主要原因如下：

1、2025 年，泰国宏海全面投产，公司注塑件收入同比增加 10,423.51 万元；

2、受美的集团降低热交换器外采数量影响，公司热交换器收入较比减少 6,398.95 万元。

2025 年，公司归属于上市公司股东的净利润为 1,840.31 万元，同比减少 71.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 1,497.72 万元，同比减少 76.30%；主要是由于公司毛利率最高的热交换器业务的收入和毛利率均大幅下降。

（三）结合主要成本费用说明净利润大幅减少的原因及合理性；

2025 年和 2024 年，公司成本、费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动金额
营业收入	51,284.45	46,290.32	4,994.13
营业成本	42,199.06	32,372.52	9,826.54
毛利	9,085.39	13,917.80	-4,832.41
销售费用	858.42	825.59	32.83
管理费用	3,135.62	2,282.87	852.75
研发费用	2,230.63	3,484.06	-1,253.43
财务费用	841.12	-31.02	872.14
净利润	1,840.31	6,544.24	-4,703.93

2025 年，公司营业成本同比增加 9,826.54 万元，营业成本同比增速显著高于营业收入，导致综合毛利率下降。公司营业成本同比增速较高主要是由于泰国宏海工厂于 2024 年 12 月转固，2025 年泰国宏海工厂处于产能爬坡阶段，产能利用率不足，厂房和设备折旧、固定人工等固定生产成本较高，导致单位产品分摊的固定成本较高。

2025 年，公司管理费用同比增加 852.75 万元，主要是由于泰国宏海于 2025 年全面投产，人员薪酬和运营管理支出增加。

2025 年，公司财务费用同比增加 872.15 万元，主要是所持有的外币资产及负债受汇率变动影响所形成的汇兑收益减少、借款利息支出增加所致。

综上，尽管营业收入同比实现增长，但由于高毛利产品收入占比下滑、泰国宏海厂房和设备折旧、人工费用、利息支出等多重因素叠加，公司净利润同比大幅减少具有合理性。

（四）与同行业可比公司进行比较，说明相关变动是否符合行业趋势

公司同行业可比公司具体情况如下：

证券代码	公司名称	主营业务情况
603629.SH	利通电子	成立于 1980 年，于 2018 年在上交所主板上市。利通电子专业从事液晶显示领域的精密金属结构件、电子元器件的设计、生产、销售，主要产品包括液晶电视精密金属冲压结构件、底座、模具及电子元器件等。

证券代码	公司名称	主营业务情况
920718.BJ	合肥高科	成立于2009年，于2014年在新三板挂牌，2022年在北交所上市。合肥高科的产品包括金属结构件、家电装饰面板和金属模具等，主要应用于冰箱、电视机、空调、洗衣机等家用电器领域。
605117.SH	德业股份	成立于2000年，于2021年在上交所主板上市。德业股份主要从事热交换器、逆变器以及环境电器三类产品的研发、设计、生产和销售。
603090.SH	宏盛股份	成立于2000年，于2016年在上交所主板上市。宏盛股份是专业的铝制板翅式换热器制造商，为下游空气压缩机、工程机械以及液压系统生产厂商提供铝制板翅式换热器产品。

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书。

1、营业收入变动是否符合行业趋势

2025年度，公司与同行业可比公司营业收入同比变动情况如下：

单位：万元

可比公司	2025年度	2024年度	变动
利通电子	330,739.98	224,755.98	47.16%
合肥高科	114,327.43	119,763.38	-4.54%
德业股份	1,222,374.35	1,120,646.76	9.08%
宏盛股份	76,384.45	71,303.58	7.13%
行业平均	435,956.55	384,117.43	13.50%
宏海科技	51,284.45	46,290.31	10.79%

2025年同行业可比上市公司营业收入均呈增长趋势，平均同比增长率为13.50%，与公司收入增长趋势基本一致。

2、净利润变动是否符合行业趋势

2025年度，公司与同行业可比公司净利润同比变动情况如下：

单位：万元

可比公司	2025年度	2024年度	变动
利通电子	29,404.47	2,662.97	1,004.20%
合肥高科	3,901.29	7,624.46	-48.83%
德业股份	316,865.60	296,034.71	7.04%
宏盛股份	8,192.45	4,973.32	64.73%
行业平均	89,590.95	77,823.87	15.12%
宏海科技	1,840.31	6,544.24	-71.88%

由于产品及下游客户结构差异较大，报告期内可比公司净利润呈现不同波动趋势。其中：

下游客户以新能源、AI 算力等高景气度行业为主的德业股份、利通电子实现了净利润的增长；主营铝制板翅式工业换热器的宏盛股份因切入数据中心液冷赛道，下游需求景气，推动净利润同比增长；

公司与同属家电配套企业的合肥高科因行业盈利普遍承压，利润双双下滑，但因客户构成及业务布局差异，降幅亦存在一定差距。具体体现在合肥高科的产品以金属结构件为主（收入占比约 82.04%），下游客户集中为海尔集团，面临主要压力为进销价差收窄，且暂无大额海外新建产能；公司深度绑定美的集团，受国内家电市场降价减量影响，毛利率较高的热交换器业务占比有所下滑，叠加海外工厂处于产能爬坡释放阶段及汇兑、费用增加，业绩回落幅度相对合肥高科较为明显。

二、说明成本核算方法、固定成本和可变成本的划分标准、构成占比，可变成本与业务量的配比关系，进一步分析说明综合毛利率大幅下滑的原因及合理性；

（一）成本核算方法

（1）成本的归集、分配方法

公司产品采用实际成本法核算，分成本中心对生产成本进行归集。

①直接材料

直接材料包括原材料等各种物料成本，材料成本核算中原材料购入计价按照实际成本法，生产部门按照生产计划填制领料单进行直接材料领料，每个领料单对应具体生产订单的产品，原材料出库成本按月末一次加权平均法核算。每月末，公司财务部门根据材料收发存情况，将生产领用的原材料成本按照不同产品的生产用量定额分摊至具体明细产品，然后按照具体产品的期末完工数量及结存数量在完工产品与在产品之间进行分配。

②直接人工、制造费用

公司直接人工包括生产人员的薪酬、社保、奖金等，制造费用主要为折旧及摊销、水电费、辅料和机物料消耗、劳务费、委外加工费等。每月末，

公司分成本中心对实际产生的直接人工及制造费用进行归集后，按各明细产品的定额分值进行分摊，分值主要是根据生产工序复杂程度而确定的分摊系数。

③运输费用

公司分成本中心核算新收入准则施行后的合同履约所需承担的运费。

(2) 成本结转方法

对于非废料类的产品，公司在产品发出后将库存商品转入发出商品，当客户签收后确认收入并同时结转营业成本。对于采用净额法核算的双经销业务收入，公司根据收发存等原始资料计算结转至产品成本中的双经销材料金额，并同时抵减营业收入及营业成本。

对于废料，公司定期联系废料回收商到工厂内对废料进行称重并提货，财务人员参与现场称重，并填列相应单据。财务部在废料移交后，确认废料销售收入，并按相同金额直接从生产成本中结转废料成本至其他业务成本。

公司成本的归集、分配和结转方法符合企业会计准则的规定。

(二) 固定成本和可变成本的划分标准

对于一定业务量范围内，成本总额不随产销量变动、保持相对稳定的成本，公司划分为固定成本。固定成本主要包含车间辅助人工、生产厂房及设备的折旧以及其他制造费用，发生金额相对固定，通常不会随着产量的变动发生大幅度变动。

对于一定业务量范围内，成本总额随产销量变动而变动的成本，公司划分为变动成本。变动成本主要包含生产用原辅材料、直接人工、能源成本、运输费用等，在工艺路线稳定的情况下单位变动成本相对稳定，随着产销量增大，变动成本总额随之增加。

(三) 固定成本和可变成本的构成占比，可变成本与业务量的配比关系

公司境内空调结构件和热交换器采用双经销业务模式，会计处理上按照

净额法核算，财务报表层面不体现购入原材料的成本。为准确分析固定成本和可变成本，以下固定、变动成本分析将双经销业务模式的会计处理还原为总额法：

项目	2025 年度占比	2024 年度占比
固定成本	6.18%	3.16%
其中：折旧	3.62%	1.75%
辅助人工	2.08%	1.02%
设备租赁	0.12%	0.11%
厂房租赁	0.36%	0.29%
变动成本	93.82%	96.84%
其中：原辅料成本	82.56%	89.53%
直接人工	5.10%	2.53%
能源成本	2.44%	1.35%
委外加工费	0.22%	0.32%
运输费用	0.67%	0.53%
制造费用其他	2.83%	2.58%
主营业务成本	100.00%	100.00%

注：固定、变动成本分析范围为主营业务成本，主营业务成本主要为产品销售成本，料工费完整；其他业务成本主要为废料销售成本，不包含人工和制造费用，故未纳入分析范围。

公司为生产制造型企业，营业成本（总额法下）以含原材料和直接人工、能源支出等在内的变动成本为主、折旧和辅助人工等固定成本为辅，其中原材料占比达 8 成以上。2025 年因泰国宏海工厂开始量产导致折旧等固定成本相比上期有较大提升，带动成本结构呈现固定成本占比有所提高、变动成本占比略有降低态势。

变动成本随营业收入规模下滑（同比下降了 16.55%）亦同步降低了 16.60%，与当期业务量和实际经营情况相匹配。

综上，2025 年公司综合毛利率下滑明显，一方面是由于泰国宏海工厂于 2024 年 12 月转固、2025 年开始量产，推动厂房和设备折旧、辅助人工等固定生产成本同比增加了 2,105.93 万元；另一方面泰国工厂因量产初期人工效率尚未达到预期，导致直接人工、能源支出等变动成本亦高于正常水平，使得整体变动成本下降的趋势下直接人工、能源支出仍比上期增加了 2,554.94 万元。

三、结合热交换器业务的主要客户和供应商情况、境内外销售数量和价格、原材料和人工成本、制造费用波动等因素，说明该项业务收入和毛利率大幅下降的原因及合理性，以前年度毛利率是否显著高于同行业可比公司，以及报告期后毛利率变动情况，并说明与该项业务有关的应收账款账龄情况；

（一）热交换器业务的主要客户和供应商情况

公司 2025 年热交换器业务共实现收入 7,920.37 万元(2024 年为 14,319.32 万元)，其中：美的集团占比约 99.90%（境内约 82.88%、境外约 17.02%；2024 年占比为 100.00%，全部为境内），海信集团等其他客户占比约 0.10%（全部为境外）。境内热交换器业务实行向美的集团采购原材料、产成品同步销售至美的集团的双经销模式，会计处理上采用净额法核算；境外热交换器业务 2025 年起小批量投产，主要采用受托加工模式，即由美的集团等提供生产所需原辅料，公司依托自有热交换器生产线完成产品加工，完成加工后交付美的集团等海外主体。

（二）结合热交换器业务境内外销售数量和价格、原材料和人工成本、制造费用波动等因素，说明该项业务收入和毛利率大幅下降的原因及合理性；

2025 年和 2024 年，公司热交换器业务境内外销售情况如下：

单位：万元、万件

2025 年	收入	销量	毛利率
热交换器	7,920.37	311.95	39.08%
其中：境内	6,564.19	243.16	43.29%
境外	1,356.18	68.79	18.70%
2024 年	收入	销量	毛利率
热交换器	14,319.32	527.78	64.47%
其中：境内	14,319.32	527.78	64.47%

2025 年度，境内热交换器业务销售收入和销量分别同比下降 54.16%和 53.93%，主要是由于美的集团主要依托自有产能生产热交换器，降低了外采热交换器的数量。境内热交换器订单收缩，产能利用率下滑推高单位固定成本，使得境内热交换器单位成本同比增加 5.67 元。同时，境内热交换器单价保持相对稳定，因此境内热交换器毛利率同比显著下滑。

境外热交换器业务 2025 年起小批量投产，销量远低于境内，生产线产能利用率较低，单位产品分摊的折旧等固定成本偏高，因此毛利率低于境内热交换器业务。综上所述，热交换器境内订单收缩、境外投产初期毛利率较低共同导致热交换器整体收入及毛利率下滑。

（三）热交换器业务以前年度毛利率是否显著高于同行业可比公司

由于可比公司热交换器业务均采用总额法核算，因此对比同行业毛利率时，将公司热交换器业务毛利率折算为总额法下的毛利率进行分析：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
德业股份-热交换器	12.12%	9.81%	9.32%
宏盛股份-换热器	26.19%	27.44%	19.21%
宏海科技-总额法	15.08%	18.42%	16.63%

2022 年以来，公司热交换器总额法下毛利率高于德业股份，低于宏盛股份换热器，处于行业中位水平。

（四）热交换器业务报告期后毛利率变动情况，说明与该项业务有关的应收账款账龄情况

2026 年一季度公司热交换器业务整体毛利率为 21.01%，比 2025 年的 39.08%有所下滑。一方面泰国宏海订单持续放量，2026 年一季度完成订单 86.58 万件，超越 2025 年全年的 68.79 万件，产能利用率稳步提升，规模效应持续释放，单位产品固定成本下降了 2.56 元/件，使得境外热交换器业务成本增幅低于收入增幅，毛利率明显提升；另一方面境内受美的集团持续收缩热交换器外加工订单量的影响，2026 年 1 季度仅完成订单 9.71 万件，使得以折旧、辅助人工为主的单位产品固定成本大幅增长，致使公司境内热交换器业务的单位成本急剧增长，拉低了整体热交换器业务的毛利率。

公司对美的集团的应收账款账龄均为一年以内，美的集团经营稳健、整体信用资质优良、信用等级较高，报告期内相关应收款项无逾期欠款情形；截至报告日后回款周期内，对应货款按照合同约定如期结算、实现正常回款，应收账款回收风险较低。

四、注塑件系 2025 年新增披露的业务类型，说明以前年度分类的产品类型，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》第二十五条的相关要求，并说明本期该项业务收入大幅增长的原因；

（一）说明以前年度分类的产品类型，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》第二十五条的相关要求；

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
注塑件收入	15,607.45	5,183.94	1,927.96
营业收入（净额法）	51,284.45	46,290.32	35,044.48
占比	30.43%	11.20%	5.50%
营业收入（总额法）	97,287.62	116,947.33	84,431.21
占比	16.04%	4.43%	2.28%

2023 年注塑件业务收入 1,927.96 万元，占营业收入比例不足 10%；2024 年注塑件收入增长至 5,183.94 万元，占营业收入（净额法）比例为 11.20%，占营业收入（总额法）比例为 4.43%。

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》（以下简称“年度报告内容与格式准则”）第二十五条规定：“对于占公司营业收入或营业利润 10%以上的产品，应当分项列示其营业收入、营业成本、毛利率，并分析其变动情况”。公司在编制 2024 年年度报告时存在疏漏，未能发现在净额法下注塑件业务的收入占比已超过 10%，因此在 2024 年年度报告中未单独披露该类业务的营业收入、营业成本、毛利率。公司在编制 2025 年年度报告时，对于营业收入占比超过 10%以上的产品，已分项列示其营业收入、营业成本、毛利率，并分析其变动情况，后续公司将从以下几个方面来进一步加强财务报告的编制及披露工作，确保公司严格履行《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》及其他监管指引和规范的要求：

（1）进一步深入学习包括《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》等在内的各项监管指引、信息披露重

点的要求，提升财务报告编制质量及内部审计质量；

(2) 进一步加强跨部门协调机制，各定期报告相关部门加强信息传导工作，董办、财务部及时落实最新会计准则和监管指引、监管重点的消化传导工作，业务部门确保经营数据准确、及时归集并传递至董办、财务部等信息披露责任部门，从源头上提升定期报告披露质量；

(3) 进一步落实内审部门的审核流程和审核责任，结合《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等内部控制规范以及《企业会计准则》、各项监管指引完善针对定期报告的独立核查流程，通过有效的核查机制来规避信息披露合规风险。

(二) 说明本期该项业务收入大幅增长的原因；

2025 年和 2024 年，公司注塑件业务收入和主要客户情况如下：

单位：万元

客户	2025 年度	2024 年度	变动比例
美的集团	9,853.33	2,846.25	246.19%
Leedarson IOT Technolgy (Thailand) Co., Ltd.	1,771.67	1,997.26	-11.29%
TPV Technology (Thailand) Co., Ltd	1,383.96	-	
ALTATRONIC INTERNATIONAL CO., LTD.	798.66	-	
海尔集团	524.26	46.66	1,023.57%
Kwonne Electrical Products Ltd.	291.11	-	
VALOCITYCRAFT (THAILAND) CO., LTD.	237.67	-	
JARLLYTEC (THAILAND) CO., LTD.	158.21	121.00	30.75
HONGFA TECHNOLOGY(THAILAND)CO., LTD.	134.89	-	
Yearning Tech (Thailand) Co.,Ltd.	87.53	-	
其他	366.16	172.77	111.93
合计	15,607.45	5,183.94	201.07%

注：美的集团含 MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD.、MIDEA INTELLIGENT MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD.、MIDEA KITCHEN AND WATER HEATER MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD.等三家境外公司；海尔集团含 Haier Appliance Manufacture (Thailand)CO., Ltd.、Haier Electric (Thailand) Co., Ltd.等两家境外公司。

公司注塑件业务主要由泰国冠鸿、泰国宏海两家境外子公司负责，2024 年共实现注塑件收入 5,183.94 万元，其中泰国冠鸿的主要客户 Leedarson IOT Technolgy (Thailand) Co., Ltd.占比约 38.53%、2024 年下半年投产的泰国宏海

的主要客户美的集团占比约 54.91%。

2025 年度公司注塑件业务实现营业收入 15,607.45 万元，比 2024 年增加了 10,423.51 万元、增幅 201.07%。一方面美的集团在泰国业务快速增长拉动泰国宏海配套订单持续放量，公司对其销售额由上期的 2,846.25 万元急速增加至本期的 9,853.33 万元、增幅 246.19%；另一方面公司在稳固并拓展 Leedarson IOT Technology (Thailand) Co., Ltd.、JARLLYTEC (THAILAND) CO., LTD.、海尔集团等原有客户订单的基础上，紧紧抓住中资企业“走出去”战略的发展契机，发挥先发优势，积极开拓 TPV Technology (Thailand) Co., Ltd.、ALTATRONIC INTERNATIONAL CO., LTD.、Kwonnie Electrical Products Ltd.、VALOCITYCRAFT (THAILAND) CO., LTD.、HONGFA TECHNOLOGY(THAILAND)CO., LTD.等新客户，新增注塑件收入 2,933.82 万元。

综上，依托泰国宏海产能落地、核心客户美的海外订单扩容、新客户持续开拓三重因素驱动，公司 2025 年度注塑件业务收入同比大幅增长。

五、分别说明其他产品和其他业务的具体内容、是否与以前年度相比发生重大变动、相关交易是否具备商业实质、定价是否公允、收入确认时点的判断依据、成本核算及相关会计处理是否符合会计准则规定，以及主要客户与你公司是否存在关联关系，并说明其他产品毛利率大幅增长的原因及合理性。

（一）其他产品和其他业务的具体内容、是否与以前年度相比发生重大变动、相关交易是否具备商业实质、定价是否公允；

1、其他产品收入

公司其他产品主要为：空调连接管、模具及维修费以及其他金属结构件。

2025 年度，公司其他产品收入和主要客户如下表所示：

单位：万元

客户	产品	营业收入	收入占比
泰国美的	空调连接管	1,153.90	52.07%
冠捷显示科技（武汉）有限公司	模具及维修费	437.16	19.73%
RUNNER INDUSTRY（Thailand）Co., Ltd.	其他金属结构件	236.78	10.69%
Haier Electric（Thailand）Co., Ltd.	其他金属结构件	161.08	7.27%
其他客户	模具及维修费 其他金属结构件	227.02	10.24%
合计		2,215.94	100.00%

2024 年度，公司其他产品收入和主要客户如下表所示：

单位：万元

客户	产品	营业收入	收入占比
Haier Electric (Thailand) Co.,Ltd.	其他金属结构件	689.09	90.81%
其他客户	其他金属结构件	69.77	9.19%
合计		758.86	100.00%

2025 年度，公司其他产品收入增加主要是由于泰国宏海投产后，新增向泰国美的配套销售空调连接管 1,153.90 万元。

公司其他产品的客户主要为美的集团、海尔集团、冠捷科技集团等上市公司或大型集团，具有严格的招投标选商流程和供应商管理体系，相关业务依托真实生产需求开展，并通过统一线上平台公开招标，多家同业供应商同台竞争报价，中标结果经过多重交叉评审后确定，交易定价遵循市场化规则、公允合规，符合独立交易原则，具备商业实质。

2、其他业务收入

公司其他业务收入主要为：废钢、废铝等废料销售收入。废料主要系生产空调结构件所产生的废钢，以及生产热交换器产生的废铝。

2025 年和 2024 年，公司其他业务收入和主要客户如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度		2024 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比
九江惠诚再生资源有限公司	2,063.91	48.89%	2,787.13	51.38%
湖北鑫恒诚金属有限公司	439.43	10.41%	600.51	11.07%
ANGPRAPHA STEEL CO.,LTD	208.00	4.93%	0.00	0.00%
天津联拓金属贸易有限公司	192.88	4.57%	198.58	3.66%
其他	1,317.68	31.20%	1,838.75	33.89%
合计	4,221.90	100.00%	5,424.97	100.00%

