



关于广东西科冷链科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复



光大证券股份有限公司
EVERBRIGHT SECURITIES CO., LTD.

2026 年 8 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 7 月 9 日下发的《关于广东西科冷链科技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。广东西科冷链科技股份有限公司（以下简称“西科冷链”“公司”或“本公司”）会同光大证券股份有限公司（以下简称“光大证券”或“主办券商”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”）以及致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/补充法律意见书。涉及对《广东西科冷链科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。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，均为四舍五入所致。

本回复中涉及的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	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之修改或补充披露内容

1. 关于子公司

根据申请文件，(1) 子公司斯柯电器系公司生产、销售主体，被认定为国家高新技术企业、广东省专精特新中小企业、省级制造业单项冠军，同一控制下合并取得后现为公司重要子公司。(2) 孙公司显荣金属系子公司斯柯电器设立，主要为公司提供钣金加工、喷涂服务，出资尚未实缴。

请比照申请挂牌主体补充披露斯柯电器的业务情况、历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、关联方及关联交易、董监高基本情况。

请公司：(1) 说明公司及子公司在业务上的具体分工情况，公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展，公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制，公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台；说明公司收购斯柯电器后作为申请挂牌主体的原因背景及商业合理性，取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，收购后对公司生产经营及业绩情况的影响。(2) 说明斯柯电器历史沿革、业务合规方面是否存在重大违法违规情形，董监高是否具备任职资格、主要资产及技术是否存在权属纠纷，是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。(3) 说明孙公司显荣金属生产经营中涉及的主要污染物排放量，治理设施的技术或工艺先进性、是否达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；在建、已建项目的环保合规性，公司是否存在未办理环评批复验收但投入生产使用的具体情况及合法合规性，公司是否存在超产能生产，是否存在被行政处罚的风险。(4) 说明孙公司显荣金属未实缴出资的原因，是否具有商业合理性，生产经营中的资金来源，后续出资期限安排，未实缴是否违反《公司法》等法律法规。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充披露

（一）请比照申请挂牌主体补充披露斯柯电器的业务情况、历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、关联方及关联交易、董监高基本情况

公司已在《广东西科冷链科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”补充披露如下：

“1、业务情况

斯柯电器主要从事商用制冷展示设备的研发、生产和销售，主要产品为商用制冷展示柜，包括整机立式玻璃门展示柜系列和商超展示柜系列。

斯柯电器作为公司的生产基地，主要承担公司产品的研发、生产和外销等职能。

2、历史沿革

斯柯电器的历史沿革情况如下：

（1）2020 年 1 月，斯柯电器设立

2020 年 1 月 2 日，西科冷链、江门市特凌环保塑料有限公司（下称“特凌环保”）签订《广东斯柯电器有限公司章程》。根据该章程，斯柯电器设立时的注册资本为 3,300 万元，其中西科冷链以货币认缴出资 33 万元，占注册资本的 1%；特凌环保以土地使用权及地上建筑物认缴出资 3,267 万元，占注册资本的 99%。

2020 年 1 月 2 日，鹤山市市场监督管理局核准设立斯柯电器。

斯柯电器设立时登记的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	西科冷链	33.00	1.00
2	特凌环保	3,267.00	99.00
合计		3,300.00	100.00

(2) 2020 年 3 月，第一次股权转让

2020 年 2 月 29 日，斯柯电器股东会作出决议，同意特凌环保将其持有的斯柯电器 25%的股权（对应注册资本 825 万元）、斯柯电器 26%的股权（对应注册资本 858 万元）、斯柯电器 25%的股权（对应注册资本 825 万元）、斯柯电器 23%的股权（对应注册资本 759 万元）分别转让给周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康；同意西科冷链将其持有的斯柯电器 1%的股权（对应注册资本 33 万元）转让给梁进康。

2020 年 2 月 29 日，上述股权转让方、受让方分别就上述股权转让事宜签订《股权转让合同》。

2020 年 3 月 2 日，斯柯电器就上述股权转让事宜完成变更登记手续。

本次股权转让完成后，斯柯电器登记的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	张海峰	858.00	26.00
2	周树垣	825.00	25.00
3	李琴琴	825.00	25.00
4	梁进康	792.00	24.00
合计		3,300.00	100.00

(3) 2021 年 6 月，第二次股权转让

2021 年 6 月 11 日，斯柯电器股东会作出决议，同意周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康分别将其持有的斯柯电器 25%的股权（对应注册资本 825 万元）、斯柯电器 26%的股权（对应注册资本 858 万元）、斯柯电器 25%的股权（对应注册资本 825 万元）、斯柯电器 24%的股权（对应注册资本 792 万元）转让给西科冷链。

2021 年 6 月 11 日，上述股权转让方、受让方分别就上述股权转让事宜签订《股权转让合同》。

2021 年 6 月 16 日，斯柯电器就上述股权转让事宜完成变更登记手续。

本次股权转让完成后，斯柯电器登记的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	西科冷链	3,300.00	100.00

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	合计	3,300.00	100.00

自本次股权转让后至本回复出具日，斯柯电器的股权结构未再发生变化。

3、公司治理

斯柯电器根据《公司法》等相关法律法规的要求，建立健全了由股东会、董事、监事和高级管理人员组成的治理结构，具体情况如下：

项目	具体构成情况	职权	产生办法	决策方式
股东会	西科冷链持有斯柯电器100%的股权，系斯柯电器唯一股东	股东会行使下列职权： 1. 选举和更换董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项； 2. 审议批准董事的报告； 3. 审议批准监事的报告； 4. 审议批准斯柯电器的利润分配方案和弥补亏损方案； 5. 对斯柯电器增加或者减少注册资本作出决议； 6. 对发行斯柯电器债券作出决议； 7. 对斯柯电器合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议； 8. 修改斯柯电器章程； 9. 章程规定的其他职权。 对上述事项股东以书面形式一致表示同意的，可以不召开股东会会议，直接作出决定，并由全体股东在决定文件上签名或者盖章	斯柯电器股东会由全体股东组成	1. 股东按照认缴出资比例行使表决权； 2. 股东会会议作出修改章程、增加或者减少注册资本的决议，以及合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，应当经代表三分之二以上表决权的股东通过； 3. 股东会会议作出的其他事项的决议，应当经代表过半数表决权的股东通过
代表公司执行公司事务的董事	周树垣担任斯柯电器的执行公司事务的董事兼法定代表人	董事行使下列职权： 1. 召集股东会会议，并向股东会报告工作； 2. 执行股东会的决议； 3. 决定斯柯电器的经营计划和投资方案； 4. 制订斯柯电器的利润分配方案和弥补亏损方案； 5. 制订斯柯电器增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案； 6. 制订斯柯电器合并、分立、解散或者变更公司形式的方案； 7. 决定斯柯电器内部管理机构设置； 8. 决定聘任或者解聘经理及其报酬事项，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司财务负责人及其报酬事项； 9. 制定斯柯电器的基本管理制度	由股东任命产生	斯柯电器设一名董事，行使董事职权

项目	具体构成情况	职权	产生办法	决策方式
监事	何王爱担任斯柯电器监事	监事行使下列职权： 1. 检查公司财务； 2. 对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东会决议的董事、高级管理人员提出解任的建议； 3. 当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正； 4. 提议召开临时股东会会议，在董事不履行本章程规定的召集和主持股东会会议职责时召集和主持股东会会议； 5. 向股东会会议提出提案； 6. 依照《公司法》第一百八十九条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼	由股东任命产生	斯柯电器设一名监事，行使监事职权
高级管理人员	周树垣担任斯柯电器经理	斯柯电器设一名经理、由董事聘任或解聘。经理对董事负责，根据董事授权行使职权		

报告期内，斯柯电器股东会、董事、监事、经理均按照章程规定正常行使职权。

4、重大资产重组

斯柯电器报告期内不存在其他重大资产重组、合并、分立、增资扩股、减少注册资本及《非上市公众公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产出售、收购情形。

5、财务简表

单位：万元

科目名称	截至 2025 年 12 月 31 日/2025 年度	截至 2024 年 12 月 31 日/2024 年度
流动资产	33,198.82	32,542.55
非流动资产	47,041.74	34,361.32
资产总额	80,240.56	66,903.87
流动负债	43,617.27	28,712.59
非流动负债	8,199.70	12,927.52
负债总额	51,816.98	41,640.11
所有者权益	28,423.58	25,263.76

科目名称	截至 2025 年 12 月 31 日/2025 年度	截至 2024 年 12 月 31 日/2024 年度
营业收入	89,372.51	67,504.17
营业利润	12,657.05	8,646.46
利润总额	12,526.91	8,644.79
净利润	11,012.91	7,608.23

6、关联方及关联交易

(1) 斯柯电器的主要关联方

根据《公司法》《非上市公众公司信息披露管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》《企业会计准则》等法律、法规、规章及规范性文件，截至报告期末，斯柯电器的主要关联方如下：

①直接或间接控制斯柯电器的自然人、法人或非法人组织

截至报告期末，斯柯电器的控股股东为其唯一股东西科冷链，实际控制人为张海峰、周树垣。

②直接或间接持有斯柯电器 5%以上股权的法人或非法人组织

直接或间接持有斯柯电器 5%以上股权的法人或非法人组织为西科冷链企业管理、弗雷泽、共青城天堃、共青城西科。

③直接或间接持有斯柯电器 5%以上股权的自然人

除斯柯电器实际控制人外，直接或间接持有斯柯电器 5%以上股权的自然人李琴琴、梁进康。

④斯柯电器的董事、高级管理人员

截至报告期末，斯柯电器的董事、高级管理人员为周树垣。

⑤其他关联自然人

直接或间接持有斯柯电器 5%以上股权的自然人、董事、高级管理人员关系密切的家庭成员为公司的关联方。

⑥关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除斯柯电器及其子公司以外的法人或非法人组织

除上述已披露的关联企业外，直接或间接持有斯柯电器 5%以上股份的自然、斯柯电器董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员的主要关联企业如下表所示：

序号	企业名称
1	佛山匠德
2	佛山弘瑞
3	佛山弘妙
4	佛山匠越
5	格瑞纳（烟台）生物科技有限公司
6	青岛麦吉进出口有限公司
7	捷德姆（泰州）生物技术有限公司
8	福尼亚（江苏）生物技术有限公司
9	烟台马赛进出口有限公司
10	佛山市高钒特钢业有限公司
11	佛山市顺德区泉达电器实业有限公司
12	荆州市乐添童装厂

⑦斯柯电器的子公司

截至报告期末，斯柯电器共有 1 家全资附属公司，其基本情况如下：

公司名称	鹤山市显荣金属制品有限公司
公司类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
统一社会信用代码	91440784MAE7TMK20K
注册资本/实收资本	500 万元人民币
法定代表人	周树垣
经营范围	一般项目：金属结构制造；金属切削加工服务；喷涂加工；塑料制品制造；劳务服务（不含劳务派遣）。（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）
注册地址	鹤山市鹤城镇东兴路 162 号之二（自编号 01）
成立日期	2024 年 12 月 9 日
营业期限	2024 年 12 月 9 日至无固定期限
登记机关	鹤山市市监局
股权结构	斯柯电器持有 100%股权

(2) 关联交易

斯柯电器及其子公司报告期内与关联方之间的关联交易（不包括斯柯电器

与西科冷链、显荣金属之间的交易）为关联方担保。截至报告期末，斯柯电器及其子公司与关联方之间的担保情况如下表所示：

序号	担保方	被担保方	债权人	担保方式	最高担保金额（万元）	主债权期限
1	西科冷链、周树垣、张海峰	斯柯电器	中国工商银行股份有限公司鹤山支行	最高额连带责任保证担保	5,000.0000	2023.10.31 - 2035.12.31
2	周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康	斯柯电器	中国工商银行股份有限公司鹤山支行	最高额连带责任保证担保	8,000.0000	2024.11.20 - 2050.12.31
3	西科冷链	斯柯电器	广东顺德农村商业银行股份有限公司伦教支行	最高额抵押担保	32,100.0000	2023.03.09 - 2028.03.08
4	周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康			最高额连带责任保证担保	24,200.0000	
5	斯柯电器			最高额抵押担保	32,100.0000	
6	西科冷链、周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康	斯柯电器	招商银行股份有限公司佛山分行	最高额连带责任保证担保	6,000.0000	2024.07.12 - 2027.07.11
7	西科冷链、周树垣、张海峰	斯柯电器	广发银行股份有限公司鹤山支行	最高额连带责任保证担保	5,000.0000	2025.09.01 - 2030.08.31
8	西科冷链、周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康	斯柯电器	招商银行股份有限公司佛山分行	最高额连带责任保证担保	16,000.0000	2025.07.28 - 2027.07.27

除上述关联交易外，斯柯电器及其子公司与关联方之间不存在其他关联交易情况。

7、董监高基本情况

斯柯电器的董事、监事、高级管理人员情况如下：

序号	姓名	职务
1	周树垣	执行公司事务的董事、经理兼法定代表人
2	何王爱	监事

周树垣、何王爱的基本情况如下：

周树垣，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于顺德技工学校。1997 年 2 月至 2002 年 8 月，任广东三洋科龙冷柜有限公司质检组长；2002 年 9 月至 2005 年 8 月，任佛山市顺德区北滘威利厨用设备有限公司质检组长；2006 年 1 月至 2010 年 10 月，任佛山市顺德区键锋五金有限公司业务员；2020 年 1 月至今，任斯柯电器执行董事/执行公司事务的董事、经理；2011 年 1 月至

2025 年 12 月, 历任佛山市顺德区西科电器有限公司董事长、副董事长、总经理;
2025 年 12 月至今, 任西科冷链副董事长、董事。

何王爱, 1985 年出生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 毕业于武汉理工大学。2009 年 9 月至 2011 年 4 月, 任广东中旗新材料股份有限公司人力行政部人力专员; 2011 年 4 月至 2019 年 10 月, 任弗兰卡(中国)厨房系统有限公司人力资源共享中心薪酬福利管理专员; 2020 年 2 月至今, 历任佛山市顺德区西科电器有限公司/西科冷链人力资源主管、人力资源经理; 2023 年 6 月至今, 任斯柯电器人力资源经理; 2025 年 10 月至今, 任斯柯电器监事。”

二、公司补充说明

(一) 说明公司及子公司在业务上的具体分工情况, 公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展, 公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制, 公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台; 说明公司收购斯柯电器后作为申请挂牌主体的原因背景及商业合理性, 取得的价格、定价依据及公允性, 是否履行相应审议程序, 收购后对公司生产经营及业绩情况的影响。

1、公司及子公司在业务上的具体分工情况, 公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展, 公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制, 公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台

(1) 公司及子公司在业务上的具体分工情况

公司与子公司斯柯电器的具体业务分工情况如下:

业务层面	西科冷链	斯柯电器
总部管理	承担整体战略规划、品牌建设、业务发展方向、内部控制等总部职能	无总部管理职能
品牌管理	负责品牌建设、运营工作	无品牌管理职能
采购	主要采购斯柯电器生产的成品	负责原材料、半成品的对外采购

业务层面	西科冷链	斯柯电器
生产	无生产职能	承担生产职能
销售	总部统一管理，主要负责执行境内市场销售	主要负责执行境外市场销售
研发	产品研发的决策及前期市场调研	主要负责具体研发工作的开展

据此，西科冷链作为母公司，主要承担公司核心经营职能，在公司业务开展过程中承担整体战略规划、品牌建设、业务发展方向、内部控制等核心经营管理职能，是公司品牌运营、业务统筹的核心主体，同时，西科冷链具体负责公司销售和研发的统一管理和决策，及境内市场的销售工作及境内客户维护。

斯柯电器作为子公司，主要承担公司产品的生产职能以及负责具体研发工作的开展、执行公司整体内部控制要求；同时，斯柯电器具体负责公司境外市场的销售工作及境外客户维护、原材料对外采购。

因此，子公司斯柯电器业务开展均系围绕公司主营业务展开，与母公司西科冷链之间形成清晰的分工协作关系，公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节并非均在子公司层面开展。

（2）公司资产、人员、技术等权属划分情况

截至报告期末，公司及子公司的资产、人员、技术的权属划分情况如下：

项目	西科冷链	斯柯电器
资产	拥有位于佛山市的房屋建筑物、土地使用权以及经营场所办公设备等	拥有位于鹤山市的房屋建筑物、土地使用权以及生产设备、办公设备等
人员	77 名，主要包括公司董事长、副董事长、财务总监、董事会秘书等职能管理人员及部分销售人员	909 名，主要包括研发人员、技术人员、生产人员等
技术	拥有 4 项已授权专利，均为发明专利	1. 拥有 132 项境内已授权专利，其中发明专利 7 项； 2. 拥有 5 项境外已授权专利
商标	拥有 7 项境内外注册商标	拥有 8 项境内外注册商标

据此，公司合并范围内主要固定资产、无形资产（含土地使用权、知识产权等）由母公司及子公司分别持有，公司员工根据其居住地和工作岗位分别与相应的公司或子公司签订劳动合同，技术权属由母公司及子公司根据各自业务分别拥有。

因此，公司及子公司的资产、人员、技术等权属划分明确，公司资产、人员、技术等权属并非均为公司子公司实际控制。

综上所述，公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节并非均在子公司层面开展，公司资产、人员、技术等权属并非均为公司子公司实际控制，公司并非仅为持有子公司股权而设立的持股平台。

2、说明公司收购斯柯电器后作为申请挂牌主体的原因背景及商业合理性，取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，收购后对公司生产经营及业绩情况的影响。

(1) 公司收购斯柯电器后作为申请挂牌主体的原因背景及商业合理性

公司收购斯柯电器后将西科冷链作为申请挂牌主体系基于整体战略规划及资源配置效率的综合考虑，具备商业合理性，具体如下：

①西科冷链注册地为佛山市顺德区，该地区为国内家电产业集群区域之一，商用制冷行业上下游配套完善、产业人才集聚，具备成熟的制冷制造产业生态，将西科冷链作为申请挂牌主体，有利于公司整体品牌知名度提升以及提高技术交流及人才引进方面的竞争力。

②西科冷链设立于2011年1月，设立以来一直致力于商用制冷技术的研发、应用，其已在商用制冷行业积累较高的品牌知名度和市场影响力；斯柯电器成立于2020年1月，西科冷链相较于斯柯电器，西科冷链拥有成熟的营销网络、稳定的客户资源及完善的销售渠道体系，将其作为挂牌主体有利于借助现有品牌优势，降低市场开拓成本。

③斯柯电器系由特凌环保和西科冷链于2020年1月2日共同出资设立，设立背景为：西科冷链原在佛山市顺德区租赁第三方厂房用于生产，后计划购置厂房解决产能不足问题，故通过斯柯电器取得特凌环保拥有的厂房。斯柯电器被公司收购后，其定位为公司的生产基地，负责公司产品及部件的研发、生产、供应和海外销售；西科冷链则作为总部运营平台，统筹公司品牌建设、市场营销、发展战略及国内销售。该等分工明确了各主体的业务边界，确保了挂牌主体业务链条的完整性及运营的独立性。

综上所述，以西科冷链作为申请挂牌主体，能够有效整合品牌渠道优势与制造研发优势，符合公司聚焦主业、统筹发展的战略目标，具有商业合理性。

(2) 取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序

2021年3月1日，周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康与斯柯电器当时法定

代表人周树垣、西科冷链当时法定代表人周树垣共同签订《西科公司整体收购斯柯公司协议书》。根据该协议书，周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康一致同意将其所持有的斯柯电器全部股权转让给西科冷链，各方后续应按照该协议书之约定，办理股权转让相关之报批、备案等手续。

2021年6月11日，斯柯电器股东会作出决议，同意周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康分别将其持有的斯柯电器股权转让给西科冷链。同日，周树垣、张海峰、李琴琴、梁进康分别与西科冷链就前述股权转让事宜签订《股权转让合同》。

上述股权转让涉及的转让价格、标的、定价依据情况如下：

转让方	受让方	转让价格	转让标的	定价依据及公允性
周树垣	西科冷链	825 万元	斯柯电器 25%的股权（对应斯柯电器注册资本 825 万元）	本次股权转让时，斯柯电器及西科冷链的股东均为张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康，属于同一控制下的股权转让，故各方协商确定股权转让价格为 1 元/注册资本。 根据江门市英翔会计师事务所有限公司出具的《企业个人股东股权转让所得纳税申报鉴证报告》，斯柯电器于上述股权转让时的净资产为 2,913.8869 万元，对应每股净资产值 0.88 元；根据江门市中望房地产评估有限责任公司出具的《房地产估价报告》（江中评字（2020）B200023 号），对斯柯电器厂房的评估参考价为 2,300.45 万元；根据广东经华资产评估土地房地产估价有限公司出具的《土地评估报告》（江经华地[2020]（估）字第 001 号）、《土地评估报告》（江经华地[2020]（估）字第 002 号），对斯柯电器土地使用权的评估参考价合计为 1,314.40 万元。 上述股权转让价格高于净资产、以及土地使用权加房屋的合计评估
张海峰		858 万元	斯柯电器 26%的股权（对应斯柯电器注册资本 858 万元）	
李琴琴		825 万元	斯柯电器 25%的股权（对应斯柯电器注册资本 825 万元）	
梁进康		792 万元	斯柯电器 24%的股权（对应斯柯电器注册资本 792 万元）	

转让方	受让方	转让价格	转让标的	定价依据及公允性
				价，具有公允性

2021年6月16日，斯柯电器就上述股权转让事宜完成变更登记手续。

综上所述，西科冷链于2021年6月完成对斯柯电器的收购，取得斯柯电器股权的价格具有公允性，已履行相应审议程序。

(3) 收购斯柯电器后对公司生产经营及业绩情况的影响

收购斯柯电器对公司生产经营及业绩情况均产生了积极影响。具体如下：

①对公司生产经营的影响

收购斯柯电器后，公司间接取得了位于鹤山市的自有土地及厂房，从根本上解决了生产经营场所长期依赖租赁的问题，经营稳定性得到较大提升；同时，收购斯柯电器后，公司形成了总部及生产基地的协作体系，即西科冷链作为总部运营平台，斯柯电器作为生产基地承担产品制造、境外销售及对外采购职能，促进公司整体体系向研发、生产、销售一体化转变。

此外，由于收购斯柯电器前，斯柯电器及西科冷链的股东均为张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康，本次收购亦消除了斯柯电器及西科冷链因同一实际控制人控制而产生的潜在同业竞争情形，公司治理结构进一步得到规范。

②对公司业绩情况的影响

公司于2021年6月完成对斯柯电器的收购，收购完成后，公司经营规模及盈利能力稳步提升。公司报告期各期营业收入分别为71,731.13万元、95,447.35万元，净利润（扣除非经常性损益后）分别为7,706.90万元、10,311.86万元，公司报告期内营业收入及净利润呈现稳定增长趋势。

(二) 说明斯柯电器历史沿革、业务合规方面是否存在重大违法违规情形，董监高是否具备任职资格、主要资产及技术是否存在权属纠纷，是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。

1、斯柯电器历史沿革、业务合规方面是否存在重大违法违规情形

斯柯电器历史沿革的历次变更均履行了必要的工商登记程序，取得了行政主管部门核发的《营业执照》。报告期内，斯柯电器已取得业务经营所必需的全部

资质，不存在未取得相关资质即开展业务、超出资质规定范围开展业务而被主管部门予以处罚的情形。

根据斯柯电器取得的《信用报告》并经查询斯柯电器所在地的市场监督管理部门、环境保护部门、安全生产管理部门、税务部门等主管政府部门网站公开信息，报告期内，斯柯电器在历史沿革、业务合规方面不存在行政处罚的情形。

因此，报告期内斯柯电器在历史沿革、业务合规方面不存在重大违法违规情形。

2、董监高是否具备任职资格

斯柯电器的董事、监事、高级管理人员分别为周树垣、何王爱。周树垣、何王爱的基本情况详见问题“1、关于子公司”之“一、公司补充披露”之“（一）请比照申请挂牌主体补充披露斯柯电器的业务情况、历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、关联方及关联交易、董监高基本情况”。

上述人员不存在不得担任董事、监事、高级管理人员的情形，其任职符合《公司法》及斯柯电器章程的规定。

3、主要资产及技术是否存在权属纠纷

斯柯电器的主要资产包括固定资产和无形资产，其中固定资产主要为用于生产、经营的机器设备、办公设备等，无形资产主要为土地使用权；斯柯电器的主要技术为专利、商标等知识产权等，均已取得该等资产的所有权或使用权。

斯柯电器已取得上述不动产权、境内专利、境内商标、软件著作权、域名、主要生产经营设备等主要资产的所有权或使用权，不存在权属争议纠纷。

4、是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形

斯柯电器为公司全资子公司，不存在未披露的股权代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。

(三)说明孙公司显荣金属生产经营中涉及的主要污染物排放量，治理设施的技术或工艺先进性、是否达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；在建、已建项目的环境合规性，公司是否存在未办理环评批复验收但投入生产使用的具体情况及合法合规性，公司是否存在超产能生产，是否存在被行政处罚的风险。

1、显荣金属生产经营中涉及的主要污染物排放量，治理设施的技术或工艺先进性、是否达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

斯柯电器在生产过程中委托显荣金属提供钣金加工、喷涂的加工服务，相关生产车间、产线机器及设备、污染治理设施等生产所需要素均由斯柯电器提供，并由显荣金属员工进行生产作业，显荣金属自身未拥有任何厂房、产线、设备等生产要素。显荣金属在为斯柯电器提供上述委托加工服务过程中，主要产生的污染物为废气、固体废物（包括一般固体废物及危险废物）。

鉴于上述污染物产生于斯柯电器整体钣金加工、喷涂产线并经由斯柯电器的相关治理设施集中处理，本处披露数据为斯柯电器钣金加工、喷涂相关产线的整体排放情况，该等数据已包含显荣金属作业环节产生的污染物。具体如下：