公司其他业务收入主要客户以再生资源、金属贸易类企业为主，客户主体结构未发生重大变更。

公司建立了并持续执行《废料、废品管理制度》的内控制度，公司定期联系废料回收商到工厂内对废料进行称重并提货，财务人员参与现场称重，并填列相应单据。

公司在废钢、废铝回收定价方面建立了清晰、标准化的市场化计价机制，依托第三方大宗商品公开平台实时行情作为计价基准（废钢为“我的钢铁网”武汉地区重废不含税均价、废铝为“长江有色金属网” A00 铝不含税均价），在基准价格基础上考虑回收加工合理损耗及运营成本后通过比价方式选取报价较高的废料回收商进行交易，价格形成依托公开市场行情，具备充分市场化依据，符合独立交易原则，定价公允合规，公司两期废钢处理平均价格如下：

单位：元/吨

年份	官网价均价	公司销售均价
2025 年	2,051.63	2,376.64
2024 年	2,333.16	2,678.48

注：官网数据来源于“我的钢铁网”

公司销售均价与市场均价存在一定的差异，主要系细分材质、规格型号、销售时点等不同导致。总体而言，报告期内公司废钢销售单价与市场价格基本相符。

（二）收入确认时点的判断依据是否符合会计准则规定；

公司其他产品收入和其他业务收入的确认时点如下：

依据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，公司以客户取得商品

控制权作为产品收入确认的核心判断标准，区分两种交付模式：合同约定由公司送货的，产品运送至客户指定收货地点并经客户实物签收后，客户可主导产品使用并享有全部经济利益，商品主要风险报酬同步转移，公司在取得客户签收凭据时确认收入；合同约定客户自提货物的，客户至公司仓库完成货物清点、办妥出库提货手续并自行提取货品后，商品控制权即时转移，公司于办妥自提出库手续时点确认收入。公司其他产品收入和其他业务收入的收入确认政策符合企业会计准则的相关规定。

（三）成本核算及相关会计处理是否符合会计准则规定

公司其他产品成本和其他业务成本核算严格遵循《企业会计准则——基本准则》中的权责发生制和配比原则。

具体核算方法：

成本归集：直接成本（如直接材料、直接人工）直接归集至成本对象；间接成本（如制造费用）通过合理、一贯的方法进行分配。

成本结转：在确认产品销售收入或服务完成进度的同一会计期间，将对应的“库存商品”成本或“合同履约成本”结转至“主营业务成本”，确保收入与成本的有效配比。

结论：成本核算方法清晰、一贯，收入与成本的配比关系准确。

公司其他产品成本和其他业务成本的核算方式及相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）主要客户与你公司是否存在关联关系；

公司其他产品的主要客户为美的集团、海尔集团、冠捷科技集团等国内上市公司，该类客户内部供应商准入、采购招投标、定价管控体系规范严谨，采购业务均通过市场化招投标、商务议价方式落地；经全面核查，上述客户及其下属主体与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员之间不存在股权持股、亲属任职、委托经营等关联关系。

公司其他业务主要客户为再生资源、金属贸易类企业，不存在专为公司服务的回收公司。公司其他业务收入的客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（五）说明其他产品毛利率大幅增长的原因及合理性。

2024 年公司其他产品收入以低毛利率的其他金属结构件（非空调类结构件）为主，2025 年公司其他产品收入以高毛利率的空调连接管为主，具体如下：

单位：万元

	项目	营业收入	营业成本	营收占比	毛利率
2024 年度	其他金属结构件	758.86	715.36	100.00%	5.73%
2025 年度	空调连接管	1,153.90	934.39	52.07%	19.02%
	模具及维修	544.61	211.88	24.58%	61.10%
	其他金属结构件	517.43	501.97	23.35%	2.99%

两期其他产品毛利率大幅增长主要是产品结构发生了较大变化，具体如下：

1、公司 2024 年其他产品收入全部为低毛利率的非空调类钣金结构件。2025 年公司在其他金属结构件业务略有下滑的情况下，积极开拓了 MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD. 的空调连接管业务以及冠捷集团、海尔集团、海康威视的模具业务，该类业务因工艺及应用场景差异，毛利率远高于非空调类钣金结构件业务；

2、由于美的泰国公司业务快速增长带来的大批空调连接管订单，以及冠捷集团模具需求增加，拉动 2025 年公司其他产品收入在其他金属结构件收入下滑的情况下仍实现了 192.01% 的增长、比上年同期增加了 1,457.08 万元。

综上，其他产品毛利率的大幅增长主要系产品结构变化所致，即公司 2025 年度新增了毛利率较高的空调连接管业务并承揽了冠捷科技集团的模具业务，同时毛利较低的非空调类钣金件业务有所下滑。产品结构的变化直接带动其他产品综合毛利率由上期的 5.73% 提升至本年的 25.62%。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、查阅下游客户美的集团、海尔集团、冠捷科技集团等公司的公开信息及定期报告，查阅同行业可比上市公司定期报告、检索互联网关于家用空调行业的研究报告、品牌分析等文献，对比分析财务数据、行业数据及行业发展趋势；结合下游需求情况分析收入变动趋势是否合理；与同行业可比公司进行比较，分析收入及净利润变动是否符合行业趋势；

2、获取并查阅公司会计账簿、收入成本大表、费用明细表、固定资产明细表等财务数据；按照产品类别、销售量、销售价格等情况，分析本期收入增长、净利润大幅减少的原因及合理性；结合主要成本费用分析净利润大幅减少的原因及合理性；

3、获取公司成本核算制度、固定、变动成本分摊规则、成本计算单，复核核算方法是否与成本核算制度一致；结合固定成本和变动成本的构成占比，可变成本与业务量的配比关系分析综合毛利率大幅下滑的原因；

4、对主要客户和供应商执行函证程序，函证内容包括交易发生额、期末应收账款及应付账款余额。对于回函结果显示有差异的客户和供应商，编制差异调节表，分析和核查相关原始单据确认差异的合理性；对于未回函客户和供应商，执行替代程序，确认金额无异常；

5、获取公司热交换器业务成本明细表、采购明细表、成本计算单，分析原材料采购单价、原材料单位耗用量情况，统计、分析不同类型产品的成本结构变动情况及合理性；

6、获取公司热交换器业务产量、销量统计表和燃料动力耗用表，分析主要能源耗用量与产销量的配比关系；

7、根据公司提供的收入成本大表汇总分析 2025 年和 2024 年境内境外热交换器价格变动情况，单位成本变动情况分析热交换器业务收入和毛利率

大幅下降的原因；

8、查阅同行业可比公司的定期报告，统计可比公司同类业务的毛利率，分析公司与可比公司热交换器业务毛利率的差异及原因；

9、查阅公司 2026 年 1 季报，获取 2026 年 1 季度公司收入成本大表了解热交换器业务毛利率情况并分析毛利率变动的原因；

10、核查热交换器客户美的集团的应收账款的账龄情况和期后回款情况；

11、查阅公司 2024 年以及 2025 年年度报告，确认注塑件的披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》第二十五条的相关要求；分析该业务收入大幅增长的原因；

12、分类汇总分析其他产品和其他业务的具体内容，并对比分析与以前年报核算内容的差异；通过与公司市场单价波动趋势分析其他业务收入定价是否公允；查阅其他产品报价过程以及不同客户之间定价方式的比较分析定价的公允性；分析其他产品毛利率大幅增长的原因；

13、通过公开信息了解主要其他产品和其他业务客户成立时间、注册资本、注册地址、控股股东及实际控制人、与公司关联关系等情况，相关交易是否具备商业实质；

14、结合相关销售合同和业务事实判断收入确认时点的判断依据、相关会计处理是否符合会计准则规定。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、本年境内收入减少、境外收入增加与下游客户需求变动以及相关空调行业政策变动是相符的；

2、本年因高毛利产品收入占比下滑、2025 年泰国宏海工厂处于产能爬坡阶段，产能利用率不足，泰国宏海厂房和设备折旧、人工费用、利息支出等多重因素叠加，公司净利润同比大幅减少具有合理性；

3、2025 年同行业可比上市公司营业收入均呈增长趋势，平均同比增长率为 13.50%，与公司收入增长趋势基本一致；由于下游客户结构差异较大，同行业内可比公司净利润呈现不同波动趋势。公司与合肥高科主要下游客户为家电行业，净利润均出现了较大幅度的下滑；在具体的细分领域公司与同行业可比公司净利润下滑趋势是一致的；

4、公司成本结构变动与当期业务量和实际经营情况相匹配；

5、公司热交换器业务境内及境外业务的主要客户为美的集团，2025 年度，境内热交换器业务销售收入和销量分别同比下降 54.16%和 53.93%，主要是由于美的集团主要依托自有产能生产热交换器，降低了外采热交换器的数量。境内热交换器订单收缩，产能利用率下滑推高单位固定成本，使得境内热交换器单位成本同比增加 5.67 元。同时，境内热交换器单价保持相对稳定，因此境内热交换器销售收入以及毛利率同比显著下滑具有合理性；

6、2022 年以来，公司热交换器总额法下毛利率高于德业股份，低于宏盛股份换热器，处于行业中位水平；

7、期后热交换器毛利率低于 2025 年度平均毛利率，主要是因为泰国宏海订单持续放量以及境内受美的集团持续收缩热交换器外加工订单量的影响，因此毛利率比 2025 年度有所下滑具有合理性；

8、热交换器应收账款账龄均为一年以内，期后已全部回款；

9、2024 年度在净额法下注塑件业务的收入占比已超过 10%，2024 年年度报告中未单独披露注塑件业务的营业收入、营业成本、毛利率。公司在编制 2025 年年度报告时，对于营业收入占比超过 10%以上的产品，已按照“年度报告内容与格式准则”第二十五条的相关要求编制；

10、公司 2025 年度注塑件业务收入增量主要来源于泰国美的，主要系泰国宏海配套订单持续放量，2025 年度注塑件业务收入大幅增长具有合理性；

11、2025 年度，公司其他产品收入增加主要是由于泰国宏海投产后，新增向泰国美的配套销售空调连接管收入；公司其他业务收入主要客户以再生资源、金属贸易类企业为主，客户主体结构以及核算内容未发生重大变更；

相关交易具有商业实质且定价公允；

12、收入确认时点的判断依据、成本核算及相关会计处理是符合会计准则规定的；主要客户与公司不存在关联关系；其他产品毛利率大幅增长具有合理性。

（三）针对热交换器业务收入、成本采取的审计程序、获取的审计证据及结论

针对热交换器业务收入确认，年审会计师执行了以下核查程序：

1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、检查与客户签订的销售合同，识别与商品所有权上的控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

3、将本年的销售数量、销售额与客户供应商平台数据进行核对，关注收入确认期间是否恰当以及销售额是否准确；

4、对符合以净额法确认的收入进行复核，复核收入确认金额是否准确；

5、结合产品或服务类型对收入以及毛利情况执行分析，判断本年收入金额是否出现异常波动的情况；

6、对主要客户就销售额和应收款项执行函证程序；

7、执行截止性测试，复核收入是否确认在恰当的会计期间。

针对热交换器成本确认，年审会计师执行了以下核查程序：

1、测试材料采购、入库、领用、成本结转全流程内控有效性；

2、执行监盘程序，关注存货数量与账面记录是否相符，是否存在毁损、陈旧过时等情况；

3、获取公司成本明细表、采购明细表、成本计算单，分析原材料采购单价、单位耗用量情况，统计、分析本年与上年产品的成本结构变动情况及合理性；

4、检查成本结转单及相关原始凭证，对存货执行计价测试程序，确定成本结转的正确性；

5、检查营业成本的结转与营业收入的确认是否符合配比原则；

6、执行截止性测试，复核成本是否确认在恰当的会计期间。

经核查，年审会计师认为：

境内外营业收入和营业成本执行的审计程序适当，相关审计证据充分适当。

【保荐机构回复】

（一）公司 2025 年度业绩下滑情况及主要原因：

2025 年，公司实现营业收入 5.13 亿元。公司境内向美的集团和海尔集团的销售实现双经销模式，按照净额法核算。如前述境内销售还原为总额法核算，2025 年，公司总额法下营业收入 9.73 亿元，较 2024 年度减少 1.97 亿元，同比下滑 16.81%。

2025 年，公司归属于上市公司股东的净利润为 1,840.31 万元，较 2024 年度减少 4,703.93 万元，同比下滑 71.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 1,497.72 万元，较 2024 年度减少 4,820.90 万元，同比下滑 76.30%；综合毛利率为 17.72%，同比减少 12.35 个百分点。

2025 年，公司业绩大幅下滑主要是由于公司主要客户美的集团受国补退坡、渠道库存高企、空调售价下降等因素的影响，自 2025 年下半年起，对于境内热交换器改变了采购策略，主要依托自有产能生产热交换器，阶段性降低了外采热交换器的数量。导致公司 2025 年度，境内热交换器收入（总额法下）同比减少 2.76 亿元，毛利同比减少 6,390.22 万元。

（二）请保荐机构核实公司招股说明书、定期报告等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险；

1、公司招股说明书中业绩下滑相关风险提示情况

公司已于招股说明书“第三节 风险因素”对可能导致业绩下滑的相关风险进

行了提示：

“一、经营风险

（一）对第一大客户销售集中的风险

报告期内，公司的第一大客户为美的集团，主要向其销售的产品是空调结构件和热交换器。报告期内，公司向美的集团销售的金额分别为 30,599.27 万元、44,336.15 万元、58,222.97 万元和 46,010.42 万元，占当期总额法下销售金额的比例分别为 65.37%、70.92%、69.76%和 74.86%；公司来源于美的集团的营业收入分别为 7,877.66 万元、12,686.80 万元、16,305.05 万元和 11,399.55 万元，占当期营业收入的比例分别为 41.81%、50.16%、46.53%和 49.29%。公司向美的集团销售占比较高主要是由于下游家用空调行业集中度较高，同时，公司在产能有限的情况下优先保证长期合作大客户，巩固与优质客户的合作关系。

由于公司新产品、新业务的拓展均需要一定的周期且存在不确定性，而美的集团等龙头企业占据我国空调行业较大市场份额，且下游空调行业品牌集中度呈现不断提高的趋势，公司对第一大客户美的集团的依赖还将在未来一段时间内持续。

未来，如果公司第一大客户美的集团由于自身原因或宏观经济环境的重大不利变化导致其所需的空调结构件或热交换器产品全部自产，或者要求公司降低产品价格，或因市场需求、市场竞争环境变化等因素导致生产计划缩减，美的集团可能会减少公司业务订单量甚至终止与公司的合作关系，对公司经营产生重大不利影响，从而影响公司未来的持续盈利能力。

…

（三）市场竞争加剧的风险

公司下游客户主要为美的集团、海尔集团等知名家电厂商。若未来其他家电配件企业逐渐进入下游客户供应链体系，或公司客户供应链体系中的原有企业加大产品开发及市场开拓力度，将会加剧市场竞争。如果未来公司不能持续保持竞争优势或客户可能会基于供应链稳定、自身产品成本等原因，选择其他供应商进行采购替代或减少向公司的采购金额，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

（四）下游行业波动风险

公司主要产品包括空调结构件、热交换器及显示类结构件等，多应用于空调、显示器等家电行业，其发展与下游行业的发展状况和宏观经济环境均具有较强的关联性。下游家电市场的销量变化、价格波动对公司的经营业绩有着直接影响。如果未来国家宏观经济环境发生较大变化，下游家电行业增速放缓甚至下滑回落，销售规模无法持续，在此情形下主要客户将降低对公司的采购规模，将对公司经营业绩造成不利影响。

...

（七）销售区域集中、未来持续扩大销售额受限的风险

公司国内销售区域主要集中在湖北省武汉市，专注于服务国内知名家电企业的武汉生产组装基地，与客户的 JIT 模式形成深度配合，形成了一定的快速响应和运输成本优势。快速响应和运输成本优势一般随着销售半径的扩大而有所减弱，因此家用电器配件制造行业一般通过在下游主机厂周边新建生产基地的方式来扩大产品销售范围。公司目前在湖北武汉及泰国建有生产基地，产品辐射的区域范围较为固定，因此公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险。

（八）空调结构件产品销售数量下滑的风险

目前公司空调结构件业务以境内为主，我国家用空调行业已进入市场成熟期，需求以存量换新为主体、增量为补充，产量、销量、销售额相对稳定。公司主要产品空调结构件境内市场情况较为成熟。报告期内，公司境内销售的空调结构件数量分别为 5,923.54 万件、6,044.26 万件、7,179.37 万件和 3,754.45 万件。

虽然公司持续开拓国内外新客户且泰国子公司空调结构件产品销量逐步增长，但受产品结构及国内空调行业产销量相对稳定等因素影响，公司空调结构件仍存在销售数量下滑的风险。

（九）热交换器业务持续性风险

公司热交换器业务在报告期内快速增长，且仅向美的集团供应。美的集团的空调热交换器同时存在自产和外购的情形，且美的集团在经营规模和技术实力上

具备生产所有空调热交换器能力。报告期内，公司向美的集团供应的部分热交换器型号出现过因美的调整对该型号产品的自产规模而导致公司销量下滑乃至暂不供应的情况，涉及的型号 2022 年至 2024 年 1-6 月总额法下销售金额分别为 4,125.85 万元、924.75 万元和 411.73 万元。

尽管美的集团热交换器自产产能和需求之间存在一定的缺口，并向外部供应商采购了一定量的热交换器产品，如美的集团未来扩大自产热交换器的规模、比例，将可能减少向公司的热交换器采购规模，将会对公司业绩产生不利影响。

二、财务风险

...

（二）毛利率下降的风险

报告期内，公司毛利率分别为 30.35%、32.32%、33.09%和 34.43%，毛利率较高，主要系采用净额法核算境内在双经销模式下向美的集团和海尔集团销售的空调结构件、热交换器产品收入。总额法下，公司报告期内销售毛利率分别为 12.21%、13.08%、13.89%和 12.95%。

报告期内，公司空调结构件产品毛利率分别为 46.42%、47.46%、39.55%和 30.67%，总额法下销售毛利率分别为 11.51%、12.97%、11.97%和 10.71%，2023 年度以来销售毛利率有所下滑。目前，我国空调结构件行业已相对成熟，市场竞争较为充分，行业内企业毛利率普遍较低。由于下游家用空调行业集中度较高，美的、海尔等知名家电品牌厂商的议价能力较强，且客户基本均通过公开招投标进行成本控制，公司空调结构件产品的利润空间存在进一步被下游大客户挤压的可能性。如果公司技术改进带来的生产效率提升、以及规模化生产带来的制造费用摊薄幅度不能覆盖利润空间的下降幅度，则空调结构件产品存在毛利率下降的风险。

公司自 2022 年开始销售热交换器产品，报告期内产品毛利率分别为 56.06%、61.42%和 64.31%，总额法下销售毛利率分别为 16.63%、18.42%和 15.52%，销售毛利率较同为美的热交换器供应商的德业股份高，且 2024 年 1-6 月有所下滑。尽管美的集团热交换器供应商相对较少，但由于下游家用空调行业集中度较高、

美的通过公开招投标进行成本控制、公司热交换器产品客户单一仅通过双经销模式仅向美的销售且美的议价能力强，公司热交换器产品的利润空间存在进一步被挤压的可能性。如果公司未来不能通过开发新客户及新产品、提升生产效率、获取订单扩大规模效应来维持毛利空间水平，则热交换器产品存在毛利率下降的风险。

报告期内，公司显示类结构件产品毛利率 19.68%、22.82%、19.37%和 16.77%，2023 年度以来毛利率有所下滑。2022 年以来，由于市场的短期需求已基本覆盖，叠加国际时局动荡、地缘政治风险加剧带来的全球经济形势不确定性，我国 PC 显示器市场出现一定下滑。下游市场的需求变化对公司产品的毛利率有着直接影响，如果公司不能通过持续开发高毛利产品、提高市场占有率、降本增效等方式提升利润空间，则显示类结构件产品存在毛利率下降的风险。

此外，公司境内对美的集团、海尔集团采用双经销模式供应空调结构件及热交换器产品，相关收入按净额法核算，毛利率较高。境外暂未采用双经销模式，相关收入采用总额法核算，毛利率较低。未来，随着公司境外收入增加、新客户及新产品的开发，如果按净额法核算的双经销业务模式收入占比下降，则将会导致公司整体毛利率下降。”

2、公司 2024 年年度报告中业绩下滑相关风险提示情况

公司已于 2024 年年度报告“第四节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（一）持续到本年度的风险因素”对可能导致业绩下滑的相关风险进行了提示：

重大风险事项名称	公司持续到本年度的风险和应对措施
对第一大客户销售集中的风险	<p>报告期内，公司的第一大客户为美的集团，主要向其销售的产品是空调结构件和热交换器。报告期内，公司来源于美的集团的营业收入为 24,985.10 万元，占当期营业收入的比例为 53.97%。公司向美的集团销售占比较高主要是由于下游家用空调行业集中度较高，同时，公司在产能有限的情况下优先保证长期合作大客户，巩固与优质客户的合作关系。由于公司新产品、新业务的拓展均需要一定的周期且存在不确定性，而美的集团等龙头企业占据我国空调行业较大市场份额，且下游空调行业品牌集中度呈现不断提高的趋势，公司对第一大客户美的集团的依赖还将在未来一段时间内持续。未来，如果公司第一大客户美的集团由于自身原因或宏观经济环境的重大不利变化导致其所需的空调结构件或热交换器产品全部自产，或者要求公司降低产品价格，或因市场需求、市场竞争环境变化等因</p>