① 废气

序号	废气类型	具体污染物	排放量 t/a	排放限值 t/a	治理设施及运行状况	技术或工艺先进性	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求
1	固化炉天然气燃烧废气及有机废气	颗粒物	0.331	4.612	水喷淋及二级活性炭吸附，正常运行	采用“水喷淋及二级活性炭吸附”治理工艺，水喷淋可预去除废气内颗粒物及水溶性污染物，配套除雾装置阻隔水汽、避免活性炭孔隙受潮失效，后续串联活性炭对废气进行深度吸附净化；相比传统工艺，该工艺缓冲能力更强，能够适应生产线负荷波动，有效防范废气瞬时超标，工艺成熟稳定，可长期稳定实现有机废气达标排放	处理后排放量低于《合成树脂工业污染物排放标准》（GB31572-2015）《固定污染源挥发性有机物综合排放标准》（DB44/2367-2022）排放限值，符合要求
		挥发性有机化合物（VOCs）	0.126	6.512			
		氮氧化物（NOx）	0.269	2.222			
		二氧化硫（SO ₂ ）	0.058	19.216			
2	烘干炉天	颗粒物	0.069	0.321	经集气	废气经集气罩密闭收集、管道集中	

序号	废气类型	具体污染物	排放量 t/a	排放限值 t/a	治理设施及运行状况	技术或工艺先进性	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求
	燃气燃烧废气	氮氧化物 (NO _x)	0.176	2.222	罩收集，管道输送高空排放，正常运行	输送后由高空排气筒排放，通过集气罩收集方式有效减少废气无组织逸散，提升污染物收集效率；废气经密闭管道输送避免沿途扩散污染，依托高空排气筒排放实现污染物充分扩散稀释，降低局部区域污染物浓度，整套收集排放方案工艺简单成熟、运维便捷，能够有效管控无组织废气，保障废气有组织规范排放，满足大气污染防治相关管控要求	
		二氧化硫 (SO ₂)	0.024	0.802			
3	喷涂废气	颗粒物	0.284	0.932	滤芯除尘器，正常运行	颗粒物采用滤芯除尘器进行净化处理，通过集气将粉尘统一捕集送入设备，利用滤芯的筛分、拦截作用高效截留粉体颗粒物，具备除尘效率高、适应粉尘浓度波动、粉末可回收利用的优势；整套装置自动化程度较高，清灰便捷、运行稳定可靠，能够有效削减粉尘排放，减少无组织扬尘，保障长期稳定满足颗粒物排放控制要求	
4	脱脂废气	碱雾	0.021	0.118	水喷淋，正常运行	水喷淋通过气液接触洗涤去除废气中的颗粒物、油雾与水溶性污染物，并实现废气有效净化	

② 固体废物（包括一般固体废物及危险废物）

序号	固废类型	具体污染物	产生量 t/a	治理设施	技术或工艺先进性	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求
1	一般固废	金属边角料	1529.86	在厂内一般固体废物暂存仓临时存放，委托具备相应资质的一般固废处理公司进行集中处理	不涉及	按照《广东省固体废物污染环境防治条例》（2022 年 11 月 30 日修正）、《危险废物贮存污染物控制标准》（GB18597-2023）规范处理，符合要求
2	危险废物	废机油	0.060	在厂内危险废物暂存仓临时存放，定期委托有资质的危废处置单位回收处理委托具备相应资质的危险废物处理公司进行集中处理	不涉及	
		废活性炭	1.412			
		含油废手套及废抹布	0.030			
		污泥	0.150			
		油渣	0.010			
		脱脂废液	0.125			
		陶化废液	0.125			

显荣金属提供上述委托加工服务过程中所产生的上述污染物均由斯柯电器集中治理，各项治理设施正常运行，涉及的技术或工艺具有先进性，达到的节能减排处理效果良好，符合环保要求。

斯柯电器每年委托有资质的第三方检测机构进行环保检测，检测结果满足排放限值要求，相关检测报告、监测记录已妥善保存。

综上所述，显荣金属生产过程中产生的废气不存在超标准排放，各类固体废物均经过规范处理，未对周围环境造成影响。斯柯电器已按照环评及规范要求建设并运行主要环保设施，目前所有设施运行正常稳定，主要治理设施的技术具有先进性，达到的节能减排处理效果符合要求，处理效果监测记录均已妥善保存。

2、在建、已建项目的环保合规性，公司是否存在未办理环评批复验收但投入生产使用的具体情况及合法合规性，公司是否存在超产能生产，是否存在被行政处罚的风险

显荣金属生产过程中涉及的生产车间、产线机器及设备、污染物治理设施等生产所需要素均由斯柯电器提供，其自身不存在在建、已建项目，故不涉及环评批复、验收手续问题，不涉及是否超产能生产问题。

报告期内，斯柯电器不存在超环评批复产能生产的情形，但存在未办理环评批复验收但投入生产使用的情形，该情形不属于重大违法情形，具体核查情况详见本回复“5. 关于固定资产”之“（六）说明公司及子公司是否存在超环评批复产能生产的情形，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；结合鹤山二厂试运行及全面投产时间说明是否存在未批先建、未验先投、排污许可未及时变更等情形，是否构成重大违法行为”。

（四）说明孙公司显荣金属未实缴出资的原因，是否具有商业合理性，生产经营中的资金来源，后续出资期限安排，未实缴是否违反《公司法》等法律法规。

1、显荣金属未实缴出资的原因，是否具有商业合理性，生产经营中的资金来源

鉴于显荣金属成立初期业务量、资金需求均较小，且显荣金属章程中已载明出资期限为2029年11月18日前，尚未届满。因此，显荣金属唯一股东斯柯电

器未完成实缴出资，具有商业合理性。显荣金属主要为斯柯电器提供钣金加工、喷涂服务，其生产经营中的资金来源主要为斯柯电器的借款往来、加工服务费。

2、后续出资期限安排，未实缴是否违反《公司法》等法律法规

斯柯电器已于 2026 年 7 月 16 日向显荣金属账户汇入 500 万元，履行完毕对显荣金属的实缴出资义务。

截至上述缴付日期前，斯柯电器未完成实缴出资的行为未违反《公司法》等法律法规的情形，具体分析如下：

根据《中华人民共和国公司法（2023 年修订）》（2024 年 7 月 1 日起施行）以及《国务院关于实施<中华人民共和国公司法>注册资本登记管理制度的规定》的规定，有限责任公司全体股东认缴的出资额由股东按照公司章程的规定自公司成立之日起五年内缴足。2024 年 7 月 1 日后登记设立的公司，应在其章程中将出资期限设置为自成立之日起五年，股东应在出资期限内足额缴纳认缴的出资额。

此外，显荣金属章程中载明，显荣金属成立于 2024 年 12 月 9 日，其唯一股东斯柯电器认缴出资 500 万元，在 2029 年 11 月 18 日前缴足，出资期限尚未届满。

因此，显荣金属章程符合现行有效的《公司法》规定，显荣金属唯一股东斯柯电器在章程载明的出资期限届满前未完成实缴出资的行为，未违反《公司法》等法律法规。

三、主办券商及律师核查程序及核查意见

（一）主办券商及律师核查程序

1、查阅斯柯电器设立、历次股权变动的工商档案及相关会议文件、股东签署的股权转让协议等资料；

2、查阅斯柯电器的章程，了解斯柯电器的公司治理情况；

3、查阅斯柯电器的财务报表，了解斯柯电器报告期内的财务情况；

4、通过企信网查询斯柯电器的关联企业的基本信息，查阅斯柯电器董事、高级管理人员出具的调查表等资料，了解斯柯电器的关联方及关联交易情况；

5、查阅斯柯电器董事、监事、高级管理人员的调查表、个人征信报告、无犯罪记录证明，核查该等人员的任职资格情况；

6、查阅斯柯电器的相关权属证明资料、不动产权管理部门、国家知识产权

局出具的证明并通过相关主管政府部门网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等进行网络核查，核查斯柯电器主要资产及技术是否涉及权属争议纠纷情形；

7、查阅斯柯电器出具的说明及确认函；

8、查阅显荣金属的营业执照、工商档案，了解其设立时间、经营范围、注册资本等基本情况；

9、查阅公司出具的说明以及显荣金属业务涉及的发票、银行回单，了解显荣金属从事的业务情况；

10、查阅斯柯电器的环保监测报告并经访谈公司合规总监，了解显荣金属为斯柯电器提供加工服务过程中，所产生的污染物情况以及污染物治理设施相关情况；

11、查阅《中华人民共和国公司法》及《国务院关于实施<中华人民共和国公司法>注册资本登记管理制度的规定》的有关规定，了解注册资本缴纳相关规定要求；

12、查阅公司提供的银行回单并经查询企业信用信息公示系统，核查显荣金属实缴出资情况。

（二）主办券商及律师核查意见

1、公司已在《广东西科冷链科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》比照申请挂牌主体补充披露斯柯电器的业务情况、历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、关联方及关联交易、董监高基本情况；

2、子公司斯柯电器业务开展均系围绕公司主营业务展开，与母公司西科冷链之间形成清晰的分工协作关系，公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节并非均在子公司层面开展；公司资产、人员、技术等权属并非均为公司子公司实际控制，公司并非仅为持有子公司股权设立的持股平台；以西科冷链作为申请挂牌主体，能够有效整合品牌渠道优势与制造研发优势，符合公司聚焦主业、统筹发展的战略目标，具有商业合理性；西科冷链于 2021 年 6 月完成对斯柯电器的收购，取得斯柯电器股权的价格具有公允性，已履行相应审议程序；收购斯柯电器后，公司经营规模及盈利能力稳步提升；

3、斯柯电器历史沿革、业务合规方面不存在重大违法违规情形，董监高具备任职资格、主要资产及技术不存在权属纠纷，不存在未披露的代持、特殊投资

条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形；

4、显荣金属生产经营中涉及的主要污染物排放量未超标，治理设施的技术或工艺具备先进性，能够达到节能减排处理效果，符合环保要求，处理效果监测记录有妥善保存；显荣金属自身不存在在建、已建项目，不涉及环评批复、验收手续，不涉及超产能生产情形；

5、显荣金属成立初期业务量、资金需求均较小，且出资期限尚未届满。因此，显荣金属唯一股东斯柯电器未完成实缴出资，具有商业合理性；斯柯电器未实缴出资的行为未违反《公司法》等法律法规；斯柯电器已于 2026 年 7 月履行完毕对显荣金属的实缴出资义务。

2. 关于历史沿革

根据申请文件，（1）公司历史上存在股权代持，现已解除。（2）公司有 7 名机构股东，其中 5 名机构股东为外部持股平台；共青城天堃、共青城西科为公司实施股权激励的员工持股平台，董事会秘书周子潇通过股权激励获得共青城西科 22.1504% 合伙份额，周子潇于 2022 年 12 月至 2025 年 8 月任职于光大证券，2025 年 8 月起任公司董事会秘书、合规总监，光大证券为本次挂牌的主办券商。

请公司：（1）说明存在股权代持的背景和原因，是否均签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否取得全部当事人的确认，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；股权代持是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。（2）说明持股平台中外部人员持股的原因及合理性，持股平台是否专门为投资公司而设立，出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排。（3）补充披露股权激励的具体日期、实施情况，是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，说明员工持股平台出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，授予价格及

股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否合规。（4）结合周子潇在光大证券任职情况，说明公司聘任周子潇并给予股权激励的原因背景及决策过程，定价依据及合理性，其前期是否参与公司本次挂牌项目承揽、立项、尽职调查、内核等工作，与主办券商及项目组成员是否存在亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系，主办券商是否采取相应回避、信息隔离、人员安排措施。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（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，是否存在不正当利益输送问题。（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。请会计师就股份支付会计处理的合规性发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）说明存在股权代持的背景和原因，是否均签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否取得全部当事人的确认，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；股权代持是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。

1、说明存在股权代持的背景和原因，是否均签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否取得全部当事人的确认，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性

（1）说明存在股权代持的背景和原因，是否均签署代持协议及代持协议的主要内容

公司历史上共有三次股权代持形成的情况，分别为：2011 年 1 月，公司设立时，梁进康代谭志豪、梁俊生持有公司股份；2015 年 1 月，张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康（以下统称“四位创始股东”）代黄诚持有公司股份；2021 年 9 月，四位创始股东代符同进持有公司股份。代持形成的基本情况如下：

① 梁进康与谭志豪、梁俊生之间代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容

2011 年 1 月，张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康共同出资设立公司。公司设立时的注册资本为 50 万元，其中，梁进康认缴出资 12 万元，占公司设立时注册资本的 24%。梁进康认缴的 12 万元中，梁进康出资 4.8 万元、梁俊生出资 3.6 万元、谭志豪出资 3.6 万元。

梁进康与梁俊生系兄弟关系，梁进康、梁俊生与谭志豪系朋友关系。2007 年 8 月，梁进康、梁俊生及谭志豪共同设立并经营佛山市顺德区北滘镇正厨制冷设备厂（已于 2021 年 12 月注销，下称“正厨设备厂”），正厨设备厂主要从事

制冷设备的制造业务，与西科冷链均处于冷链行业。2011 年 1 月，三人了解到西科冷链投资机会，基于对西科冷链发展前景的看好，决定共同投资西科冷链；为便于管理，梁俊生、谭志豪所拥有的西科冷链股权均由梁进康代为持有。

股权代持形成时，梁进康与梁俊生、谭志豪并未签署任何代持协议。2025 年 11 月，三人共同出具了《声明书》并由深圳市坪山公证处完成公证，根据该《声明书》，梁进康所直接及间接持有的全部西科有限股权由梁进康、梁俊生、谭志豪按照 4:3:3 的比例持有；代持期间产生的全部收益均实际归属于三人，且已实际分配完毕，各方对此无任何异议；股权于代持期间的变动、处置及其他股东权利均由梁进康代为行使和执行，梁俊生、谭志豪均完全予以认可，无任何异议。

② 黄诚与四名创始股东之间代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容

黄诚于 2013 年 3 月至 2017 年 1 月期间，担任西科冷链出口部外销经理，主要负责公司外销的工作。

2015 年 1 月，为对黄诚进行激励，四位创始股东协商决定将西科冷链合计 6% 的股份转让给黄诚，其中张海峰转让股份的比例为 3%，其他三位创始股东转让的比例分别为 1%。为便于管理，黄诚取得的该部分股权全部由四名创始股东代为持有。

因黄诚已于 2017 年 1 月离职，有意减少持有公司的股份。经协商，2021 年 9 月，由张海峰回购黄诚 2% 公司股份。截至代持解除完成前，黄诚合计持有公司 4% 的股份，由张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康代为持有。

股权代持形成时，各方均未签署代持协议。2022 年 2 月 10 日，黄诚及张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康共同签署《关于佛山市顺德区西科电器有限公司之股权还原相关事项的确认函》，根据该确认函，黄诚与张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康之间确认上述股权代持的事实，股权代持已完全解除，各方对上述股权代持及解除无异议，不存在争议及纠纷。

③ 符同进与四名创始股东之间代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容

2017 年 6 月，公司与符同进共同设立佛山市西科冷山贸易有限公司（以下

简称“冷山贸易”），以开拓公司内销市场的业务，公司持股 70%，符同进持股 30% 并担任冷山贸易执行董事、经理。

此后，经公司与符同进协商一致，于 2020 年 4 月注销冷山贸易，并将其相关业务、资源等导入公司，同时符同进以受让四名创始股东持有的部分公司股权的方式入股公司；为便于管理，符同进取得的该部分股权全部由四名创始股东代为持有。

股权代持形成时，各方均未签署代持协议。2022 年 2 月 10 日，符同进及张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康共同签署《关于佛山市顺德区西科电器有限公司之股权还原相关事项的确认函》，根据该确认函，符同进与张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康之间确认上述股权代持的事实，股权代持已完全解除，各方对上述股权代持及解除无异议，不存在争议及纠纷。

（2）股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否取得全部当事人的确认，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性

① 股权代持及解除是否真实有效

A. 梁进康与谭志豪、梁俊生之间代持及解除情况

2011 年 1 月，张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康共同出资设立公司。公司设立时的注册资本为 50 万元，其中，梁进康认缴出资 12 万元，占公司设立时注册资本的 24%。

根据公司的说明及相关当事人出具的书面声明，梁进康于公司设立时、历次增资过程中所认缴出资对应的公司股权以及历次股权转让过程中所受让的公司股权，实际由梁进康、梁俊生、谭志豪按照 4:3:3 的比例所有。为便于管理，梁俊生、谭志豪所享有的公司股权均由梁进康代为持有，即其中 40% 部分系梁进康所有，30% 部分系梁进康代梁俊生持有，30% 部分系梁进康代谭志豪持有。

截至代持解除前，梁进康直接持有的股份和通过共青城西科、共青城天堃、西科冷链企管间接持有的股份均按照 4:3:3 的比例代谭志豪、梁俊生持有。为实现股权代持的解除，梁俊生及谭志豪通过转让其所持有的西科冷链企业管理的股权以及共青城西科、共青城天堃份额，退出该等持股平台，并将梁进康代其直接持有的公司股权转让给其与梁进康共同设立的持股平台，最终实现代持解除。具

体步骤如下：

a. 股权处置

（a）梁俊生、谭志豪退出共青城西科及共青城天堃

2025 年 8 月，梁俊生、谭志豪通过梁进康将其所持共青城西科 3.6799%的财产份额、共青城天堃 4.9848%的财产份额转让给公司员工孙东亮、肖化楚。

就上述财产份额转让，共青城天堃及共青城西科已完成变更登记手续。本次财产份额转让完成后，梁进康仍持有共青城天堃及共青城西科的财产份额，梁俊生、谭志豪退出该等平台，在该等平台中不再持有任何财产份额。

（b）梁俊生、谭志豪退出西科冷链企业管理

2025 年 10 月，谭志豪通过梁进康将其所持西科冷链企业管理 9.4032%的股权转让给张海峰、周树垣。梁俊生通过梁进康将其所持西科冷链企业管理 4.3324%的股权转让给张海峰、周树垣，将其所持西科冷链企业管理 5.0708%的股权转让给梁进康。

就上述股权转让，西科冷链企业管理已完成变更登记手续。本次股权转让完成后，梁进康仍持有西科冷链企业管理的股权，梁俊生、谭志豪退出西科冷链企业管理，不再持有西科冷链企业管理任何股权。

b. 股权代持解除

2025 年 8 月，梁进康分别与梁俊生、谭志豪设立持股平台佛山匠德、佛山弘妙。其中，梁进康分别持有佛山匠德、佛山弘妙 1%的财产份额并担任佛山匠德、佛山弘妙的执行事务合伙人，梁俊生、谭志豪分别持有佛山匠德、佛山弘妙 99%的财产份额；2025 年 10 月，梁进康将梁俊生、谭志豪分别拥有的公司 3.1404%股权转让至佛山匠德、佛山弘妙。本次股权转让未涉及价款支付。

就上述股权转让，公司已完成变更登记手续。本次股权转让完成后，梁进康代梁俊生、谭志豪持股的情况即解除。梁进康及梁俊生、谭志豪已就上述股权处置及股权代持解除事宜办理完毕纳税申报手续。

B. 四名创始股东与黄诚、符同进之间股权代持及解除情况

2015 年 1 月，张海峰向黄诚转让其所持有的公司 3%的股权；周树垣、李琴琴、梁进康合计向黄诚转让所持有的公司 3%的股权。2021 年 9 月，黄诚向张海峰转让其所持有的公司 2%的股权后，持有剩余 4%的股权。2021 年 9 月，张海

峰、李琴琴、周树垣、梁进康合计向符同进转让所持有的公司 4%的股权。为便于管理，黄诚、符同进所享有的公司股权分别由张海峰、周树垣、李琴琴、梁进康代为持有。

为实现股权代持的解除，2021 年 12 月，公司注册资本由 5,000 万元增加至 5,434.7826 万元，新增注册资本 434.7826 万元（相当于公司增资后注册资本的 8%），其中黄诚和符同进分别认缴 217.3913 万元，分别对应公司 4%的股权。公司已于 2021 年 12 月 24 日办理完毕相应的变更登记手续。

综上所述，上述代持人与被代持人之间的代持形成和解除真实有效。

② 相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否取得全部当事人的确认，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性

A 就与谭志豪、梁俊生之间股权代持及解除事项，主办券商、律师履行了如下核查程序并取得了对应证据：

- a. 获取并核查了梁进康向西科冷链出资的资金流水；
- b. 对梁进康、谭志豪、梁俊生进行了访谈，了解代持形成、演变和解除的过程，确认各方是否存在争议或纠纷；
- c. 获取并核查了梁进康、谭志豪、梁俊生的基本情况调查表；
- d. 获取并核查了代持解除时梁进康进行资金分配的流水。
- e. 获取并核查了梁进康、谭志豪、梁俊生出具的声明书，确认自西科冷链成立之日 2011 年 1 月至代持解除完成前，梁进康所直接及间接持有的全部西科电器股权由梁进康、梁俊生、谭志豪按照 4:3:3 的比例持有；公司股权于代持期间所产生的全部收益（包括但不限于分红、转让所得等）均实际归属于梁进康、梁俊生、谭志豪，且代持期间所产生的全部收益已由各方按照其各自实际持股分配完毕，各方对此无任何异议。广东省深圳市坪山公证处于 2025 年 11 月对谭志豪、梁俊生与梁进康出具的上述声明书进行了公证。

B. 就四名创始股东与黄诚、符同进之间股权代持及解除事项，主办券商、律师履行了如下核查程序并取得了对应证据：

- a. 对黄诚、符同进以及四位创始股东进行了访谈，了解代持形成、演变和解除的过程，确认各方是否存在争议或纠纷；
- b. 获取并核查了黄诚、符同进以及四位创始股东的基本情况调查表；

c. 获取并核查了代持形成时，黄诚、符同进的出资流水，及历次演变、解除时的流水；

d. 获取并核查了黄诚、符同进与四位创始股东出具的《关于股权还原相关事项的确认函》，其对上述股权代持及解除事项予以书面确认。

综上所述，通过上述核查程序及获取的对应证据足以支撑上述结论，全部当事人均已对代持解除事项进行书面确认；本次股权代持的形成和清理具有真实性且合法合规。

2、股权代持是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

（1）股权代持是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议

根据上述被代持人提供的调查表、书面确认或声明并经访谈确认以及通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道进行网络核查，上述被代持人均具备担任公司股东的资格，符合《公司法》等相关法律法规的规定，不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止情形的情况。各方对股权代持的形成与解除均不存在任何纠纷或股权争议。

综上，公司股权代持不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，不存在纠纷或股权争议。

（2）目前公司股权是否清晰

公司已披露相关股权代持形成及解除的过程，除该股权代持情形外，公司不存在其他未解除和未披露的股份代持的情况。公司股权代持的情形在申报前已完全解除，截至本回复出具日，公司股权清晰。

（3）公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

截至本回复出具日，公司共有 11 名股东，经穿透后的股东人数为 10 人，具体穿透情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	股东穿透人数	剔除重复后股东穿透人数	说明
1	西科冷链企管	法人股东	3 人	0 人	穿透后共 3 名自然人股东，张海峰、周树垣、梁进康均与公司自然人股东重复

序号	股东名称/姓名	股东性质	股东穿透人数	剔除重复后股东穿透人数	说明
2	共青城天堃	机构股东	3 人	1 人	员工持股平台按 1 名股东计算，存在李琴琴、梁进康共 2 名外部人员，合计 3 人；其中李琴琴、梁进康与公司自然人股东重复
3	李琴琴	自然人股东	1 人	1 人	1 名自然人股东
4	共青城西科	机构股东	3 人	1 人	员工持股平台按 1 名股东计算，存在李琴琴、梁进康共 2 名外部人员，合计 3 人；其中李琴琴、梁进康与公司自然人股东重复
5	周树垣	自然人股东	1 人	1 人	1 名自然人股东
6	张海峰	自然人股东	1 人	1 人	1 名自然人股东
7	佛山匠德	机构股东	2 人	1 人	穿透后共 2 名自然人股东，其中 1 人（梁进康）与公司自然人股东重复
8	佛山弘妙	机构股东	2 人	1 人	穿透后共 2 名自然人股东，其中 1 人（梁进康）与公司自然人股东重复
9	佛山弘瑞	机构股东	2 人	1 人	穿透后共 2 名自然人股东，其中 1 人（周树垣）与公司自然人股东重复
10	佛山匠越	机构股东	2 人	1 人	穿透后共 2 名自然人股东，其中 1 人（周树垣）与公司自然人股东重复
11	梁进康	自然人股东	1 人	1 人	1 名自然人股东

综上，剔除重复的股东，公司穿透后股东人数为 10 人，不存在股东人数超过 200 人的情形。

（二）说明持股平台中外部人员持股的原因及合理性，持股平台是否专门为投资公司而设立，出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排。

1、说明持股平台中外部人员持股的原因及合理性，持股平台是否专门为投资公司而设立，出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性

(1) 说明持股平台中外部人员持股的原因及合理性，持股平台是否专门为投资公司而设立

截至本回复出具日，公司共设有共青城天堃、共青城西科、佛山弘妙、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山匠越、西科冷链企管七个持股平台。其中共青城天堃、共青城西科为公司员工持股平台；佛山弘妙、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山匠越为股东持股平台；西科冷链企管为实际控制人之一张海峰控制的持股平台。上述持股平台中存在的外部人员为未在公司任职的创始股东及前员工，具体情况及原因如下：

① 共青城天堃、共青城西科的外部人员

共青城天堃、共青城西科为公司员工持股平台，该等平台内的外部人员为李琴琴、梁进康。李琴琴、梁进康均为公司创始股东，截至本回复出具日，李琴琴、梁进康未在公司任职。

共青城天堃、共青城西科均由四位创始股东于 2021 年投资设立。共青城天堃、共青城西科作为员工持股平台，用于公司员工股权激励。该等平台设立后，通过受让四位创始股东持有的公司股份成为公司股东。

综上，共青城天堃、共青城西科为公司员工持股平台，是专门为投资公司而设立，存在非公司员工的外部人员，为公司的创始股东，具有合理性。

② 佛山弘妙、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山匠越的外部人员

佛山弘妙、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山匠越的股权结构及外部人员如下：

序号	持股平台名称	合伙人	财产份额持有比例
1	佛山弘妙	谭志豪（有限合伙人、外部人员）	99.00%
		梁进康（执行事务合伙人）	1.00%
2	佛山匠德	梁俊生（有限合伙人、外部人员）	99.00%
		梁进康（执行事务合伙人）	1.00%
3	佛山弘瑞	黄诚（有限合伙人、外部人员）	99.99%
		周树垣（执行事务合伙人）	0.01%
4	佛山匠越	符同进（有限合伙人、外部人员）	99.99%
		周树垣（执行事务合伙人）	0.01%