重大风险事项名称	公司持续到本年度的风险和应对措施
	素导致生产计划缩减，美的集团可能会减少公司业务订单量甚至终止与公司的合作关系，对公司经营产生重大不利影响，从而影响公司未来的持续盈利能力。
市场竞争加剧的风险	公司下游客户主要为美的集团、海尔集团等知名家电厂商。若未来其他家电配件企业逐渐进入下游客户供应链体系，或公司客户供应链体系中的原有企业加大产品开发及市场开拓力度，将会加剧市场竞争。如果未来公司不能持续保持竞争优势或客户可能会基于供应链稳定、自身产品成本等原因，选择其他供应商进行采购替代或减少向公司的采购金额，将会对公司的经营业绩产生不利影响。
下游行业波动风险	公司主要产品包括空调结构件、热交换器及显示类结构件等，多应用于空调、显示器等家电行业，其发展与下游行业的发展状况和宏观经济环境均具有较强的关联性。下游家电市场的销量变化、价格波动对公司的经营业绩有着直接影响。如果未来国家宏观经济环境发生较大变化，下游家电行业增速放缓甚至下滑回落，销售规模无法持续，在此情形下主要客户将降低对公司的采购规模，将对公司经营业绩造成不利影响。
销售区域集中、未来持续扩大销售额受限的风险	公司国内销售区域主要集中在湖北省武汉市，专注于服务国内知名家电企业的武汉生产组装基地，与客户的JIT模式形成深度配合，形成了一定的快速响应和运输成本优势。快速响应和运输成本优势一般随着销售半径的扩大而有所减弱，因此家用电器配件制造行业一般通过在下游主机厂周边新建生产基地的方式来扩大产品销售范围。公司目前在湖北武汉及泰国建有生产基地，产品辐射的区域范围较为固定，因此公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险。

3、公司 2025 年半年度报告中业绩下滑相关风险提示情况

公司已于 2025 年半年度报告“第三节 会计数据和经营情况”之“十四、公司面临的风险和应对措施”对可能导致业绩下滑的相关风险进行了提示：

重大风险事项名称	公司面临的风险和应对措施
对第一大客户销售集中的风险	报告期内，公司的第一大客户为美的集团，主要向其销售的产品是空调结构件和热交换器。报告期内，公司来源于美的集团的营业收入为 19,686.36 万元，占当期营业收入的比例为 60.81%。公司向美的集团销售占比较高主要是由于下游家用空调行业集中度较高，同时，公司在产能有限的情况下优先保证长期合作大客户，巩固与优质客户的合作关系。由于公司新产品、新业务的拓展均需要一定的周期且存在不确定性，而美的集团等龙头企业占据我国空调行业较大市场份额，且下游空调行业品牌集中度呈现不断提高的趋势，公司对第一大客户美的集团的依赖还将在未来一段时间内持续。未来，如果公司第一大客户美的集团由于自身原因或宏观经济环境的重大不利变化导致其所需的空调结构件或热交换器产品全部自产，或者要求公司降低产品价格，或因市场需求、市场竞争环境变化等

重大风险 事项名称	公司面临的风险和应对措施
	因素导致生产计划缩减，美的集团可能会减少公司业务订单量甚至终止与公司的合作关系，对公司经营产生重大不利影响，从而影响公司未来的持续盈利能力。
市场竞争加剧的风险	公司下游客户主要为美的集团、海尔集团等知名家电厂商。若未来其他家电配件企业逐渐进入下游客户供应链体系，或公司客户供应链体系中的原有企业加大产品开发及市场开拓力度，将会加剧市场竞争。如果未来公司不能持续保持竞争优势或客户可能会基于供应链稳定、自身产品成本等原因，选择其他供应商进行采购替代或减少向公司的采购金额，将会对公司的经营业绩产生不利影响。
下游行业波动风险	公司主要产品包括热交换器、空调结构件及显示类结构件等，多应用于空调、显示器等家电行业，其发展与下游行业的发展状况和宏观经济环境均具有较强的关联性。下游家电市场的销量变化、价格波动对公司的经营业绩有着直接影响。如果未来国家宏观经济环境发生较大变化，下游家电行业增速放缓甚至下滑回落，销售规模无法持续，在此情形下主要客户将降低对公司的采购规模，将对公司经营业绩造成不利影响。
销售区域集中、未来持续扩大销售额受限的风险	公司国内销售区域主要集中在湖北省武汉市，专注于服务国内知名家电企业的武汉生产组装基地，与客户的JIT模式形成深度配合，形成了一定的快速响应和运输成本优势。快速响应和运输成本优势一般随着销售半径的扩大而有所减弱，因此家用电器配件制造行业一般通过在下游主机厂周边新建生产基地的方式来扩大产品销售范围。公司目前在湖北武汉及泰国建有生产基地，产品辐射的区域范围较为固定，因此公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险。

4、核查过程和结论

(1) 核查过程

保荐机构查阅了公司《招股说明书》《2024年年度报告》和《2025年半年度报告》等定期文件的风险因素章节。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构认为：公司招股说明书、定期报告等前期信息披露文件已就可能导致公司业绩大幅下滑的风险进行了充分提示。

(三) 是否触发《招股说明书》中相关主体关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺及承诺履行情况

1、是否触发《招股说明书》中相关主体关于上市后业绩大幅下滑延长股份

锁定期的承诺：

《招股说明书》中相关主体关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺具体情况如下：

(1) 实际控制人（周宏、周子依）、控股股东（周宏）出具的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》

1、公司上市当年较上市前一年扣除非经常性损益后归母净利润下滑 50%以上的，延长本人届时所持股份锁定期限 24 个月；

2、公司上市第二年较上市前一年扣除非经常性损益后归母净利润仍下滑 50%以上的，延长本人届时所持股份锁定期限 12 个月；

3、公司上市第三年较上市前一年扣除非经常性损益后归母净利润仍下滑 50%以上的，延长本人届时所持股份锁定期限 12 个月。”

(2) 董事（周宏、周子依、周子乔、江艳、卢磊）和高级管理人员（杜飞娥）出具的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》

公司上市当年较上市前一年扣除非经常性损益后归母净利润下滑 50%以上的，延长本人届时所持股份锁定期限 24 个月。”

注：“届时所持股份锁定期限”是指承诺人上市前取得，上市当年及之后第二年、第三年年报披露时仍持有股份剩余的锁定期。

2025 年，公司扣除非经常性损益后归母净利润为 1,497.72 万元，较 2024 年（即公司上市前一年）下滑 76.30%，已触发实际控制人（周宏、周子依）、控股股东（周宏）出具的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》中：“1、公司上市当年较上市前一年扣除非经常性损益后归母净利润下滑 50%以上的，延长本人届时所持股份锁定期限 24 个月”和董事（周宏、周子依、周子乔、江艳、卢磊）和高级管理人员（杜飞娥）出具的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》中“公司上市当年较上市前一年扣除非经常性损益后归母净利润下滑 50%以上的，延长本人届时所持股份锁定期限 24 个月”情形。

根据公司相关主体签署的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承

诺》，相关主体上市前所持公司股份锁定期应延长 24 个月。

2、延长股份锁定期承诺的履行情况；

公司相关主体持有的公司股份目前均处于限售状态，自公司在北交所上市相关主体亦未减持持有的公司股份，延长股份锁定期承诺履行情况正常。

3、核查过程和结论

（1）核查过程

保荐机构查阅了公司相关主体上市前出具的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》和公司截至 2026 年 6 月 10 日的《限售股份数据表》。

（2）核查结论

经核查，保荐机构认为：2025 年度，公司业绩下滑已触发《招股说明书》中相关主体出具的《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》。相关主体持有的公司股份目前均处于限售状态，自公司在北交所上市相关主体亦未减持持有的公司股份，延长股份锁定期承诺履行情况正常。

2、关于境内外业务情况

报告期内，你公司境外营业收入为 2.88 亿元，同比增长 132.63%，占营业收入比例为 56.06%；毛利率为 10.86%，同比增长 6.48 个百分点。境内营业收入为 2.25 亿元，同比减少 33.59%，毛利率 26.46%，同比减少 12.96 个百分点。

年报披露收入确认方法为“本集团主要采用双经销模式销售空调结构件及热交换器商品，采用净额法确认收入金额，在商品已经发出并收到客户的签收单时，确认收入的实现。其他非采用双经销模式，在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本集团在该时点确认收入实现；境外泰国子公司来料加工业务在受托加工产品加工完成且受托加工产品已经发出并收到客户的签收单时，确认收入。”

请你公司：

(1) 说明境内营业收入大幅下滑、境外营业收入大幅增长的原因，以及境内外销售的收入确认时点和方法是否存在差异，是否符合会计准则规定；

(2) 结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，说明境外毛利率低于境内毛利率的原因，以及是否与同行业可比公司一致；

(3) 说明境外资产和境外业务相关财务内部控制的制度及执行情况，以及境外资金管控情况和相关安全保障措施。

请年审会计师对前述问题发表明确意见，并说明针对境外收入履行的审计程序及获取的审计证据，包括但不限于函证比例、回函情况、替代性测试等。

【公司回复】

一、说明境内营业收入大幅下滑、境外营业收入大幅增长的原因，以及境内外销售的收入确认时点和方法是否存在差异，是否符合会计准则规定；

(一) 境内营业收入大幅下滑、境外营业收入大幅增长的原因

2024 年和 2025 年，公司境内外营业收入变动情况如下：

单位：万元

区域	产品	2025 年	2024 年	变化幅度
境内	空调结构件	6,945.59	8,886.43	-21.84%
	热交换器	6,564.19	14,319.32	-54.16%
	显示类结构件	5,177.07	5,611.13	-7.74%
	其他	524.96	35.94	1360.51%
	其他业务收入	3,321.51	5,078.10	-34.59%
	小计	22,533.31	33,930.93	-33.59%
境外	空调结构件	9,068.30	4,908.33	84.75%
	热交换器	1,356.18	-	
	显示类结构件	127.82	1,197.32	-89.32%
	注塑件	15,607.45	5,183.94	201.07%
	其他	1,690.99	722.92	133.91%
	其他业务收入	900.39	346.87	159.57%
小计	28,751.14	12,359.39	132.63%	
总计	51,284.45	46,290.32	10.79%	

2025 年，公司境内营业收入 22,533.31 万元，同比减少 11,397.62 万元。

受国补退坡、渠道库存高企、空调售价下降等因素的影响，2025 年下半年起，公司主要客户美的集团改变了空调零部件采购策略，通过提升内部零部件自制率降低外部采购依赖，阶段性减少对外协零部件的采购规模，导致公司境内热交换器收入同比减少 7,755.13 万元，境内空调结构件收入减少 1,940.84 万元，两大主力产品收入大幅萎缩是境内营收阶段性下滑的最主要原因。

2025 年，境外营业收入 28,751.14 万元，同比增加 16,391.75 万元。

公司泰国宏海工厂 2024 年 12 月转固，2025 年全面投产、产能持续释放，主要配套泰国美的工厂，同时向泰国美的销售空调结构件、热交换器和塑料件。泰国美的工厂是美的的海外核心制造基地 2025 年已实现年产能突破 500 万套空调，产能规模持续扩张。美的泰国工厂外协订单集中落地放量，境外空调结构件收入由 4,908.33 万元增至 9,068.30 万元，增幅 84.75%；境外注塑件收入由 5,183.94 万元增至 15,607.45 万元，增幅 201.07%，两大核心品类订单高速增长，使得公司境外营收高速增长。

综上，境内营收下滑主要是由于美的集团阶段性采购需求调整，境外营收增长主要是由于泰国宏海全面投产与美的海外订单释放，境内外收入增减变动均基于市场化供需与客户产能布局调整，变动具备真实商业合理性。

（二）境内外销售的收入确认时点和方法是否存在差异，是否符合会计准则规定

公司境内外收入确认政策、确认依据及时点具体情况如下：

本公司境内主要采用双经销模式销售空调结构件及热交换器商品，采用净额法确认收入金额，在商品已经发出并收到客户的签收单时，确认收入的实现。境内显示结构件和境外销售未采用双经销模式，在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现。

公司境内外情况对比如下：

项目	主要客户	境内	境外	是否一致
收入确认时点	美的集团	产品发出客户签收	产品发出客户签收	一致
	海尔集团	产品发出客户签收	产品发出客户签收	一致
	冠捷科技集团	产品发出客户签收	产品发出客户签收	一致
核算方法	美的集团	双经销净额法	委外加工核算加工费、自购材料总额法	不一致
	海尔集团	双经销净额法	委外加工核算加工费、自购材料总额法	不一致
	冠捷科技集团	自购材料总额法	自购材料总额法	一致

注：境外泰国子公司为 BOI 认证企业，依据当地投资促进相关规则，享受原材料进口关税减免优惠，但免税原材料仅限用于生产出口产品，严禁用于泰国本地内销。若继续参照境内双经销模式，即由泰国美的、海尔采购原材料转售至我司，我司加工后再将成品销售给泰国美的、海尔则构成（泰国）本地内销，则会违反 BOI 监管要求。因此，泰国子公司与美的集团、海尔集团境外业务未采用双经销模式。

综上所述公司境内外业务收入确认时点无差异，均在产品加工完成并发出、取得客户签收单据时确认收入，相关处理符合企业会计准则规定。

二、结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，说明境外毛利率低于境内毛利率的原因，以及是否与同行业可比公司一致；

（一）结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，说明境外毛利率低于境内毛利率的原因；

公司主要产品在境内外的主要客户、销售模式如下：

地区	产品	主要客户	主要销售模式	财务核算
境内	空调结构件	美的集团、海尔集团	双经销	净额法核算
	热交换器	美的集团	双经销	净额法核算
	显示结构件	冠捷科技集团	直销	总额法核算
境外	空调结构件	美的集团、海尔集团	直销	总额法核算
	热交换器	美的集团	委托加工	收取加工费
	注塑件	美的集团、海尔集团、立达信	直销	总额法核算
	显示结构件	冠捷科技集团	直销	总额法核算

2025 年和 2024 年，公司境内外各业务收入占比和毛利率情况如下：

产品	2025 年		2024 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
空调结构件	30.82%	23.06%	26.19%	32.86%
热交换器	29.13%	43.29%	42.20%	64.47%
显示类结构件	22.98%	22.68%	16.54%	17.73%
其他产品	2.33%	58.57%	0.11%	17.16%
其他业务收入	14.74%	1.15%	14.97%	4.40%
境内业务	100.00%	26.46%	100.00%	39.42%
空调结构件	31.54%	13.12%	39.71%	4.20%
热交换器	4.72%	18.70%	0.00%	
显示类结构件	0.44%	-12.21%	9.69%	7.32%
注塑件	54.28%	8.13%	41.94%	4.72%
其他产品	5.88%	15.39%	5.85%	5.16%
其他业务收入	3.13%	18.34%	2.81%	-9.82%
境外业务	100.00%	10.86%	100.00%	4.38%

公司境外毛利率低于境内毛利率的原因主要如下：

1、产品结构差异

热交换器是公司毛利率最高的产品线，公司境内热交换器业务的收入占比较高，境外热交换器业务的收入占比较低；

2、境外生产基地产能爬坡

2025 年，泰国宏海基地全面投产后尚处于产能爬坡阶段。前期项目建设投入规模较大，生产筹备阶段设备调试、小批量试生产环节衍生各类筹建及调试开支，叠加一线生产人员本地化磨合不足、生产熟练度偏低，生产效率未达境内水平，造成单位产品分摊的人工与制造费用偏高；后续随着订单持续落地、产能逐步放量至饱和状态，规模效应释放后，境外单位产品分摊的人工与制造费用将稳步下降。

3、会计核算方法差异

公司境内空调结构件和热交换器业务主要采用双经销模式，采用净额法进行会计核算，毛利率水平较高；为便于同境外毛利率对比，公司测算了境内业务总额法下的毛利率，具体如下：

项目	2025 年度	2024 年度
境内毛利-净额法	26.46%	39.42%
境内毛利-总额法	8.70%	12.79%
境外-毛利	10.86%	4.38%

按总额法口径对境内业务进行调整测算后，境内外业务毛利率差异较小。

综上，公司境外毛利率低于境内毛利率主要是受境内外产品结构差异、境外生产基地产能爬坡、会计核算方法差异等因素的影响，境内外毛利率差异具有合理性。

（二）境外毛利率低于境内毛利率是否与同行业可比公司一致

公司与同行业细分领域境外市场毛利率如下：

公司简称	2025 年		2024 年	
	国内	国外	国内	国外
利通电子	29.31%	10.82%	17.16%	20.79%
合肥高科	9.95%	18.39%	12.37%	26.78%
德业股份	28.32%	40.44%	24.41%	44.39%
宏盛股份	29.26%	23.20%	26.81%	25.03%

四家可比上市公司中，利通电子 2025 年、宏盛股份 2025 年和 2024 年，外销毛利率均低于内销毛利率，与公司境内外毛利率差异一致。

可比公司中，利通电子和德业股份的产品和盈利结构与公司存在较大差异，具体而言：精密金属冲压结构件仍为利通电子收入最高的品类，2025 年和 2024 年，该业务毛利率分别为 9.98%和 8.58%，但利通电子的主要利润来源主要为收入第二高的算力业务；德业股份目前的主要收入源自光伏和储能业务，2025 年，德业股份光伏和储能业务收入超过 100 亿元，收入占比超过 80%；2025 年，德业股份热交换器业务收入低于 10 亿元，热交换器业务毛利率为 7.71%。利通电子精密金属冲压结构件业务和德业股份热交换器业务毛利率与公司总额法下的毛利率不存在显著差异。

（三）说明境外资产和境外业务相关财务内部控制的制度及执行情况，以及境外资金管控情况和相关安全保障措施。

（一）境外资产和境外业务相关财务内部控制的制度及执行情况

公司参照《企业内部控制基本规范》及配套指引，结合境外子公司属地监管要求，制定并完善《境外子公司管理办法》《境外财务管理制度》《境外固定资产与存货管理制度》等专项内控制度，境外业务在收入确认、采购付款、资产管理、费用报销、关联交易等关键环节执行与境内统一的内控标准，并适配泰国当地税务、劳工法律法规补充细化管控条款；在制度落地执行层面，公司实行总经理统筹管控模式，向泰国子公司派驻财务负责人，境外重大投融资、大额资产购置、重大销售定价、大额资金支付等事项均需履行总理事前审批程序，日常经营事项按照分级授权审批执行；境外子公司按月向集团报送财务报表、资金台账与经营数据，定期组织存货、固定资产现场盘点，业务端订单、出库、签收、结算单据完整归档、形成业务闭环，集团内审部门每年开展境外现场内控专项核查。报告期内，境外资产及业务相关内控制度健全完整、关键控制流程得到一贯有效执行，内控运行不存在重大缺陷。

（二）境外资金管控情况和相关安全保障措施

泰国子公司已建立健全内控管理制度，母公司对境外子公司资金进行了有效监督和管理，报告期内按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度获得有效执行。

根据不相容岗位职责分离原则，泰国子公司对于网银付款、现金存取、费用报销、备用金申请等事项设定了多级审批流程，加强日常监控，保证资金安全。管理层结合经营计划对境外资金的使用、保管和规模等进行日常监控，每月取得泰国子公司的银行对账单及资金流水明细，母公司财务部门每月对其进行核查。泰国子公司的货币资金分散存放在盘谷银行、大华银行、兆丰银行、中国银行、工商银行等银行，上述银行均在亚洲开展了广泛的金融业务，安全程度较高，充分保障了公司在境外资金的安全。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司相关管理人员，了解公司采购、生产及销售模式、主要客户及供应商等。并查阅主要采购和销售合同，对照《企业会计准则第 14 号——收入》进行分析，并结合具体业务情况，判断境内外收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；对比分析境内外销售的收入确认时点和方法是否存在差异；分析境内营业收入大幅下滑、境外营业收入大幅增长的原因；

2、对比境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，分析境外毛利率低于境内毛利率的原因；查阅同行业可比公司的定期报告，分析同行业境内外收入毛利率差异情况；

3、获取境外业务的相关内控制度，对相关内控收入确认、采购付款、资产管理、费用报销、成本结转、关联交易等关键环节执行了解和测试管理层与相关关键内部控制的设计和运行有效性；

4、获取并查阅公司境外资金银行对账单、银行存款余额调节表等相关资料，询问了解与资金相关的内部控制、使用情况、受限情况，结合银行回函、公司实际经营情况分析存放在境外款项的具体用途、存放地点、归集主体、存放类型、管控措施、资金安全性、受限情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、境内营业收入大幅下滑、境外营业收入大幅增长，境内外收入增减变动均基于市场化供需与客户产能布局调整，变动具备真实商业合理性；境内外销售的收入确认时点和方法存在差异，符合会计准则规定；