佛山弘妙、佛山匠德分别为谭志豪、梁俊生的持股平台。梁进康曾代谭志豪、

梁俊生持有公司股权，基于代持解除和优化持股形式的考虑，谭志豪、梁俊生分别与梁进康设立佛山弘妙、佛山匠德，并通过佛山弘妙、佛山匠德受让梁进康持有的公司股权实现代持解除。为便于管理，由梁进康作为佛山弘妙、佛山匠德的执行事务合伙人。

佛山弘瑞、佛山匠越分别为黄诚、符同进的持股平台。黄诚、符同进曾直接持有公司股权，基于持股形式优化的考虑，黄诚、符同进拟分别将其直接持股形式转为通过持股平台间接持股形式，故黄诚、符同进分别与周树垣设立佛山弘瑞、佛山匠越，作为其持股平台。为便于管理，由周树垣作为佛山弘瑞、佛山匠越的执行事务合伙人。

综上，上述持股平台是专门为投资公司而设立，存在非公司员工的外部人员具有合理性。

③ 西科冷链企管的外部人员

西科冷链企管的外部人员为梁进康。梁进康为公司创始股东之一，截至本回复出具日，梁进康未在公司任职。

西科冷链企管为公司第一大股东。2022 年 1 月，通过受让四位创始股东股份成为公司股东，为公司创始股东持有公司股份的持股平台。

综上，西科冷链企管是专门为投资公司而设立，存在非公司员工的外部人员具有合理性。

(2) 出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性

① 共青城西科、共青城天堃外部人员出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性

共青城西科、共青城天堃中的外部人员为李琴琴、梁进康。

李琴琴、梁进康作为创始股东，于 2021 年 5 月及 2021 年 12 月参与设立共青城西科、共青城天堃，作为公司员工持股平台。

上述员工持股平台出资设立时为新设主体，李琴琴、梁进康入股价格为 1 元/出资额，出资来源为自有资金。

综上，上述出资来源均为自有资金，入股价格由各方自行协商决定，具有公允性。

② 佛山弘妙、佛山匠德外部股东出资来源是否均为自有资金，入股价格定

价依据及公允性

佛山弘妙、佛山匠德中的外部人员为梁进康、谭志豪、梁俊生。

2025 年 8 月，梁进康分别与谭志豪、梁俊生设立佛山弘妙、佛山匠德，用于谭志豪、梁俊生被代持股份的还原。

上述持股平台出资设立时为新设主体，三人入股价格为 1 元/出资额，均未进行实缴。

综上，持股平台出资尚未进行实缴，入股价格由各方自行协商决定，具有公允性。

③ 佛山弘瑞、佛山匠越外部人员出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性

佛山弘瑞中的外部人员为黄诚。

黄诚于 2023 年 9 月参与设立佛山弘瑞；佛山弘瑞出资设立时为新设主体，作为黄诚间接持有公司股权的持股平台，入股价格为 1 元/出资额，出资来源为自有资金。

佛山匠越中的外部人员为符同进。

符同进于 2023 年 9 月参与设立佛山匠越；佛山匠越出资设立时为新设主体，作为其间接持有公司股权的持股平台，入股价格为 1 元/出资额，出资来源为自有资金。

综上，上述出资来源均为自有资金，入股价格由各方自行协商决定，具有公允性。

④ 西科冷链企管外部人员出资来源是否均为自有资金，入股价格定价依据及公允性

西科冷链企管的外部人员为梁进康。

梁进康作为创始股东，于 2022 年 1 月参与投资西科冷链企管。

上述持股平台出资设立时为新设主体，入股价格为 1 元/股，出资来源为自有资金。

上述出资来源均为自有资金，入股价格由各方自行协商决定，具有公允性。

2、是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

公司持股平台的外部人员不存在于公司供应商、客户参股或任职的人员；除佛山匠德合伙人梁俊生为公司 5%以上股东梁进康之兄弟外，不存在其他与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系的人员；不存在委托持股或其他利益安排的情况。

（三）补充披露股权激励的具体日期、实施情况，是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，说明员工持股平台出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，授予价格及股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否合规。

1、补充披露股权激励的具体日期、实施情况，是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

基于公司发展战略，为吸引、凝聚、激发更多优秀人才，建立公司与优秀骨干员工之间的长效激励及约束机制，公司设立了 2 家境内员工持股平台，分别为共青城天堃、共青城西科，通过该等持股平台对员工分批实施股权激励。截至 2025 年 12 月 31 日，具体如下：

序号	持股平台	授予批次	授予日	实施情况	是否已经实施完毕	是否存在预留份额及其授予计划
1	共青城天堃	第 1 批	2023 年 8 月 22 日	2023 年 8 月通过原有股东向激励对象转让共青城天堃的财产份额的方式向张轩等 6 名激励对象实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城天堃全体合伙人于 2023 年 8 月 22 日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城天堃的工商登记已办理完成。其中，激励对象左磊于 2024 年 6 月离职，相关财产份额已经退回，款项已支付完毕，工商登记已办理完成。	已实施完毕	无

序号	持股平台	授予批次	授予日	实施情况	是否已经实施完毕	是否存在预留份额及其授予计划
2	共青城天堃	第2批	2024年10月28日	2024年10月通过激励对象增资共青城天堃的方式向赵朝阳等7名激励对象实施股份激励，该增资事项经共青城天堃全体合伙人于2024年10月28日决议通过，增资款项已支付，共青城天堃的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
3	共青城天堃	第3批	2025年8月18日	2025年8月通过原有股东向激励对象转让共青城天堃的财产份额的方式向孙东亮、肖化楚实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城天堃全体合伙人于2025年8月18日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城天堃的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
4	共青城天堃	第4批	2025年11月25日	2025年11月通过原有股东向激励对象转让共青城天堃的财产份额的方式向肖化楚等5名激励对象实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城天堃全体合伙人于2025年11月25日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城天堃的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
5	共青城西科	第1批	2022年6月19日	2022年6月通过原有股东向激励对象转让共青城西科的财产份额的方式向伏康文实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城西科全体合伙人于2022年6月19日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
6	共青城西科	第2批	2023年8月30日	2023年8月通过原有股东向激励对象转让共青城西科的财产份额的方式向邹武春等3名激励对象实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城西科全体合伙人于2023年8月30日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。其中，激励对象潘昌伟于2024年9月离职，相关财产份额已经退回，款项已支付完毕，工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
7	共青城西科	第3批	2024年10月28日	2024年10月通过激励对象增资共青城西科的方式向赵朝阳等7名激励对象实施股份激励，该增资事项经共青城西科全体合伙人于2024年10月28日决议通过，增资款项已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
8	共青城西科	第4批	2025年6月20日	2025年6月通过原有股东向激励对象转让共青城西科的财产份额的方式向李海辉等13名激励对象实施股份激励，该财	已实施完毕	无

序号	持股平台	授予批次	授予日	实施情况	是否已经实施完毕	是否存在预留份额及其授予计划
				产份额转让事项经共青城西科全体合伙人于 2025 年 6 月 20 日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。		
9	共青城西科	第 5 批	2025 年 8 月 18 日	2025 年 8 月通过原有股东向激励对象转让共青城西科的财产份额的方式向孙东亮、肖化楚实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城西科全体合伙人于 2025 年 8 月 18 日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
10	共青城西科	第 6 批	2025 年 10 月 14 日	2025 年 10 月通过激励对象增资共青城西科的方式向周子潇实施股份激励，该增资事项经共青城西科全体合伙人于 2025 年 10 月 14 日决议通过，增资款项已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无
11	共青城西科	第 7 批	2025 年 11 月 25 日	2025 年 11 月通过原有股东向激励对象转让共青城西科的财产份额的方式向杨文举等 23 名激励对象实施股份激励，该财产份额转让事项经共青城西科全体合伙人于 2025 年 11 月 25 日决议通过，财产份额转让价款已支付，共青城西科的工商登记已办理完成。	已实施完毕	无

综上，公司股权激励均已经实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

2、说明员工持股平台出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

公司员工持股平台员工的出资资金均为自有资金及自筹资金，具体出资情况如下：

序号	持股平台	合伙人	出资资金来源
1	共青城天堃	张轩	自有资金
2	共青城天堃	赵朝阳	自有资金
3	共青城天堃	邹武春	自有资金
4	共青城天堃	杨文举	自有资金及自筹资金
5	共青城天堃	郭志兴	自有资金及自筹资金
6	共青城天堃	石艾生	自有资金

序号	持股平台	合伙人	出资资金来源
7	共青城天堃	姚林	自有资金及自筹资金
8	共青城天堃	孙东亮	自有资金
9	共青城天堃	肖化楚	自有资金及自筹资金
10	共青城天堃	周岳培	自有资金
11	共青城西科	伏康文	自有资金及自筹资金
12	共青城西科	邹武春	自有资金
13	共青城西科	郭志兴	自有资金及自筹资金
14	共青城西科	张轩	自有资金
15	共青城西科	赵朝阳	自有资金
16	共青城西科	杨文举	自有资金
17	共青城西科	石艾生	自有资金
18	共青城西科	姚林	自有资金及自筹资金
19	共青城西科	何王爱	自有资金
20	共青城西科	凌丽	自有资金
21	共青城西科	孙鹏飞	自有资金
22	共青城西科	彭城城	自有资金
23	共青城西科	李海辉	自有资金
24	共青城西科	梁冰华	自有资金
25	共青城西科	王海强	自有资金
26	共青城西科	田静	自有资金
27	共青城西科	袁越男	自有资金
28	共青城西科	郑琦	自有资金
29	共青城西科	阙卫财	自有资金
30	共青城西科	高乾顺	自有资金
31	共青城西科	麦宝雅	自有资金
32	共青城西科	孙东亮	自有资金
33	共青城西科	肖化楚	自有资金
34	共青城西科	周子潇	自有资金

序号	持股平台	合伙人	出资资金来源
35	共青城西科	何国华	自有资金
36	共青城西科	冯聪健	自有资金
37	共青城西科	吴惜文	自有资金
38	共青城西科	周岳培	自有资金
39	共青城西科	彭淑芳	自有资金
40	共青城西科	朱冬梅	自有资金
41	共青城西科	朱熙	自有资金
42	共青城西科	朱碧连	自有资金
43	共青城西科	柴百汉	自有资金
44	共青城西科	梁沛文	自有资金
45	共青城西科	赖玉敏	自有资金
46	共青城西科	赵会萍	自有资金
47	共青城西科	邓建伟	自有资金
48	共青城西科	黄高峰	自有资金
49	共青城西科	李碧玉	自有资金
50	共青城西科	邱全富	自有资金
51	共青城西科	郭淑勤	自有资金

综上，持股平台员工出资资金来源均为自有资金及自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

3、授予价格及股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

报告期内，公司各批股份支付的授予价格、公允价值及确认的股份支付总额情况如下：

持股平台	授予批次	授予日	授予股数 (万股)	授予 价格	每股公 允价格	股份支付费 用（万元）	每股公允价格确认 方法
共青城天堃	第 1 批	2023 年 8 月 22 日	69.57	3.31	9.69	443.99	参考 2023 年 12 月 31 日评估值
共青城天堃	第 1 批激 励对象离 职冲回	2024 年 6 月 27 日	-14.13	-	-	-90.19	-
共青城天堃	第 2 批	2024 年 10 月 28 日	481.87	1.96	9.08	3,432.64	参考 2024 年 12 月 31 日评估值

持股平台	授予批次	授予日	授予股数 (万股)	授予 价格	每股公 允价格	股份支付费 用(万元)	每股公允价格确认 方法
共青城天堃	第3批	2025年8月18日	67.37	4.95	10.41	367.66	参考2025年12月31日评估值
共青城天堃	第4批	2025年11月25日	85.74	4.95	10.41	467.73	参考2025年12月31日评估值
共青城西科	第1批	2022年6月19日	108.70	2.51	9.69	780.91	参考2023年12月31日评估值
共青城西科	第2批	2023年8月30日	30.43	3.31	9.69	194.25	参考2023年12月31日评估值
共青城西科	第2批激励对象离职冲回	2024年9月4日	-14.13	-	-	-90.19	-
共青城西科	第3批	2024年10月28日	162.80	1.96	9.08	1,159.73	参考2024年12月31日评估值
共青城西科	第4批	2025年6月20日	43.50	3.80	9.08	229.81	参考2024年12月31日评估值
共青城西科	第5批	2025年8月18日	24.50	4.95	10.41	133.70	参考2025年12月31日评估值
共青城西科	第6批	2025年10月14日	189.41	4.95	10.41	1,033.73	参考2025年12月31日评估值
共青城西科	第7批	2025年11月25日	84.74	4.39	10.41	509.83	参考2025年12月31日评估值
西科冷链企管	不适用	2025年8月29日	199.07	7.35	10.41	608.63	参考2025年12月31日评估值
合计			1,519.43			9,182.23	

注：报告期内，西科冷链企业管理原股东梁进康于2025年8月将其持有西科冷链企业管理股权转让给张海峰、周树垣，由于交易价格低于公允价格，亦构成股份支付。

由于公司近年来无外部股东投资入股，股东之间的股权转让均存在一定的历史背景，涉及转让的股权数量较少，交易价格不具有公允性。所以公司聘请了中联国际房地产土地资产评估咨询（广东）（以下简称“中联国际”）对公司截至2023年12月31日、2024年12月31日、2025年12月31日三个时点的股权价值进行评估，评估结果如下：

单位：元

年度	计算公式	2023年	2024年	2025年
期末估值	a	526,868,000.00	556,260,000.00	656,950,000.00
上年合并净利润	b	76,751,825.05	76,004,552.83	77,987,714.33
期末股本总数	c	54,347,826.00	61,241,732.00	63,135,807.00
期末每股公允价格	d=a/c	9.69	9.08	10.41
市盈率	e=a/b	6.86	7.32	8.42

行业相近公司的市盈率情况如下：

公司简称	主营业务	股权激励授予日	市盈率（倍）
惠康科技 (001237)	制冰机、冰箱、冷柜、酒柜等，主要应用于民用及商用领域。	2021 年 11 月	7.65
		2022 年 8-11 月	7.96
		2025 年 3 月	11.37
凯得智能 (北交所在审)	主营产品为红酒柜、小冰箱、专用冰箱、留样冰柜、迷你冰箱等	2022 年 10 月	5.94
玫瑰岛（北交所在审）	淋浴房、浴室柜、智能马桶、花洒等全卫定制产品及全景门、生态门、玻璃金属柜类等定制家居的研发、设计、生产及销售的国家高新技术企业。	2022 年至 2023 年	7.75
		2024 年 4 月	8.00
平均数	-	-	8.11

数据来源：上述数据来自行业相近公司公开披露的招股说明书、问询回复。

行业相近公司的平均市盈率大约在 8 倍左右，各公司各时期的市盈率各有差异，大致在 6 至 10 倍之间，公司平均价值对应的市盈率也处于 6 至 10 倍区间之间，评估价值合理，确定股份支付的每股公允价值具有合理性。

4、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否合规

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。”

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条、第五条：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。授予日，是指股份支付协议获得批准的日期。”

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入当期损益。”

《企业会计准则第 11 号——股份支付（应用指南）》规定，“等待期内每个

资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权数量一致。根据上述权益工具的公允价值和预计可行权的权益工具数量，计算截至当期累计应确认的成本费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的成本费用金额。”

对于公司通过共青城西科、共青城天堃持股平台向激励对象实施的股份激励，构成以权益结算的股份支付，公司以授予职工权益工具在授予日的公允价值计量股份支付总金额，同时股权激励协议均约定了服务期，公司将股份支付总金额在服务期内进行分摊计入当期损益，同时确认资本公积，股权激励安排、合伙协议中有关服务期的具体约定如下：

(1) 共青城天堃

项目	内容
合伙企业名称	共青城天堃投资合伙企业（有限合伙）
激励对象的范围和激励目的	为吸引、凝聚、激发更多优秀人才，强化人才的主人翁意识，激励骨干员工为西科电器“成为令世界敬仰的商用制冷企业”而奋斗，建立公司与优秀骨干员工之间的长效激励与约束机制
锁定和退出安排（上市前）	1、中层骨干员工 5.1.1 员工个人无论因何种原因离职，该员工所持合伙股权平台的股权份额由公司安排张海峰、周树垣、梁进康、李琴琴四名原始股东回购，回购价格为原出资额（受让价）加利息（利息按 6%年利率计算，自实缴出资之日起计算）。 5.1.2 员工个人因不能胜任工作调整岗位的，其所持合伙股权平台的财产份额可以保留；员工不同意调整岗位离职的，按 5.1.1 条款执行。 5.1.3 员工死亡的，该员工所持合伙股权平台的股权份额由公司安排张海峰、周树垣、梁进康、李琴琴四名原始股东回购，回购价格为西科电器上年末净资产 1.5 倍（按实缴出资份额计算）。 2、高层骨干员工 7.1.1 员工个人提出离职、退休或因病不能胜任工作的，西科电器有权全部回购该离职的员工所持西科电器股权或要求该员工将其所持西科电器的全部股权转让给公司指定人员，转让价格为西科电器上年末净资产（按实缴出资份额计算）。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。经西科电器批准同意的可继续保留所持西科电器股权五年，五年后西科电器仍未上市公司有权按西科电器上年末净资产 1.5 倍回购。 7.1.2 员工个人因不能胜任工作调整岗位的，保留所持西科电器的股权；员工不同意调整岗位而离职的，西科电器有权全部回购该离职的员工所持西科电器股权或要求该员工将其所持西科电器的全部股权转让给公司指定人员，转让价格为西科电器上年末净资产（按实缴出资份额计算）。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。 7.1.3 员工死亡的，由西科电器指定人员按照西科电器上年末净资产 1.5 倍回购（按实缴出资份额计算）。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。

项目	内容
锁定和退出安排 (上市后)	1、中层骨干员工 5.2.1 西科电器上市之日后起 12 个月内，员工所持西科电器股权不允许转让。员工主动离职的，该员工所持合伙股权平台的股权份额由公司安排张海峰、周树垣、梁进康、李琴琴四名原始股东回购，回购价格为原出资额（受让价）加利息（利息按 6%年利率计算，自实缴出资之日起计算）。 5.2.2 西科电器上市之日起满 12 个月后，西科电器各股权激励员工允许出售其所持西科电器股权，可分期（每年一期）出售，每期出售其所持不高于 25%的西科电器股权，西科电器可根据该原则择机选择减持股权平台所持的西科电器股票的具体时间、数量，并根据本协议约定的条件及各股东届时实际所持股份的具体情况制定分配方案，或者西科电器直接回购该员工所持股权。 5.2.3 如果上述约定限售条件低于中国证监会或证券交易所相关规定，以中国证监会或证券交易所规定为准。 2、高层骨干员工 7.2.1 通过共青城西科持股平台持股的股份，西科电器上市之日起 12 个月内，员工所持西科电器股权不得转让。 员工于共青城西科所持的股份在西科电器上市之日起 12 个月内，员工个人提出离职、退休、因病不能胜任工作的，或因个人原因不能胜任工作而被辞退的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员全部回购该离职的员工在此平台所持西科电器股权，转让价格为西科电器上年末 2 倍净资产。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。 7.2.2 通过共青城天堃持股平台持股的股份，西科电器上市之日起 36 个月内，员工所持西科电器股权不得转让。 员工于共青城天堃所持的股份在西科电器上市之日起 36 个月内，员工个人提出离职、退休、因病不能胜任工作的，或因个人原因不能胜任工作而被辞退的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员全部回购该离职的员工在此平台所持西科电器股权，转让价格为西科电器上年末 2 倍净资产。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。 7.2.3 西科电器上市之日起满 12 个月后，通过共青城西科持股平台持股的股份，西科电器各股权激励员工允许出售其所持西科电器股权，可分期（每年一期）出售，每期出售其所持不高于 25%的西科电器股权，西科电器可根据该原则择机选择减持股权平台所持的西科电器股票的具体时间、数量，并根据本协议约定的条件及各股东届时实际所持股份的具体情况制定分配方案，或者西科电器直接回购该员工所持股权。 7.2.4 西科电器上市之日起满 36 个月后，通过共青城天堃持股平台持股的股份，西科电器各股权激励员工允许出售其所持西科电器股权，可分期（每年一期）出售，每期出售其所持不高于 25%的西科电器股权，西科电器可根据该原则择机选择减持股权平台所持西科电器股票的具体时间、数量，并根据本协议约定的条件及各股东届时实际所持股份的具体情况制定分配方案，或者西科电器直接回购该员工所持股权。 7.2.5 如果上述约定限售条件低于中国证监会或证券交易所相关规定，以中国证监会或证券交易所规定为准。

根据上述安排，公司预计北交所上市时间为 2028 年 12 月，共青城天堃的服务期限承诺为上市后 36 个月解锁，股份支付费用分摊期间为授予日次月至 2031 年 12 月。

(2) 共青城西科

项目	内容
合伙企业名称	共青城西科投资合伙企业（有限合伙）
激励对象的范围和激励目的	为吸引、凝聚、激发更多优秀人才，强化人才的主人翁意识，激励骨干员工为西科电器“成为令世界敬仰的商用制冷企业”而奋斗，建立公司与优秀骨干员工之间的长效激励与约束机制
锁定和退出安排（上市前）	1、中层骨干员工 5.1.1 员工个人无论因何种原因离职，该员工所持合伙股权平台的股权份额由公司安排张海峰、周树垣、梁进康、李琴琴四名原始股东回购，回购价格为原出资额（受让价）加利息（利息按 6%年利率计算，自实缴出资之日起计算）。 5.1.2 员工个人因不能胜任工作调整岗位的，其所持合伙股权平台的财产份额可以保留；员工不同意调整岗位离职的，按 5.1.1 条款执行。 5.1.3 员工死亡的，该员工所持合伙股权平台的股权份额由公司安排张海峰、周树垣、梁进康、李琴琴四名原始股东回购，回购价格为西科电器上年末净资产 1.5 倍（按实缴出资份额计算）。 2、高层骨干员工 7.1.1 员工个人提出离职、退休或因病不能胜任工作的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员（指定人员可以为其他股东，也可以为股东之外的第三方，若为第三方，则第三方需为西科电器骨干人员，具备中国法律、法规、规章及规范性文件规定，下同）全部回购该离职的员工所持西科电器股权或要求该员工将其所持西科电器的全部股权转让给公司指定人员，转让价格为西科电器上年末净资产（按实缴出资份额计算）。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。经西科电器批准同意的可继续保留所持西科电器股权五年，五年后西科电器仍未上市公司有权按西科电器上年末净资产 1.5 倍回购。 7.1.2 员工个人因不能胜任工作调整岗位的，保留所持西科电器的股权；员工不同意调整岗位而离职的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员全部回购该离职的员工所持西科电器股权，转让价格为西科电器上年末净资产（按实缴出资份额计算）。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。 7.1.3 员工死亡的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员按照西科电器上年末净资产 1.5 倍回购（按实缴出资份额计算）。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。
锁定和退出安排（上市后）	1、中层骨干员工 5.2.1 西科电器上市之日后起 12 个月内，员工所持西科电器股权不允许转让。员工主动离职的，该员工所持合伙股权平台的股权份额由公司安排张海峰、周树垣、梁进康、李琴琴四名原始股东回购，回购价格为原出资额（受让价）加利息（利息按 6%年利率计算，自实缴出资之日起计算）。 5.2.2 西科电器上市之日起满 12 个月后，西科电器各股权激励员工允许出售其所持西科电器股权，可分期（每年一期）出售，每期出售其所持不高于 25%的西科电器股权，西科电器可根据该原则择机选择减持股权平台所持的西科电器股票的具体时间、数量，并根据本协议约定的条件及各股东届时实际所持股份的具体情况制定分配方案，或者西科电器直接回购该员工所持股权。 5.2.3 如果上述约定限售条件低于中国证监会或证券交易所相关规定，以中国证监会或证券交易所规定为准。

项目	内容
	2、高层骨干员工 7.2.1 通过共青城西科持股平台持股的股份，西科电器上市之日起 12 个月内，员工所持西科电器股权不得转让。 员工于共青城西科所持的股份在西科电器上市之日起 12 个月内，员工个人提出离职、退休、因病不能胜任工作的，或因个人原因不能胜任工作而被辞退的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员全部回购该离职的员工在此平台所持西科电器股权，转让价格为西科电器上年末 2 倍净资产。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。 7.2.2 通过共青城天堃持股平台持股的股份，西科电器上市之日起 36 个月内，员工所持西科电器股权不得转让。 员工于共青城天堃所持的股份在西科电器上市之日起 36 个月内，员工个人提出离职、退休、因病不能胜任工作的，或因个人原因不能胜任工作而被辞退的，西科电器控股股东有权由本人或指定人员全部回购该离职的员工在此平台所持西科电器股权，转让价格为西科电器上年末 2 倍净资产。对此，其他股权激励对象均无优先购买权。 7.2.3 西科电器上市之日起满 12 个月后，通过共青城西科持股平台持股的股份，西科电器各股权激励员工允许出售其所持西科电器股权，可分期（每年一期）出售，每期出售其所持不高于 25% 的西科电器股权，西科电器可根据该原则择机选择减持股权平台所持的西科电器股票的具体时间、数量，并根据本协议约定的条件及各股东届时实际所持股份的具体情况制定分配方案，或者西科电器直接回购该员工所持股权。 7.2.4 西科电器上市之日起满 36 个月后，通过共青城天堃持股平台持股的股份，西科电器各股权激励员工允许出售其所持西科电器股权，可分期（每年一期）出售，每期出售其所持不高于 25% 的西科电器股权，西科电器可根据该原则择机选择减持股权平台所持西科电器股票的具体时间、数量，并根据本协议约定的条件及各股东届时实际所持股份的具体情况制定分配方案，或者西科电器直接回购该员工所持股权。 7.2.5 如果上述约定限售条件低于中国证监会或证券交易所相关规定，以中国证监会或证券交易所规定为准。

根据上述安排，公司预计北交所上市时间为 2028 年 12 月，共青城西科的服务期限承诺为上市后 12 个月解锁，股份支付费用分摊期间为授予日次月至 2029 年 12 月。

对于 2025 年 8 月西科冷链企管原股东梁进康将其持有西科冷链企管股权转让给张海峰、周树垣，由于交易价格低于公允价值构成以权益结算的股份支付，公司以授予职工权益工具在授予日的公允价值计量股份支付总金额，因不存在服务期，故在 2025 年一次性计入当期损益，同时确认资本公积。