2、公司境外毛利率低于境内毛利率主要是受境内外产品结构差异、境外生产基地产能爬坡、会计核算方法差异等因素的影响，境内外毛利率差异具有合理性；

3、与同行业可比上市公司具有一致性：外销毛利率低于内销毛利率；

4、境外资产及业务相关内控制度健全完整、关键控制流程得到一贯有效执行，内控运行不存在重大缺陷；境外资金管控和安全保障措施有效执行。

(三) 请年审会计师针对境外收入履行的审计程序及获取的审计证据，包括但不限于函证比例、回函情况、替代性测试等。

2025 年，对公司境外客户的函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度
销售金额 (A)	28,751.14
发函金额 (B)	27,235.96
发函比例 (C=B/A)	94.73%
回函金额 (D)	25,089.45
回函比例 (E=D/A)	87.26%
未回函金额 (F)	2,146.50
未回函比例 (G=F/A)	7.47%
回函相符及调节后相符的金额 (H)	25,089.45
回函相符及调节后相符的比例 (I=H/A)	87.26%
未回函替代测试金额 (J)	2,146.50
未回函替代测试比例 (K=J/A)	7.47%
回函及替代测试确认金额 (L=H+J)	27,235.96
回函及替代测试确认比例 (M=L/A)	94.73%

境外收入的其他程序和结论详见问题一针对热交换器业务收入执行的程序和结论。

3、主要客户及供应商

报告期内，你公司前五大客户收入合计为 4.62 亿元，销售占比为 90.14%。其中，美的集团为第一大客户，收入为 2.71 亿元，销售占比为 52.82%；海尔集团为第二大客户，收入为 8,036.61 万元，销售占比 15.67%。

前五大供应商采购金额合计 5.98 亿元，采购占比为 75.96%。其中，第一大供应商为美的集团，采购金额为 4.52 亿元，本期采购占比为 57.45%；

第二大供应商为海尔集团，年购金额为 4,723.37 万元，采购占比 6.00%；第三大供应商为 ORINKO ADVANCED PLASTIC INTERNATIONAL CO., LTD.（会通），年度采购金额 4,585.99 万元，采购占比 5.82%；第四大供应商为利来集团，年度采购金额 2,718.46 万元，采购占比 3.45%；第五大供应商为 United Coil Center Limited，年度采购金额 2554.22 万元，采购占比 3.24%。

请你公司：

（1）说明与美的集团、海尔集团的业务合作模式，包括但不限于产品定价模式、运输模式、结算模式等，并说明向美的集团和海尔集团采购原材料、销售产成品的全部业务流程，明确现有模式与委托加工交易的区别，以及前述业务模式是否符合商业惯例、是否与该类客户的其他同类供应商或主要供应商存在重大差异，如存在，说明差异产生的原因及合理性；

（2）分产品说明向美的集团、海尔集团各具体销售对象的收入确认依据，收入确认采用总额法还是净额法，以及销售各类产品的金额、单价、数量及占比、本期主要合同执行情况，包括但不限于销售时间、信用政策、期后回款情况等，是否与上期存在变化，如存在，解释变化的原因；

（3）说明本期第三大供应商 ORINKO ADVANCED PLASTIC INTERNATIONAL CO., LTD.（会通）、第五大供应商 United Coil Center Limited 的基本情况，包括但不限于主要工商信息、经营范围、合作背景、资信状况、获取渠道、采购产品、合作模式、合同签署情况、合同金额及主要条款、信用政策、合同执行情况等。

请年审会计师核查收入确认依据、总额法和净额法适用情况，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明与美的集团、海尔集团的业务合作模式，包括但不限于产品定价模式、运输模式、结算模式等，并说明向美的集团和海尔集团采购原材料、销售产成品的全部业务流程，明确现有模式与委托加工交易的区别，以及前

述业务模式是否符合商业惯例、是否与该类客户的其他同类供应商或主要供应商存在重大差异，如存在，说明差异产生的原因及合理性；

（一）说明与美的集团、海尔集团的业务合作模式，包括但不限于产品定价模式、运输模式、结算模式等，并说明向美的集团和海尔集团采购原材料、销售产成品的全部业务流程；

1、公司与美的集团在境内的业务合作模式

（1）招投标模式

美的集团对销售额较大的现有物料编号产品每年定期进行招投标，对于新物料编号产品进行寻源招标。

美的集团进行招投标时，对于某一物料编号的产品，报价最低的供应商一般获得最高采购份额的标段或全部标段，未中标的供应商如果同意按最低报价供货，则可以获得较低采购份额的标段。

（2）产品定价模式

公司向美的集团销售的产品的定价主要通过招投标确定。美的集团的各供应商在投标过程中进行报价，报价最低者所报价格为中标价格。如果出现因客户限价而导致招投标失败的情况，美的集团会和供应商协商确定价格。价格确定后，在同一时间点，美的集团对不同供应商就同种型号产品的采购价格均保持一致。

由于材料成本占产品成本的比例较高，在原材料价格变化较大的情况下，美的集团也会根据原材料价格变化，按照约定的规则不定期对产品采购价格进行调整。

（3）运输模式

公司销售给美的集团的产品由公司负责运货至美的工厂。公司使用自有货车及第三方物流公司进行运输，以自有货车送货为主。

公司向美的集团采购的原材料由美的集团负责送货。

（4）结算模式

公司每月与美的集团进行对账，采购和销售各自按照全额开票。双方根据美的集团供应商系统上本月发生的销售额及采购额，按应收应付抵消后的净额进行结算。双方对账完成并在系统确认后开票，美的集团在收到发票且审核无误后的次月第1天起算，满60天后纳入最近一次排款计划并以6个月承兑汇票或者美易单支付货款。

（5）业务流程

公司与美的集团的境内业务采用双经销业务模式，公司向美的集团采购钢材、铜管、铝箔等主要原材料，根据美的集团的定量耗用标准，使用前述采购的材料生产并向其供应一定规模的公司产品。

①公司采购原材料

公司按照生产需求，通过美的集团供应商系统进行原材料的采购下单。公司在美的集团供应商系统中发起材料采购申请，美的集团在审批后按照申请单安排上游原材料供应商送货。公司在原材料验收入库后，通过美的集团供应商系统进行接收确认。

公司的采购订单交付周期通常为1-7天（如遇到货源紧张会适当延长），考虑到生产节奏及客户临时加单、紧急供货的需求，公司亦会结合客户的月度采购需求计划，对使用量较大物料以及常规性物料设置安全库存量，一般约3-7天的需求量。

美的集团作为最终产品交付需求方，高度重视成品质量对市场口碑的影响，对原材料的来源、品质、价格等具有较高的管控要求，因美的集团缺乏原材料的加工能力，故将其自有物料转卖给公司并由公司按其标准和要求对转卖物料进行加工，并交付至美的集团。自原材料出库始，至产品交付止，美的集团始终有权对公司通过前述途径取得的原材料的管理、处分、库存、价差等进行监管、追差及追责；未经美的集团书面许可，公司不得擅自变卖或挪作他用。

在上述模式（即双经销采购模式）下，虽然公司承担了原材料的风险，

并拥有原材料的所有权，但公司使用原材料的权利受限，不能按照自身意愿任意使用，该部分原材料在使用性质上实际为美的集团所特有的材料；同时公司未完全承担该部分原材料的价格波动风险，最终产品的销售定价权也不完整。故公司认为未能取得原材料完整的控制权。

美的集团对公司向其采购的原材料实行总量控制，同型号的原材料可用于生产不同型号的产品，采购原材料时不与具体产品订单对应。

②公司销售产成品

美的集团每月通过邮件等形式向公司下发意向采购计划或生产计划，供公司备料和安排生产，并通过美的集团供应商系统下达具体订单。空调结构件产品的具体订单下达频率为：前框、面板、罩壳等产品为每日下达，覆盖未来 1-3 天；阀板、边板、支架等小型件为每周下单，覆盖未来 3-7 天。热交换器产品的具体订单由美的集团根据实际生产需求不定时下达，一般情况下每周下达订单 1-2 次，覆盖未来 3-7 天。

公司根据订单完成生产并送货后，美的集团在产品验收入库后通过供应商系统进行确认。

2、公司与美的集团在境外的业务合作模式

公司境外子公司通过招投标、商务议价方式获取美的集团订单，并按照美的集团要求自主从其指定合格供应商名录内采购原材料用于生产，公司全程享有原材料的采购自主权和完整所有权。自主业务产品直接销往美的集团境外主体，并按完整产品售价进行结算。

此外，泰国子公司同时承接部分来料加工业务，该部分由客户自行购入原材料送至泰国子公司，公司严格按照客户标准组织生产加工。来料加工业务在加工完成并经对方签收后，取得加工费收入。

因泰国子公司为 BOI 认证企业，依据当地投资促进相关规则，享受原材料进口关税减免优惠，但免税原材料仅限用于生产出口产品，严禁用于泰国本地内销。若继续参照境内双经销模式，即由美的泰国采购原材料转售至我司，我司加工后再将成品销售给美的泰国则构成（泰国）本地内销，则会

违反 BOI 监管要求。因此，公司与美的集团境外业务未采用双经销模式。

公司与美的集团境内外合作模式主要存在以下差异：

项目	境内双经销	境外自采
采购	采购渠道：美的集团 物料管控：美的集团监管，定期盘点 价格波动风险：双方共担	采购渠道：美的集团合格供应商名录 物料管控：公司自行管控 价格波动风险：公司自行承担
结算方式	购销款项相互抵减后净额结算，主要以美易单方式支付	按照交易金额结算，依据对账金额开具发票，账期届满后以现汇方式结算

3、公司与海尔集团在境内的业务合作模式

(1) 招投标模式

海尔集团对于新产品的采购进行招投标。海尔集团进行招投标时，在同一生产基地，对于某一物料编号的产品由报价最低的供应商获得该物料编号的产品订单。

(2) 产品定价模式

公司向海尔集团销售的产品的定价通过招投标确定。海尔集团的各供应商在投标过程中进行报价，报价最低者所报价格为中标价格。

由于材料成本占产品成本的比例较高，在原材料价格变化较大的情况下，海尔集团也会根据原材料价格变化，按照约定的规则不定期对产品采购价格进行调整。

(3) 运输模式

公司销售给海尔集团的产品由公司负责运货至海尔工厂。公司使用自有货车及第三方物流公司进行运输，以自有货车送货为主。

公司向海尔集团采购的原材料由公司自主提货，并自行承担运输责任。

(4) 结算模式

公司每月与海尔集团进行对账，采购和销售各自按照全额开票。双方根据供应商系统上本月发生的销售额及采购额，按应收应付抵消后的净额进行结算。海尔集团一般在发票入账后 90 天向公司支付 6 个月的海尔鑫链。

（5）业务流程

①公司采购原材料

公司与海尔集团的境内业务采用双经销业务模式，公司向海尔集团采购钢材，根据海尔集团的定量耗用标准，使用前述采购的材料生产并向其供应一定规模的公司产品。

公司按照生产需求，通过海尔集团供应商系统进行原材料的采购下单。公司在海尔集团供应商系统中发起材料采购申请，经海尔集团审批后至原材料厂商处提货。公司在原材料验收入库后，通过海尔集团供应商系统进行接收确认。

公司的采购订单交付周期通常为 1-7 天左右（如遇到货源紧张情况会延长），考虑到生产节奏及客户临时加单、紧急供货的需求，公司亦会根据客户的月度采购需求计划，对使用量较大的物料以及常规性物料设置安全库存量，一般约 3-7 天的需求量。

根据公司与海尔集团约定，公司向海尔提供产品所耗用的钢材等原材料，需海尔集团或其书面指定的第三方购买，购买数量应以向海尔集团供货所耗用的原材料使用量为准，不能少购；海尔集团有权对公司物料管理情况进行检查。

在上述模式（即双经销采购模式）下，虽然公司承担了原材料的风险，并拥有原材料的所有权，但公司使用原材料的权利受限，不能按照自身意愿任意使用，该部分原材料在使用性质上实际为海尔集团所特有的材料；同时公司未完全承担该部分原材料的价格波动风险，最终产品的销售定价权也不完整。故公司认为未能取得原材料完整的控制权。

海尔集团对公司向其采购的原材料实行总量控制，同型号的原材料可用于生产不同型号的产品，采购原材料时不与具体产品订单对应。

②公司销售产成品

海尔集团会通过邮件等形式向公司发送近三个月的意向采购计划或生

产计划、每月向公司提供月计划，供公司备料和安排生产，并通过海尔集团供应商系统下达具体订单，下达频率为每周 1 次，覆盖未来 1 周。

公司根据订单完成生产并送货后，海尔集团在产品验收入库后通过海尔集团供应商系统进行确认。

4、公司与海尔集团在境外的业务合作模式

公司境外子公司通过招投标、商务议价、商务谈判等方式获取海尔集团境外订单，并按照海尔集团要求自主从其指定合格供应商名录内采购原材料并严格依照对方技术与质量标准组织生产，公司全程享有原材料的采购自主权和完整所有权。自主业务产品成品直接销往海尔集团境外经营主体，并按完整产品售价进行结算。

此外，泰国子公司同时承接少量来料加工业务，该部分由客户自行购入原材料送至泰国子公司，公司严格按照客户标准组织生产加工。来料加工业务在加工完成并经对方签收后收取加工费。

因泰国子公司为 BOI 认证企业，依据当地投资促进相关规则，享受原材料进口关税减免优惠，但免税原材料仅限用于生产出口产品，严禁用于泰国本地内销。若继续参照境内双经销模式，即由海尔泰国采购原材料转售至我司，我司加工后再将成品销售给海尔泰国则构成（泰国）本地内销，则该模式违反 BOI 监管要求。因此，公司与海尔集团境外业务未采用双经销模式。

公司与海尔集团境内外合作模式主要存在以下差异：

项目	境内双经销	境外自采
采购	采购渠道：海尔集团 物料管控：海尔集团监管，定期盘点 价格波动风险：双方共担	采购渠道：海尔集团合格供应商名录 物料管控：公司自行管控 价格波动风险：公司自行承担
结算方式	购销款项相互抵减后净额结算，主要以海尔鑫链方式支付	按照交易金额结算，依据对账金额开具发票，账期届满后以现汇方式结算

（二）明确现有模式与委托加工交易的区别，以及前述业务模式是否符合商业惯例、是否与该类客户的其他同类供应商或主要供应商存在重大差异，如存在，说明差异产生的原因及合理性；

1、双经销模式与委托加工交易的区别

委托加工一般是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。当公司与同一主体既有采购又有销售业务时，应结合业务合同的属性类别及主要条款、原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、对原材料加工的复杂程度等方面判断业务作为独立购销业务，还是作为委托加工或受托加工处理。

公司境内与主要客户间的双经销模式与委托加工模式存在一定的区别，具体如下：

项目	委托加工模式	公司双经销模式	是否一致
业务合同的属性类别及主要条款	合同为委托加工合同，价款仅包含加工费，加工物资的风险由委托加工方承担，物料风险未转移	公司与美的集团签署的框架合同为《美的集团材料供应商合作协议》，与海尔集团签署的框架合同为《模块化产品采购框架合同》和《原材料购销协议》。实际订单中采购与销售为分别定价，并分别以客户、供应商的身份独立进行开票结算，物料风险主要由公司承担。	不一致
原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担	生产加工方不承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	双经销材料经公司领取验收后，所有权转移，尽管由于客户主导材料价格且规定了专料专用导致公司承担的原材料价格波动风险不完整，但公司购买原材料后不可回售，因此原材料的保管、损毁灭失、积压等责任和风险均由公司承担。此外，在向客户销售产品时，公司需要负责产品交付之前的毁损灭失风险，且根据合同规定，公司对销售的产品承担完整质量责任，并不因双经销模式而排除原材料质量责任。这与委托加工模式中加工方不承担原材料风险有本质不同。	部分不一致
最终产品的完整销售定价权	双方协商确定加工费，不具有对最终产品的完整销售定价权	公司产品的定价主要在原材料价格的基础上，根据材料“成本+费用+利润+税金”的原则确定，而非仅收取加工费，有一定的自主定价权。由于公司采购的双经销原材料按照规定用料定额生产产品并销售给双经销客户，且客户主导原材料的销售价格，因此公司最终产品的销售定价权并不完整。	部分不一致
最终产品对应账款	生产加工方只承担加工费对应账款的信用风险，不承	双经销模式下，公司与双经销客户基于结算便利的考虑，每月按照应	不一致

项目	委托加工模式	公司双经销模式	是否一致
的信用风险承担	担产品销售款的信用风险	收账款、应付账款对抵后的净额进行结算，对公司而言，采用应收账款、应付账款对抵后的净额进行结算与应收账款、应付账款分别结算产生的现金净流入并未发生变化，公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险。	
对原材料加工的复杂程度	对原材料加工相对简单，加工物料在形态、功能等方面变化较小	公司产品的生产并非简单的原材料加工过程，而是需要高精度的模具、成熟的技术和复杂的工艺来保障产品质量，原材料在形态、功能等方面已经发生了重大变化。	不一致

2、境外自采模式与委托加工交易的区别

境外自采模式与委托加工为两类完全不同的合作模式，二者在物料权属、交易定价、风险承担、结算方式等方面存在本质区别,具体如下：

项目	委托加工模式	境外自采模式	是否一致
业务合同的属性类别及主要条款	合同为委托加工合同，价款仅包含加工费。	公司与美的泰国签署的合同为《采购合作协议》，与海尔泰国签署的合同为《采购协议》。根据产品销售情况进行结算，确认销售收入。	不一致
原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担	生产加工方不承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，加工物资的风险由委托加工方承担，物料风险未转移。	原材料经公司领取验收后，所有权转移，保管、损毁灭失、积压等责任和风险均由公司承担。在向客户销售产品时，公司需要负责产品交付之前的毁损灭失风险，且根据合同规定，公司对销售的产品承担质量责任。这与委托加工模式中加工方不承担原材料风险有本质不同。	不一致
原材料的来源	客户自行提供	公司自行采购并承担材料短缺、积压、价格波动等风险	不一致
最终产品的完整销售定价权	双方协商确定加工费，不具有对最终产品的完整销售定价权。	公司产品的定价根据招投标/商务谈判议定，具有自主定价权。	不一致
对原材料加工的复杂程度	对原材料加工相对简单，加工物料在形态、功能等方面变化较小。	公司产品的生产并非简单的原材料加工过程，而是需要高精度的模具、成熟的技术和复杂的工艺来保障产品质量，原材料在形态、功能等方面已经发生了重大变化。	不一致

3、双经销业务模式是否符合商业惯例、是否与该类客户的其他同类供应商或主要供应商存在重大差异，如存在，说明差异产生的原因及合理性；

公司同行业可比上市公司德业股份与美的集团等客户采取双经销业务

模式。同行业可比上市公司合肥高科在北交所申报文件中未披露采取双经销业务模式，其向第一大客户海尔集团也存在采购钢材等原材料的情况。

(1) 公司与德业股份业务模式的差异

德业股份披露的双经销业务模式中原材料使用用途、最终产品是否有完整的销售定价权与公司存在一定差异，主要情况如下：

项目	宏海科技	德业股份	披露内容是否存在实质性差异
双经销涉及客户	美的、海尔	美的、奥克斯	-
收入处理	净额法	总额法	-
原材料所有权是否转移	是	是	不存在
原材料可否回售	否	否	不存在
原材料保管和灭失风险	承担	承担	不存在
原材料使用用途	受限，仅能按照定量生产销售给特定客户的产品。	“根据协议，公司所采购的原材料用途不受甲方限定，公司采购原材料生产的产品，美的可以根据自身需要安排采购计划，美的无义务回购”、“考虑到向美的采购更符合公司的利益需求，公司未向第三方采购主要原材料用于美的生产”	存在
最终产品是否完整的销售定价权	公司通过招投标确定产品价格，自主报价。但是由于双经销原材料需按照定量生产销售给特定客户的产品，原材料价格系由客户主导，公司只能被动接受，因此最终产品的销售定价权不完整。	“产品的定价主要在原材料价格的基础上协商确定，而非加工环节的定价”“当材料市场行情与结算价差异超过10%时，双方都可向对方提出调价要求，因此公司具备对产品销售的完整定价权”	存在

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书、反馈回复等公开信息

根据德业股份披露的招股说明书，德业股份所采购的双经销原材料用途不受客户限定，其双经销原材料的采购和最终产品销售相互独立。

(2) 公司与合肥高科业务模式的差异

合肥高科向海尔集团销售产品时采购钢材等原材料，根据合肥高科披露的《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》，合肥高科认为其取得了原材料所有权，承担了原材料保管和灭失等风险，销售的产品具有“完整定价权”，且“从海尔集团采购部分原材料，并生产销售金属结构件和家电装饰面板给海尔集团，此类业务为独立购销业务”，披露内容与公司双经销业务模式有所不同。合肥高科对前述业务收入按照总额法处理。

二、分产品说明向美的集团、海尔集团各具体销售对象的收入确认依据，收入确认采用总额法还是净额法，以及销售各类产品的金额、单价、数量及占比、本期主要合同执行情况，包括但不限于销售时间、信用政策、期后回款情况等，是否与上期存在变化，如存在，解释变化的原因；

(一) 分产品说明向美的集团、海尔集团各具体销售对象的收入确认依据，收入确认采用总额法还是净额法，

客户名称	销售产品	公司简称	收入确认依据
美的集团	空调结构件	宏海科技	采用双经销模式销售空调结构件,采用净额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,确认收入的实现。
		泰国宏海、泰国冠鸿	采用非双经销模式销售空调结构件,采用总额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,商品的控制权转移,在该时点确认收入实现。
	热交换器	宏海科技	采用双经销模式销售热交换器商品,采用净额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,确认收入的实现。
		泰国宏海	采用非双经销模式销售热交换器商品,采用总额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,商品的控制权转移,在该时点确认收入实现。
	注塑件	泰国宏海	采用非双经销模式销售注塑件商品,采用总额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,商品的控制权转移,在该时点确认收入实现。
	海尔集团	空调结构件	宏海科技

客户名称	销售产品	公司简称	收入确认依据
		泰国宏海、泰国冠鸿	采用非双经销模式销售空调结构件,采用总额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,商品的控制权转移,在该时点确认收入实现。
	注塑件	泰国宏海、泰国冠鸿	采用非双经销模式销售注塑件商品,采用总额法确认收入金额,在商品已经发出并收到客户的签收单时,商品的控制权转移,在该时点确认收入实现。

(二) 分产品说明向美的集团、海尔集团销售各类产品的金额、单价、数量及占比,是否与上期存在变化,如存在,解释变化的原因;

1、向美的集团销售各类产品变化原因分析

2025年和2024年,公司向美的集团销售各类产品的金额、单价、数量及占比具体情况如下:

单位:元/件、万件、万元

年度	产品类型	销售单价	数量	销售收入-总额法	收入占比-总额法
2025	空调结构件	4.49	5,012.26	22,509.67	32.76%
	热交换器	119.95	291.95	35,019.29	50.97%
	注塑件	5.05	1,950.37	9,853.33	14.34%
	其他	340.93	3.89	1,324.56	1.93%
	合计			68,706.85	100.00%
2024	空调结构件	5.66	4,633.34	26,216.29	29.03%
	热交换器	116.02	527.78	61,234.99	67.81%
	注塑件	5.04	564.27	2,846.25	3.15%
	其他	-	-	3.10	0.00%
	合计			90,300.63	100.00%

2025年度,公司对美的集团的销售收入为68,706.85万元,同比下降23.91%,具体分析如下:

公司2025年向美的集团销售空调结构件的产品单价由5.66元降至4.49元,同比下滑20.67%,单价降幅较为明显。单价下滑核心原因是本期销售产品结构有所调整,低毛利、常规通用型空调结构件销售占比提升,高精密、高附加值定制化产品销售占比减少,拉低了产品整体平均销售单价。空调结构件销售数量5,012.26万件,同比增长8.18%。受单价下滑幅度大于销量增长幅度影响,空调结构件销售金额由26,216.29万元降至22,509.67万元,同

比下降 14.14%，产品营收规模小幅收缩，对应整体营收占比较上期同步下降。

公司 2025 年向美的集团销售空调注塑件的产品单价保持稳定。注塑件销售数量 1,950.37 万件，同比增长 245.64%，主要是由于泰国宏海工厂 2025 年全面投产，美的泰国工厂注塑件订单集中落地放量。注塑件销售收入由 2,846.25 万元增长至 9,853.33 万元，同比增长 246.18%。伴随营收规模大幅增长，注塑件产品在公司对美的营收中的大幅提升。

公司 2025 年向美的集团销售热交换器的产品单价保持稳定。热交换器销售数量 291.95 万件，同比下降 245.64%，主要是受国补退坡、渠道库存高企、空调售价下降等因素的影响，2025 年下半年起，美的集团对于境内热交换器改变了采购策略，主要依托自有产能生产热交换器，降低了外采热交换器的数量。

2、向海尔集团销售各类产品变化原因分析

2025 年和 2024 年，公司向海尔集团销售各类产品的金额、单价、数量及占比具体情况如下：

单位：元/件、万件、万元

年度	产品类型	销售单价	数量	销售收入-总额法	收入占比-总额法
2025	空调结构件	6.67	1,750.06	11,667.70	94.21%
	注塑件	2.17	241.39	524.26	4.23%
	其他	13.11	14.71	192.94	1.56%
	合计			12,384.90	100.00%
2024	空调结构件	5.04	2,228.41	11,231.73	93.82%
	注塑件	1.91	24.38	46.66	0.39%
	其他	10.32	67.24	693.78	5.79%
	合计			11,972.17	100.00%

2025 年，公司对海尔集团的销售收入 12,384.90 万元，同比小幅增长 3.45%。具体分析如下：

公司 2025 年向海尔集团销售空调结构件的产品单价由 5.04 元上升至 6.67 元，同比增长 32.34%，单价上浮较为明显。单价上浮核心原因是高附加值的高端机型结构件占比提升，普通款结构件占比下降，拉高了整体均价。空调结构件销售数量为 1,750.06 万件，同比下降 21.47%。销售数量下降主要

原因是海尔集团采购需求调整，压缩了部分普通款空调结构件的订单量。虽然销量有所下滑，但受益于单价的上涨，2025年空调结构件实现销售金额11,667.70万元，同比增长3.88%，仍有小幅增长。

公司2025年向海尔集团销售空调注塑件的销售数量为241.39万件，同比增长890.11%。注塑件销售数量快速增长的原因主要是泰国宏海2025年全面投产及泰国冠鸿订单增多，海尔泰国注塑件订单集中落地放量。注塑件销售收入由46.66万元增长至524.26万元，增长了1,023.57%，由边缘业务快速成长为补充营收板块，业务多元化程度提升。

公司2025年向海尔集团销售其他产品主要为冰箱结构件及模具。其中冰箱结构件销售收入147.54万元，同比下降76.39%，销售数量14.71万件，同比下降78.12%，主要由于海尔集团采购需求、供应链布局及产品结构调整，订单量大幅减少，进而出现销量、收入同步大幅下降。

（三）美的集团、海尔集团本期主要合同执行情况，包括但不限于销售时间、信用政策、期后回款情况等，是否与上期存在变化，如存在，解释变化的原因；

与美的集团各合作主体2024年及2025年信用政策比较情况如下：

客户名称	2025年度		2024年度	
	信用政策	具体结算方式	信用政策	具体结算方式
重庆美的制冷设备有限公司	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的美易单、承兑汇票	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的美易单、承兑汇票
美的集团武汉制冷设备有限公司	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的美易单、承兑汇票	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的美易单、承兑汇票
美的集团武汉暖通设备有限公司	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的美易单、承兑汇票	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的美易单、承兑汇票
湖北美的洗衣机有限公司	月结60天	一般为收到发票的60天支付6个月的	-	

客户名称	2025 年度		2024 年度	
	信用政策	具体结算方式	信用政策	具体结算方式
		美易单、承兑汇票		
MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款
MIDEA INTELLIGENT MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD.	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	-	-
MIDEA KITCHEN AND WATER HEATER MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	-	-

与海尔集团各合作主体 2024 年及 2025 年信用政策比较情况如下:

客户名称	2025 年度		2024 年度	
	信用政策	具体结算方式	信用政策	具体结算方式
青岛海达诚采购服务有限公司	月结 90 天	一般为收到发票的 90 天支付 6 个月的鑫链、承兑汇票	月结 90 天	一般为收到发票的 90 天支付 6 个月的鑫链、承兑汇票
青岛海达瑞采购服务有限公司	月结 90 天	一般为收到发票的 90 天支付 6 个月的鑫链、承兑汇票	月结 90 天	一般为收到发票的 90 天支付 6 个月的鑫链、承兑汇票
Haier Electric (Thailand) Co., Ltd. (海尔)	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款
HAIER APPLIANCE MANUFACTURE (THAILAND) CO., LTD.	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款

截至 2026 年 5 月 31 日, 公司主要应收账款期后回款情况如下:

单位: 万元

序号	债务人名称	是否逾期	截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额	回款金额	回款比例
1	重庆美的制冷设备有限公司	否	798.66	798.66	100.00%
2	美的集团武汉暖通设备有限公司	否	2,022.83	2,022.83	100.00%
3	湖北美的洗衣机有限公司	否	355.13	355.13	100.00%
4	MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO. LTD.	否	7,788.58	7,788.58	100.00%
5	MIDEA INTELLIGENT MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD.	否	15.51	15.51	100.00%
6	MIDEA KITCHEN AND WATER HEATER MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD.	否	19.85	19.85	100.00%
7	青岛海达诚采购服务有限公司	否	1,243.31	1,243.31	100.00%
8	Haier Electric (Thailand) Co., Ltd. (海尔)	否	3,339.65	3,339.65	100.00%
9	HAIER APPLIANCE MANUFACTURE (THAILAND) CO., LTD.	是	756.42	540.63	71.47%
合计			16,339.94	16,124.15	98.68%

公司信用政策保持一贯性，客户信用政策未发生变化，从期后回款情况看，公司应收账款期后回款良好，不存在大额长期未收回款项。

三、说明本期第三大供应商 **ORINKO ADVANCED PLASTIC INTERNATIONAL CO.,LTD.**（会通）、第五大供应商 **United Coil Center Limited** 的基本情况，包括但不限于主要工商信息、经营范围、合作背景、资信状况、获取渠道、采购产品、合作模式、合同签署情况、合同金额及主要条款、信用政策、合同执行情况等。

（一）**ORINKO ADVANCED PLASTIC INTERNATIONAL CO.,LTD.**

（会通）基本情况：

供应商名称	Orinko Advanced Plastic International Co., Ltd.
成立时间	2022 年 11 月
注册资本	4.02 亿泰铢
注册属地	泰国春武里府
股权结构	会通新材料股份有限公司：100%
实际控制人	会通新材料股份有限公司
经营范围	塑料及新材料、新产品研发、加工、制造、销售，技术服务、技术转让；货物或技术进出口。
合作背景	当前行业原材料价格波动频繁，为稳固物料供应、控制采购成本，经实地考察与试样认证，确认对方生产能力、品质管控符合采购要求。为保障公司生产连续性，双方本着平等互惠原则，就塑料颗粒供应达成长期合作。
资信状况	良好
获取渠道	公司下游客户介绍推荐，采购实地走访、现场审厂后纳入备选供方库。
采购产品	塑料颗粒
合作模式	框架协议采购
合同签署情况	已签署年度采购框架协议，合同有效存续。
合同金额	4,585.99 万元
合同主要条款	1、甲方根据生产需求，向乙方下达采购订单，订单下达时间比生产交期早一周，因客户异动产生紧急情况会及时沟通。2、乙方在接收到甲方订单后如无异议即刻排产，并在甲方规定时间内送货；乙方收到订单后如有异议，应在收到当日反馈甲方，双方协商调整订单计划。3、乙方最终供货数量不可超过甲方 PO 数量，如有超额需要与业务人员联系确认处置方案，未经允许超额送货甲方有权拒收超额部分。4、乙方送货前必须通知甲方相关业务人员，并随货携带送货单(有 PO 号码)、确认回签 PO、发票、材质报告或色卡以及出厂检验单，单证不齐全，仓库及 QC 有权拒收货物。5、乙方来料品质异常，甲方直接拒收，若已接收物料生产过程中发现质量异常，甲方会紧急停用并通知乙方现场确认，乙方必须在 4 小时内到达现场或文件回复处置方案。

	6、因乙方材料品质异常或逾期供货造成的客户端索赔或甲方生产损耗超额产生费用由乙方承担，由甲乙双方协商是抵扣货款还是补充货物。7、货物在甲方仓库或 QC 未确认签收前，不允许卸货，产生意外甲方不承担责任。8、每个月底甲乙双方核对当月业务，乙方需要提供当月业务明细、累计金额、已付金额、累计余额，并加盖公章。
信用政策	月结 60 天
合同执行情况	履约正常，保质保量按期供货，结算合规。

(二) United Coil Center Limited 的基本情况:

供应商名称	United Coil Center Limited
成立时间	1989-11-16
注册资本	3.5 亿泰铢
注册属地	泰国北榄府 (Samut Prakan, 曼谷近郊)
股权结构	Marubeni-ItochuSteelInc.:83%; ChuengChaiHahCompanyLimited:17%
实际控制人	Marubeni-Itochu Steel Inc.
经营范围	专业的钢材加工中心和分销商，为下游制造业提供定制化的钢材产品和服务。
合作背景	当前行业原材料价格波动频繁，为稳固物料供应、控制采购成本，经实地考察与试样认证，确认对方生产能力、品质管控符合采购要求。为保障公司生产连续性，双方本着平等互惠原则，就钢材供应达成长期合作。
资信状况	良好
获取渠道	公司下游客户介绍推荐，采购实地走访、现场审厂后纳入备选供方库。
采购产品	钢材
合作模式	框架协议采购
合同签署情况	已签署年度采购框架合同，合同有效存续。
合同金额	2,554.22 万元
合同主要条款	1、甲方根据生产需求，向乙方下达采购订单，订单下达时间比生产交期早一周，因客户异动产生紧急情况会及时沟通。2、乙方在接收到甲方订单后如无异议即刻排产，并在甲方规定时间内送货;乙方收到订单后如有异议，应在收到当日反馈甲方，双方协商调整订单计划。3、乙方最终供货数量不可超过甲方 PO 数量，如有超额需要与业务人员联系确认处置方案，未经允许超额送货甲方有权拒收超额部分。4、乙方送货前必须通知甲方相关业务人员，并随货携带送货单(有 PO 号码)、确认回签 PO、发票、材质报告或色卡以及出厂检验单，单证不齐全，仓库及 QC 有权拒收货物。5、乙方来料品质异常，甲方直接拒收，若已接收物料生产过程中发现质量异常，甲方会紧急停用并通知乙方现场确认，乙方必须在 4 小时内到达现场或文件回复处置方案。

	6、因乙方材料品质异常或逾期供货造成的客户端索赔或甲方生产损耗超额产生费用由乙方承担，由甲乙双方协商是抵扣货款还是补充货物。7、货物在甲方仓库或 QC 未确认签收前，不允许卸货，产生意外甲方不承担责任。8、每个月底甲乙双方核对当月业务，乙方需要提供当月业务明细、累计金额、已付金额、累计余额，并加盖公章。
信用政策	月结 60 天
合同执行情况	履约正常，保质保量按期供货，结算合规。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、查阅定期报告、公开资料、公司与美的集团和海尔签订的境内框架合同、订单及登录美的集团、海尔集团的供应商系统等，了解公司与美的集团、海尔集团双经销模式下的业务合作模式、权利义务约定、责任及风险承担、材料采购及使用情况、销售及定价模式等具体情况，了解公司双经销模式与委托加工模式的差异及公司对双经销客户的依赖程度；

2、查阅同行业可比公司公开资料，了解双经销模式情况是否符合行业经营特征以及了解同行业合作模式的差异情况；

3、查阅公司与美的集团和海尔签订境外的框架合同以及访谈公司管理层，在境外自采模式下，核查公司承担的存货风险情况，定价权情况等，了解公司双经销模式与境外自采模式权利义务约定、责任及风险承担的差异。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

与美的集团、海尔集团的合作，境内双经销模式采用净额法；境外自采模式下采用总额法确认收入符合企业会计准则的要求。

4、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 7,333.89 万元，账面价值为 7,082.01 万元，较期初增长 61.66%，存货账面价值占资产总额比重为 6.89%。年报解释主要是报告期末子公司泰国宏海因新增订单而储备的原材料增加所致。

期末存货跌价准备余额为 251.88 万元。其中，原材料账面余额 4633.21 万元，较期初增长 74.67%，本期存货跌价准备余额为 0，期初为 44.25 万元；库存商品账面余额 2,179.92 万元，较期初增长 35.75%，跌价准备余额为 131.80 万元，较期初减少 25.71%；发出商品账面余额 206.45 万元，本期计提跌价准备 120.08 万元。本期存货周转率为 7.06，2024 年度为 10.01，2023 年度为 16.13。

请你公司：

(1) 结合公司生产以及备货周期，分析存货结构变动的的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符，并说明存货周转率持续下滑的原因及合理性；

(2) 结合子公司泰国宏海的经营情况，说明针对该子公司的新增订单储备原材料情况，包括新增订单客户、产品类别、原材料类别、原材料数量和单价等；

(3) 结合业务特点、存货库龄、市场价格波动情况、跌价准备计提方法和计算过程，以及同行业可比公司情况等，说明原材料期末余额大幅增长而跌价准备余额减少至 0、库存商品期末余额增长而跌价准备余额减少、发出商品跌价准备计提比例较高的原因及合理性，上述处理是否符合会计准则相关要求；

(4) 说明存货盘点的程序及盘点结果，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于发出商品、境外存货的盘点方式及情况。

请年审会计师说明相关存货监盘的具体过程，以及对境内外存货实施的审计程序及获取的审计证据的充分性，并对存货跌价准备计提的准确性、计

价和分摊发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司生产以及备货周期，分析存货结构变动的的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符，并说明存货周转率持续下滑的原因及合理性；

（一）公司生产以及备货周期：

在通常情况下，客户根据自身需求，每月末向公司发出未来 1 月的需求预测。公司根据客户下发的月度需求计划，结合生产计划，分解所需原材料并根据具体所需种类进行采购，以满足维持生产的库存需求。

公司主要材料根据产品投产计划提前向供应商下发采购订单，在产品投产前约 7-15 天送至公司厂区，生产计划部门对原材料的存量情况进行分析、改进，保证原料的充足供应。

美的集团一般提前 1-3 天下达具体的采购需求订单，海尔集团和冠捷科技集团以周为单位下达采购订单，公司根据正式采购订单动态调整生产计划并确定每天送货量。公司主要产品的正常生产周期约为 1-3 天，部分尾部工序如喷粉及品检可能会视不同订单交付紧急程度而在 1-2 天内动态调整。公司的订单交付周期通常为 1-7 天，考虑到生产节奏及客户临时加单、紧急供货的要求，公司也会根据客户的月度采购需求计划，对需求较大的物料、常规的物料适当提前备货，一般准备约 3-7 天的库存量。

（二）存货结构变动的的原因

公司将期末存货中结存的双经销材料金额进行了重分类列报，计入了其他流动资产。将分别计入存货及其他流动资产的库存金额汇总，2024、2025 年末公司库存账面余额情况（总额法）如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
原材料	5,941.90	60.38%	4,310.40	55.48%
在产品	674.77	6.86%	828.81	10.67%
库存商品	2,632.79	26.76%	2,373.58	30.55%
发出商品	213.38	2.17%	7.83	0.10%
委托加工物资	377.41	3.84%	248.15	3.19%
账面余额（总额法）	9,840.25	100.00%	7,768.77	100.00%

公司存货（与其他流动资产下的存货合并进行分析，下同）主要由原材料、在产品和库存商品构成，2025年及2024年期末原材料、在产品和库存商品账面余额合计占存货账面余额的比例分别为94.00%和96.70%。

1、原材料

公司原材料主要为各种规格类型的钢材、铜管、铝箔及塑胶材料。2024、2025年末，公司存货中原材料的账面余额分别为4,310.4万元和5,941.9万元，占存货账面余额的比例分别为55.48%和60.38%，是存货的主要构成部分。

公司根据客户下发的月度采购需求计划，结合生产计划，分解所需原材料并根据具体所需种类进行采购，一般提前生产计划约7-15天采购至厂区，公司生产和交货周期较短，材料购入到生产到最终实现销售一般周期约15-30天，因此原材料在存货中占比较高。同时，泰国子公司生产所需的注塑粒子采用“泰国本土采购+进口采购”的采购模式，常规型号以泰国本土采购为主，以快速响应生产需求，特殊规格型号通过进口渠道采购，采购交期约为30-60天，公司通过提前预测需求锁定订单以及建立安全库存等方式，来保障生产连续性。

2025年末，公司库存原材料金额上升，主要系泰国宏海2025年全面投产，业务量逐步增长带动生产量增加，对应导致原材料备货量也有较大增加。

2、在产品

2024、2025年末，公司在产品的账面余额分别为828.81万元和674.77万元，占存货账面余额的比例分别为10.67%和6.86%，公司产品的生产周期较短，主要产品的正常生产周期约为1-3天，部分尾部工序如喷粉及品检可

能会视不同订单交付紧急程度而在 1-2 天内动态调整，因此在产品的金额整体相对较小，占比较低。

3、库存商品

2024、2025 年末，公司存货中库存商品的账面余额分别为 2,373.58 万元和 2,632.79 万元，占存货账面余额的比例分别为 30.55%和 26.76%。

2024、2025 年末，公司库存商品以空调结构件和热交换器为主，主要采用“以销定产”模式，根据客户订单及主要客户提供的的需求预测情况组织采购、安排生产，空调结构件和热交换器产品的交付周期根据订单量通常在 1-7 天，对客户采购量较大的部分产品备货量一般约 3-7 天，因此公司库存商品规模相对较小，占比较低。