报告期内，针对 2 名离职的激励对象，公司修正后离职员工的预计可行权的权益工具数量为 0，在离职退出时，应冲回前期累计已确认股份支付金额，同时冲减资本公积。

根据上述会计处理，报告期内，股份支付分摊情况如下：

单位：万元

持股平台	授予批次	授予日	2024 年	2025 年
共青城天堃	第 1 批	2023 年 8 月 22 日	42.46	42.46
共青城天堃	第 1 批激励对象离职冲回	2024 年 6 月 27 日	-3.61	-
共青城天堃	第 2 批	2024 年 10 月 28 日	79.83	478.97
共青城天堃	第 3 批	2025 年 8 月 18 日	-	19.35
共青城天堃	第 4 批	2025 年 11 月 25 日	-	6.41
共青城西科	第 1 批	2022 年 6 月 19 日	-	-
共青城西科	第 2 批	2023 年 8 月 30 日	16.43	16.43
共青城西科	第 2 批激励对象离职冲回	2024 年 9 月 4 日	-4.75	-
共青城西科	第 3 批	2024 年 10 月 28 日	37.41	224.46
共青城西科	第 4 批	2025 年 6 月 20 日	-	25.53
共青城西科	第 5 批	2025 年 8 月 18 日	-	10.28
共青城西科	第 6 批	2025 年 10 月 14 日	-	41.35
共青城西科	第 7 批	2025 年 11 月 25 日	-	10.40
西科冷链企管	不适用	2025 年 8 月 29 日	-	608.63
合计			167.77	1,484.28

综上所述，股份支付的会计处理合规、准确。

（四）结合周子潇在光大证券任职情况，说明公司聘任周子潇并给予股权激励的原因背景及决策过程，定价依据及合理性，其前期是否参与公司本次挂牌项目承揽、立项、尽职调查、内核等工作，与主办券商及项目组成员是否存在亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系，主办券商是否采取相应回避、信息隔离、人员安排措施。

1、结合周子潇在光大证券任职情况，说明公司聘任周子潇并给予股权激励的原因背景及决策过程，定价依据及合理性

（1）周子潇曾在光大证券的任职情况

周子潇教育经历和任职履历具体情况如下：

教育履历			
学校名称	获取学位	专业	日期
华南理工大学	理学学士	应用化学	2017.9-2019.9
爱丁堡大学	工学学士	化学工程	2019.9-2021.9
伦敦大学学院	工学硕士	生物医药工程	2021.9-2022.12
工作履历			
任职单位名称	部门	职位	任职期限
光大证券股份有限公司	投资银行总部	高级项目经理	2022.12-2025.8
广东西科冷链科技股份有限公司	-	董事会秘书、合规总监	2025.8 至今

如上表所述，周子潇于 2022 年 12 月至 2025 年 8 月任职于光大证券，担任高级项目经理；于 2025 年 8 月加入西科冷链。

（2）公司聘任周子潇并给予股权激励的原因背景及决策过程，定价依据及合理性

① 公司聘任周子潇并给予股权激励的原因背景及决策过程

a. 2023 年光大证券项目承揽期间，公司实际控制人张海峰、周树垣与周子潇已互相认识，对周子潇承揽期间的专业能力、责任心较为认可。

b. 2025 年，结合公司自身经营发展规划及后续挂牌、上市整体安排，公司拟聘任专职董事会秘书，统筹推进上市申报及中长期资本市场各项运作事宜。经多方遴选考察，公司知悉周子潇兼具理工科专业积淀、海外留学背景；同时其已通过保荐代表人资格考试，并取得上交所董事会秘书资格证书，具有投行项目经验和专业能力，个人履历兼具理工科学位和投行工作的复合背景，与公司整体发展战略高度匹配，具备合格履职能力。基于上述综合考量，公司随即与周子潇开展深度洽谈沟通，就任职事宜逐一对接磋商。

c. 2025 年 8 月，经公司与周子潇协商一致，拟聘请周子潇担任董事会秘书。履行完对应的流程和入职准备工作后，周子潇正式入职公司。2025 年 12 月，公司召开第一届董事会第一次会议审议通过《关于聘任周子潇为广东西科冷链科技股份有限公司董事会秘书的议案》。

② 公司给予周子潇股权激励定价依据及合理性

为留住人才，激励周子潇工作的推进，2025 年 10 月，公司决定授予其共青

城西科的份额以激励周子潇。周子潇以 4.95 元/股的价格对共青城西科进行增资，合计持有共青城西科 1,894,075 的份额，间接持有了公司 3%的股份。定价依据为参考最近一期每股净资产，与同期其他公司参与股权激励的人员入股价格一致。周子潇的出资资金来源于家庭自有资金。

③ 小结

综上，公司聘任周子潇是出于推进公司挂牌、上市以及后续工作考虑；给予股权激励的原因是为了工作顺利推进以及留住公司人才。前述的聘任原因和授予价格的定价依据均具有合理性。

2、其前期是否参与公司本次挂牌项目承揽、立项、尽职调查、内核等工作，与主办券商及项目组成员是否存在亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系，主办券商是否采取相应回避、信息隔离、人员安排措施

(1) 其前期是否参与公司本次挂牌项目承揽、立项、尽职调查、内核等工作

经核查，公司本次挂牌项目的承揽、立项、尽职调查、内核等工作流程如下：

① 2023 年 10 月，周子潇作为光大证券高级项目经理参与西科冷链项目承揽。同年 12 月，公司与光大证券签订了《关于首次公开发行股票并上市之合作框架协议》；

② 2025 年 8 月，周子潇从光大证券离职，入职西科冷链；

③ 2025 年 12 月，公司与光大证券重新签订了《关于非上市公司推荐挂牌、向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之合作框架协议》，公司计划在股转公司挂牌并在北京证券交易所上市；

④ 2026 年 1 月，项目组提交了项目立项申请，并于 2 月完成了项目立项；

⑤ 2026 年 5 月，项目组完成尽职调查后提交内核，并于 6 月完成内核。

因此，周子潇前期作为光大证券高级项目经理，曾参与项目早期的承揽工作。2025 年 8 月，周子潇从光大证券离职，并未参与项目后续的立项、尽职调查、内核等其他工作。

(2) 与主办券商及项目组成员是否存在亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系

经主办券商及律师核查周子潇报告期内全部银行账户的资金流水及其出资

前后三个月的资金流水，周子潇与主办券商光大证券以及光大证券的项目组成员不存在资金往来情形。

根据周子潇填写的调查表并经主办券商及律师对其进行访谈，周子潇与主办券商光大证券以及光大证券的项目组成员不存在亲属关系，也不存在任何资金往来、利益分成、代持或其他未披露的利益关系。

此外，周子潇及主办券商项目组成员均已出具声明函，根据该声明函，周子潇及主办券商项目组成员之间不存在亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系。

综上，周子潇与主办券商光大证券以及光大证券的项目组成员不存在亲属关系，也不存在任何资金往来、利益分成、代持或其他未披露的利益关系。

(3) 主办券商是否采取相应回避、信息隔离、人员安排措施

公司主办券商光大证券根据《证券法》《证券公司内部控制指引》《证券公司信息隔离墙制度指引》等相关法律法规，制定了《光大证券股份有限公司信息隔离墙管理办法》《光大证券股份有限公司利益冲突管理办法》等内部控制制度。主办券商建立了严格的信息隔离、利益冲突识别及管控机制。

在项目立项申请阶段，主办券商依照相关法律法规和内部控制制度，对自身及公司及其实际控制人、包括周子潇在内的重要关联方之间是否存在利益冲突进行了严格审查，履行了利益冲突审查程序。

根据周子潇与项目组成员出具的声明函、周子潇报告期内的全部资金流水、周子潇填写的调查表及访谈确认，主办券商参与项目的人员与周子潇均不存在任何亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系。

综上，主办券商已建立健全利益冲突回避、信息隔离墙及人员隔离等内部管理制度，并在本次挂牌项目中严格执行相关制度与措施；参与本次挂牌的项目组成员与周子潇不存在任何利益关系。

二、中介机构核查程序及核查意见

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%

以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。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，是否存在不正当利益输送问题。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。

（一）核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1、核查程序

（1）对公司股东及持股平台员工进行了访谈，了解股东历次增资、转让、设立持股平台的相关背景等情况，以及相关人员的适格性情况；并确认各方持有公司股权清晰，不存在任何争议或纠纷；

（2）获取了公司股东及持股平台员工、被代持人员的相关调查表，了解相关人员基本情况；

（3）取得并查阅了公司股东及持股平台员工出资前后三个月的资金流水，了解相关人员出资资金来源；针对自筹资金获取了对应的借款、还款记录等其他证明文件；

（4）获取了梁进康与梁俊生、谭志豪出具的由深圳市坪山公证处完成公证的《声明书》、代持解除时相关工商内档、资金流水及凭证、纳税申报凭证等材料，确认该代持的形成、演变及解除情况；

（5）获取了黄诚、符同进与四位创始股东签署的《关于佛山市顺德区西科电器有限公司之股权还原相关事项的确认函》，相关工商内档、资金流水及凭证、纳税申报凭证等材料，确认该代持的形成、演变及解除情况；

（6）获取了公司全部机构股东的工商档案，并对公司股东、被代持股东进行在国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等公开网站进行核查，了解股东相关背景；

（7）获取了公司员工持股平台的合伙协议、股权激励协议等材料，核查其中关于授予条件、服务期限、转让限制等条款，确认其实施情况；

（8）获取中联国际出具的《广东西科冷链科技股份有限公司拟进行股份支付涉及广东西科冷链科技股份有限公司股东全部权益价值追溯资产评估报告》，

了解公允价值确认的情况；

（9）查询行业相近上市公司市盈率情况，与公司进行对比，评估公司计算股份支付时公允价值的合理性；

（10）对股份支付进行测算，检查其会计处理情况，判断股份支付的会计处理是否合规；

（11）获取了公司董事会秘书周子潇的调查表并对其进行了访谈，了解其履历情况和受聘于公司的背景；

（12）获取了公司董事会秘书周子潇及主办券商项目组成员出具的声明书，确认各方不存在任何利益关系。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司除已披露的股权代持情形外，不存在其他未披露或未解除的股权代持情形，公司股权结构清晰；

（2）公司历史上存在的股权代持情形均已解除，股权代持及解除真实有效，各方对此均无任何争议和纠纷，具有真实性和合法合规性；

（3）公司历史上存在的股权代持情形不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，也不存在纠纷或股权争议；

（4）公司股东人数穿透计算后为 10 人，不存在超过 200 人的情形；

（5）公司持股平台为专门为投资公司而设立，相关人员的出资资金均为自有和自筹资金，入股价格公允；

（6）公司持股平台中非在公司任职的外部人员为公司创始股东以及曾被代持的股东，具有合理性。持股平台中的人员不存在公司供应商、客户参股或任职，不与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，不存在委托持股或其他利益安排；

（7）主办券商、律师、会计师认为：股份支付已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，公司持股平台中员工出资资金均为自有资金及自筹资金，不存在代持或者其他利益安排；

（8）主办券商认为：计算股份支付费用时公允价值确定依据为第三方出具的评估报告，对应市盈率与行业相近公司相比不存在显著差异，公允价值具有合

理性，股份支付计算准确，股份支付的会计处理合法合规；

基于律师作为非会计专业人士的判断，律师认为：公司股份支付的会计处理合规、准确；

会计师认为：计算股份支付费用时公允价值经管理层评估专家评估以及会计师评估专家复核，对应市盈率与行业相近公司相比不存在显著差异，公允价值具有合理性，股份支付计算准确，股份支付的会计处理合法合规；

（9）公司聘任周子潇担任董事会秘书具有合理性；周子潇前期参与了项目的承揽工作，与主办券商及项目组成员不存在亲属、资金往来、利益分成、代持或其他未披露利益关系；主办券商采取了必要的回避、信息隔离、人员安排措施。

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

1、核查程序

（1）取得并查阅了公司的工商档案以及公司历次增资、转让相关的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、转让协议等文件，了解公司股东入股价格，入股背景及公司历次增资转让的基本情况。公司历次增资及转让不存在明显异常的情况；

（2）获取了公司股东及员工持股平台员工出资前后三个月的资金流水，核查了自筹资金相关借款凭证等证据，确认其出资资金均为自有资金及自筹资金；

（3）获取了公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员等相关人员的调查表，了解其基本情况；

（4）对公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员进行了访谈，了解历次增资、转让、设立持股平台的相关背景等情况，以及相关人员股东适格性的情况；并确认各方持有公司股权清晰，不存在任何争议或纠纷；

（5）获取了代持解除时的相关流水、确认函、声明书等证据，确认公司历史上存在的代持已解除完成，且经过各方确认，不存在任何争议或纠纷。

2、核查情况

除核查了公司的工商档案以及公司历次增资、转让相关的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、转让协议等客观证据，了解公司历史沿革以及历次增资转让的价格、人员等基本情况外，主办券商、律师对公司股东及员工持股平台员工出资前后三个月的资金流水进行了核查，了解除已披露的代持情况外，相关人员的出资资金来源均为自有资金及自筹资金，不存在代持的情形。

此外，主办券商、律师对公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员等相关人员进行了访谈并获取了其调查表，了解其基本情况、股东适格性，确认了各方入股相关背景，各方对持有公司股权的情况均不存在任何争议和纠纷。

针对核查出历史上存在的代持的情况，主办券商、律师获取并核查了解除时的相关流水、确认函、声明书，确认公司历史上存在的股权代持情形均已解除，股权代持及解除真实有效，各方对此均无任何争议和纠纷，具有真实性和合法合规性。

公司历史上代持具体的形成、演变、解除情况详见本大题之“一、公司补充说明”之“（一）”之“1、说明存在股权代持的背景和原因，是否均签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否取得全部当事人的确认，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性”。

3、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

主办券商和律师履行了上述充足的核查程序，股权代持的核查程序充分有效。

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

1、核查程序

（1）取得并查阅了公司的工商档案以及公司历次增资、转让相关的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、转让协议等文件，了解公司股东入股价格，入股背景及公司历次增资转让的基本情况。公司历次增资及转让不存在明显异常

的情况；

(2) 获取了公司股东及员工持股平台员工出资前后三个月的资金流水，核查了自筹资金相关借款凭证等证据，确认其出资资金均为自有资金及自筹资金；

(3) 获取了公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员等相关人员的调查表，了解其基本情况；

(4) 对公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员进行了访谈，了解历次增资、转让、设立持股平台的相关背景等情况，以及相关人员股东适格性的情况；并确认各方持有公司股权清晰，不存在任何争议或纠纷。

2、核查情况

(1) 公司股东入股背景、入股价格

主办券商、律师获取通过核查工商档案以及公司历次增资、转让相关的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、转让协议等文件，了解公司历次股权变动的背景、入股价格情况如下：

公司股权变动情况		增资或股权转让的背景	增资和股权转让的价格	增资或股权转让价款支付情况
2016年2月，第一次增资	新增注册资本150万元，由原股东同比例认缴	公司业务发展，存在资金需求。	1元/注册资本	增资款项均已支付
2019年1月，第二次增资	新增注册资本800万元，由原股东同比例认缴	公司业务发展，存在资金需求。	1元/注册资本	增资款项均已支付
2019年8月，第三次增资	新增注册资本4000万元，由原股东同比例认缴	公司业务发展，存在资金需求。	1元/注册资本	增资款项均已支付
2021年12月，第四次增资	新增的注册资本434.7826万元，由新股东黄诚、符同进分别认缴217.3913万元	通过增资方式，解除股东与黄诚、符同进之间的代持关系。	1元/注册资本	增资款项均已支付
2022年1月，第一次股权转让	1、共青城天堃受让股权入股公司； 2、共青城西科受让股权入股公司； 3、西科冷链企管受让股权入股公司； 4、梁进康向张海峰转让0.08%的股权	1、2为设立员工持股平台受让股份用于股权激励；3为优化持股结构；4为代持解除过程中张海峰实际持股比例下降，梁进康上升，转让予以修正。	1元/注册资本	转让款项均已支付
2023年9月，第二次股权转让	1、黄诚将部分股权转让给张海峰、梁进康； 2、符同进将部分股权转让给	1、2为黄诚、符同进存在资金需求，故分别向其他股东转让部分股权；3、4为基于持股形式	3.3元/注册资本	转让款项均已支付

公司股权变动情况		增资或股权转让的背景	增资和股权转让的价格	增资或股权转让价款支付情况
	周树垣、李琴琴、梁进康； 3、黄诚将剩余股权转让至佛山市弘瑞； 4、符同进将剩余股权转让至佛山市匠越	优化考虑，二人将剩余股权转让给持股平台，通过平台间接持股。		
2024 年 10 月，第五次增资	新增的注册资本 689.3906 万元由现股东佛山弘瑞（17.2 万元）、佛山匠越（13.76 万元）、共青城天堃（481.8697 万元）、共青城西科（176.5609 万元）认缴	共青城天堃、共青城西科增资系通过增资方式实施员工股权激励；为确保持股比例保持不变，黄诚、符同进通过其持股平台佛山弘瑞、佛山匠越同比例增资	1.96 元/注册资本	增 资 款 项 均 已 支付
2025 年 10 月，第三次股权转让	梁进康将部分股权转让给佛山市匠德及佛山市弘妙	解除梁进康与梁俊生、谭志豪之间的代持关系。	-	代 持 还 原，实际未支付价款
2025 年 10 月，第六次增资	新增的注册资本 189.4075 万元由现股东共青城西科认缴	通过增资方式实施员工股权激励。	4.95 元/注册资本	增 资 款 项 均 已 支付

（2）公司股东入股资金来源

主办券商、律师获取了公司股东及员工持股平台员工出资前后三个月的资金流水，核查了自筹资金相关借款凭证等证据，具体核查情况如下：

① 直接持股股东

序号	时间	入股背景	涉及股东	出资资金来源
1	2011.1	公司设立	张海峰	自有资金
			周树垣	自筹资金
			李琴琴	自有资金
			梁进康	自有资金
2	2016.2	第一次增资	张海峰	自筹资金
			周树垣	自筹资金
			李琴琴	自筹资金
			梁进康	自筹资金
3	2019.1	第二次增资	张海峰	自有资金
			周树垣	自有资金

序号	时间	入股背景	涉及股东	出资资金来源
			李琴琴	自有资金
			梁进康	自有资金
4	2019.8	第三次增资	张海峰	自有资金
			周树垣	自有资金
			李琴琴	自有资金
			梁进康	自有资金
5	2021.12	第四次增资	黄诚	自有资金
			符同进	自有资金
6	2022.1	第一次转让	共青城天堃	来源于转让方的投资款
			共青城西科	
			西科冷链企业管理	
7	2023.9	第二次转让	张海峰	自有资金
			梁进康	自有资金
			李琴琴	自有资金
			周树垣	自有资金
			佛山弘瑞	来源于股东自有及自筹的出资款
			佛山匠越	来源于股东自有及自筹的出资款
8	2024.10	第五次增资	共青城天堃	增资员工自有及自筹资金
			共青城西科	增资员工自有及自筹资金
			佛山弘瑞	来源于股东自有及自筹的出资款
			佛山匠越	来源于股东自有及自筹的出资款
9	2025.10	第三次转让	佛山匠德	-
			佛山弘妙	
10	2025.10	第六次增资	共青城西科	增资员工自有资金

② 持股平台员工

序号	持股平台	合伙人	出资资金来源
1	共青城天堃	张轩	自有资金
2	共青城天堃	赵朝阳	自有资金

序号	持股平台	合伙人	出资资金来源
3	共青城天堃	邹武春	自有资金
4	共青城天堃	杨文举	自有资金及自筹资金
5	共青城天堃	郭志兴	自有资金及自筹资金
6	共青城天堃	石艾生	自有资金
7	共青城天堃	姚林	自有资金及自筹资金
8	共青城天堃	孙东亮	自有资金
9	共青城天堃	肖化楚	自有资金及自筹资金
10	共青城天堃	周岳培	自有资金
11	共青城西科	伏康文	自有资金及自筹资金
12	共青城西科	邹武春	自有资金
13	共青城西科	郭志兴	自有资金及自筹资金
14	共青城西科	张轩	自有资金
15	共青城西科	赵朝阳	自有资金
16	共青城西科	杨文举	自有资金
17	共青城西科	石艾生	自有资金
18	共青城西科	姚林	自有资金及自筹资金
19	共青城西科	何王爱	自有资金
20	共青城西科	凌丽	自有资金
21	共青城西科	孙鹏飞	自有资金
22	共青城西科	彭城城	自有资金
23	共青城西科	李海辉	自有资金
24	共青城西科	梁冰华	自有资金
25	共青城西科	王海强	自有资金
26	共青城西科	田静	自有资金
27	共青城西科	衷越男	自有资金
28	共青城西科	郑琦	自有资金
29	共青城西科	阙卫财	自有资金
30	共青城西科	高乾顺	自有资金

序号	持股平台	合伙人	出资资金来源
31	共青城西科	麦宝雅	自有资金
32	共青城西科	孙东亮	自有资金
33	共青城西科	肖化楚	自有资金
34	共青城西科	周子潇	自有资金
35	共青城西科	何国华	自有资金
36	共青城西科	冯聪健	自有资金
37	共青城西科	吴惜文	自有资金
38	共青城西科	周岳培	自有资金
39	共青城西科	彭淑芳	自有资金
40	共青城西科	朱冬梅	自有资金
41	共青城西科	朱熙	自有资金
42	共青城西科	朱碧连	自有资金
43	共青城西科	柴百汉	自有资金
44	共青城西科	梁沛文	自有资金
45	共青城西科	赖玉敏	自有资金
46	共青城西科	赵会萍	自有资金
47	共青城西科	邓建伟	自有资金
48	共青城西科	黄高峰	自有资金
49	共青城西科	李碧玉	自有资金
50	共青城西科	邱全富	自有资金
51	共青城西科	郭淑勤	自有资金

(3) 不存在股权代持未披露、不存在不正当利益输送问题

综上，主办券商、律师通过访谈相关人员并获取调查表，核查出资流水等方式，结合其他客观证据确认：公司股东、持股平台员工、被代持的股东的出资资金均为自有资金及自筹资金。不存在股权代持未披露的情形，也不存在不正当利益输送的情形。

3、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司历史上入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

1、核查程序

（1）取得并查阅了公司的工商档案以及公司历次增资、转让相关的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、转让协议等文件，了解公司股东入股价格，入股背景及公司历次增资转让的基本情况。公司历次增资及转让不存在明显异常的情况；

（2）获取了公司股东及员工持股平台员工出资前后三个月的资金流水，核查了自筹资金相关借款凭证等证据，确认其出资资金均为自有资金及自筹资金；

（3）获取了公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员等相关人员的调查表，了解其基本情况；

（4）对公司股东、员工持股平台员工、董事、高级管理人员进行了访谈，了解历次增资、转让、设立持股平台的相关背景等情况，以及相关人员在入股时的情况；并确认各方持有公司股权清晰，不存在任何争议或纠纷。

2、核查情况

主办券商、律师执行了上述核查程序，核查情况参见本大题之“二、中介机构核查程序及核查意见”之“（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。”之“2、核查情况”。

3、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司已披露相关股权代持形成及解除的过程，除已披露股权代持情形外，公司不存在其他未解除和未披露的股份代持的情况，不存在股权纠纷或潜在争议。公司股权代持的情形在申报前已完全解除，截至本回复出具日，公司股权清晰。

3. 关于销售模式与回款

根据申请文件，(1) 公司营业收入为 71,731.13 万元、95,447.35 万元，呈增长趋势。(2) 公司境外销售占比分别为 65.26%、74.79%，主要为 ODM 模式，公司对前五大客户中部分客户名称申请信息披露豁免。(3) 公司境内销售以直销为主、经销为辅，存在销售返利、销售佣金。(4) 公司存在第三方回款，报告期内占各期营业收入的比例分别为 15.50%、12.97%，主要涉及境外客户。

请公司：(1) 结合下游市场需求、公司竞争优势、销量及平均价格变化情况等，量化说明公司营业收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户情况，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业趋势。(2) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售、经销模式的情况。

(3) 按照境内外销售分别列示说明公司直销、经销、ODM 等模式的销售金额及占比、毛利率、客户数量等情况，说明不同模式下资金及物流的流转方式，毛利率差异是否具有合理性；列示说明不同模式对应的主要客户基本情况，包括但不限于名称、合作期限、经营规模与交易规模是否匹配，是否存在关联关系或潜在关联关系。(4) 结合公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易模式，说明公司采用合并口径披露的合理性，与可比公司披露方式是否存在差异；公司信息披露与公众公司客户、供应商是否存在差异，如有，说明差异的原因及合理性。(5) 于“4-9-3 公司与主要客户签订的保密协议”上传全部豁免名称客户与公司签署的保密协议，说明信息披露豁免的必要性。(6) 说明报告期内各期的返利金额、佣金金额及其分别占对应销售金额的比例，平均返利及佣金比例与同行业可比公司是否存在显著差异，主要客户的销售返利比例、主要服务商的佣金比例是否存在异常；说明涉及返利和佣金的客户类型及是否符合行业惯例，主要客户的销售返利政策和模式情况，销售佣金涉及的主要服务商基本情况，其能力资源与交易规模是否匹配，是否存在其他利益安排；说明销售返利及销售佣金的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。(7) 按照回款方与客户方的关系列示说明公司第三方回款的金额及占比，公司第三方回款是否具备商业合理性，是否签署三方协议，是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，相关内部控制措施是否有效。(8) 结合客户复购率、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）

及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对报告期内公司业绩真实、准确、完整发表明确意见。（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式对照核查并发表明确意见。（4）分别说明对鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商，申请信息披露豁免的客户的核查方式、核查比例情况。（5）说明对第三方回款的核查程序及比例。

【回复】

一、公司补充说明

（一）结合下游市场需求、公司竞争优势、销量及平均价格变化情况等，量化说明公司营业收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户情况，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业趋势

1、下游市场需求情况

近年来，公司所处商用制冷展示柜行业终端市场需求持续向好，具体如下：

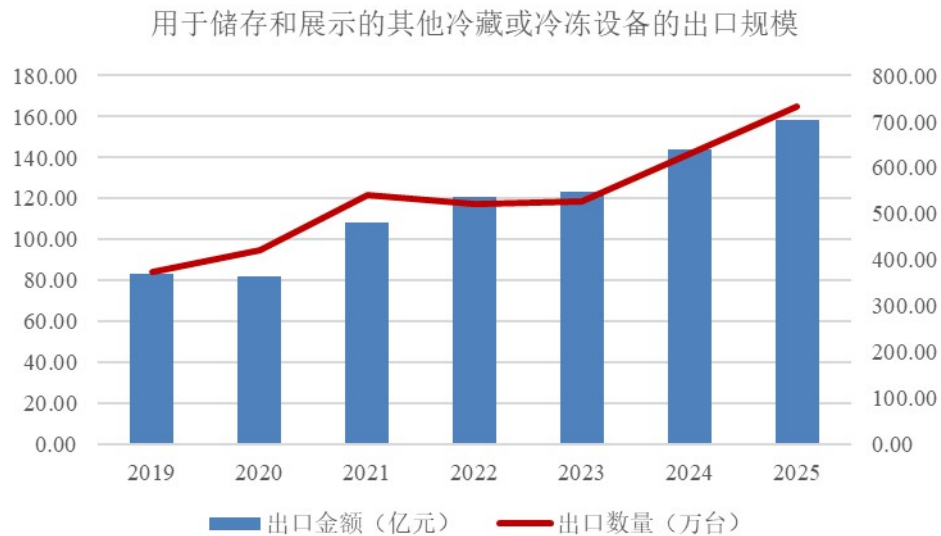
（1）国内市场规模持续增长

商用展示柜主要包括标准展示柜、制冷展示柜、加热展示柜等，其中市场规模占比最大的为商用制冷展示柜。近年来，便利店、零食店等零售业态在中国各地迅速扩展，显著增加了商用制冷展示柜的需求，同时，随着冷链物流行业的发展，进一步推动了冷冻、冷藏展示柜的市场需求。根据产业在线统计数据，2025 年中国商用冷柜市场内销总规模达 917.70 万台，同比增长 10.4%，其中商超便利店场景表现突出。

（2）行业出口规模增速较快

根据中国海关总署统计数据，2019-2025 年，“用于储存和展示的其他冷藏或冷冻设备”的出口数量增长 96.27%，年均增速为 12.43%；出口金额增长 89.39%，年均增速为 11.76%。其中，2025 年出口数量达 734.12 万台，同比增长 16.26%，出口金额达 158.27 亿元，同比增长 9.91%。近年来，中国冷藏、冷冻

展示柜出口市场整体景气度较高，行业出口规模保持较快增速。



数据来源：中国海关总署

结合上述分析可知，公司所处行业终端市场需求整体呈现持续向好态势，是驱动公司营业收入实现增长的重要外部因素。

2、公司竞争优势

(1) 竞争优势

公司竞争优势主要体现在以下方面：

①技术创新优势

公司在长期研发实践中，逐步形成了节能环保、温度控制、智能化管理、化霜、展示效果、使用便捷性等方面的核心技术，使公司产品兼具优秀的制冷保鲜效果及低能耗，同时通过人性化的结构设计优化商品展示效果以及消费者的使用体验。

近年来，公司核心子公司及生产主体斯柯电器被认定为国家高新技术企业、广东省专精特新中小企业、省级制造业单项冠军、创新型中小企业、江门市工程技术中心等。截至 2025 年末，公司拥有发明专利 13 项、实用新型专利 94 项、外观设计专利 31 项，参与 2 项制冷设备相关的国家标准编制和 4 项社会团体标准编制。

②客户资源及品牌优势

公司自设立以来，始终专注于商用制冷展示设备领域，凭借丰富的产品开发经验、稳定的生产效率、可靠的产品质量，在国内外市场获得了较高的市场认可

度。在内销市场中，公司已与农夫山泉、美宜佳、比优特超市、万辰集团、鸣鸣很忙集团等饮料、商超、便利店、零食量贩等领域的知名企业建立合作关系；在外销市场中，公司产品销往东南亚、欧洲、美洲、中东、澳洲等地区，与多个国外区域性知名制冷设备品牌商建立了稳定的合作关系。

公司已经建立一支熟悉产品特征、了解客户需求、展业经验丰富的销售团队，依托优质的客户服务体系，维持与现有客户的业务合作黏性；同时，公司积累了丰富的展览会参展经验，通过参加广交会等国际贸易展会及行业展会，积极宣传公司产品，不断提升公司品牌影响力。

③产品矩阵优势

商用制冷展示柜行业下游应用场景较多，不同终端客户在产品尺寸、外观结构、功能配置等方面需求整体差异显著，产品型号繁杂。其中，夫妻店、小卖部、中小型餐饮门店等规模较小的客户对产品定制化要求不高，其更注重产品的性价比、可靠性与稳定性；而连锁便利店、大型商超等客户则对定制化、场景化、高端化产品具备较强需求。

针对这一市场结构，公司形成了“普适性爆款产品+高端定制化产品”双轮驱动的产品布局。一方面，公司依托多年市场积累，精准提炼通用性强、应用范围广的核心机型，持续加大研发投入、优化生产工艺、提升产品性能与生产效率，有效降低单位生产成本，凭借突出的性价比与稳定的品质打造爆款产品，并逐渐形成规模效应，进一步降本增效，形成良性循环；另一方面，公司建立了“营销-研发-制造”的一体化定制交付体系，公司销售部门基于客户品牌定位、场地条件与功能需求，快速精准捕捉定制化需求要点；研发部门高效完成个性化方案设计与产品开发；生产部门依托模块化生产策略，快速排产、灵活适配，实现定制产品高质量、高效率交付。

公司通过构建上述产品矩阵，实现了在标准化规模盈利与定制化高附加值服务之间的平衡，全面提升公司市场竞争力与综合盈利能力。

④生产管理优势

公司以生产效率提升为重点导向，在长期生产实践中持续完善生产线规划、布局与建设，不断优化生产管理体系，已逐步形成具备竞争力的生产管理优势。

在产线建设方面，公司深度结合产品工艺流程特征与积累的生产制造经验，

打造出科学高效、自动化与智能化兼备的现代化生产线。在生产管理方面，公司搭建了包括 CRM（客户管理系统）、PLM（产品生命周期管理系统）、ERP（企业资源计划系统）在内的全流程数字化联动管理系统，打通了销售、采购、研发、生产四大模块，实现信息实时互通、数据高效协同，全面提升产品从研发到制造的效率；实现了设备间的数据互通以及人、机、料、工艺之间的高效协同，生产部门凭此可精准把控生产节奏，依据各工序特性灵活排产，并采用模块化生产策略，基于工序通用性提前备货备产，实现对总装产线的快速响应与高效支撑，大幅提升整体生产交付能力。

（2）竞争劣势

公司竞争劣势主要如下：①融资渠道单一。公司生产运营资金的投入目前主要依赖于经营积累和银行贷款等负债融资，融资渠道单一且融资规模较小、融资成本较高，无法完全满足公司未来快速发展的资金需要，制约了公司生产规模和盈利能力的进一步提升。②高端人才储备不足。公司通过多年持续发展，已建立起较为稳定的经营管理体系及管理团队。但随着主营业务不断拓展，公司资产规模、客户数量都将逐步增加，相应的经营活动、组织架构和管理体系亦将趋于复杂，对公司管理层提出更高的要求，公司在研发、制造、管理、销售等方面的高端专业人才储备尚有不足。

结合上述分析可知，公司深耕行业多年，积累了较强的技术创新优势、客户资源及品牌优势、产品矩阵优势以及生产管理优势，促使公司产品竞争力及综合实力不断增强，是驱动公司营业收入实现增长的重要内因。

3、销量及平均价格变化情况，量化说明公司营业收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户情况

报告期各期，公司营业收入分别为 71,731.13 万元、95,447.35 万元，增幅达 33.06%，收入主要来源于整机立式玻璃门柜、商超展示柜系列产品的销售，二者合计收入占比分别为 97.34%、97.94%。其中，整机立式玻璃门柜销售额分别为 53,735.94 万元、69,958.70 万元，增幅为 30.19%；商超展示柜销售额分别为 16,087.11 万元、23,520.07 万元，增幅为 46.20%。可见，公司营业收入增长系由上述两类主要产品销售额共同增长所致，具体如下：

单位：万元、万台、元/台

项目	2025 年度						2024 年度		
	收入	收入变动	销量	销量变动	单价	单价变动	收入	销量	单价
整机立式玻璃门柜	69,958.70	30.19%	27.38	72.23%	2,555.51	-24.41%	53,735.94	15.90	3,380.64
其中：小单门冷藏柜	10,365.97	586.97%	11.16	582.07%	928.56	0.72%	1,508.93	1.64	921.94
其他立玻柜	59,592.73	14.10%	16.21	13.70%	3,675.82	0.35%	52,227.01	14.26	3,662.87
商超展示柜	23,520.07	46.20%	3.83	31.33%	6,138.61	11.32%	16,087.11	2.92	5,514.19

（1）整机立式玻璃门柜销量及平均价格分析

报告期内，公司整机立式玻璃门柜的销售额同比增长 30.19%，其中销售单价同比下降 24.41%，销量同比增长 72.23%，收入增长主要系销量上升较多所致。2025 年度，该系列产品单价下降较多，主要系当年单价较低的小单门冷藏柜产品出货量大幅提升所致，其单价不足 1,000 元，销量却从 1.64 万台快速增长至 11.16 万台，从而拉低了整体销售单价。

拆分来看，整机立式玻璃门柜系列产品中的小单门冷藏柜 2025 年销售额为 10,365.97 万元，同比增长 586.97%，其中单价上升 0.72%、销量增长 582.07%，单价较为稳定，销售额增长主要由销量增长贡献。小单门冷藏柜系公司 2024 年新开发的机型，该机型产品的体积较小、单价较低、操作灵活便捷、适配面大，广泛应用于小型杂货店、餐饮店，是很多零售门店的基础款配置，于 2025 年实现快速放量。其他立玻柜产品 2025 年销售额为 59,592.73 万元，同比增长 14.10%，其中单价上升 0.35%、销量增长 13.70%，单价较为稳定，销售额增长主要由销量增长贡献。

由上述分析可知，小单门冷藏柜及其他整机立式玻璃门柜产品的收入增长均主要由销量上升拉动，主要原因包括：①东南亚地区下游行业快速发展、市场需求良好，受益于良好的客户合作关系和产品竞争力，境外客户 A 客户、B 客户持续扩大采购规模，两家客户 2025 年分别采购小单门冷藏柜 5.58 万台、0.58 万台，较上年分别增长 5.58 万台、0.20 万台，采购其他立玻柜产品 1.86 万台、1.34 万台，同比增幅分别为 49.27%、64.73%；②国内市场开拓取得积极进展，2025 年新开发品牌零食店龙头鸣鸣很忙(01768.HK)，其旗下运营“零食很忙”、“赵一鸣零食”两大核心品牌，当年采购其他立玻柜产品 0.59 万台。

（2）商超展示柜销量及平均价格分析

报告期内，公司商超展示柜系列产品的销售额同比增长 46.20%，其中销售单价同比上升 11.32%，销量同比增长 31.33%，收入增长系单价及销量共同提升推动所致。

2025 年度，公司商超展示柜产品的销售单价同比上涨 11.32%，主要系产品结构差异所致，当年销售的商超展示柜中产品定位及配置标准较高、单价较贵的带门风幕柜等产品增长较多，从而推高了整体销售单价。

2025 年度，公司商超展示柜产品的销量增长 0.91 万台，同比增长 31.33%，主要驱动因素如下：①2025 年新开发品牌零食店龙头鸣鸣很忙（01768.HK），其当年采购商超展示柜 0.38 万台；②与国内品牌零食店龙头万辰集团（300972.SZ）的合作进一步深入，其旗下运营“好想来”零食品牌，当年采购商超展示柜产品 0.47 万台，较上年增长 0.36 万台，增幅为 3.31 倍。

（3）小结

结合上述分析可知，报告期内，公司营业收入增长的原因以及带动收入增长的客户情况如下：

从整机立式玻璃门柜产品来看，2025 年该系列产品销售收入同比增长 30.19%，主要系当年销量上升较多所致。一方面，公司 2024 年新开发的小单门冷藏柜机型由于适配面较广，在 2025 年实现快速放量，销量由 1.64 万台增至 11.16 万台；另一方面，得益于境外市场尤其是东南亚地区下游行业的快速发展以及国内市场开拓取得积极进展，印尼客户 A 客户、泰国客户 B 客户在 2025 年分别采购小单门冷藏柜 5.58 万台、0.58 万台，较上年分别增长 5.58 万台、0.20 万台，采购其他立玻柜产品 1.86 万台、1.34 万台，同比增幅分别为 49.27%、64.73%，国内新开发的品牌零食店龙头鸣鸣很忙当年采购其他立玻柜产品 0.59 万台。

从商超展示柜产品来看，2025 年该系列产品销售收入同比增长为 46.20%，系当年单价及销量共同提升推动所致。其中，产品销售单价同比上涨 11.32%，主要系产品结构差异所致，当年销售的商超展示柜中产品定位及配置标准较高、单价较贵的带门风幕柜等产品增长较多，从而推高了整体销售单价；产品销量增长 0.91 万台，同比增长 31.33%，主要系当年新开发客户鸣鸣很忙采购 0.38 万台，同时与万辰集团合作进一步深入，其当年采购量为 0.47 万台，较上年增长 0.36

万台，增幅为 3.31 倍。

综上所述，报告期内公司营业收入的增长具有合理原因。

4、与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业趋势

报告期各期，公司与同行业可比公司的营业收入变动情况比较如下：

单位：万元

同行业可比公司	2025 年度		2024 年度
	营业收入	变动比例	营业收入
海容冷链	335,107.35	18.38%	283,079.91
三胜电器	27,755.75	-3.42%	28,738.52
西科冷链	95,447.35	33.06%	71,731.13

由上表可知，2025 年度，公司与同行业可比公司海容冷链的营业收入分别增长 33.06%和 18.38%，收入变动趋势不存在重大差异；三胜电器营业收入小幅下降 3.42%，与公司收入变动趋势存在一定差异，主要原因分析如下：

（1）产品结构及业务表现差异

三胜电器主要产品为立式冷藏陈列柜和啤酒柜，2025 年销售额占营业收入的比例分别为 56.21%和 36.78%，其中立式冷藏陈列柜与公司产品存在相似性，该产品 2025 年销售额同比小幅下降 1.64%，啤酒柜销售额同比下降 13.98%，对其当年整体营收规模产生一定拖累。

（2）客户拓展及订单获取情况差异

2025 年度，三胜电器前五大客户合计销售额同比减少 1,791.32 万元，降幅为 14.39%，核心客户订单规模下滑对其收入形成明显压力。相比之下，2025 年公司主营业务前五大客户合计销售额同比增长 7,553.94 万元，增幅达 32.59%，核心客户订单规模大幅增长对公司收入提供了强劲支撑。与此同时，公司鹤山二厂于 2024 年开始试运行，2025 年全面投产，产能规模实现大幅扩充，有效支撑公司业务拓展，进一步推动公司 2025 年营业收入实现增长。

综上所述，报告期内公司营业收入变动趋势与同行业可比公司海容冷链一致，不存在显著差异，三胜电器核心客户订单规模下滑以及啤酒柜销售额下降较多对其整体营收规模产生一定拖累，而公司核心客户订单规模上升以及鹤山二厂的全面投产对公司收入增长提供强劲支撑。另外，结合前述分析可知，报告期内行业出口景气度较高，同时公司对国内品牌零食店等新兴业态渠道拓展取得积极成效，

故 2025 年营业收入实现较快增长，符合行业趋势。

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售、经销模式的情况

1、补充披露境外销售情况

公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务、六、（二）、2、营业收入的主要构成、（2）按地区分类”补充披露如下：

“（1）境外销售业务的开展情况

①主要进口国和地区情况

报告期内，公司主营业务之境外销售地区分布情况如下：

地区	2025 年度		2024 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
亚洲	34,751.63	48.68%	21,445.34	45.81%
欧洲	19,871.14	27.83%	12,836.90	27.42%
北美洲	6,283.52	8.80%	5,676.84	12.13%
南美洲	4,758.33	6.67%	3,153.33	6.74%
大洋洲	4,701.79	6.59%	3,350.38	7.16%
非洲	1,022.69	1.43%	348.25	0.74%
总计	71,389.11	100.00%	46,811.03	100.00%

如上表所示，报告期内，公司境外销售主要销往亚洲、欧洲等地区，其中亚洲和欧洲地区主营业务收入合计占境外销售的比例分别为 73.24%和 76.51%。

②主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司主营业务境外前五大客户销售情况如下：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占比
2025 年度					
1	A 客户	否	商用制冷展示柜及相关配件	10,947.27	15.33%
2	B 客户	否		5,537.05	7.76%
3	C 客户	否		4,521.38	6.33%

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额(万元)	占比
4	H 客户	否		3,835.01	5.37%
5	D 客户	否		3,487.20	4.88%
合计		-	-	28,327.91	39.68%
2024 年度					
1	C 客户	否	商用制冷展示柜及相关配件	4,237.75	9.05%
2	A 客户	否		4,223.68	9.02%
3	D 客户	否		3,747.76	8.01%
4	E 客户	否		3,028.71	6.47%
5	G 客户	否		2,984.27	6.38%
合计		-	-	18,222.17	38.93%

报告期内，公司主营业务境外前五大客户基本情况，与公司是否签订框架

协议及相关协议的主要条款内容如下：

序号	客户名称	成立时间	注册地	合作开始时间	经营规模	是否签署框架协议	协议主要条款
1	A 客户	1995 年	印尼	2021 年	1.91 亿美元	否	根据需求下达订单,并约定数量、金额等信息
2	B 客户	1990 年	泰国	2016 年	1.45 亿美元	是	合作期限、价格和结算、产品交付、质量标准、知识产权等
3	C 客户	2013 年	巴拿马	2019 年	约 0.9 亿美元	否	根据需求下达订单,并约定数量、金额等信息
4	H 客户	1985 年	丹麦	2022 年	约 1.25 亿欧元 (H 客户所属集团)	是	合作期限、价格和结算、产品交付、质量标准、知识产权等
5	D 客户	2008 年	沙特阿拉伯	2013 年	约 1 亿美元	是	合作期限、价格和结算、产品交付、质量标准、知识产权等
6	E 客户	1999 年	荷兰	2019 年	约 0.75 亿欧元	否	根据需求下达订单,并约定数量、金额等信息
7	G 客户	2001 年	马来西亚	2017 年	0.64 亿林吉特	是	合作期限、价格和结算、产品交付、质量标准、知识产权等

注：公司与A客户、C客户和E客户基于之前的交易习惯通过订单进行交易，未签订框架协议，但合作时间较长且较为稳定。

报告期内，公司对境外前五大客户的销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策情况如下：

序号	客户名称	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
1	A 客户	ODM 模式	行业展会，通过邮件获取订单	协商定价	电汇	2024 年：上半年款到发货，下半年 1-2 月 2025 年：45 天
2	B 客户	ODM 模式	行业展会，通过邮件获取订单	协商定价	电汇、信用证	部分订单款到发货、部分订单 30 天
3	C 客户	ODM 模式	行业展会，通过邮件获取订单	协商定价	电汇	105 天
4	H 客户	ODM 模式	同行介绍，通过邮件获取订单	协商定价	电汇	60 天
5	D 客户	ODM 模式	行业展会，通过邮件获取订单	协商定价	信用证	90 天
6	E 客户	ODM 模式	客户拜访，通过邮件获取订单	协商定价	电汇	60 天
7	G 客户	ODM 模式	行业展会，通过邮件获取订单	协商定价	电汇	到港前客户付清全额货款

公司通常与客户签订合作框架协议或订单，客户根据需求向公司下达采购订单，采购订单通常载明产品名称、规格型号、单价数量、交货日期、交货方式、交货地址、付款方式等信息。公司产品的境外销售价格综合考虑成本、利润率、客户采购批量、竞品价格以及汇率等因素和客户协商确定。

③境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司主营业务境内外毛利率情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度	
	占主营业务收入比例	毛利率	占主营业务收入比例	毛利率
境外	75.24%	29.20%	65.70%	31.63%
境内	24.76%	19.26%	34.30%	14.65%

如上表所示，2024 年度、2025 年度，公司主营业务境外毛利率分别为 31.63%、29.20%，境内毛利率分别为 14.65%、19.26%，外销毛利率明显高于内销毛利率，主要系：公司结合市场开拓战略、生产成本、采购量、目标利润率等因素，同时参考市场价格进行谈判或投标报价。国内市场竞争激烈，农夫山泉、万辰集团和鸣鸣很忙等大客户大批量采购议价能力强，通过招标比价、销售返利等方

式压缩了供应商的利润空间，导致相关产品销售单价及毛利率相对较低；相对而言，公司深耕海外市场，凭借产品技术创新能力和定制化规模生产优势，结合国内相对较低的生产成本，外销毛利率相对更高。

④汇率波动对公司业绩的影响

公司境外销售结算货币以美元为主，汇兑损益主要为外币兑人民币汇率波动所致，报告期各期，公司汇兑损益分别为 431.18 万元和-214.78 万元，占当期利润总额的比例分别为 4.84%和-1.88%，对公司业绩影响较小。

公司境外销售占比较高，如美元兑人民币的汇率持续下降，而公司不能及时采取有效措施，则公司业绩将受到不利影响，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“汇率风险”处进行相应的风险提示：

“报告期各期，公司外销主营业务收入占当期主营业务收入比例分别为 65.70%和 75.24%。报告期内，公司汇兑损益分别为 431.18 万元和-214.78 万元，占各期利润总额的比例分别为 4.84%和-1.88%。公司境外销售占比较高，且外销结算货币以美元为主，如美元兑人民币的汇率持续下降，而公司不能及时采取有效的措施，则公司业绩将受到不利影响。”

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

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策，产品适用的出口退税率为 13%。报告期内，公司出口退税金额分别为 3,375.83 万元和 5,364.64 万元。

报告期内，公司境外销售的区域集中在亚洲和欧洲，合计占比分别为 73.24%和 76.51%，其他地区包括北美洲、南美洲、大洋洲等，其中，公司对美国的销售收入占总境外销售收入的比例分别为 0.20%和 1.69%，占比较低。公司预计外汇政策、国际经贸关系变化，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

公司已就外汇政策、国际经贸关系等事项在本公开转让说明书“重大事项提示”之“国际贸易政策变动风险”、“汇率风险”中进行风险提示。

(3) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，除与公司开展正常业务外，公司主要境外客户与公司及其关联

方不存在关联关系及资金往来。”

2、补充披露经销模式情况

公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务、六、（二）、2、营业收入的主要构成、（4）按销售方式分类”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

报告期各期，公司主营业务中经销模式实现的销售额分别为 6,710.10 万元、6,594.57 万元，占当期营业收入的比例分别为 9.35%、6.91%，经销模式收入占比较低。公司经销与直销模式下的毛利率对比情况如下：

主营业务毛利率	2025 年度	2024 年度
经销	16.43%	19.50%
直销	27.51%	26.47%

如上表所示，报告期各期，公司经销模式毛利率分别为 19.50%和 16.43%，直销毛利率分别为 26.47%和 27.51%，经销模式毛利率低于直销，主要系公司经销业务基本在境内，且整体经销规模以及单个经销商业体量均较小，尚处于前期培育发展阶段。

（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

①采取经销商模式的必要性

公司主要产品为商用制冷展示柜，广泛应用于商超、连锁便利店、零食量贩店、小卖部、餐饮店等众多场景，公司商超、连锁便利店等客户地域分布较广且分散，不同地域分布、不同类型客户在合作方式、业务沟通习惯上均存在一定的差异。公司依托经销商，充分利用经销商在当地的渠道优势与市场信息优势，可以用相对较低的综合成本实现地区渠道的覆盖，提高销售效率与经营效益。因此，公司采取经销商模式具备必要性。

②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

报告期内，公司销售模式、主营业务中经销收入占比与同行业公司对比情况如下：

公司名称	经销收入占主营业务收入比例		销售模式
	2025 年度	2024 年度	
海容冷链	14.86%	21.96%	主要采用面向企业客户的直销模式，部分业务采用直销加经销相结合的模式
三胜电器	未披露	未披露	主要为境外销售，采用经销商买断式模式
公司	6.95%	9.42%	境内销售以直销为主、经销为辅，境外销售主要为 ODM 模式

公司经销模式收入占比低于同行业可比公司海容冷链，主要系公司境外销售占比较高，境外销售主要采用 ODM 模式，公司经销商体系尚处于前期培育发展阶段，整体经销规模以及单个经销商体量均较小。报告期内，公司经销模式收入占比较低，对经销模式不存在重大依赖，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

(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，公司与主要经销商合作的具体情况如下：

①合作模式

报告期内，公司向经销商的销售均为买断式销售。公司与经销商基于平等互利原则开展业务合作，公司不对经销商自身经营进行干预，未对是否仅经销公司产品做出约定。

②定价机制

公司结合产品成本、订单规模、历史合作情况、市场竞争环境等综合因素，与主要经销商协商确定销售价格。业务合作中，经销商开展的营销活动产生的营销费用由经销商自行承担。关于物流配送费用，经销商如选择公司专线物流，公司承担产品配送至省内集散物流点的费用；经销商如选择自行指定专线物流、公司直送门店、自提等方式，则需承担相应的运输费用。公司对主要经销商设置了年度返利政策，当年度销售额达到一定金额时，会给予一定比例的返利。

③收入确认原则

报告期内，公司根据与经销商签订的产品销售合同（或订单等）约定，将产品发送至指定地点后，客户签收时认为商品控制权发生转移，据此确认收入。

④物流管理模式

报告期内，公司物流模式主要包括公司负责将产品配送至公司指定的集散物流点再由经销商自提、公司直接发货给终端客户、经销商于公司工厂自提、公司配送至经销商指定地点等方式。

⑤信用政策和交易结算方式

2024 年度，公司通常要求经销商先款后货，或给予一定信用额度并按月结算。2025 年度，对于标准柜，公司通常要求经销商先款后货；对于定制柜，公司通常要求主要经销商预付定金 30%，发货前支付全款。