2024、2025 年末，公司库存商品金额增加 259.21 万元，两期库存商品绝对值变动不大，2025 年略有增长主要是境外业务量增长所致。

4、发出商品、委外加工物资

2024 年末、2025 年末，公司发出商品账面余额分别为 7.83 万元、213.38 万元，占各期末存货账面余额比重依次为 0.10%、2.17%；委托加工物资账面余额分别为 248.15 万元、377.41 万元，占存货账面余额比例分别为 3.19%、3.84%。委托加工物资主要为委托外协厂商加工的钢材原材料。整体来看，发出商品、委托加工物资两期规模变动幅度较小。

发出商品核算已发货但尚未达到收入确认条件的库存商品。公司生产基地毗邻核心客户厂区，产品短途配送、运输周期较短，因此历年期末发出商品整体余额偏低；期末结余主要为已送货至客户场地、尚未完成验收入库手续的产成品。

总体而言，公司存货的各项构成比例与自身备货、生产及销售周期基本一致。由于公司采用“以销定产”的 JIT 生产模式，存货周转情况良好，期末存货各细分类别的余额普遍较小。

（三）是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符

公司存货（含其他流动资产）的构成与同行业可比公司对比情况如

下：

公司	项目	2025 年结构 占比 (%)	2024 年结构 占比 (%)
利通电子	原材料及周转材料	34.18	34.44
	在产品及半成品	7.08	14.49
	库存商品	45.64	19.22
	发出商品	10.43	22.08
	委托加工物资	2.67	9.78
合肥高科	原材料	39.37	39.53
	在产品	14.52	13.29
	库存商品	13.66	13.12
	发出商品	21.86	22.50
	委托加工物资	10.59	11.56
德业股份	原材料	24.27	19.57
	在产品	3.37	3.59
	库存商品	56.52	64.17
	发出商品	15.58	12.40
	委托加工物资	0.02	0.08
宏盛股份	原材料	0.24	0.19
	在产品	28.57	27.43
	库存商品	17.90	15.89
	发出商品	53.53	56.67
	委托加工物资	0.02	0.08
宏海科技	原材料	60.38	55.48
	在产品	6.86	10.67
	库存商品	26.76	30.55
	发出商品	2.17	0.10
	委托加工物资	3.84	3.19

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

与利通电子及合肥高科相比，公司存货中发出商品占比较低。利通电子存在寄售模式销售产品，存货中存在较多的发出商品，客户领取出具寄售确认单的时间较长；合肥高科客户覆盖的区域较多，其运输周期在 1-5 天，因此两者的发出商品金额均较大，占比较高。而公司主要客户运输周期均在半个小时内，多数产品在发出当天完成收入确认，发出商品金额较小。

与德业股份及宏盛股份相比，公司存货中的库存商品占比较低。德业股份逆变器采用“以销定产”和“备货式生产”相结合的方式进行生产，自主品牌除湿机等环境电器采用“备货式生产”，随着相关产品收入的大幅增长，对应库存商品规模有所增加；宏盛股份产品定制化较高，生产及交付周期较长，

客户下单至交货一般为一个月，且为了满足客户的库存管理，宏盛股份须保持一定数量的安全库存，因此宏盛股份存货中的库存商品较多。公司采用以销定产模式生产，库存商品金额较小，在手订单覆盖率较高，从而导致存货构成有所不同。

综上，公司存货构成与同行业可比公司相比存在一定的差异，主要系产销模式、备货生产及销售周期不同所致，差异具有合理性，与行业特征相符。

（四）存货周转率持续下滑的原因及合理性：

公司将期末存货中结存的双经销材料金额进行了重分类列报，计入了其他流动资产。将分别计入存货及其他流动资产的库存金额汇总，2024、2025年末公司库存账面余额情况、营业成本如下：

单位：万元、次

项目	2025年	2024年	2023年
存货账面余额（总额法）	9,840.25	7,768.77	5,432.67
营业成本（总额法）	88,202.23	103,029.53	71,869.11
存货周转率	10.02	15.61	14.49

单位：万元、次

项目	2025年	2024年	2023年
存货账面余额（净额法）	7,333.89	4,621.23	1,847.68
营业成本（净额法）	42,199.06	32,372.52	23,448.71
存货周转率	7.06	10.01	16.13

1、公司存货周转率同比有所下降，主要系本期存货账面规模有所上升、营业成本同比有所上升所致。截至2025年12月31日，公司存货账面余额7,333.89万元，较上年末4,621.23万元增长58.70%；本期营业成本42,199.06万元，较上年同期32,372.52万元上升30.35%，业务规模收缩与存货储备增加双向导致存货周转效率阶段性回落。

2、从存货结构变动来看，本次存货规模增长具备行业经营合理性：一是本期基于空调钣金行业原材料价格波动特征，为锁定冷轧板、镀锌板等主材采购成本，规避原材料价格上涨带来的毛利波动风险，同时配合下游客户新机项目量产筹备节奏，公司适度增加原材料战略备货，原材料账面余额由上年末2,652.56万元增至4,633.21万元，是本期存货增长的核心因素，该部

分备货均匹配公司中长期生产及订单需求，不存在盲目囤货情形。

综上，公司存货周转率下降主要系原材料战略备货、行业周期波动等合理因素所致，属于生产经营过程中的阶段性正常变动，公司存货结构整体健康，不存在大规模呆滞积压及重大减值风险。后续随着原材料逐步投产耗用、客户订单稳步恢复及发出商品陆续结算出库，公司存货周转效率将逐步修复。

二、结合子公司泰国宏海的经营情况，说明针对该子公司的新增订单储备原材料情况，包括新增订单客户、产品类别、原材料类别、原材料数量和单价等；

（一）子公司泰国宏海的经营情况：

单位：万元

年度	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
2025年	25,026.20	47,190.00	27,037.50	18,266.05	176.63	224.41
2024年	16,820.00	35,592.48	17,670.60	3,194.96	154.82	130.39

（二）该子公司的新增订单储备原材料情况，包括新增订单客户、产品类别、原材料类别、原材料数量和单价等；

新增订单客户	产品类别	原材料类别	数量 (万/件/KG)	单价	金额 (万元)
美的集团	空调钣金件	辅材	317.01	0.79	250.28
		主材	24.37	6.29	153.34
	热交换器	辅材	3.58	0.89	3.20
		主材	171.50	3.01	516.91
	注塑件	辅材	403.14	0.57	230.74
		主材	68.15	9.94	677.18
麦格米特	注塑件	辅材	16.60	0.35	5.85
		主材	10.04	18.30	183.81
海尔集团	空调钣金件	辅材	0.68	1.65	1.11
		主材	11.58	6.81	78.83
光荣电业	注塑件	辅材	0.13	32.62	4.24
		主材	2.30	17.88	41.05
海信	注塑件	主材	1.15	10.45	12.01
威力	注塑件	主材	0.40	13.90	5.56
合计					2,164.11

泰国宏海原材料备货以配套美的集团订单为核心，对应三大品类原料储备明细：注塑件原料备货 907.92 万元、热交换器原料备货 520.11 万元、空调

钣金件原料备货 403.62 万元，三项合计备货 1,831.65 万元，占原材料总备货金额 84.64%；配套麦格米特订单备货以注塑原材料为主，备货金额 189.66 万元，占总备货金额 8.76%。

三、结合业务特点、存货库龄、市场价格波动情况、跌价准备计提方法和计算过程，以及同行业可比公司情况等，说明原材料期末余额大幅增长而跌价准备余额减少至 0、库存商品期末余额增长而跌价准备余额减少、发出商品跌价准备计提比例较高的原因及合理性，上述处理是否符合会计准则相关要求；

公司采用以销定产的经营方式，根据客户发送的采购计划或采购需求制定采购计划并安排生产，且产品交货周期较短，故公司存货库龄主要集中在 1 年以内，其中 2024 年、2025 年末 1 年以内的存货余额占比分别为 99.48%、97.06%（不含周转材料）。在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

对于库存商品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。为生产而持有的材料等，用其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、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料应当按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

资产负债表日，公司确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2025年末公司境内主体、泰国冠鸿、泰国宏海的存货跌价准备计提过程如下：

1、境内主体

单位：万元

项目	明细	账面余额	可变现净值	计提减值准备
原材料	钢材	781.14	839.63	-
	辅料	100.75	197.31	-
	铜管	692.49	911.21	-
在产品	结构件	483.27	539.63	-
库存商品	空调结构件	465.13	414.67	50.46
	显示类结构件	56.62	61.43	-
	数控件	23.76	12.75	11.01
	热交换器	229.83	175.32	54.52
	其他无需计提的商品	0.24	-	-
发出商品	热交换器	183.79	65.04	118.75
	结构件	8.07	13.69	-
委托加工物资		377.41	407.30	-
合计		3,402.50	3,637.97	234.74

2、泰国冠鸿

单位：万元

项目	明细	账面余额	可变现净值	计提减值准备
原材料	钢材	669.13	894.15	-
	塑料粒	358.46	385.46	-
	辅料	75.10	361.59	-
	其他无需计提的材料	13.23	-	-
在产品	金属结构件	34.81	46.51	-
	注塑件	10.04	10.80	-
库存商品	金属结构件	21.06	17.61	3.45
	注塑件	16.66	13.68	2.98
	模具	6.48	-	-
	金属结构件（未减值）	430.69	444.98	-
	注塑件（未减值）	206.87	234.58	-
发出商品	减值产品	8.82	7.48	1.33
	未减值产品	12.70	18.68	-
合计		1,864.06	2,435.52	7.76

3、泰国宏海

单位：万元

项目	明细	账面余额	可变现净值	计提减值准备
原材料	钢材	235.92	256.55	-
	塑料粒	1,175.61	1,384.42	-
	辅料	568.24	801.10	-
	铜管	436.10	576.25	-
	其他无需计提的材料	835.73	-	-
在产品	金属结构件	23.22	25.25	-
	热交换器	19.73	26.06	-
	注塑件	103.70	122.12	-
库存商品	金属结构件	64.70	55.33	9.38
	金属结构件（未减值）	101.96	114.39	-
	注塑件	710.97	882.92	-
	热交换器	297.82	344.38	-
合计		4,573.69	4,588.76	9.38

综上，经过存货跌价准备测试，公司期末已按可变现净值计提了存货跌价准备，跌价准备计提充分。

公司包含其他流动资产下的存货减值准备与同行业可比上市公司对比如下：

可比公司	2025 年末			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货跌价占比
603629.SH 利通电子	68,261.59	2,068.41	66,193.17	3.03%
920718.BJ 合肥高科	11,305.93	245.67	11,060.26	2.17%
605117.SH 德业股份	184,437.93	5,898.01	178,539.92	3.20%
603090.SH 宏盛股份	16,171.10	963.62	15,207.48	5.96%
平均值	70,044.14	2,293.93	67,750.21	3.27%
宏海科技	9,840.25	251.88	9,588.37	2.56%

公司 2025 年末存货跌价准备占比与同行业可比上市公司水平基本一致，无重大差异。

四、说明存货盘点的程序及盘点结果，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于发出商品、境外存货的盘点方式及情况。

（一）2025 年末公司境内存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末
盘点时间	2025 年 12 月 30 日至 2025 年 12 月 31 日
盘点地点	公司及子公司境内生产车间、仓库以及委外仓库
盘点范围	原材料、在产品、委外加工物资、库存商品（发出商品除外）
盘点人员	仓库人员、生产人员及相关负责人、财务人员
监盘人员	年审会计师
监盘方式	实地盘存法
盘点程序	<p>1、盘点前，财务部制定具体盘点计划并报总经理或分管副总经理审批，明确盘点范围、盘点时间、盘点分组、盘点人员安排等具体要求。各部门存货管理员于盘点前完成预盘准备工作，将存货分类整理至相应库存区域、标注相应存货标签，制备盘点表，并检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致。</p> <p>2、盘点期间停止所有存货的流动，各盘点小组同时进行存货盘点，每小组配备相应财务人员，中介机构同步参与监盘，分仓库、地点及存货类别进行盘点，见货盘货，防止漏盘、重盘。</p> <p>3、盘点结束后财务部留存各盘点小组签字盘点表原件。存货管理人员与财务人员将盘点结果与账簿记录进行核对，查找不符原因，并按照财务管理规定进行盘盈盘亏处理。</p>
盘点方法	<p>公司盘点期间停止所有存货的流动：</p> <p>1、原材料主要为不同类型规格的材料，以重量计算为主，各材料分为未拆封部分和已拆封部分。对未拆封部分按件数*每件重量或数量计算，并随机开封检查，核实实际产品数量、重量、类别是否与标签印刷一致。对已拆封部分采取称量或“逐个点数”方法进行计算。</p> <p>2、在产品、库存商品均按件计量，采取“逐个点数”方法进行计算。</p> <p>3、委托加工物资主要为产成品以及原材料，计算方法与库存商品、原材料一致。</p>
监盘过程	<p>1、了解和评估公司存货管理相关的内部控制；</p> <p>2、监盘前获取公司盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划，按照监盘计划执行监盘程序；</p> <p>3、观察仓库和车间存货分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；</p> <p>4、盘点过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；</p> <p>5、实施抽盘，选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；</p> <p>6、关注存货管理是否规范，车间及仓库存货是否按类别摆放整齐，不同在产品及半成品和产成品存放分隔是否清晰，存货标签是否粘贴完好，检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致；</p> <p>7、盘点结束后，编制存货监盘小结，记录监盘过程及监盘结果。</p>

存货账面余额(计入存货和其他流动资产的库存合计)	3,402.50
盘点金额	2,995.80
盘点比例	88.05%
盘点差异金额	0.00
差异金额占盘点金额比例	0.00
差异原因及处理结果	不适用

2025年末，公司发出商品账面余额较低，占存货比重较小，主要系已送至客户但客户尚未完成签收入库的产品，公司未对发出商品进行盘点。

公司对于相关发出商品均有完整的出库记录，能够保证发出商品的完整性。公司客户也均会向公司提供带有收货日期的签收单据，期末的发出商品在期后满足收入确认条件时均会及时结转。

(二) 2025年末公司境外存货的盘点情况

单位：万元

项目	2025年末
盘点时间	2025年12月30日至2025年12月31日
盘点地点	泰国冠鸿、泰国宏海生产车间、仓库
盘点范围	原材料、在产品、库存商品
盘点人员	仓库人员、生产人员及相关负责人、财务人员
监盘人员	年审会计师
监盘方式	实地盘存法
盘点程序	1、盘点前，财务部制定具体盘点计划并报总经理或分管副总经理审批，明确盘点范围、盘点时间、盘点分组、盘点人员安排等具体要求。各部门存货管理员于盘点前完成预盘准备工作，将存货分类整理至相应库存区域、标注相应存货标签，制备盘点表，并检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致。 2、盘点期间停止所有存货的流动，各盘点小组同时进行存货盘点，每小组配备相应财务人员，中介机构同步参与监盘，分仓库、地点及存货类别进行盘点，见货盘货，防止漏盘、重盘。 3、盘点结束后财务部留存各盘点小组签字盘点表原件。存货管理人员与财务人员将盘点结果与账簿记录进行核对，查找不符原因，并按照财务管理规定进行盘盈盘亏处理。
盘点方法	公司盘点期间停止所有存货的流动： 1、原材料主要为不同类型规格的材料，以重量计算为主，各材料分为未拆封部分和已拆封部分。对未拆封部分按件数*每件

	<p>重量或数量计算，并随机开封检查，核实实际产品数量、重量、类别是否与标签印刷一致。对已拆封部分采取称量或“逐个点数”方法进行计算。</p> <p>2、在产品、库存商品均按件计量，采取“逐个点数”方法进行计算。</p> <p>3、委托加工物资主要为产成品以及原材料，计算方法与库存商品、原材料一致。</p>
监盘过程	<p>1、了解和评估公司存货管理相关的内部控制；</p> <p>2、监盘前获取公司盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划，按照监盘计划执行监盘程序；</p> <p>3、观察仓库和车间存货分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；</p> <p>4、盘点过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；</p> <p>5、实施抽盘，选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；</p> <p>6、关注存货管理是否规范，车间及仓库存货是否按类别摆放整齐，不同在产品及半成品和产成品存放分隔是否清晰，存货标签是否粘贴完好，检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致；</p> <p>7、盘点结束后，编制存货监盘小结，记录监盘过程及监盘结果。</p>
存货账面余额	6,437.75
盘点金额	5,560.79
盘点比例	86.38%
盘点差异金额	0.00
差异金额占盘点金额比例	0.00
差异原因及处理结果	不适用

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司存货明细表、存货库龄表、存货跌价准备计提表，了解存货跌价准备计提过程，通过存货结构、用途、库龄、周转情况、商品市场价格等分析存货跌价准备计提的充分性；查阅同行业可比公司公开资料，分析公司存货跌价比例与同行业可比公司的差异及合理性；

2、查阅公司关于存货的盘点计划及盘点报告，检查其对盘点结果的处理情况，并对公司存货进行监盘，观察了解公司存货的保存及管理情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2025 年末公司已按可变现净值计提了存货跌价准备，跌价准备计提充分；

2、公司境外存货盘点程序与境内相一致；会计师对公司 2025 年末库存进行了监盘，盘点结果一致，不存在账实差异，公司境内、境外期末存货真实存在、计价准确、成本结转完整。

5、关于应收款项

报告期末，你公司应收账款余额为 1.91 亿元，较期初增长 23.22%，坏账准备余额为 1,048.32 万元。应收款项融资余额为 3,792.74 万元，较期初增长 214.50%。坏账准备余额为 144.99 万元。其中，数字化应收账款债权凭证余额为 2,754.83 万元，年末已背书或贴现且尚未到期的数字化应收账款债权凭证年末终止确认金额为 3,999.41 万元。

请你公司：

（1）结合业务模式、结算模式、信用政策、交易对方名称和信用资质等，说明应收款项较期初大幅增长的原因及合理性，是否与收入增长相匹配，是否存在销售结算政策变更的情况；

（2）说明数字化应收账款债权凭证的主要交易对方、发生背景、账龄、坏账计提政策，并结合与受让方的合同具体安排，说明期末已背书或贴现并终止确认的数字化应收账款债权凭证是否满足终止确认条件，是否符合会计准则规定；

（3）列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况；

(4) 结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分。

请年审会计师对应收账款的存在、可收回性及坏账准备计提的充分性执行的审计程序及核查结论发表意见。

【公司回复】

一、结合业务模式、结算模式、信用政策、交易对方名称和信用资质等，说明应收款项较期初大幅增长的原因及合理性，是否与收入增长相匹配，是否存在销售结算政策变更的情况；

(一) 2025 年应收账款前十大余额与 2024 年余额对比

单位：万元

序号	债务人名称	截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额	截至 2024 年 12 月 31 日应收账款余额
1	MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD	7,788.58	2,958.79
2	Haier Electric (Thailand) Public Company Limited.	3,339.65	2,091.83
3	美的集团武汉暖通设备有限公司	2,002.83	1,739.64
4	海尔鑫链	1,243.31	1,862.63
5	重庆美的制冷设备有限公司	798.66	4,043.25
6	HAIER Appliance Manufacture (Thailand) CO., Ltd.	756.42	-
7	冠捷显示科技（武汉）有限公司	535.35	529.59
8	TPV Technology (Thailand) Co., Ltd	374.73	143.51
9	湖北美的洗衣机有限公司	355.13	-
10	Leedarson IOT Technolgy (Thailand) Co., Ltd.	298.21	667.76
	合计	17,492.87	14,037.00

(二) 2024 年、2025 年，公司综合考虑与客户历史交易情况、信用状况、交易规模等，针对主要客户给予一定的信用期，2025 年末应收账款余额前十五名客户信用政策比较情况如下：

客户名称	2025 年度		2024 年度	
	信用政策	具体结算方式	信用政策	具体结算方式
MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款
Haier Electric (Thailand) Public Company Limited.	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款
美的集团武汉暖通设备有限公司	月结 60 天	一般为收到发票的 60 天支付 6 个月的美易单、承兑汇票	月结 60 天	一般为收到发票的 60 天支付 6 个月的美易单、承兑汇票
青岛海达诚采购服务有限公司	月结 90 天	一般为发票入账后 90 天支付 6 个月的海尔鑫链、承兑汇票	月结 90 天	一般为发票入账后 90 天支付 6 个月的海尔鑫链、承兑汇票
重庆美的制冷	月结 60 天	一般为收到发票的 60 天支付 6 个月的美易单、承兑汇票	月结 60 天	一般为收到发票的 60 天支付 6 个月的美易单、承兑汇票
HAIER Appliance Manufacture (Thailand) CO.,Ltd.	月结 90 天	一般为开票日期次月后 90 天, 以银行转账的方式支付货款	-	-
冠捷显示科技(武汉)有限公司	月结 120 天	一般在收到发票的当月开具 6 个月内的银行承兑汇票, 或 120 天信用期满时以银行转账方式支付货款	月结 120 天	一般在收到发票的当月开具 6 个月内的银行承兑汇票, 或 120 天信用期满时以银行转账方式支付货款
TPV Technology (Thailand) Co.,Ltd (冠捷)	月结 60 天	一般为开票日期次月后 60 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 60 天	一般为开票日期次月后 60 天, 以银行转账的方式支付货款
湖北美的洗衣机有限公司	月结 60 天	一般为收到发票的 60 天支付 6 个月的美易单、承兑汇票	-	-
Leedarson IOT Technolgy (Thailand) Co.,Ltd.	月结 60 天	一般为开票日期次月后 60 天, 以银行转账的方式支付货款	月结 60 天	一般为开票日期次月后 60 天, 以银行转账的方式支付货款