⑥退换货政策

公司在与主要经销商实际合同执行过程中，除因产品出现质量问题或经双方协商后可进行退换货外，由经销商自行承担产品销售及库存等风险。报告期内，公司退换货金额很小。

(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

报告期内，公司经销商家数及增减变动情况、地域分布情况如下：

区域	家数		变动家数
	2025 年度	2024 年度	
华东	33	64	-31
华南	22	66	-44
华中	16	19	-3
华北	6	8	-2
西南	5	8	-3
西北	5	7	-2
东北	4	19	-15
合计	91	191	-100

如上表所示，报告期各期，公司经销商家数分别为 191 家、91 家，2025 年各区域经销商数量同比均有所减少。现阶段公司经销渠道占比不高，经销商体系尚处于培育发展阶段，前期渠道铺设范围广、零散经销商基数大。随着公司业务规模逐步扩张，为优化渠道管理架构、提升运营效率、管控管理成本、夯

实经销商实力，公司目前正在推行省级代理运营模式，重点扶持优质经销商。针对体量较小的零散合作方，公司视情况终止合作关系或引导其与省级经销商、一级经销商完成业务对接，该渠道架构调整直接造成 2025 年公司直签经销商数量大幅减少。

报告期各期，公司对主要经销商的销售情况如下：

序号	客户名称	销售额（万元）	销售内容	实质和潜在关联方关系
2025 年度				
1	江西润昌供应链有限公司	1,633.11	商用制冷展示柜及相关配件	不存在
2	广州丰铖商贸有限公司	547.47		不存在
3	哈尔滨春辉制冷设备经销有限公司	385.14		不存在
4	云南冷山制冷设备有限公司	288.90		不存在
5	佛山市众芯科技有限公司	227.49		不存在
2024 年度				
1	江西润昌供应链有限公司	1,626.68	商用制冷展示柜及相关配件	不存在
2	广州丰铖商贸有限公司	508.47		不存在
3	云南冷山制冷设备有限公司	330.70		不存在
4	上海皓竞制冷设备有限公司	226.51		不存在
5	哈尔滨春辉制冷设备经销有限公司	222.29		不存在

(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

公司制定了经销商管理制度，主要情况如下：

①经销商选取标准和审批

公司主要围绕经销商的经营资质、销售能力、商业信誉、品牌意识等方面进行考察，经内部评估审批后，双方建立合作关系。

②日常管理及维护

公司针对经销商的日常管理，制定了相关限制政策，包括限制经销商在非授权区域内的销售行为，限制以低于公司供货价格或指导价格向任何渠道销售公司产品等。公司建立了经销商淘汰机制，当发生资质失效、商业诚信问题、违反价格体系、窜货等情形时，降低经销商评分或直接淘汰。

报告期内，公司经销规模占比较小，经销商体系尚处于前期培育发展阶段，目前尚未对经销商建立统一的进销存信息系统进行管理，主要通过销售人员日常客户沟通维护及拜访时对经销商库存和终端销售情况进行关注和了解。”

（三）按照境内外销售分别列示说明公司直销、经销、ODM 等模式的销售金额及占比、毛利率、客户数量等情况，说明不同模式下资金及物流的流转方式，毛利率差异是否具有合理性；列示说明不同模式对应的主要客户基本情况，包括但不限于名称、合作期限、经营规模与交易规模是否匹配，是否存在关联关系或潜在关联关系

1、按照境内外销售分别列示说明公司直销、经销、ODM 等模式的销售金额及占比、毛利率、客户数量等情况，毛利率差异是否具有合理性

公司主营业务按照境内外销售分别列示的直销、经销、ODM 等模式的销售金额及占比、毛利率、客户数量等情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度				2024 年度			
	销售额	占比	毛利率	客户数量	销售额	占比	毛利率	客户数量
境外	71,389.11	75.24%	29.20%	187	46,811.03	65.70%	31.63%	176
直销-ODM	71,356.01	75.21%	29.20%	186	46,686.81	65.53%	31.62%	175
经销-OBM	33.10	0.03%	39.90%	1	124.22	0.17%	36.15%	1
境内	23,490.91	24.76%	19.26%	162	24,437.62	34.30%	14.66%	300
直销-OBM	16,698.20	17.60%	20.19%	61	16,362.73	22.97%	11.55%	71
直销-ODM	231.24	0.24%	35.95%	11	1,489.01	2.09%	25.33%	39
经销-OBM	6,561.47	6.92%	16.31%	90	6,585.88	9.24%	19.99%	190
合计	94,880.02	100.00%	26.74%	349	71,248.65	100.00%	25.81%	476

如上表所示，报告期各期，公司主营业务内销毛利率分别为 14.66%、19.26%，外销毛利率分别为 31.63%、29.20%，其中外销主要为 ODM 模式，外销经销模式仅有香港一家经销商客户，负责香港和澳门地区的经销业务。公司外销毛利率明显高于内销毛利率，主要系：公司结合市场开拓战略、生产成本、采购量、目标利润率等因素，同时参考市场价格进行谈判或投标报价。国内市场竞争激烈，

农夫山泉、万辰集团和鸣鸣很忙等大客户大批量采购议价能力强,通过招标比价、销售返利等方式压缩了供应商的利润空间,导致相关产品销售单价及毛利率相对较低;相对而言,公司深耕海外市场,凭借产品技术创新能力和定制化规模生产优势,结合国内相对较低的生产成本,外销毛利率相对更高。

公司境内销售以直销为主、经销为辅,ODM 模式销售占比很低。报告期各期,境内直销 OBM 模式毛利率分别为 11.55%、20.19%,毛利率上升较多,主要系基于产能分配、市场拓展策略调整和盈利水平等因素考虑,公司 2025 年与大客户农夫山泉协商提高了部分机型售价,并放弃了部分低毛利机型订单,订单盈利空间改善导致当年毛利率有所上升。若剔除农夫山泉影响,报告期各期,境内直销 OBM 模式毛利率分别为 23.46%、20.85%。

报告期各期,公司内销经销模式毛利率分别为 19.99%、16.31%,略低于剔除农夫山泉影响后的内销直销 OBM 模式毛利率,目前公司内销经销业务规模较小,收入占比分别为 9.24%和 6.92%,尚处于前期培育发展阶段。

报告期各期,公司内销直销 ODM 模式毛利率分别为 25.33%、35.95%,毛利率上升主要系公司 2025 年对部分型号产品提价以及主动终止部分低毛利型号产品的业务合作所致。该模式 2024 年、2025 年销售额分别为 1,489.01 万元、231.24 万元,收入占比分别仅为 2.09%、0.24%,鉴于内销 ODM 模式整体业务规模及单个客户销售额均较小,且公司当前内销业务发展重心为培育自有品牌,2025 年正在收缩内销 ODM 渠道,后续内销主要聚焦自有品牌产品销售,故当年客户数量及销售额均下降较多。

综上所述,公司不同模式下的毛利率差异具有合理性。

2、不同模式下资金及物流的流转方式

不同模式下,公司主要产品销售资金与物流流转方式如下:

项目	类型	资金及物流流转方式
境内	直销-OBM	公司直接与客户签订销售合同,公司向客户指定地址发货,在客户签收或验收后确认收入,客户回款至公司账户。
	直销-ODM、经销	公司直接与客户签订销售合同/《经销商合同》,公司向客户指定地址发货,在客户签收后确认收入,客户回款至公司账户。
境外	ODM	公司直接与客户签订销售合同,公司主要采用 FOB(离岸价格)、CIF(到岸价)、EXW(工厂交货)销售方式: (1)采用 FOB、CIF 方式时公司发货至港口,完成出口报关以提单的装船日期确认收入,客户回款至公司账户; (2)采用 EXW 方式时客户指定承运人上门提货,公司完成产品

项目	类型	资金及物流流转方式
		交付义务后确认收入，客户回款至公司账户。
	经销	公司直接与经销商签订《经销商合同》，公司仅一家境外经销商客户，经销区域为香港、澳门，采用 EXW（工厂交货）销售方式，客户指定承运人上门提货，公司完成产品交付义务后确认收入，经销商回款至公司账户。

3、列示说明不同模式对应的主要客户基本情况，包括但不限于名称、合作期限、经营规模与交易规模是否匹配，是否存在关联关系或潜在关联关系

根据前述分析可知，公司境内业务以直销为主、经销为辅，境外业务主要为 ODM 模式，不同模式对应的主要客户基本情况如下：

（1）境内直销

报告期内，公司主营业务境内直销模式下的前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	合作开始时间	销售额（万元）	经营规模	经营规模与交易规模是否匹配	关联关系/潜在关联关系
2025 年度						
1	鸣鸣很忙及其加盟商	2025 年	4,874.41	661.70 亿元	是	不存在
2	万辰集团及其加盟商	2023 年	4,853.30	514.59 亿元	是	不存在
3	农夫山泉股份有限公司	2022 年	3,502.26	525.53 亿元	是	不存在
4	广东彩智商用设备有限公司	2023 年	812.84	客户不便透露，系美宜佳控股子公司	是	不存在
5	比优特商贸集团	2021 年	810.50	101 亿元	是	不存在
2024 年度						
1	农夫山泉股份有限公司	2022 年	7,941.58	428.96 亿元	是	不存在
2	万辰集团及其加盟商	2023 年	2,639.59	323.29 亿元	是	不存在
3	广东彩智商用设备有限公司及其关联方	2023 年	1,611.43	客户不便透露，系美宜佳控股子公司	是	不存在
4	泰州恒源装饰工程有限公司	2024 年	1,604.68	约 2 亿元	是	不存在
5	广州嘉又明电器有限公司	2024 年	243.99	客户不便透露，2002 年成立，注册资本 1,000 万元，美的空调一级代理商	是	不存在

注：1、广东彩智商用设备有限公司的关联方包括南通彩兴商用设备有限公司，两家公

司均为美宜佳的控股子公司。

2、上表中的经营规模信息来源于公司定期报告、网络查询、客户访谈记录等，其中鸣鸣很忙及其加盟商、万辰集团及其加盟商披露的经营规模为鸣鸣很忙（01768.HK）、万辰集团（300972.SZ）当年的营业收入金额。

（2）境内经销

报告期内，公司主营业务境内经销模式下的前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	合作开始时间	销售额（万元）	经营规模（2025 年）	经营规模与交易规模是否匹配	关联关系/潜在关联关系
2025 年度						
1	江西润昌供应链有限公司	2017 年	1,633.11	约 8,000 万元	是	不存在
2	广州丰铖商贸有限公司	2023 年	547.47	约 1,600 万元	是	不存在
3	哈尔滨春辉制冷设备经销有限公司	2021 年	385.14	700 多万元	是	不存在
4	云南冷山制冷设备有限公司	2018 年	288.90	1,200 多万元	是	不存在
5	佛山市众芯科技有限公司	2021 年	227.49	约 800 万元	是	不存在
2024 年度						
1	江西润昌供应链有限公司	2017 年	1,626.68	约 8,000 万元	是	不存在
2	广州丰铖商贸有限公司	2023 年	508.47	约 1,600 万元	是	不存在
3	云南冷山制冷设备有限公司	2018 年	330.70	1,200 多万元	是	不存在
4	上海皓竟制冷设备有限公司	2020 年	226.51	300 多万元	是	不存在
5	哈尔滨春辉制冷设备经销有限公司	2021 年	222.29	700 多万元	是	不存在

注：上表中的经营规模信息来源于客户访谈记录。

（3）境外 ODM

报告期内，公司主营业务境外 ODM 模式下的前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	合作开始时间	销售额（万元）	经营规模	经营规模与交易规模是否匹配	关联关系/潜在关联关系
2025 年度						
1	A 客户	2021 年	10,947.27	1.91 亿美元	是	不存在
2	B 客户	2016 年	5,537.05	1.45 亿美元	是	不存在
3	C 客户	2019 年	4,521.38	约 0.9 亿美元	是	不存在
4	H 客户	2022 年	3,835.01	约 1.25 亿欧元（H 客户所属集团）	是	不存在

序号	客户名称	合作开始时间	销售额（万元）	经营规模	经营规模与交易规模是否匹配	关联关系/潜在关联关系
5	D 客户	2013 年	3,487.20	约 1 亿美元	是	不存在
2024 年度						
1	C 客户	2019 年	4,237.75	约 0.9 亿美元	是	不存在
2	A 客户	2021 年	4,223.68	1.91 亿美元	是	不存在
3	D 客户	2013 年	3,747.76	约 1 亿美元	是	不存在
4	E 客户	2019 年	3,028.71	约 0.75 亿欧元	是	不存在
5	G 客户	2017 年	2,984.27	0.64 亿林吉特	是	不存在

注：上表中的经营规模信息来源于客户访谈记录。

（四）结合公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易模式，说明公司采用合并口径披露的合理性，与可比公司披露方式是否存在差异；公司信息披露与公众公司客户、供应商是否存在差异，如有，说明差异的原因及合理性

1、结合公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易模式，说明公司采用合并口径披露的合理性，与可比公司披露方式是否存在差异

（1）结合公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易模式，公司采用合并口径披露具有合理性

公司主要客户万辰集团、鸣鸣很忙采用加盟商模式运营，旗下包括直营店与加盟商。结合合同条款及业务流程，公司认为应将万辰集团、鸣鸣很忙及其加盟商作为客户合并统计销售额，具体原因如下（以鸣鸣很忙为例）：

①合同条款层面的依据

根据公司与鸣鸣很忙签订的《供应合作框架协议》，鸣鸣很忙（甲方）及其加盟商（特许经营门店）在合同中被整体纳入同一合作框架：

A、合同主体与范围

协议明确约定，合作对象为“甲方及甲方集团旗下品牌（‘零食很忙’、‘赵一鸣’）的直营门店、特许经营门店”，即加盟商被明确定义为甲方的特许经营体系组成部分。

协议第十九条明确，本协议适用于甲方“鸣鸣很忙集团”旗下品牌“零食很忙”、“赵一鸣”直营门店、特许经营门店的“冷藏柜、冻柜、风幕柜”产品的供应合作，乙方对“零食很忙”、“赵一鸣”品牌直营门店、特许经营门店的“冷藏柜、冻柜、风幕柜”产品的供应均受本协议条款约束。

B、统一的权利义务框架

协议中，“甲方及甲方直营门店、特许经营门店”作为整体享有权利并承担义务，例如：

第三条：订货方式、运输、交货等条款均将三者并列；

第八条：售后服务的对象统一为“甲方或甲方直营门店、特许经营门店”。

②业务流程层面的依据

根据《供应合作框架协议》的约定，该协议明确适用于鸣鸣很忙及其旗下品牌（“零食很忙”、“赵一鸣”）的直营门店及特许经营门店（即加盟商）。在该框架协议的约束下，具体的业务流程如下：

鸣鸣很忙作为议价主体，统一与公司就冷柜产品的交易价格、规格等核心合同条款进行商定；加盟商在鸣鸣很忙的指导下，与西科冷链完成下单、付款和交货等操作；公司定期与鸣鸣很忙对账，以确认公司与加盟商之间的交易金额。

由此可见，加盟商实际系按照鸣鸣很忙已确定的框架条件进行采购，作为鸣鸣很忙加盟体系的组成部分，其采购行为属于该框架协议项下的具体履行表现。

因此，在信息披露时，公司将万辰集团、鸣鸣很忙及其加盟商销售数据合并披露，能够更准确反映销售业务实质，具有合理性。

（2）与可比公司披露方式不存在重大差异

根据公开披露资料，可比公司及其他上市公司或公众公司与加盟模式客户合作披露情况如下：

公司类型	公司名称	主营业务	客户情况
可比公司	海容冷链（603187.SH）	商用冷链设备的研发、生产、销售和服务	前五大客户包括内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司、内蒙古伊利实业集团股份有限公司，采用合并口径披露
	三胜电器（873517.NQ）	冷藏陈列柜、冷冻陈列柜研发、生产与销售	未披露其客户中是否存在合并披露情况
其他上市公司或公众公司	生和堂（874840.NQ）	研发、生产和销售龟苓膏、仙草等健康食品	前五大客户包括鸣鸣很忙集团、万辰集团等加盟模式客户，且均采用合并口径披露

公司类型	公司名称	主营业务	客户情况
	恒鑫生活（301501.SZ）	纸制与塑料餐饮具研发、生产和销售	前五大客户包括瑞幸咖啡、蜜雪冰城等加盟模式客户，且均采用合并口径披露

①可比公司披露方式

可比公司中，海容冷链在《首次公开发行股票招股说明书》中披露，其前五大客户中：（1）内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司销售收入，系由内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司、蒙牛乳业（北京）有限责任公司、以及其代理销售商或授权销售商（由其统一与海容冷链签订合同）的销售金额合计统计得出；（2）内蒙古伊利实业集团股份有限公司销售收入，亦由内蒙古伊利集团股份有限公司及其代理销售商或授权销售商（由其统一与海容冷链签订合同）的销售金额合计统计得出。

从交易实质来看，海容冷链的上述处理方式与公司本次对鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的合并披露逻辑具有一致性。具体而言，两者均由客户集团公司作为统一签约主体，与公司签订框架协议或主合同，约定核心交易条款；而实际执行层面，则由客户集团公司体系内的下属单位（海容冷链情形下为代理销售商或授权销售商，西科冷链情形下为加盟商）与公司完成交易。

因此，海容冷链将客户集团公司及其代理销售商或授权销售商合并披露，与公司将鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商合并披露的处理方式在商业逻辑和信息披露口径上均不存在重大差异。

②其他上市公司或公众公司披露方式

其他上市公司或公众公司中，生和堂、恒鑫生活等公司的客户中包括鸣鸣很忙集团、万辰集团等加盟模式客户，且均采用合并口径披露。

综上所述，对于鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商，公司采用合并口径披露具有合理性，与可比公司及其他上市公司或公众公司披露方式不存在重大差异。

2、公司信息披露与公众公司客户、供应商是否存在差异，如有，说明差异的原因及合理性

报告期内，公司前五大客户销售收入及客户披露数据情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	是否为公众公司	披露与西科冷链的交易数据	是否存在重大差异
----	------	------	---------	--------------	----------

序号	客户名称	销售收入	是否为公众公司	披露与西科冷链的交易数据	是否存在重大差异
2025 年度					
1	A 客户	10,947.27	否	未单独披露	不适用
2	B 客户	5,537.05	否	未单独披露	不适用
3	鸣鸣很忙及其加盟商	4,874.41	是，鸣鸣很忙（01768.HK）	未单独披露	不适用
4	万辰集团及其加盟商	4,853.30	是，万辰集团（300972.SZ）	未单独披露	不适用
5	C 客户	4,521.38	否	未单独披露	不适用
2024 年度					
1	农夫山泉股份有限公司	7,941.58	是，农夫山泉（09633.HK）	未单独披露	不适用
2	C 客户	4,237.75	否	未单独披露	不适用
3	A 客户	4,223.68	否	未单独披露	不适用
4	D 客户	3,747.76	否	未单独披露	不适用
5	E 客户	3,028.71	否	未单独披露	不适用

报告期内，公司前五大供应商采购金额及供应商披露数据情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	是否为公众公司	披露与西科冷链的交易数据	是否存在重大差异
2025 年度					
1	广州瑶璋制冷设备有限公司	4,077.61	否	未单独披露	不适用
2	湖北东贝贸易有限公司	3,471.91	否，其为东贝集团（601956.SH）全资孙公司	未单独披露	不适用
3	佛山市顺德区铨盈制冷设备有限公司	2,521.72	否	未单独披露	不适用
4	杭州微光电子股份有限公司	1,665.33	是，微光股份（002801.SZ）	未单独披露	不适用
5	中山市双辉五金制品有限公司	1,645.26	否	未单独披露	不适用
2024 年度					
1	广州瑶璋制冷设备有限公司	4,007.70	否	未单独披露	不适用
2	湖北东贝贸易有限公司	2,550.76	否，其为东贝集团（601956.SH）全资孙公司	未单独披露	不适用

序号	供应商名称	采购金额	是否为公众公司	披露与西科冷链的交易数据	是否存在重大差异
3	佛山市顺德区铨盈制冷设备有限公司	2,120.84	否	未单独披露	不适用
4	徐州丰华金属材料有限公司	1,597.44	否	未单独披露	不适用
5	杭州微光电子股份有限公司	1,417.86	是，微光股份（002801.SZ）	未单独披露	不适用

根据可查询到的公告文件，公司前五大客户、供应商均未单独披露与西科冷链的交易情况，公司信息披露与公众公司披露数据不存在不匹配、重大差异的情形。

（五）于“4-9-3 公司与主要客户签订的保密协议”上传全部豁免名称客户与公司签署的保密协议，说明信息披露豁免的必要性。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第五十三条之规定：“由于涉及国家秘密、商业秘密等原因，导致申请文件、问询回复文件中披露相关信息可能违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，申请挂牌公司可以豁免披露，但应当说明豁免披露的依据和理由。全国股转公司认为豁免披露理由不成立的，申请挂牌公司应当按规定披露相关信息”。

公司本次挂牌申请信息豁免披露的外销客户名称属于前述规定中的商业秘密，公司本次申请豁免披露的客户数量为 8 家，已与 A 客户、B 客户、C 客户、D 客户、G 客户等 5 家客户签订了保密协议；未与 E 客户、F 客户、H 客户等 3 家客户签订保密协议。公司与上述 5 家豁免客户签订的保密协议均已上传系统。

公司虽未与部分客户签订对应的保密协议，但如果披露相关外销客户名称可能导致公司客户资源泄露，披露后可能存在客户流失、营业收入下滑等风险，可能损害公司商业利益，对公司的经营带来不利影响，进而会严重损害公司及股东的权益。另外，公司本次申请豁免披露的信息不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断等有重大影响的信息，不会对投资者的投资决策构成重大不利影响。

因此，公司本次申请豁免披露信息符合《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》等相关规定。

（六）说明报告期内各期的返利金额、佣金金额及其分别占对应销售金额的比例，平均返利及佣金比例与同行业可比公司是否存在显著差异，主要客户的销售返利比例、主要服务商的佣金比例是否存在异常；说明涉及返利和佣金的客户类型及是否符合行业惯例，主要客户的销售返利政策和模式情况，销售佣金涉及的主要服务商基本情况，其能力资源与交易规模是否匹配，是否存在其他利益安排；说明销售返利及销售佣金的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期内各期销售返利、佣金情况；与同行业可比公司比较情况

（1）报告期内公司销售返利、佣金模式和政策情况

报告期内，公司为了维护客户关系、扩大市场份额，公司会结合客户的业务规模、经营状况、发展潜力、交易模式等因素进行综合考虑，制定不同的返利、佣金（连锁品牌商服务费/管理费）等政策，具体如下：

①销售返利模式和政策情况

报告期内，公司会结合客户的业务规模、经营状况、发展潜力等因素进行综合考虑，制定不同的返利政策，主要包括：

销售返利类型	具体政策	计算方式
年度/季度销售返利	公司与客户签订销售合同约定，在特定期间内，客户向公司采购的商品达到一定金额后，公司按照客户年采购额的约定比例给予返利。不同的客户返利标准不同。	实际年销售额*合同约定的比例
年度回款额返利	公司与客户约定，在一个自然年度内，客户向公司支付商品货款达到一定金额后，公司按照客户年回款额的约定比例给予返利，不同的客户返利标准不同。	实际年回款额*合同约定的比例
销售量返利	公司与客户约定，在特定期间内，客户向公司采购的商品达到一定数量后，公司按照客户实际采购额的约定比例给予返利，不同的客户返利标准不同。	实际销售数量（对应销售额）*合同约定的比例

由上表可见，报告期内，公司基于销售业务拓展，与境内经销商、少数境内外直销客户约定销售返利政策，符合公司实际业务情况和行业惯例。

②销售佣金（服务费/管理费）模式和政策情况

公司存在“佣金”（以下统一称为“服务费”）的业务实质主要是量贩零食零售行业客户万辰集团（300972.SZ）、鸣鸣很忙（1768.HK）两家连锁品牌商基于特殊交易模式下的集采管理收取的服务费/管理费，具有商业合理性，具体如

下：

公司量贩零食零售行业客户万辰集团、鸣鸣很忙采用加盟商模式运营，旗下包括直营店与加盟商，公司与品牌商签订年度合作框架协议，合同约定公司直接向品牌商旗下的直营店或加盟商供货的产品型号范围、结算单价等。公司依据特定期间向加盟商的实际销售情况向品牌商支付服务费/管理费。万辰集团的服务费主要计算方式为框架合同约定的对应产品的“加盟商报价”与“中标价”或“集采价”之间的固定差额；鸣鸣很忙的管理费为季度销售总额的固定比例。

业务实际执行中，连锁品牌商指导加盟商向公司采购门店所需的具体产品，公司按框架协议约定的加盟商结算单价向加盟商供货，按月度或季度与品牌商就期间实际销售情况对账，双方确认一致后，品牌商向公司开具技术服务费发票，公司向其支付服务费/管理费。

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：A.访谈了万辰集团、鸣鸣很忙，了解具体交易模式、政策和实际执行情况；B.查阅公司与鸣鸣很忙、万辰集团签订的合作协议，对万辰集团、鸣鸣很忙执行了函证程序，确认公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易金额、服务费金额；C.核查订单、发货单、物流单、发票等相关原始单据。经核查，公司支付服务费的业务实质主要是万辰集团、鸣鸣很忙等量贩零食零售连锁品牌商基于集采管理收取的服务费/管理费，其能力资源与交易规模匹配，不存在其他利益安排，具有商业合理性。

（2）报告期内各期的返利、服务费金额和比例情况

报告期内，公司返利金额、服务费金额及其分别占对应销售金额的比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
返利金额	969.73	1,168.70
存在返利的销售收入金额	42,039.00	32,083.60
返利占对应销售金额的比例	2.31%	3.64%
服务费金额	586.64	391.94
存在服务费的销售收入金额	8,607.37	1,838.02
服务费占对应销售金额的比例	6.82%	21.32%

由上表可知，公司 2024 年、2025 年返利占对应销售金额的比例分别为 3.64%、2.31%，总体保持稳定，因约定返利政策客户的实际销售完成情况而有所波动。

服务费占对应销售金额的比例分别为 21.32%、6.82%，2025 年平均服务费比例下降，主要系：①随着万辰集团旗下与公司合作的主体范围拓展、产品型号数量增加，合并范围内的交易规模持续扩大，双方协商调低了月度/季度结算的服务费收取金额，同时年度返利比例有所提高；②万辰集团 2025 年补充协议约定的部分定制化开发的产品型号服务费比例为 3%左右，批量供货后，低服务费比例的产品型号的销售占比提升导致万辰集团平均服务费比例有所下降；③2025 新拓展的客户鸣鸣很忙收取的服务费比例相对较低。

（3）平均返利及服务费率与同行业可比公司比较情况

①销售返利政策、平均返利比例与同行业可比公司比较情况

销售返利具体政策及比例系公司销售定价和市场拓展策略的重要组成部分，各公司因产品定位、市场竞争策略、产品定价策略等因素不同存在差异。同行业可比公司海容冷链、三胜电器未公开披露具体返利政策、返利金额及平均返利比例。相关同行业上市公司银都股份（603277.SH）披露的返利比例与公司不存在显著差异，具体如下：

同行业可比公司	返利政策及比例
海容冷链（603187.SH）	未披露具体政策及金额明细，返利在“合同负债-货款及应付返利”中核算
三胜电器（873517.NQ）	未披露返利政策
银都股份（603277.SH）	针对不同销售模式及产品，公司制定不同的返利政策并在签订合同时予以明确。国内达到返利起算点的经销商分别给予 2%-5%的返利；公司对境外 ODM 客户未制定统一的返利政策，结合公司营销策略、不同地区市场竞争及 ODM 客户销售情况，对境外部分主要 ODM 客户给予 1%-5%返利
公司	对于境内经销商和少量直销客户、部分境外 ODM 给予返利，2024 年、2025 年平均返利比例分别为 3.64%、2.31%

数据来源：同行业上市公司定期报告、招股说明书

由上表可知，返利政策广泛存在于同行业上市公司中，公司基于销售业务拓展和协商定价策略，与境内经销商、少数境内外直销客户约定销售返利政策符合行业惯例。公司 2024 年、2025 年平均返利比例分别为 3.64%、2.31%，与银都股份披露的返利比例不存在显著差异。

②服务费比例与同行业可比公司比较情况

公司与量贩零食零售连锁品牌商签订的合同约定，万辰集团的服务费为框架合同约定的对应产品的“加盟商报价”与“中标价”或“集采价”之间的固定差

额；呜呜很忙的管理费为季度销售总额的固定比例。服务费系特殊交易模式及场景产生，服务费的平均比例与交易规模、定价策略和议价能力相关，与同行业可比公司不具可比性。

公司的同行业可比公司海容冷链和三胜电器均未公开披露存在连锁品牌商基于集采管理收取服务费/管理费的特殊交易模式的相关信息。经检索其他同行业上市公司，也未公开披露类似模式及服务费的情况。

2、报告期内主要客户的销售返利及服务费情况

（1）涉及销售返利的主要客户情况

公司定期根据产品销售情况、客户的业务规模、经营状况、发展潜力等因素动态调整部分客户的返利政策，报告期内主要客户的返利比例主要在 1%-5%之间，个别超过 5%主要系客户业务拓展所需的特定促销优惠所致。

2025 年，公司销售返利前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	返利政策	返利金额	对应收入	返利比例
万辰集团	根据年度销售额/销售量阶梯目标的实际完成情况，按对应的固定比例进行返利	279.92	5,430.59	5.15%
A 客户	根据年度回款金额区间阶梯式设置不同的返利比例，2025 年因对其销售的毛利率较低的小单门冷藏柜销量大幅增加，下调了返利比例	147.44	11,094.71	1.33%
H 客户	根据年度销售出货金额区间阶梯式设置不同的返利比例	120.65	3,955.65	3.05%
G 客户	根据年度销售出货金额区间阶梯式设置不同的返利比例	79.08	2,307.56	3.43%
比优特商贸集团	根据特定期间销售额区间阶梯式设置不同的返利比例	43.02	861.30	4.99%
合计		670.10	23,364.86	2.87%

注：上表客户按同一控制、特许经营等合并口径计算，收入金额为各期扣除返利和服务费前的不含税销售金额简化测算

2024 年，公司销售返利前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	返利政策	返利金额	对应收入	返利比例
A 客户	根据年度回款金额区间阶梯式设置不同的返利比例	327.22	4,550.90	7.19%
泰州恒源装饰工程有限公司	特定型号产品销售数量*约定的单台固定返利金额	188.98	1,816.04	10.41%

客户名称	返利政策	返利金额	对应收入	返利比例
G 客户	根据年度销售出货金额区间阶梯式设置不同的返利比例	124.68	3,109.06	4.01%
江西润昌供应链有限公司	根据年度销售额区间阶梯式设置不同返利比例	116.69	1,743.75	6.69%
万辰集团	根据年度销售额(合同约定的合作主体、产品型号统计范围)的固定比例返利	94.33	3,133.97	3.01%
合计		851.90	13,961.77	6.10%

注：上表客户按同一控制、特许经营等合并口径计算，收入金额为各期扣除返利和服务费前的不含税销售金额简化测算

2024 年度、2025 年度，公司涉及销售返利的主要客户总体保持稳定，返利比例主要在 1%-5%之间，个别超过 5%主要系客户业务拓展所需的特定促销优惠所致。

A 客户 2025 年返利比例从 2024 年 7.19%下调至 1.33%，主要系 2024 年公司为其业务拓展促销提供优惠政策支持，2025 年随着交易规模扩大、毛利率较低的小单门冷藏柜销售量大幅增加，产品销售盈利空间有所减少，为平衡规模与盈利水平，经双方协商后将年度回款额超过 4000 万元人民币的返利政策比例从 2024 年度实际收款额的 7.89%下调至 2025 年度实际收款额的 1.60%。

万辰集团 2025 年返利比例从 2024 年 3.01%上调至 5.15%，主要系随着万辰集团旗下与公司合作的主体范围拓展、产品型号数量增加，合并范围内的交易规模持续扩大，双方协商调低了月度/季度结算的服务费收取金额，同时年度返利比例有所提高。

综上，主要客户的销售返利政策和模式、返利比例不存在异常，报告期内变动主要系交易规模、销售产品结构变动等因素动态调整所致，具有合理性。

(2) 涉及服务费的主要客户情况

公司服务费的业务实质主要为量贩零食零售行业客户万辰集团(300972.SZ)、鸣鸣很忙(1768.HK)两家连锁品牌商基于特殊交易模式下的集采管理收取的服务费/管理费，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	基本情况	项目	2025 年度	2024 年度
万 辰 集 团 (300972.SZ)	主要运营品牌“好想来”，量贩零食业务板块 2025 年营业收入 508.57 亿元，同比增长 59.98%，	对应销售额	3,065.38	1,838.02
		服务费	284.95	391.94

客户名称	基本情况	项目	2025 年度	2024 年度
	2025 年末门店共计 18,314 家，同比净增 4,118 家，增幅 29.01%，门店网络遍布全国 30 个省（含自治区、直辖市），是国内量贩零食行业头部公司	金额		
		比例	9.30%	21.32%
鸣 鸣 很 忙 (1768.HK)	主要运营品牌“零食很忙”、“赵一鸣”，2025 年公司营业收入 661.70 亿元，同比增长 68.20%，2025 年末门店共计 21,948 家，同比净增 7,554 家，增幅 52.50%，覆盖全国 30 个省份，是国内量贩零食行业头部公司	对应销售额	5,211.08	尚未合作，不适用
		服务费金额	277.76	
		比例	5.33%	

注：上表服务费金额和对应销售额均为不含税金额，服务费增值税税率 6%，销售额增值税税率 13%

由上表可见，公司涉及服务费的客户主要为国内量贩零食行业的头部公司，报告期内营业收入和门店数量增长较快，其能力资源与交易规模匹配，销售服务费比例系根据框架合同约定对账结算，不存在异常，不存在其他利益安排。

2024 年度、2025 年度，万辰集团服务费占对应销售金额的比例分别为 21.32%、9.30%，2025 年比例下降，主要系：①万辰集团与公司合作稳定深入，交易规模扩大，与公司协调降低部分机型的“加盟商报价”，并且减少了月度/季度结算的相应服务费收取金额，同时双方协商一致年度返利比例有所提高；②2025 年补充协议约定的部分定制化开发的产品型号服务费比例为 3%左右，批量供货后，低服务费比例的产品型号的销售占比提升导致万辰集团平均服务费比例有所下降。

3、销售返利及销售服务费的具体会计处理

（1）销售返利的会计处理

根据《企业会计准则》，企业与客户签署的销售合同中存在可变对价的，在满足限制条件的前提下，企业应当对可变对价进行估计并计入交易价格。公司向客户提供的销售返利属于可变对价，故将其全额冲减交易价格。具体的会计处理如下：

项目	销售返利	会计处理
计提返利	报告期各期末，公司销售部根据客户当年的实际交易情况，结合返利政策测算返利金额。财务部复核无误后，按返利依据计算返利暂估入账，冲减	借：主营业务收入 贷：合同负债-销售返利（实物返利） 其他应付款-销售返利（现金返利）

项目	销售返利	会计处理
	当期营业收入。	
结算返利	实际结算返利时，销售人员与客户就返利结算金额进行确认后，冲减对该客户的应收账款或支付现金。	①实物返利 借：合同负债-销售返利 贷：应收账款 ②现金返利 借：其他应付款 贷：银行存款

(2) 销售服务费的会计处理

根据《企业会计准则第 14 号-收入》及应用指南，企业在向客户转让商品的同时，需要就商品向客户或第三方支付对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，但应付客户对价是为了自客户取得其他可明确区分商品除外。公司向客户鸣鸣很忙和万辰集团支付集采服务费，未取得可明确区分的商品，故将其全额冲减交易价格。具体的会计处理如下：

项目	销售服务费	会计处理
计提服务费	月度/季度末，公司根据约定期间内向加盟商的实际销售情况，按年度框架协议约定的服务费政策测算服务费金额，并与品牌商对账确认服务费金额，冲减当期营业收入。	借：主营业务收入 贷：其他应付款-销售服务费
结算服务费	实际结算服务费时，销售人员与客户（品牌商）就服务费结算金额进行确认后，客户向公司开具技术服务费发票，公司向客户转账支付费用。	借：其他应付款-销售服务费 贷：银行存款

综上所述，公司返利及服务费的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(七)按照回款方与客户方的关系列示说明公司第三方回款的金额及占比,公司第三方回款是否具备商业合理性,是否签署三方协议,是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷,相关内部控制措施是否有效

1、公司第三方回款的金额及占比，公司第三方回款具备商业合理性

2024 年度、2025 年度，按照回款方与客户方的关系列示公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
----	--------	--------

	金额	占收入比重	金额	占收入比重
客户指定的第三方代付	6,740.61	7.06%	6,039.09	8.42%
同一控制下关联方代付	4,773.30	5.00%	3,800.96	5.30%
客户法定代表人等关联人员代付	869.33	0.91%	1,280.91	1.79%
合计	12,383.24	12.97%	11,120.96	15.50%

公司第三方回款主要来源于以下三类情形：客户指定的第三方代付、同一控制下关联方代付，以及客户法定代表人等关联人员代付。

其中：（1）客户指定的第三方代付主要发生于境外客户，为便于资金结算，客户会指定第三方付款代理商代为支付货款；（2）同一控制下关联方代付则主要表现为客户通过集团财务公司或同一控制范围内的其他公司代为付款；（3）对于客户法定代表人等关联人员代付，主要涉及部分中小客户，为提升结算便捷性，客户选择由法定代表人或其亲属代为支付。

以上各类情形均系基于客户实际经营安排及结算便利性考量而形成，具备商业合理性。

2、签署三方协议及获取关联关系证明文件情况

对于重要的第三方代付方，公司、相关客户及第三方代付方已签署三方协议，对于同一控制下关联方代付及客户法定代表人等关联人员代付的情况，公司已取得主要第三方回款客户的中信保资信报告或企业信用报告等关联关系证明文件，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
获取三方协议及关联关系证明金额合计（A=B+C）	11,935.42	7,888.73
签署三方协议（B）	6,968.74	3,732.06
获取关联关系证明文件（C）	4,966.68	4,156.67
第三方回款金额（D）	12,383.24	11,120.96
金额占比（=A/D）	96.38%	70.94%

3、不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，相关内部控制措施有效。

报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，公司已建立相关内部控制措施，具体如下：

（1）事前控制

为有效防范信用风险、法律风险和合规风险，在回收应收账款时，公司原则上要求付款单位为合同签订方，确保资金流、实物流与合同约定及商业实质保持一致。对于基于集团公司统筹支付安排或其他合理原因而需委托第三方付款的客户，业务部门须在客户引入阶段或交易发生之前，深入调查客户背景信息、真实还款能力以及代付原因的合理性，是否符合当地商业惯例和支付实践，在确保风险和规模可控的前提下，适当接受此类情形，从而保障资金的安全回收和业务的合规运营。

（2）事中控制

在进行日常的应收账款回收时，若客户因必要原因确需委托第三方付款，业务部门需在收款认领时确认客户与代付方的关系，获取相关代付资料。

（3）事后控制

公司定期输出第三方回款报表，分类统计、列示回款数据，并以季度为频次对代付管理流程的执行情况和具体代付关系进行抽查核验，检查结果和统计报表提交公司管理层，管理层控制第三方回款的整体金额及比例。

目前公司第三方回款的内控制度执行有效。

（八）结合客户复购率、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性。

报告期内，公司客户复购率较高，且公司期末订单及期后签订合同充足，期后业绩向好，业绩稳定增长，具体如下：

1、公司客户复购率较高，收入来源具有稳定性

公司经过多年经营积累，凭借良好的产品质量、快速的响应能力、专业的售后服务获得了客户的广泛认可，树立了良好的品牌形象。报告期内，公司客户复购率较高，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
存量客户收入	82,526.83	60,147.62

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	95,447.35	71,731.13
复购率	86.46%	83.85%

注：存量客户为上期及本期均产生销售额的客户。

由上表可知，报告期各期，公司来自于存量客户的收入占比分别为 83.85%、86.46%，存量客户的复购率较高。公司与存量客户建立了稳定的业务合作关系，高复购率反映出公司客户粘性较高，来自存量客户的收入具有较强的持续性与稳定性。公司在具有较高客户复购率的同时，高度重视新客户的开拓，且积极进行新产品的研发储备，推进更多产品在存量客户中的多层次推广，从而保障经营业绩的稳定性和可持续性。

综上，公司报告期内客户复购率较高，收入来源具有稳定性。

2、公司期末订单及期后签订合同充足，期后业绩向好，业绩稳定增长

公司积极进行业务开拓，存量客户关系维护及新客户拓展良好，订单充足，截至 2025 年末，公司在手订单共 1.73 亿元（含税额），2026 年 1-6 月合计新签订单 6.12 亿元（含税额）。受益于充足的订单储备，公司期后经营业绩向好，公司 2026 年 1-6 月主要经营数据及同期对比情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动幅度
营业收入（万元）	56,480.16	40,033.83	41.08%
净利润（万元）	5,028.98	4,286.00	17.33%
毛利率	26.40%	27.61%	下降 1.21 个百分点
经营活动现金流量净额	8,150.74	8,324.40	-2.09%

注：上述数据未经审计。

2026 年 1-6 月，公司经营业绩良好，营业收入、净利润收入分别同比增长 41.08%、17.33%，较去年同期实现较快增长，毛利率及经营活动现金流量净额整体较为稳定。可见，公司经营业绩具备可持续性、稳定性。

综上所述，公司报告期内客户复购率较高，与主要客户合作关系稳定，收入来源具有稳定性；且公司期末订单及期后签订合同充足，期后业绩向好，公司业绩具备可持续性、稳定性。

二、主办券商及会计师核查程序及核查意见

（一）核查上述情况并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

（1）查阅行业相关研究报告、市场数据，了解公司主要产品下游市场需求变化情况及行业景气度情况；

（2）访谈公司管理层，了解公司竞争优势以及报告期内营业收入增长的原因及合理性、带动收入增长的客户情况，了解不同业务模式下资金及物流的流转方式；

（3）获取公司收入明细表，分析不同产品的销量及平均价格变化情况、营业收入增长的原因及合理性、带动收入增长的客户情况；

（4）查询同行业可比公司定期报告，分析公司收入变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业趋势；

（5）对公司境外销售、经销模式的核查程序参见本题“二、（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售、经销模式对照核查并发表明确意见”；

（6）获取公司收入成本毛利明细表，分析境内外销售各种模式下的毛利率差异是否具备合理性；

（7）走访境外主要客户，了解客户基本情况以及与合作情况；

（8）查阅公司与鸣鸣很忙、万辰集团签订的合作协议，对万辰集团、鸣鸣很忙执行了函证程序，确认公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易金额；

（9）对鸣鸣很忙、万辰集团执行了访谈程序，核查公司与客户的合作历史、销售内容、客户对所采购产品的使用情况以及是否存在关联关系；对万辰集团、鸣鸣很忙加盟商进行电话访谈，核实交易真实性；

（10）对于加盟商交易模式，项目组抽查了相关原始单据，核对订单、发货单、物流单、银行回单、发票（如有）等原始单据；并核查公司与万辰集团、鸣鸣很忙加盟商交易明细对账单及万辰集团、鸣鸣很忙加盟商付款通知沟通记录；

（11）查阅可比公司及其他上市公司或公众公司与加盟模式客户合作披露情况；

(12) 通过公开信息查询，核查公司前五大客户及供应商或其股东公开披露的与西科冷链交易情况；

(13) 获取了公司与申请豁免披露的客户签订的保密协议；

(14) 访谈销售负责人，了解公司报告期各期的返利和佣金（服务费）金额及其分别占对应销售金额的比例情况、相关政策与业务模式、涉及返利和服务费的主要客户、具体会计处理等情况；

(15) 查询涉及服务费的主要供应商的公开披露信息，了解其能力资源与交易规模，分析其与公司的交易是否合理；

(16) 查询同行业可比公司的返利、佣金（服务费）的情况，比较分析公司平均返利及服务费率与同行业可比公司是否存在显著差异，涉及返利和服务费的客户类型是否符合行业惯例；

(17) 获取第三方代付协议，核查第三方回款对应收入的真实性，验证第三方回款的商业合理性，排除通过第三方回款进行利益输送或者其他财务舞弊的情形；

(18) 通过对主要第三方回款客户进行访谈，取得主要第三方回款客户的中信保资信报告或企业信用报告，第三方回款方与客户的关联关系，并了解代付原因；

(19) 通过公开信息查询，核查第三方回款方与客户是否存在关联关系；

(20) 抽查相关三方回款涉及的销售合同或订单、签收单或验收单等收入确认的依据、收款凭证、第三方代付款协议或确认函等，核查第三方回款及相关收入的真实性；

(21) 了解客户复购率及合作稳定性情况，获取公司期末在手订单、期后签订合同、期后业绩数据以及与往年同期对比情况，分析公司业绩的可持续性和稳定性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司所处行业下游市场需求情况良好，公司具备较强的竞争优势，营业收入增长主要由整机立式玻璃门柜的销量增长、商超展示柜的单价及销量共同增长贡献，带动收入增长的客户主要为东南亚制冷设备行业的老客户以及国内品

牌零食店龙头客户，收入增长具有合理原因，与同行业可比公司海容冷链不存在显著差异，与三胜电器存在差异但具有合理原因，符合行业趋势。

（2）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售、经销模式的情况。

（3）公司境内外销售不同模式下的毛利率差异具有合理性，不同模式对应的主要客户经营规模与交易规模匹配，不存在关联关系或潜在关联关系。

（4）对于鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商，公司采用合并口径披露具有合理性，与可比公司披露方式不存在重大差异；公司信息披露与公众公司客户、供应商不存在重大差异。

（5）公司共有 8 家申请豁免披露的客户，与其中 5 家签订了《保密协议》。公司本次申请豁免披露信息符合《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》等相关规定。

（6）报告期内，公司基于销售业务拓展，与境内经销商、少数境内外直销客户约定销售返利政策符合行业惯例；报告期各期，公司平均返利比例与同行业相比不存在显著差异；公司“佣金”（服务费）的业务实质主要是万辰集团、鸣鸣很忙等量贩零食零售连锁品牌商基于集采管理收取的服务费/管理费，其能力资源与交易规模匹配，不存在其他利益安排，具有商业合理性，因交易模式具有特殊性，与同行业不具可比性；报告期各期，公司返利、服务费的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（7）公司第三方回款具备商业合理性，主要第三方回款方已签署三方协议，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，相关内部控制措施有效。

（8）公司报告期内客户复购率较高，与主要客户合作关系稳定，期末在手订单及期后签订合同充足，期后业绩向好，公司业绩具备可持续性、稳定性。

（二）说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对报告期内公司业绩真实、准确、完整发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

（1）了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计，测试关键内部控制的有效性；

（2）结合销售模式、产品类别对收入及毛利率情况进行分析，判断收入金额是否出现异常波动；

（3）选取样本执行抽样测试，核对销售合同、订单、签收单或验收单、销售发票、对账单、物流运输单等支持性文件，检查已确认收入的真实性；对于外销收入，还检查了相关的出口报关单和提单等原始凭证，细节测试比例如下：

单位：万元

类型	2025 年度			2024 年度		
	收入总额	细节测试抽查收入金额	占比（%）	收入总额	细节测试抽查收入金额	占比（%）
境内客户	23,490.91	7,588.38	32.30	24,437.62	13,158.96	53.85
境外客户	71,389.11	42,425.17	59.43	46,811.03	30,063.00	64.22
合计	94,880.02	50,013.55	52.71	71,248.65	43,221.96	60.66

（4）执行函证程序，以确认应收账款余额和收入金额的准确性，函证结果如下：

单位：万元

类型	项目	2025 年度						
		总额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比	替代测试金额	替代测试比例
境内客户	销售额	23,490.91	19,852.46	84.51%	19,729.35	99.38%	123.12	0.62%
	应收账款余额	1,464.74	1,216.62	83.06%	1,081.94	88.93%	134.68	11.07%
境外客户	销售额	71,389.11	61,229.21	85.77%	61,229.21	100.00%	-	-
	应收账款余额	8,394.51	8,179.64	97.44%	8,179.64	100.00%	-	-

类型	项目	2025 年度						
		总额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比	替代测试金额	替代测试比例
合计	销售额	94,880.02	81,081.68	85.46%	80,958.56	99.85%	123.12	0.15%
	应收账款余额	9,859.25	9,396.25	95.30%	9,261.58	98.57%	134.68	1.43%

(续上表)

单位：万元

类型	项目	2024 年度						
		总额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比	替代测试金额	替代测试比例
境内客户	销售额	24,437.62	19,309.32	79.01%	19,119.59	99.02%	189.73	0.98%
	应收账款余额	1,710.21	1,491.45	87.21%	1,491.45	100.00%	-	-
境外客户	销售额	46,811.03	40,061.42	85.58%	40,061.42	100.00%	-	-
	应收账款余额	7,335.53	6,989.94	95.29%	6,989.94	100.00%	-	-
合计	销售额	71,248.65	59,370.74	83.33%	59,181.01	99.68%	189.73	0.32%
	应收账款余额	9,045.73	8,481.39	93.76%	8,481.39	100.00%	-	-

(5) 对期后回款进行分析，期后回款如下：

单位：万元

项目	2025 年末 应收账款 余额	期后回款 金额	期后回款 比例	2024 年末应 收账款余额	期后回款 金额	期后回款 比例
境内客户	1,464.74	1,366.11	93.27%	1,710.21	1,685.86	98.58%
境外客户	8,394.51	8,394.51	100.00%	7,335.53	7,335.53	100.00%
合计	9,859.25	9,760.63	99.00%	9,045.73	9,021.39	99.73%

注：期后回款统计至 2026 年 6 月 30 日止

(6) 对主要客户进行背景调查及现场走访，走访结果如下：

单位：万元

类型	2025 年度			2024 年度		
	收入总额	走访金额	占比 (%)	收入总额	走访金额	占比 (%)
境内客户	23,490.91	16,286.57	69.33	24,437.62	15,881.67	64.99
境外客户	71,389.11	40,943.38	57.35	46,811.03	27,127.81	57.95
合计	94,880.02	57,229.94	60.32	71,248.65	43,009.48	60.37

(7) 对 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日、2025 年 12 月 31 日前后一个月发生的销售执行截止测试，核查收入是否在恰当期间确认。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为报告期内公司业绩真实、准确、完整。

(三) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式对照核查并发表明确意见

1、境外销售

(1) 核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

①了解报告期内公司境外销售业务开展情况，主要出口国家相关政策，公司与境外主要客户的结算方式、资金支付及流动等情况；

②获取并查阅了公司产品境外销售所需的业务许可和资质；

③通过海关、税务、外汇、市场监督等主管部门官方网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家企业信用信息公示系统等公开网站，对公司进行检索，了解公司是否存在境外诉讼及被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

④了解销售与收款循环中对境外业务的内部控制情况，实施控制测试以确定境外销售控制的设计是否合理，执行是否有效；

⑤通过函证程序，核查公司与主要外销客户之间的往来余额、交易金额，确认报告期内公司外销收入的真实性、准确性；

⑥通过执行走访程序，了解公司与主要外销客户之间的销售规模、合作背景、定价方式、是否存在关联方关系或其他利益安排，以及主要外销客户的结算方式、信用政策、退换货等信息；

⑦获取主要外销客户资信报告，了解主要外销客户注册规模、经营范围、成立时间、股东结构，核查主要外销客户主体资格及资信能力，交叉查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要境外客户是否存在实质和潜在关联方关系；

⑧查阅了境外销售重大合同，了解合同主要条款、结算方式、信用政策等；

⑨复核境外收入确认政策是否正确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》

规定；

⑩获取了公司海关数据及增值税纳税申报表，将外销收入与海关数据、运保费、出口退税进行匹配。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司在销售所涉国家和地区均依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等均符合国家外汇及税务等法律法规的规定，公司境外销售业务合法合规；

②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；

③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、运费及保险费相匹配；

④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。

2、经销模式

（1）核查程序

①经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

A、检查主要经销客户的销售合同，了解主要经销客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

B、获取主要经销商客户关于进销存、终端销售清单的说明文件，核查报告期内主要经销商客户是否实现终端客户销售；

C、获取公司第三方回款明细表、现金日记账，查看主要经销客户实际回款名称与客户是否一致，主要经销客户回款是否存在大量现金和第三方回款；

D、对报告期各期的经销收入执行分析性程序，分析销售金额及占比、毛利率等情况的波动情况及其原因；

E、通过函证程序，核查公司与主要经销商之间的往来余额、交易金额，确认报告期内公司经销收入的真实性、准确性；

F、通过执行走访程序，了解公司与主要经销商之间的销售规模、合作背景、定价方式、是否存在关联方关系或其他利益安排，以及主要经销商的结算方式、信用政策、退换货、终端销售等信息。