注：湖北美的洗衣机有限公司为 2025 年度新增客户

除新增客户外，2025 年公司信用政策保持一贯性，主要客户信用政策未发生变化，从期后回款情况看，公司应收账款期后回款良好，不存在大额长期未收回款项，故公司不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

（三）应收账款较期初大幅增长的原因及合理性，与收入增长是否相匹配，是否存在销售结算政策变更的情况；

2024 年度、2025 年度，公司应收账款与营业收入的匹配性情况如下：

净额法下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
期初应收账款余额（2024 年 12 月 31 日）	15,468.54	7,846.01	97.15%
期末应收账款余额（2025 年 12 月 31 日）	19,060.48	15,468.54	23.22%
营业收入	51,284.45	46,290.32	10.79%
期末应收账款余额占收入比重	37.17%	33.42%	3.75%
应收账款周转率	2.97	3.97	-25.19%
平均周转天数（天）	121.21	90.66	30.55%

总额法下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
期初应收账款余额（2024 年 12 月 31 日）	15,468.54	7,846.01	97.15%
期末应收账款余额（2025 年 12 月 31 日）	19,060.48	15,468.54	23.22%
营业收入	97,287.62	116,947.33	-16.81%
期末应收账款余额占收入比重	19.59%	13.23%	6.36%
应收账款周转率	5.64	10.03	-43.77%
平均周转天数（天）	63.83	35.89	77.84%

公司境内外业务模式如下：

地区	业务模式	核算模式
境内	对美的集团、海尔集团采用双经销业务模式，其余客户为正常直销模式	采用净额法核算
境外	对美的集团、海尔集团、其它客户均为直销模式	采用总额法核算

境内主要采用双经销业务模式，公司与主要客户的结算存在产品销售的应收账款和采购材料的应付账款相抵的情形。公司向双经销客户销售的产品均需使用双经销材料加工，因而对双经销客户的应收款项基本不包含产品的材料成本。公司采用净额法核算双经销模式收入；境外主要采用直销模式，用总额法核算收入。2024年末、2025年末应收账款余额占营业收入比例分别为33.42%、37.17%，应收账款余额和经营规模基本匹配。2025年末应收账款余额较上年末增加，主要系境外子公司泰国宏海开始投入生产，销售收入大幅增加所致，且公司应收账款信用期一般在2.5个月左右，从而使得应收账款余额增加。

2024年度、2025年度，公司应收账款周转率分别为3.97次、2.97次，有所波动，主要系客户销售结构变动所致。

截至2026年5月31日，公司应收账款前十大期后回款金额为17,277.08万元，占2025年末应收账款余额的比重为90.65%，期后回款情况良好。

二、说明数字化应收账款债权凭证的主要交易对方、发生背景、账龄、坏账计提政策，并结合与受让方的合同具体安排，说明期末已背书或贴现并终止确认的数字化应收账款债权凭证是否满足终止确认条件，是否符合会计准则规定；

2025年度，使用数字化应收账款债权凭证与公司进行结算的交易对方主要为美的集团、海尔集团，公司全年累计收到数字化应收账款债权凭证金额为14,354.43万元。

公司根据客户需求使用“美易单”“海尔鑫链”等数字化应收账款债权凭证，账龄均在1年以内，具体情况如下：

单位：万元

数字化应收账款债权凭证	交易对手方 (前手)	交易金额	期末余额	账龄	坏账计提政策
美易单	湖北美的洗衣机有限公司	372.31	2,899.83	1年以内	按账龄组合计提坏账
美易单	美的集团武汉暖通设备有限公司	1,039.96			
美易单	重庆美的制冷设备有限公司	7,892.75			
美易单	芜湖美智空调设备有限公司	10.66			
美易单	佛山市辉仁电器配件有限公司	6.60			
美易单	美的集团武汉制冷设备有限公司	3,603.95			
鑫链	青岛海达诚采购服务有限公司	1,316.85	1,243.31	1年以内	按账龄组合计提坏账
鑫海汇	武汉格雅科技有限公司	5.00			
小米天星	小米智能电器(武汉)有限公司	106.34	77.10	1年以内	按账龄组合计提坏账
合计		14,354.43	4,211.14		

截至 2025 年末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期但终止确认的数字化应收账款债权凭证余额为 3,999.41 万元，主要用于贴现融资，受让方主要为天津美的商业保理有限公司。公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期不终止确认的数字化应收账款债权凭证余额 0 万元。

数字化应收账款债权凭证及其同行业公司相关的会计处理如下：

项目	具体内容	是否附追索权	期末列报类别	其他同类业务公司会计处理方式			备注
				公司	上市情况	列报科目	
美易单	系美的集团成员企业基于与供应商之间真实的贸易,以数据电文形式开具的,承诺在指定日期无条件支付确定金额款项给供应商的,可拆分转让、可融资变现、可持有到期的电子确权凭证	不附追索权	应收款项融资	常荣电器	2023年6月北交所申报	应收款项融资	直接披露
				热威股份	2023年9月沪主板上市	应收款项融资	直接披露
				同星科技	2023年5月创业板上市	应收款项融资	直接披露
				聚赛龙	2022年3月创业板上市	应收款项融资	直接披露
				德业股份	2021年4月沪主板上市	应收账款	推测,存在美易单且未列报在应收款项融资
海尔鑫链	系开链人在海尔运营的鑫链平台上成功开立的、显示开链人与其交易相对方(如供应商等)之间存在的合法有效的债权债务关系的电子债权凭证	原始持单人附追索权,后续转单人不附	应收账款	华阳智能	2024年2月创业板上市	应收账款	推测,存在应收海尔集团金额,且未列报在应收款项融资
				同星科技	2023年5月创业板上市	应收款项融资	直接披露
				热威股份	2023年9月沪主板上市	应收账款	推测,存在应收海尔集团金额,且未列报在应收款项融资

项目	具体内容	是否附追索权	期末列报类别	其他同类业务公司会计处理方式			备注
				公司	上市情况	列报科目	
				美硕科技	2023年6月 创业板上市	应收账款	推测，存在应收海尔集团金额，且未列报在应收款项融资
				浙江科腾精工机械股份有限公司	2023年4月 创业板上市委 审核通过	应收账款	推测，存在应收海尔集团金额，且未列报在应收款项融资
小米 天星	系开单人在小米运营的天星平台上成功开立的、显示开单人与其交易相对方（如供应商等）之间存在的合法有效的债权债务关系的电子债权凭证	原始持单人附追索权，后续转单人不附	应收账款	祥鑫科技	2019年10月 深交所上市		
				长虹美菱	A股1993年 10月 深交所上市		

注：经查上市公司的披露信息，海尔集团的供应商对海尔鑫链的披露情况很少。当数字化应收账款债权凭证列报在“应收账款”科目时，附注往往仅披露应收海尔集团的金额，无法分辨应收款项中是否存在海尔鑫链；而当其列报在“应收款项融资”时，因该科目存在银行承兑汇票等不同种类的应收款项，因而会披露出数字化应收账款债权凭证的具体情况。经全网搜索，仅发现同星科技一家公司将海尔鑫链披露在应收款项融资，其余海尔集团的供应商，如华阳智能、美硕科技、浙江科腾精工机械股份有限公司等应收款项融资中均未有数字化应收账款债权凭证，这也从侧面佐证了海尔集团的供应商一般将海尔云单和海尔鑫链列报在应收账款。

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）规定，“应收款项融资”项目反应资产负债表日以公允价值计量且其公允价值变动计入其他综合收益的应收账款和应收票据等。

《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。

由于美易单不附追索权，在背书/贴现后可以终止确认，并且美的集团信用等级较高，无法兑付的风险低。同时，公司管理美易单的业务模式为双重模式，即“既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标”，因此分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资项目中列报。而海尔鑫链对原始持单人附追索权，公司在报告期内主要为原始持单人，在背书/贴现后无法终止确认，以收取合同现金流量为目标，因此报告期各期末列报在应收账款科目。

综上，公司数字化应收账款债权凭证的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司、上市公司同类案例会计处理方式一致。

三、列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况

截至 2026 年 5 月 31 日，公司主要应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

序号	债务人名称	是否逾期	截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额	回款金额	回款比例
1	MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD	否	7,788.58	7,788.58	100.00%
2	Haier Electric (Thailand) Public Company Limited.	否	3,339.65	3,339.65	100.00%
3	美的集团武汉暖通设备有限公司	否	2,002.83	2,002.83	100.00%
4	海尔鑫链	否	1,243.31	1,243.31	100.00%
5	重庆美的制冷	否	798.66	798.66	100.00%
6	HAIER Appliance Manufacture (Thailand) CO., Ltd.	是	756.42	540.63	71.47%
7	冠捷显示科技（武汉）有限公司	否	535.35	535.35	100.00%
8	TPV Technology (Thailand) Co., Ltd.	否	374.73	374.73	100.00%
9	湖北美的洗衣机有限公司	否	355.13	355.13	100.00%
10	Leedarson IOT Technolgy (Thailand) Co., Ltd.	否	298.21	298.21	100.00%
合计			17,492.87	17,277.08	98.77%

公司前十大应收账款 2025 年末余额为 17,492.87 万元，占 2025 年末应收账款余额的比例为 91.78%，截至 2026 年 5 月末回款 17,277.08 万元，回款比例为 98.77%，期后回款情况良好，相关款项不存在回款风险。

四、结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分。

公司合并报表层面按组合计提坏账准备的应收账款主要包括以应收款项的账龄为信用风险特征划分组合和合并范围内关联方组合，对于划分为组合 1 的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，

计算预期信用损失。对于划分为组合 2 的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失为 0%。确定应收账款组合的依据如下：

组合名称	历史损失率	计提方法
组合一	以应收款项的账龄为信用风险特征划分组合	本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
组合二	合并范围内关联方组合	本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失为 0%

（一）报告期内，公司应收款项计提坏账准备的预期信用损失率与可比公司对比情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
利通电子	5%	10%	50%	100%	100%	100%
合肥高科	5%	10%	30%	50%	80%	100%
德业股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
宏盛股份	5%	10%	20%	50%	80%	100%
平均值	5%	10%	33%	63%	85%	100%
公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

从上表看，公司按账龄组合计提坏账准备的应收款项预期信用损失率与可比公司确定的计提比例不存在重大差异。

（二）公司以账龄为依据划分应收账款类似信用风险特征组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过平均迁徙率计算预期信用损失率具体过程如下：

账龄	近3年平均迁徙率	编码	历史信用损失率计算公式	预期信用损失率	按账龄计算的比例
1年以内	0.09%	A	损失率 =A*B*C*D*E*F	0.00%	5.00%
1-2年	33.33%	B	损失率=B*C*D*E*F	0.00%	10.00%
2-3年	33.33%	C	损失率=C*D*E*F	0.00%	30.00%
3-4年	0.00%	D	损失率=D*E*F	0.00%	50.00%
4-5年	0.00%	E	损失率=E*F	0.00%	80.00%
5年以上	0.00%	F	损失率=F	0.00%	100.00%

根据上述对比表可以看出，公司按账龄测算坏账相比按照迁徙率计算预期损失率测算坏账更为谨慎。在使用两种方法进行坏账测试后，公司根据账龄分析法测算的结果计提应收账款坏账准备。因此公司报告期应收账款坏账准备计提按照预期信用损失率计算是合理的、预期信用损失模型参数选取是合理的、坏账准备计提合理充分。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、取得并复核应收账款明细表、应收账款账龄明细表，对应收账款的存在性、准确性进行核实，检查应收账款形成的过程，包括合同、订单、发票、客户签收单，确认其信用条件，账龄；核查客户资信情况、应收账款逾期情况，应收账款期后回款情况；

2、以抽样方式选取样本，对收入发生额及应收账款期末余额执行函证程序；

3、了解同行业可比公司应收款项坏账准备计提政策和具体计提情况，根据预期信用损失率重新测算应收账款坏账；分析公司应收款项坏账政策的合理性及坏账计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司应收账款真实准确存在、期后回款情况良好，回款风险较低。公司应收款项坏账准备计提合理充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

6、关于工程项目

报告期末，你公司在建工程余额为 5,754.68 万元，较期初增长 31.91%。其中，本年新增武汉宏海新厂房项目，预算数为 8,685.00 万元，本期投入 5,400.04 万元，资金来源为自筹和募集资金。

固定资产期末余额为 4.83 亿元，较期初增长 10.48%。其中，本期在建工程转入 5,280.09 万元。

其他非流动资产为 1,045.72 万元，较期初增长 292.13%，年报解释主要是报告期末支付订购的设备款较上年期末增加所致。

请你公司：

(1) 说明在建工程项目前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高管是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容；

(2) 说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，以及是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况，产能消化措施，以及对未来经营业绩的影响；

(3) 说明武汉宏海新厂房项目的具体情况，包括但不限于建设地点、建设周期、预计完工时间等，以及与当前披露的募投项目之间的关系；

(4) 说明其他非流动资产本期快速增长的原因及合理性，并列明预付资金明细，包括预付对应项目、预付产品和工程名称、预付比例、采取预付方式的原因、预计交付时间、与预付对象是否存在关联关系。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明实施的审计程序及获取的审计证据，以及相关会计处理是否正确。

请保荐机构对问题（3）核查并发表意见，并说明募投项目的可行性是否发生重大变化。

【公司回复】

一、说明在建工程项目前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高管是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容；

（一）在建工程项目前五大供应商名称、采购内容、合同金额

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025 年采购金额（含税）
1	湖北大集建设集团有限公司	基建工程	7,852.61
2	武汉经济技术开发区（汉南区）自然资源和城乡建设局	工业用地相关费用	602.89
3	WE HOME SOLUTION CO., LTD.	地基打桩材料及工程	152.96
4	OMS MACHINERY CO., LTD	胀管机、弯管机	136.36
5	Foshan Aircarrier Manufacturing Co., LTD	自动焊接线、脱脂炉	72.00
合计			8,816.82

(二) 上述公司采购项的交付情况、付款时间与合同约定

序号	供应商名称	合同约定的付款时间	付款情况	交付情况
1	湖北大集建设集团有限公司	关于付款周期的约定：1、主体结构封顶，经发包人核实工程进度后支付合同总价的 35%；2、围护结构完成，经发包人核实工程进度后，向承包人支付工程进度款合同总价的 15%；3、全部装修工程完成，经发包人核实工程进度后，向承包人支付工程进度款合同总价的 25%；4、竣工验收后，经发包人核实工程进度后，向承包人支付工程进度款合同总价的 10%；5、竣工结算完成后支付至结算总价的 97%；6、余 3% 质量保证金，待缺陷责任期满后无质量问题付清。	按照合同约定支付	尚未交付，按合同约定施工
2	武汉经济技术开发区（汉南区）财政局	收到缴费通知单后 5-15 个工作日，一次性付清。	按照合同约定支付	已按合同约定交付
3	WE HOME SOLUTION CO., LTD.	本合同价款按双方确认生效的报价单金额据实结算，付款依据以甲方审定报价单、送货签收单据作为付款凭据。	按照约定支付	已按合同约定交付

序号	供应商名称	合同约定的付款时间	付款情况	交付情况
4	OMS MACHINERY CO., LTD	现汇，预付款 30%，发货款 60%奥美森厂内验收,余 10%款交货后一年内一次性付清。	按照合同约定支付	已按合同约定交付
5	Foshan Aircarrier Manufacturing Co., LTD 佛山市埃尔凯立机械制造有限公司	现汇，买卖双方合同签订生效后 3 个工作日内付预付款为合同总金额 30%，设备在卖方工厂经过预验收合格后付款合同总金额 30%后出货，设备经买方验收合格后 3 个工作日内，买方支付合同总金额 30%。设备经验收合格后满一年且无质保问题，买方在一年期满后的 3 个工作日内付清尾款。	按照合同约定支付	尚未交付

(三) 截至 2025 年 12 月 31 日，上述供应商的基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	合作历史	经营规模	是否具备相关资质	占自身营业收入比重	是否存在关联关系
1	湖北大集建设集团有限公司	1990 年 8 月 22 日	10,500.00	徐涛 99.90%；陈兆华 0.10%	徐涛	2024 年	中型	建筑工程施工总承包壹级资质	约 20%	否
2	武汉经济技术开发区(汉南区)财政局	-	-	-	-	2025 年	-	不适用	不适用	否
3	WE HOME SOLUTION CO., LTD.	2017 年 9 月 12 日	100.00	-	-	2025 年	小型	不适用	约 1%	否
4	OMS MACHINERY CO., LTD	2003 年 11 月 11 日	8,300.00	中山市奥美森工业技术有限公司 33.07%；龙晓斌 27.28%；龙晓明 14.43%；雷林 10.08% 关吟秋 7.15%；其他股东 7.99%	龙晓斌	2024 年	中型	不适用	低于 5%	否
5	Foshan Aircarrier Manufacturing Co., LTD	2023 年 6 月 12 日	50.00	葛娜	葛娜	2025 年	小型	不适用	低于 5%	否

二、说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，以及是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况，产能消化措施，以及对未来经营业绩的影响；

(一) 截止 2025 年 12 月 31 日，分项目列示在建工程的建设进度、转固金额、转固时点及依据如下：

序号	项目名称	建设进度	本年转入固定资产金额（万元）	转固时点	转固依据
1	泰国宏海项目一期设备	99.33%	5,200.26	2025 年 1 月起陆续转固	固定资产验收单
2	零星设备	100.00%	79.82	2025 年 1 月起陆续转固	固定资产验收单

上述在建工程转固的具体情况如下：

项目	泰国宏海项目一期设备	零星设备
在建工程名称	其中包含起重机、两器设备、空压机、喷涂设备等	其中包含翅片模具、色谱分析仪等
转固条件	达到预定可使用状态时	达到预定可使用状态时
时点	安装调试结束	安装调试结束
依据	设备到货并经使用部门验收达到约定可使用状态后，财务部门根据使用部门、资产管理部门等相关部门出具的验收报告将在在建工程转入固定资产。	设备到货并经使用部门验收达到约定可使用状态后，财务部门根据使用部门、资产管理部门等相关部门出具的验收报告将在在建工程转入固定资产。
成本计量确认	实际发生的成本，包括设备原价、运费、安装调试费用	实际发生的成本，包括设备原价、运费、安装调试费用
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧	转固后次月开始计提折旧

公司根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。

公司判断设备是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素为：

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

2、继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

报告期内，公司严格按照上述标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，及时将达到预定可使用状态的相关生产设备结转至固定资产并计提折旧。公司在建工程转固时点符合《企业会计准则》规定，在建工程转固依据充分，不存在调节转固时点调节经营业绩的情况。

（二）是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况

公司在建工程的工程相关成本包括主体工程款、配套工程款、装修工程款、符合资本化条件的借款费用等；设备的成本包括设备原价、运费、安装调试费用等，不存在其他与工程不相关或应计入当期损益的费用计入在建工程的情形。

公司生产所需材料与在建工程所需材料有明显不同。公司严格管控材料出库，相关材料领用时，需填写材料出库审批表，领料人按照实际情况明确注明材料用途，经相关管理人员签字确认后方可领用出库，不存在生产成本与在建工程混同的情况。

（三）测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况，产能消化措施，以及对未来经营业绩的影响。

根据截至 2025 年 12 月 31 日的固定资产情况，公司测算了未来一年的固定资产折旧费用：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度 (测算值)	增长金额
固定资产折旧	3,495.90	4,461.14	965.24
毛利额	9,085.39	10,161.18	1,075.79

注：该表中 2026 年毛利测算值仅为估计值，不构成业绩承诺，未来实际经营成果存在不确定性，可能与预测数据不一致。

2026 年度测算的折旧金额较 2025 年度增长 965.24 万元，根据公司预测的经营情况，2026 年度毛利额预计较 2025 年度增长 1,075.79 万元，毛利额的增长金额大于新增的固定资产折旧金额，固定资产折旧费用对公司未来一

年的经营业绩无重大不利影响。

为重点消化泰国宏海海外厂区新增产能，公司配套针对性落地举措，同步辅以国内市场补充平衡整体产能：一是依托泰国生产基地地缘、关税及区位优势，深度开发东南亚区域本地制造客户，就近落地交付与本地化售后方案，大幅降低跨境供货成本，抢占东南亚本土订单；二是主动对接原有核心海外客户全球供应链体系，完成泰国工厂客户定点认证，承接客户东南亚区域配套采购需求，锁定长期稳定大额外销订单；三是发挥海外基地成本优势提升报价竞争力，淡季合理排产备货、承接同行外协代工订单，盘活海外厂区闲置产线。国内市场同步深挖存量客户、拓展经销商渠道作为产能补充，境内外协同保障新增产能充分消化。

三、说明武汉宏海新厂房项目的具体情况，包括但不限于建设地点、建设周期、预计完工时间等，以及与当前披露的募投项目之间的关系；

截止 2025 年 12 月 31 日武汉宏海新厂房项目基本情况如下：

单位：万元

项目名称	武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目
基本情况	位于武汉经济技术开发区 69MD 地块，占地面积 68 亩，总建筑面积 50,241.13 平方米，建设 1 栋厂房/1 栋研发楼/1 栋倒班楼，配套建设公用工程，园林绿化，道路等室外工程。
开工时间	2025 年 6 月取得《施工许可证》并开工建设
预计完工时间	2027 年 6 月

审计报告中披露的“在建工程-武汉宏海新厂房项目”即为公司变更后的募投项目“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”。

四、说明其他非流动资产本期快速增长的原因及合理性，并列明预付资金明细，包括预付对应项目、预付产品和工程名称、预付比例、采取预付方式的原因、预计交付时间、与预付对象是否存在关联关系。

单位：万元

科目名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动比例
其他非流动资产	1,045.72	266.68	292.13%

其他非流动资产本期快速增长，同比增长 292.13%，主要供应商前五名具体明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	所属项目	预付金额	合同金额	预付比例	预计交付时间	采购内容	主体	是否关联方
1	HAITIAN HUAYUAN (SINGAPORE) PTE.LTD.	泰国宏海项目一期设备	571.45	634.95	90%	2026 年 1 月已交付	注塑机	泰国宏海	否
2	成都东仪科技有限公司	武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目	270.4	676.00	40%	2026 年 12 月	脱脂炉	宏海科技	否
3	AAB ENGINEERING ANG CONSTRUCTION CO.,LTD.	泰国宏海项目一期设备	38.23	76.45	50%	2026 年 2 月已交付	注塑机、两器设备改造	泰国宏海	否
4	Wuhan Weisu Automation Co., Ltd.	泰国宏海项目一期设备	36.32	40.36	90%	2026 年 1 月已交付	机械手	泰国宏海	否
5	HuBei Daliang Century Technology CO.,LTD.	泰国宏海项目一期设备	20.88	23.20	90%	2026 年 1 月已交付	温控箱、色母机等	泰国宏海	否
	合计		937.28	1,450.96					

如上表，其他非流动资产主要是泰国宏海一期项目及武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目预付新设备采购款。

公司为了扩大生产所采购的脱脂炉、机械手，温控箱等系根据公司项目需求所定制的非标设备，按照行业惯例均需向对方预付较高比例的采购款以覆盖其前期投入风险；同时泰国宏海一期项目实施地位于泰国，对于该类设备出口业务供应商为规避跨境交付、海外安装调试复杂等风险，普遍要求较高的预付款比例，部分定制化设备预付比例达 90%。此外，供应商在要求高预付比例的情况下亦可给予显著价格优惠，能在一定程度上降低总体采购成本。

基于以上原因，公司在对供应商进行充分资信调查确保其履约能力的基础上，以尾款作为质保约束来有效保障设备交付质量，选取了预付采购方案。

公司其他非流动资产本期快速增长主要是为了满足业务发展扩大产能所需，相关付款条款均符合行业惯例，所选供应商亦根据合同标的金额通过招投标或比价等方式进行了充分比选。

综上，本公司其他非流动资产快速增长合理，且与预付对象之间不存在关联关系。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司本期工程项目对应的前五大供应商的采购合同等文件，对其进行细节测试，检查合同、设备收货单、发票、验收单、开工许可证、工程监理报告、工程验收报告等支持性文件，对固定资产新增、转固及处置进行穿行测试和控制测试；

2、通过公开信息检索等方式，了解设备供应商和工程建设供应商的基本情况，了解是否与公司存在关联关系及其他利益安排；

3、获取并查阅公司向前五大供应商支付工程设备款的银行资金流水，分析是否与合同约定一致，获取并查阅在建工程明细表，检查是否存在无关支出、代垫费用等情形；

4、获取公司年末《在建工程的详细清单》对在建工程进行实地勘察，获取《固定资产分类明细表》对固定资产执行盘点，检查是否账实相符、确认交付情况、检查使用状态等；

5、获取公司预测的 2026 年毛利额，获取年末所有《固定资产的折旧测算表》，测算公司未来期间的固定资产折旧费用，分析其对公司未来经营业绩的影响；

6、获取公司武汉宏海新厂房项目的备案通知书、建设用地规划许可证、不动产权证书、建设工程规划许可证、施工许可证，核对地块编号（69MD）、用地面积、建设规模与公告披露的募投项目“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”是否一致；获取募集资金专户银行流水、专户对账单，核查募集资金管理制度执行情况；

7、获取并查阅公司本期其他非流动资产对应的前五大供应商的采购合同等文件，对其进行细节测试，核实采购设备名称、规格、数量、合同金额、预付比例、交付周期等关键条款，分析是否与合同约定一致，检查资产负债表日后设备履约及交付进展，了解供应商的基本情况，了解是否与公司存在关联关系及其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、在建工程的前五大供应商规模大，具备相关资质，公司采购占供应商自身主营业务比重较低，不存在专门向公司销售的供应商；供应商与公司控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东不存在关联关系；

2、公司在建工程不存在生产成本费用与在建工程混同的情形。新增的固定资产折旧，对未来经营业绩无明显影响；

3、武汉宏海新厂房项目即为公司变更后的募投项目“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”；

4、公司其他非流动资产主要是订购新设备预付的资金，按合同条款预付部分货款，其他非流动资产快速增长合理，与预付对象之间不存在关联关系。

【保荐机构回复】

（一）变更募投项目的情况

1、变更募投项目概况

公司于2026年1月22日召开第六届董事会第九次会议、第六届独立董事专门会议2026年第一次会议、第六届董事会审计委员会2026年第一次会议，于

2026年2月6日召开2026年第一次临时股东会，审议通过了《关于变更募集资金用途》的议案。公司终止“热交换器及数控钣金智能制造基地建设项目”（以下简称“原募投项目”），并将剩余募集资金用于“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”（以下简称“新募投项目”）。

2、变更募投项目原因

热交换器及数控钣金智能制造基地建设项目原计划通过购置设备、改造租赁厂房，提升热交换器及数控钣金的生产能力，项目实施地点为武汉经济技术开发区民营科技工业园八区租赁厂房。截至目前，购置4套热交换器生产线并投入使用，取得阶段性成效，但基于行业环境及公司布局变化，项目终止主要原因如下：

（1）行业供需双向承压

空调行业处于政策退坡与存量竞争叠加的深度调整期，终端消费需求疲软，核心客户订单投放节奏放缓，行业内销排产规模下滑，新增产能需求不足。

（2）公司产能布局优化

境外泰国子公司6条热交换器生产线已落地，境内原6条生产线与新购4条整合后形成10条产能，境内外协同可充分覆盖中短期需求，无需新增设备投入。

3、变更募投项目的合理性

（1）原租赁模式的潜在风险

租赁厂房所属土地为武汉经济技术开发区沌阳街道石岭村集体所有，由武汉沌兴投资有限公司受托经营，但出租房产暂未取得房屋权属证明，且未办理租赁备案。尽管相关部门出具合规证明，但权属证书办理进度存在不确定性，未来可能引发租赁纠纷。同时，若租赁无法正常实施需搬迁，公司将面临重新选址、经营成本增加、搬迁损失、项目进度延后等问题，直接影响募投项目按计划落地。随着募投项目推进，生产投入持续增加，租赁场地的潜在风险对项目的影响程度不断放大。

(2) 原租赁厂房模式与新建厂房模式的成本对比分析

通过原租赁模式与新项目折旧模式的整体与单位面积成本对比，可清晰验证新项目的成本优势，具体测算如下：

①原租赁厂房模式成本

原租赁模式租赁厂房面积 17,947.44 平方米，按租赁合同价格 276 元/平方米/年测算，年租金成本为 495.35 万元。

②新建厂房模式成本

项目建成后，场地成本按资产使用寿命摊销测算，具体参数与结果如下：

单位：万元

资产类别	建筑面积 (平方米)	使用寿命 (年)	预计净 残值率	年折旧 率	资产总 额	年摊销 金额
土地使用权	45,819.54	50	0	2.00%	3092.76	60.71
建筑物—厂房	39,379.00	30	5.00%	3.17%	7889.87	228.81
建筑物—办公	6,918.67	30	5.00%	3.17%	1917.1	60.71
建筑物—研发	3,896.74	30	5.00%	3.17%	1072.5	33.96
合计	50,194.41					384.19

项目建成后，包含办公楼与研发中心的年摊销成本为 384.19 万元，单位面积年固定成本为 76.54 元/平方米/年。

综上，新建厂房模式与原租赁厂房模式相比存在成本优势，厂房面积扩容带来的产能提升、新增办公楼与研发中心、场地使用稳定性保障等隐性收益，新项目的综合成本效益显著更优，更适配长期生产规划。

(3) 自建厂房与行业发展趋势的适配性

当前制造业正加速向精细化、规模化、稳定化转型，生产场地的可控性与适配性已成为核心竞争力的重要组成。原租赁厂房建设年代较早，基础设施已固化，若适配新技术设备需大规模拆改，面临改造难度大、成本高、生产中断等问题，难以支撑长期技术升级。新建生产基地在规划之初即深度结合行业技术发展趋势，预留了充足的改造空间，未来无需大规模拆改即可快速接入新设备、升级生产线，帮助公司在技术竞争中占据主动。

（4）新建基地与募投需求的适配性及衔接保障

新生产基地规划厂房面积 39,379.00 平方米，远超原租赁厂房面积，同时新生产基地单独规划了研发办公面积。完工后可完全满足现有募投项目实施，同时可显著提升生产、仓储周转和研发效率。

结合项目建设进度与原租赁安排，新旧场地衔接已做好充分保障。针对新建基地局部收尾期间的临时需求，公司已与出租方沟通“租期截止后短期续租”事宜，达成初步共识，后续可通过短期补充协议保障运营连续性，不会对募投项目整体推进或公司日常经营造成不利影响。

（二）说明武汉宏海新厂房项目的具体情况，包括但不限于建设地点、建设周期、预计完工时间等，以及与当前披露的募投项目之间的关系；

2025 年财务报表附注中“在建工程—武汉宏海新厂房项目”即为公司变更后的新募投项目“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”，该项目具体情况如下：

项目名称	武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目
建设地点	武汉经济技术开发区 69MD 地块
基本情况	占地面积 68 亩，总建筑面积 50,241.13 平方米，建设 1 栋厂房/1 栋研发楼/1 栋倒班楼，配套建设公用工程，园林绿化，道路等室外工程
建设周期	24 个月
开工时间	2025 年 6 月取得《施工许可证》并开工建设
预计完工时间	2027 年 6 月
项目投资总额	16,021.75 万元，其中拟使用募集资金 5,185.01 万元 ^注

注：2026 年 2 月 11 日公司将“热交换器及数控钣金智能制造基地建设项目”募集资金专户扣除尚未支付的 3,864,186.75 元设备尾款后的余额 51,850,075.24 元，转入“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”新开立的募集资金专户。

（三）募投项目的可行性是否发生重大变化

截至本核查意见出具日，发行人原募投项目可行性已发生重大变化，公司已履行审议程序并披露《关于变更募集资金用途的公告》，终止原募投项目，并将剩

余募集资金用于新募投项目；公司新募投项目建筑工程已完成结构封顶，建设进度正常，募投项目的可行性未发生重大变化。

（四）核查过程和结论

1、核查过程

（1）查阅了公司《关于变更募集资金用途的公告》和变更募投项目履行的相关审议程序；

（2）获取了“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”《开工许可证》和《可行性研究报告》；

（3）实地走访“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”，确认建设进度。

2、核查结论

经核查，“武汉宏海新厂房项目”即为公司变更后的新募投项目“武汉宏海新一代智能制造创新生产基地项目”，新募投项目实施进度正常，项目可行性未发生重大变化。

7、关于期间费用

报告期内，你公司财务费用发生额为 841.12 万元，上期为-31.02 万元。年报解释主要原因是报告期子公司泰国宏海固定资产项目已转固其贷款利息支出列入本期损益，同时随着生产经营需要其本期银行贷款增加产生利息支出所致。

报告期内，你公司管理费用发生额为 3,135.62 万元，同比增长 37.35%。其中，职工薪酬为 1,915.03 万元，同比增长 31.54%，管理人员期初 93 人，期末 80 人。

请你公司：

（1）结合泰国宏海固定资产项目借款情况及转固时点、货币资金变动、

有息债务情况等，说明本期财务费用大幅增长的原因及合理性；

(2) 结合公司战略安排、薪酬结构、薪酬水平等情况，说明管理人员职工薪酬与人员数量反向变动的原因及合理性。

【公司回复】

一、结合泰国宏海固定资产项目借款情况及转固时点、货币资金变动、有息债务情况等，说明本期财务费用大幅增长的原因及合理性；

(一) 结合泰国宏海固定资产项目借款情况及转固时点、有息债务情况等，说明本期财务费用大幅增长的原因及合理性；

2025 年和 2024 年财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动额	变动比例
利息费用（含利息收入）	1,048.37	603.23	445.14	73.80%
汇兑损益	-215.78	-645.59	429.81	-66.58%
手续费	8.52	11.34	-2.82	-24.87%
合计	841.11	-31.02	872.13	281.15%

2025 年度公司财务费用比上期增加了 872.13 万元，增幅 281.15%，主要是利息费用同比增加 445.14 万元、汇兑收益同比减少 429.81 万元。

截至 2025 年 12 月 31 日止，公司有息负债合计 34,270.86 万元，较上年末的 24,319.50 万元增加 9,951.36 万元，整体增幅 40.92%，具体如下：

单位：万元

科目	2025 年期 末余额	2024 年期 末余额	变动额	变动比例
短期借款	13,861.50	10,397.43	3,464.07	33.32%
长期借款（含一年内到期）	16,453.42	13,922.07	2,531.35	18.18%
长期应付款（含一年内到期）	3,955.94	-	3,955.94	100.00%
合计	34,270.86	24,319.50	9,951.36	40.92%

借款规模扩张直接带动利息支出上升，其中：短期借款利息增加 149.28 万元，长期借款利息增加 185.91 万元，其他利息合计增加 109.95 万元。

长期借款中，泰国宏海固定资产项目借款情况：

单位：万元

借款主体	银行名称	币别	贷款金额	贷款利率	借款日期	到期日期
泰国宏海	工商银行	THB	15,000.00	THOR+2.5%	2024-8-26	2028-8-25
泰国宏海	工商银行	THB	5,000.00	THOR+2.5%	2024-9-24	2028-8-25
泰国宏海	工商银行	THB	10,000.00	THOR+2.5%	2024-10-21	2028-8-25

泰国宏海厂房及设备项目专项贷款于 2024 年陆续投放，对应利息 48.30 万元按企业会计准则予以资本化，未计入当期损益；2025 年厂房及部分设备完成验收并转入固定资产，相关借款产生的利息 289.56 万元全部计入当期财务费用，是利息费用大幅增长的重要原因。

（二）结合货币资金变动说明本期财务费用大幅增长的原因及合理性；

2025 年和 2024 年，汇兑损益明细如下：

单位：万元

财务费用-汇兑损益	2025 年金额	2024 年金额	变动额
银行存款	-42.74	157.29	-200.03
应收账款	-12.13	-30.20	18.07
短期借款	18.90	-23.36	42.26
应付账款	-162.25	-34.30	-127.95
其他应付款	0.61	-201.99	202.6
实收资本	-18.17	-513.03	494.86
合计	-215.78	-645.59	429.81

2025 年和 2024 年，泰铢与人民币汇率情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
资产负债表日汇率（12 月 31 日）	0.2184	0.2031	0.2074
平均汇率	0.2225	0.2126	0.2039

2024 年末泰铢汇率由 2023 年的 0.2074 降至 0.2031，外币小幅贬值，导致公司其他应付款、实收资本折算为本位币的金额减少，形成显著汇兑收益，其中实收资本产生汇兑收益 513.03 万元，其他应付款产生汇兑收益 201.99 万元，是 2024 年汇兑收益的主要来源。2025 年末泰铢汇率反弹至 0.2184，外币显著升值，导致公司主要外币负债项目由上年的收益转为大额损失。其中，应付账款作为经营性外币负债的核心，产生 162.25 万元汇兑损失；短期借款和其他应付款分别产生 18.90 万元、0.61 万元汇兑损失，负债端汇兑损失是

本期汇兑收益大幅缩水的首要原因。两期汇兑损益的变动，本质上是汇率走势反转与公司外币资产负债结构共同作用的结果：2024 年外币贬值，公司以负债为主的外币敞口结构形成了高额汇兑收益；2025 年外币大幅升值，同样的敞口结构导致负债端集中产生汇兑损失，叠加资产端收益转负，最终造成汇兑收益大幅回落。

公司短期借款利率水平较低，主要用于保障日常经营周转；长期借款主要用于泰国宏海厂房建设、设备采购，以及武汉新厂房建设、设备租赁等工程项目。报告期内，公司所有借款均按时或提前偿还，未发生逾期情形，履约情况良好。截至 2025 年末，公司短期借款、长期借款、一年内到期的非流动负债及新增长期应付款余额均较上年有所增长，有息负债整体增幅 40.92%。上述融资均服务于公司主营业务运营、国内外厂房新建、设备购置等实体项目，符合企业经营发展规划，融资规模及资金用途具备必要性与合理性。

二、结合公司战略安排、薪酬结构、薪酬水平等情况，说明管理人员职工薪酬与人员数量反向变动的原因及合理性。

公司管理人员薪酬由基本薪酬、月度绩效工资和年终奖组成，基本薪酬结合行业薪酬水平、岗位职责和履职情况确定；绩效奖金以公司年度经营业绩为基础，与公司当月经营业绩相挂钩，月度绩效工资根据业绩完成情况进行考核，按月发放；年终奖根据公司整体业绩达成和核心指标完成情况予以发放。

2025 年和 2024 年，公司管理人员薪酬和数量变动情况如下：

单位：万元

科目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	同期变动比值
金额	1,915.03	1,455.86	31.54%
人数	80	93	-13.98%
人均薪酬	23.94	15.65	52.97%

2025 年度，公司管理人员职工薪酬合计 1,915.03 万元，同比增长 31.54%；期末管理人员人数 80 人，较上年末 93 人同比下降 13.98%。薪酬总额与管理人员人数变动方向不一致，主要原因如下：

1、管理人员薪酬水平上调：报告期内公司对管理人员薪酬进行了不同程

度上调，其中董监高薪酬调整幅度较大，其他管理岗位员工薪酬亦有不同程度提升，直接推高了整体人均薪酬水平。2025 年人均薪酬 23.94 万元/人，较 2024 年的 15.65 万元/人增长 52.97%，薪酬结构性上调是薪酬总额增长的核心驱动因素之一。

2、海外外派补贴增加：随着泰国宏海项目 2025 年业绩增长，公司外派至泰国支援的管理人员人数及频次显著增加，外派补贴、驻外津贴等薪酬附加项相应增长，进一步推动了当期管理人员薪酬总额的上升。

2025 年末，公司管理人员人数 80 人，较上年末减少 13 人。主要原因如下：

2024 年第四季度，为满足泰国宏海正式投产的筹备需求，公司集中招聘了海外合规运营、供应链协调等管理人员。2025 年随着泰国宏海项目进入稳定运营期，泰国宏海对于 2024 年招聘的管理人员进行优化，同时母公司对于泰国宏海关键管理人员采用外派方式以加强管理。

8、关于借款与筹资活动现金流

报告期末，你公司短期借款、一年内到期的非流动负债及长期借款合计余额 3.23 亿元，期初为 2.63 亿元，本期增加 5,996.42 万元。在合并现金流量表中，本期取得借款收到的现金为 2.83 亿元，偿还债务支付的现金为 1.84 亿元，筹资借款相关现金流量净额为 9,866.60 万元。

请你公司：

结合银行借款、债务偿还等具体情况，说明本期长期借款、短期借款增减变动与现金流量表的勾稽关系不一致的原因及合理性。

【公司回复】

结合银行借款、债务偿还等具体情况，说明本期长期借款、短期借款增减变动与现金流量表的勾稽关系不一致的原因及合理性。

2025 年，公司借款增减变动明细表如下：

单位：万元

科目	期初余额	本期新增借款	本期偿还借款	汇率折算	期末余额
短期借款	10,397.43	16,367.67	13,002.84	99.24	13,861.50
长期借款（含一年内到期）	13,922.07	7,600.22	5,422.77	353.90	16,453.42
长期应付款（含一年内到期） ^注	-	4,324.32	584.04	215.66	3,955.94
合计	24,319.50	28,292.21	19,009.65	668.80	34,270.86

注：2025 年 5 月 29 日，本集团下属泰国宏海公司与中国工商银行（泰国）有限公司签订售后回租协议，取得金额为 0.43 亿元、期限为五年的融资款，以泰国宏海持有的编号为 NO.257495、NO.195097 的两块土地作为交易标的。本次售后回租业务中，标的资产的使用权与管理权均未发生转移，实质上属于以资产抵押方式取得的融资借款。故本公司将该业务形成的长期应付款视同抵押借款通过“取得借款收到的现金”项目列报。

公司 2025 年取得借款收到的现金为 2.83 亿元，其中：短期借款增加 1.64 亿元、长期借款增加 0.76 亿元、售后回租增加长期应付款 0.43 亿元。

公司 2025 年偿还债务支付的现金为 1.84 亿元，其中：偿还到期借款 1.30 亿元，偿还长期借款（含 1 年内到期）0.54 亿元。

武汉宏海科技股份有限公司

董事会

2026 年 6 月 23 日