②主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

A、根据主要经销客户名单，对报告期内主要经销客户进行工商核查，了解主要经销客户注册规模、经营范围、成立时间、股东结构，核查主要经销客户主体资格及资信能力，交叉查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要经销商是否存在实质和潜在关联方关系；

B、了解对经销商的信用政策，走访主要经销商，在走访过程中关注是否存在信用政策异常的情况；

C、获取报告期内公司主要经销客户名单及销售明细，核查主要经销客户销售及占比，检查公司是否存在对单个主要经销客户存在销售依赖的情形；检查是否存在大量个人等非法人实体，并与公司报告期内花名册比对核查，核查经销客户是否为公司员工或前员工，检查报告期内经销客户是否存在较多新增与退出的情况。

③公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行。

A、查阅公司《经销商管理制度》，了解与评价公司销售业务相关内控制度及有效执行情况；

B、针对公司经销模式执行销售与收款控制测试，对客户销售订单、销售发货、销售发票、销售收款等控制节点进行测试。根据测试结果，评价公司设计的控制活动和制度是否得到执行。

（2）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

①公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，公司的经销模式为买断式经销；报告期内，公司前五大经销商客户当期实现最终销售的比例分别为 99.67%和 99.57%，产品终端销售情况良好；报告期内经销商回款不存

在现金回款。

②报告期初，公司主要经销商存在少量第三方回款情况，相关经销商多为中小微商贸主体，存在个人账户统筹周转资金的经营习惯，进而由经销商法人、员工或下游客户代付款项；报告期内，公司逐步规范回款管理，并与经销商达成一致，自 2025 年 5 月以来，主要经销商均通过其银行对公账户完成回款，不存在第三方回款情况。

③主要经销商的主体资格及资信能力良好，主要经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系。公司对经销商的信用政策合理，对经销商不存在依赖；主要经销商不存在非法人实体经销商的情况；主要经销商中不存在公司员工或前员工；报告期内公司与主要经销商合作稳定，不存在主要经销商新增与退出的情形。

④公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

（四）分别说明对鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商，申请信息披露豁免的客户的核查方式、核查比例情况

1、核查程序

（1）鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商

针对鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

①对万辰集团、鸣鸣很忙执行了函证程序，对报告期内鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商收入总额的发函比例均为 100%，主办券商、会计师收到的回函金额占鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商收入总额比例分别为 100%、100%；

②对鸣鸣很忙、万辰集团执行了访谈程序，核查公司与客户的合作历史、销售内容、客户对所采购产品的使用情况以及是否存在关联关系；

③对于加盟商交易模式，项目组抽查了相关原始单据，核对订单、发货单、物流单、银行回单、发票（如有）等原始单据，确认销售收入的真实性与准确性。

④核查公司与万辰集团、鸣鸣很忙加盟商交易明细对账单。

⑤核查万辰集团、鸣鸣很忙加盟商付款通知沟通记录。

⑥对万辰集团、鸣鸣很忙加盟商进行电话访谈，核实交易真实性。

⑦获取报告期内，公司对万辰集团、鸣鸣很忙加盟商交易明细表，对加盟商门店分布、店均采购金额及次数等情况进行了分析。

(2) 申请信息披露豁免的客户

针对 8 家申请信息披露豁免的客户，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

①对申请信息披露客户执行了函证程序，对报告期内申请信息披露客户收入总额的发函比例均为 100%，主办券商、会计师收到的回函金额占申请信息披露客户收入总额比例分别为 100%、100%；

②对申请信息披露的客户执行了访谈程序，核查公司与客户的合作历史、销售内容、客户对所采购产品的使用情况以及是否存在关联关系；

实地走访覆盖的报告期内申请信息披露客户收入金额占申请信息披露客户收入总额的比例分别为 96.63%、96.19%；

③对申请信息披露的客户的收入确认执行穿行测试和细节测试，获取公司与客户签署的销售合同或订单、销售发货单、签收单、运单、报关单及提单等业务单据，确认销售收入的真实性与准确性；

④获取公司与申请信息披露的客户签订的保密协议。

2、核查结论

(1) 对于鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商，公司采用合并口径披露具有合理性，相关收入具有真实性。

(2) 申请信息披露豁免的客户对应的收入具有真实性。

(五) 说明对第三方回款的核查程序及比例

1、核查程序

针对第三方回款事项，主办券商及会计师采取了以下核查措施：

(1) 获取第三方代付协议或关联关系证明文件，核查第三方回款对应收入的真实性，验证第三方回款的商业合理性，排除通过第三方回款进行利益输送或者其他财务舞弊的情形。

报告期内，已获取第三方代付协议或关联关系证明文件相关三方回款金额占公司第三方回款总额的比例分别为 70.93%、96.38%。

(2) 通过对主要第三方回款客户进行访谈，取得主要第三方回款客户的中信保资信报告或企业信用报告，第三方回款方与客户的关联关系，并了解代付原因。

(3) 通过公开信息查询，核查第三方回款方与客户是否存在关联关系。

(4) 抽查相关三方回款涉及的销售合同或订单、签收单或验收单等收入确认的依据、收款凭证、第三方代付款协议或确认函等，核查第三方回款及相关收入的真实性。

(5) 分析公司与鸣鸣很忙、万辰集团及其加盟商的交易模式，加盟商按照已确定的条款向西科冷链下达采购订单，并将货款直接支付至公司账户，公司收款后，根据加盟商提供的配送地址安排发货，判断在该种交易模式下是否属于第三方回款。

2、核查结论

公司第三方回款具备商业合理性，主要第三方回款方已签署三方协议，第三方回款所对应的收入具有真实性。

4. 关于成本与存货

根据申请文件，(1) 公司综合毛利率分别为 26.10%、27.03%，高于可比公司三胜电器。(2) 公司报告期末员工总数为 1,229 人，人数较多，直接人工占总成本的比例分别为 8.88%、9.12%。(3) 公司存货分别为 9,466.33 万元、10,631.81 万元，库存商品规模大幅增长。

请公司：(1) 量化说明公司毛利率增长的原因及合理性，变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因；按照产品类别，结合产品平均价格、平均成本等，说明公司各产品毛利率波动的原因及合理性，公司毛利率高于可比公司三胜电器的原因。(2) 说明报告期各期公司原材料的采购情况，结合公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，说明公司采购价格与市场价格水平及报告期内的变化情况是否匹配，是否存在代垫成本费用的情况。(3) 结合人员分工、人均创收情况，说明公司员工人数较多的合理性，公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，人工成本归集是否准确、完整。(4) 结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司存货规模与公司订单、业务规模是否匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。(5) 结合账龄结构说明 2025 年公司库存商品大幅增长的原因及合理性，是否存在滞销的情况；说明公司各类存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体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。(6) 说明公司发出商品核算内容是否

均为具有安装义务的商品，结合平均结转周期，说明是否存在账龄明显较长的情况；说明公司各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）量化说明公司毛利率增长的原因及合理性，变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因；按照产品类别，结合产品平均价格、平均成本等，说明公司各产品毛利率波动的原因及合理性，公司毛利率高于可比公司三胜电器的原因

1、公司毛利率增长的原因及合理性

2024 年度、2025 年度，公司综合毛利率分别为 26.10%、27.03%，2025 年同比上升 0.93 个百分点，按收入地区分类情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		毛利率变动影响		
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	内外销收入结构变动影响	毛利率变动影响	影响合计
主营业务收入-境外	74.79%	29.20%	65.26%	31.63%	2.78%	-1.59%	1.19%
主营业务收入-境内	24.61%	19.26%	34.07%	14.65%	-1.82%	1.57%	-0.25%
其他业务收入	0.59%	75.51%	0.67%	68.41%	-0.06%	0.05%	-0.01%
合计	100.00%	27.03%	100.00%	26.10%	0.90%	0.03%	0.93%

注 1：内外销区域结构变动影响=（本期收入占比-上期收入占比）×本期毛利率；

注 2：毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×上期收入占比

由上表可见，公司 2025 年综合毛利率同比上升 0.93 个百分点，主要系：（1）受益于行业整体出口景气度较高以及鹤山二厂新上线的系列产品的快速放量，毛利率相对较高的主营业务境外销售收入占比从 2024 年 65.26%上升至 74.79%，经测算拉动综合毛利率增长 2.78 个百分点；（2）内销大客户订单盈利空间改善导致 2025 年境内销售毛利率从 2024 年 14.65%提升至 19.26%，经测算拉动综合毛利率增长 1.57 个百分点。具体分析如下：

公司主营业务境外销售毛利率分别为 31.63%、29.20%；主营业务境内销售毛利率分别为 14.65%、19.26%，外销毛利率高于内销毛利率，主要系：国内市场竞争激烈，农夫山泉、万辰集团和鸣鸣很忙等大客户大批量采购议价能力强，通过招标比价、销售返利等方式压缩了供应商的利润空间，导致相关产品销售单价及毛利率相对较低；相对而言，公司深耕海外市场，凭借产品技术创新能力和定制化规模生产优势，外销毛利率相对更高。受益于行业整体出口景气度较高以及鹤山二厂新上线的系列产品的快速放量，毛利率相对较高的境外销售收入占比从 2024 年 65.26% 上升至 74.79%，拉动综合毛利率上升。

2024 年度、2025 年度，公司主营业务境内销售毛利率分别为 14.65%、19.26%，2025 年内销毛利率同比上升 4.61 个百分点，主要系：基于产能分配、市场拓展策略调整和盈利水平等因素考虑，公司 2025 年与大客户农夫山泉协商提高了部分机型售价，并放弃了部分低毛利机型订单，订单盈利空间改善导致 2025 年公司内销毛利率同比提升，推动综合毛利率上升。

2、公司毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司在销售情况、销售规模、销售区域、产品结构等方面情况如下：

公司名称	主要产品及应用场景	销售规模	销售区域	产品结构
海容冷链	以商用冷冻展示柜、商用冷藏展示柜、商超展示柜及商用智能售货柜为核心产品，广泛应用于冷饮、速冻食品、饮料、奶制品、肉制品、生鲜、啤酒、预制菜等快速消费品行业	2024-2025 年，商用展示柜收入分别为 267,855.38 万元、317,488.97 万元	2024-2025 年，外销占比分别为 36.81%、33.51%	2025 年商用展示柜产品结构：①商用冷冻展示柜 48.76%；②商用冷藏展示柜 26.07%；③商超展示柜 14.20%；④商用智能售货柜 10.97%
三胜电器	主要产品为立式冷藏陈列柜、圆桶柜、啤酒柜、冷冻柜，应用于高档酒吧、餐厅等商业场合，用于贮藏啤酒、饮料和矿泉水等	2024-2025 年，主营业务收入分别为 28,610.54 万元、27,489.94 万元	2024-2025 年，外销占比分别为 97.88%、97.83%	2025 年主营业务产品结构：①立式冷藏陈列柜 56.76%；②啤酒柜 37.13%；③圆桶柜 4.08%；④冷冻柜 2.03%
公司	主要产品为整机立式玻璃冷藏冷冻展示柜、商超展示柜，为商超、便利店、零食量贩、饮料等领域的众多品牌方提供产品及服务	2024-2025 年，主营业务收入分别为 71,248.65 万元、94,880.02 万元	2024-2025 年，外销占比分别为 65.65%、75.19%	2025 年营业收入产品结构：①整机立式玻璃门柜 73.30%；②商超展示柜 24.64%；③其他 2.06%

注：数据来源于同行业可比上市公司招股说明书、公开转让说明书、定期报告

由上表可见，海容冷链以商用冷冻展示柜、商用冷藏展示柜、商超展示柜及

商用智能售货柜为核心产品，成为冷饮、冷食、啤酒、饮料、乳业、商业超市、连锁便利店等众多行业的优秀商用冷链设备供应商，主要产品类型与公司相近，毛利率也较为接近。三胜电器产品结构与公司存在差异，其中立式冷藏陈列柜、冷冻柜产品与公司相近。

公司报告期内综合毛利率变动趋势与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动
海容冷链（603187.SH）	27.63%	27.81%	减少 0.18 个百分点
三胜电器（873517.NQ）	20.77%	23.42%	减少 2.65 个百分点
公司	27.03%	26.10%	增加 0.93 个百分点

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告

由上表可见，海容冷链 2025 年毛利率同比减少 0.18 个百分点，受益于商用冷藏展示柜、商超展示柜和商用智能售货柜业务内销收入增长，毛利率相对偏低的主营业务内销收入占比从 2024 年度 63.19% 上升至 2025 年度的 66.49%，拉低了整体毛利率。

三胜电器 2024-2025 年度外销占比分别为 97.88%、97.83%，基本保持稳定。2025 年毛利率同比减少 2.65 个百分点，主要系：三胜电器产销规模相对较小，随着市场竞争有所加剧，三胜电器 2025 年前五大客户合计销售额同比下降 14.39%，核心客户订单规模下滑导致规模经济效应有所减弱，内外销毛利率均同比下降，市场竞争导致盈利能力承压。

公司主营业务毛利率同比增加 0.93 个百分点，主要系：（1）受益于行业整体出口景气度较高以及鹤山二厂新上线的系列产品的快速放量，毛利率相对较高的主营业务境外销售收入占比从 2024 年 65.26% 上升至 74.79%，拉动整体毛利率上升；（2）内销大客户订单盈利空间改善导致 2025 年境内销售毛利率从 2024 年 14.65% 提升至 19.26%。

综上，公司报告期内毛利率变动趋势与同行业可比上市公司存在差异，主要系细分产品结构变动差异、市场竞争情况、内外销收入结构变动等原因所致，具有合理性。

3、结合产品平均价格、平均成本等，说明公司各产品毛利率波动的原因及合理性

2024 年度、2025 年度，公司主要产品为商用制冷展示柜，包括整机立式玻

璃门展示柜系列和商超展示柜系列，合计占营业收入比例分别为 97.34%、97.94%，基本保持稳定。

(1) 整机立式玻璃门柜

2024 年度、2025 年度，公司整机立式玻璃门柜系列产品的收入、成本、销量、销售单价、单位成本和毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动
销售收入（万元）	69,958.70	53,735.94	30.19%
销售成本（万元）	51,938.15	40,645.72	27.78%
毛利率	25.76%	24.36%	增加 1.40 个百分点
销量（万台）	27.38	15.90	72.23%
销售平均单价（元/台）	2,555.51	3,380.64	-24.41%
平均单位成本（元/台）	1,897.24	2,557.11	-25.81%

由上表可见，2024 年度、2025 年度，公司整机立式玻璃门柜系列产品的毛利率分别为 24.36%、25.76%，2025 年同比增加 1.40 个百分点，对应销售平均单价同比下降 24.41%，平均单位成本同比下降 25.81%，主要系 2024 年新开发的体积较小、单价较低的小单门冷藏柜的销量由 1.64 万台增至 11.16 万台，销售额占比从 2.81%提升至 14.82%，拉低了整体销售平均单价和平均单位成本。

单位：元/台、%

项目	2025 年度			2024 年度			变动		
	单位 均价	单位 成本	毛利率	平均 单价	平均 成本	毛利率	单位 均价	单位 成本	毛利率
小单门系列	928.56	825.26	11.12	921.94	817.85	11.29	0.72%	0.91%	减少 0.17 个 百分点
其他产品	3,675.82	2,635.40	28.30	3,662.87	2,756.75	24.74	0.35%	-4.40%	增加 3.57 个 百分点
整机立式 玻璃门柜 合计	2,555.51	1,897.24	25.76	3,380.64	2,557.11	24.36	-24.41%	-25.81%	增加 1.40 个 百分点

由上表可见，公司整机立式玻璃门柜小单门系列产品毛利率基本保持稳定，除小单门系列外的其他整机立式玻璃门柜 2025 年度单位均价基本保持稳定，单位成本同比下降 4.40%，主要系公司 2025 年与大客户农夫山泉协商提高了部分机型售价，并放弃了部分成本较高但低毛利的机型订单，订单盈利空间改善导致

毛利率同比增加 3.57 个百分点，推动整机立式玻璃门柜整体毛利率增加 1.40 个百分点。

（2）商超展示柜

2024 年度、2025 年度，公司商超展示柜系列产品的收入、成本、销量、销售单价、单位成本和毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动
销售收入（万元）	23,520.07	16,087.11	46.20%
销售成本（万元）	16,694.84	11,535.97	44.72%
毛利率	29.02%	28.29%	增加 0.73 个百分点
销量（万台）	3.83	2.92	31.33%
销售平均单价（元/台）	6,138.61	5,514.19	11.32%
平均单位成本（元/台）	4,357.26	3,954.19	10.19%

由上表可见，2024 年度、2025 年度，公司商超展示柜系列产品的毛利率分别为 28.29%、29.02%，2025 年同比增加 0.73 个百分点，基本保持稳定，对应销售平均单价同比上升 11.32%，平均单位成本同比上升 10.19%，主要系细分产品结构变动，配置标准更高、单价更高的带门风幕柜等产品销量增长，推动单位均价和单位成本同趋势增长，毛利率总体保持稳定。

4、公司毛利率高于可比公司三胜电器的原因

三胜电器专注于商用冷链设备研发、生产、销售和服务，主要产品为商用冷冻展示柜、商用冷藏展示柜、啤酒柜等，主要通过海外经销商模式将产品销售至海外，主营业务具体分产品毛利率情况如下：

项目	2025 年		2024 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	收入占比
立式冷藏陈列柜	56.76%	22.99%	55.44%	25.40%
啤酒柜	37.13%	19.72%	41.48%	21.87%
圆桶柜	4.08%	-4.89%	2.78%	6.62%
冷冻柜	2.03%	25.56%	0.30%	27.01%
合计	100.00%	20.69%	100.00%	23.42%

由上表可见，三胜电器产品结构与公司存在差异，剔除啤酒柜、圆桶柜后的

商用冷冻展示柜、商用冷藏展示柜 2024-2025 年毛利率分别为 25.40%、23.08%，2024 年毛利率与公司较为接近；2025 年相对偏低，主要系市场竞争有所加剧，三胜电器 2025 年前五大客户合计销售额同比下降 14.39%，核心客户订单规模下滑导致规模经济效应有所减弱，市场竞争导致盈利能力承压。

综上，公司毛利率高于可比公司三胜电器，主要系产品结构存在差异，剔除啤酒柜、圆桶柜业务后，三胜电器的商用冷冻展示柜、商用冷藏展示柜毛利率 2024 年与公司较为接近，2025 年相对偏低主要系核心客户订单规模下滑导致规模经济效应有所减弱，市场竞争导致盈利能力承压所致，具有合理性。

（二）说明报告期各期公司原材料的采购情况，结合公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，说明公司采购价格与市场价格水平及报告期内的变化情况是否匹配，是否存在代垫成本费用的情况

1、报告期内公司采购主要原材料随经营规模同步增长，占比稳定

2024 年度、2025 年度，公司采购的主要原材料包括压缩机、玻璃、钢板、蒸发器、异氰酸酯（黑料）。上述原材料采购情况如下：

单位：台、件、吨

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额（万元）	数量	占比	金额（万元）	数量	占比
压缩机	8,486.21	34.51	15.54%	7,121.44	23.44	16.38%
玻璃	4,937.21	66.39	9.04%	3,964.93	47.68	9.12%
钢板	4,428.91	880.28	8.11%	3,325.12	624.52	7.65%
蒸发器	2,843.58	35.40	5.21%	2,204.98	23.87	5.07%
黑料	2,285.77	170.97	4.18%	1,940.48	132.66	4.46%
合计	22,981.69	-	42.08%	18,556.94	-	42.67%

由上可见，报告期内公司采购主要原材料金额有所增长，2025 年采购主要原材料金额较 2024 年增长 23.84%，主要系随着公司经营规模扩大，公司同步扩大主要原材料采购规模所致。报告期内，公司各项主要原材料采购合计占比分别为 42.67%、42.08%，占比稳定。

2、结合公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，说明公司采购价格与市场价格水平及报告期内的变化情况是否匹配，是否存在代垫成本费用的情况

公司一般采取“以销定产、以产定购”的采购策略，根据客户订单进行采购。公司主要原材料采购周期为 2-8 周，综合考虑在手订单、生产计划、原材料库存情况、原材料价格波动趋势等因素确定。另外，公司还会按月检查原材料库存情况，合理控制库存规模，既可以有效减少因原材料囤积过多导致的流动资金占用，又可以避免出现因原材料缺货而导致生产中断的经营风险。

公司原材料采购价格由公司向供应商询价、比价确定，同时综合考虑供应商的历史合作情况、供货质量、管理能力、售后服务能力等多种因素选择最终采购的供应商，采购价格具有公允性，不存在代垫成本费用的情况。

具体情况如下：

（1）压缩机

报告期内，公司采购压缩机均价情况如下：

单位：元/台

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司压缩机采购均价	245.92	-19.05%	303.78

报告期内，公司压缩机采购均价分别为 303.78 元/台、245.92 元/台，2025 年度，公司采购的压缩机单价较上年下降 19.05%，主要系当年售价较低的小单门冷藏柜生产所需的压缩机采购量较多，采购的对应低价型号压缩机数量增长，拉低了压缩机整体采购均价所致。

剔除相关型号影响后，公司报告期内压缩机采购均价分别为 316.70 元/台、288.22 元/台，总体略有下降。由于压缩机无公开市场报价，公司剔除小单门冷藏柜相关型号影响后，压缩机的采购均价与压缩机行业上市公司披露的销售价格比较如下：

单位：元/台

项目	2025 年		2024 年
	单价	变动率	单价
公司压缩机采购均价（剔除小单	288.22	-8.99%	316.70

门型号影响后)			
长虹华意(000404.SZ)销售均价	116.41	-4.30%	121.65
东贝集团(601956.SH)销售均价	102.76	-6.32%	109.69

注：数据来源于长虹华意(000404.SZ)、东贝集团(601956.SH)年度报告，压缩机销售价格由“压缩机销售收入/压缩机销售数量”计算得出

由上可见，报告期内，公司压缩机采购均价呈下降趋势，与压缩机行业上市公司披露的市场均价变动趋势保持一致。

公司压缩机采购均价高于压缩机行业上市公司披露的销售均价，主要系不同的压缩机在制冷性能、能效、结构紧凑度、噪声、可靠性等方面表现各异，适用的产品定位及客户需求不同，因此单价存在一定差异。公司采购德国进口品牌思科普的压缩机较多，占比约 50%，思科普集团是商用制冷领域全封闭压缩机技术和冷却解决方案的专家，为国际领先的商用制冷制造商，其压缩机定位高端，具备高制冷性能、静音节能且结构紧凑的特点，故价格高于国产品牌。

经查询，中科美菱(835892)也存在采购思科普品牌压缩机的情况，根据其披露的问询回复，其 2020 年度采购思科普品牌压缩机较多，当年压缩机采购均价为 302.69 元/台，与公司压缩机采购均价水平不存在显著差异。

综上，公司压缩机采购价格与市场价格水平和变动趋势不存在显著差异，采购价格公允。

(2) 钢板

报告期内，公司采购钢板的价格情况如下：

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司钢板采购均价(元/公斤)	5.03	-5.50%	5.32

报告期内，公司采购钢板均价分别为 5.32 元/公斤、5.03 元/公斤，总体略有下降，主要系 2025 年度钢材市场价格有所下降所致。公司钢板采购均价与报告期内钢材市场价格对比情况如下：

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司钢板采购均价(元/公斤)	5.03	-5.50%	5.32

钢材市场价格（元/公斤）	3.56	-8.72%	3.90
--------------	------	--------	------

数据来源：Wind

由上可见，公司报告期内钢板采购均价整体呈现下降趋势，与市场价格走势保持一致。公司采购的钢板均价略高于钢材市场价格，主要系因为公司主要采购镀锌钢板、预涂钢板等成品钢板，需要在钢材的基础上增加镀锌、涂装、烘烤固化等多道工序，故钢板的价格略高于钢材市场价格。

综上，公司钢板采购价格与市场价格水平和变动趋势不存在显著差异，采购价格公允。

（3）黑料

报告期内，公司采购黑料（异氰酸酯）的价格情况如下：

单位：元/公斤

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司黑料采购均价	13.37	-8.60%	14.63

黑料主要原材料为聚合 MDI，主要按照市场价格进行结算。报告期内，聚合 MDI 市场价格情况如下：

单位：元/公斤

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司黑料采购均价	13.37	-8.60%	14.63
聚合 MDI 市场价格（不含税）	14.03	-7.58%	15.18

数据来源：同花顺 ifind

由上可见，报告期内，聚合 MDI 价格呈现下降趋势，公司黑料采购价格整体趋势、价格水平与市场价格保持一致，采购价格公允。

（4）玻璃

报告期内，公司采购玻璃的价格情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司玻璃采购均价	74.36	-10.58%	83.16

报告期内，公司玻璃采购均价分别为 83.16 元/件、74.36 元/件，2025 年度，公司玻璃采购均价降幅较大，主要系当年单价较低的小单门冷藏柜玻璃采购数量有所增加，且单价较高的农夫山泉冷藏柜玻璃采购数量有所减少。剔除相关影响后，公司报告期内玻璃采购均价变动不大，具体如下：

单位：元/件

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司玻璃采购均价（剔除小单门及农夫山泉型号影响后）	77.99	-2.68%	80.14

玻璃定制化程度较高，无公开市场报价，不同规格型号适用的产品定位及客户需求不同，其层数、是否具备电加热功能、是否经过钢化、是否镀膜等均会对价格产生影响。经查询，同行业可比上市公司海容冷链（603187）的产品形态与公司产品较为接近，根据其披露的反馈意见回复，其 2018 年至 2021 年 1-9 月采购玻璃门体的平均单价在 78.66 元/件-102.36 元/件之间，公司的采购均价水平与其不存在显著差异，具有公允性。

（5）蒸发器

报告期内，公司采购蒸发器的价格情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年		2024 年
	采购单价	变动率	采购单价
公司蒸发器采购均价	80.32	-13.03%	92.36

报告期内，公司蒸发器采购均价分别为 92.36 元/件，80.32 元/件，同比下降 13.03%。公司 2025 年蒸发器采购均价下降，主要系当年单价较低的小单门冷藏柜蒸发器采购数量有所增加所致。剔除相关型号的影响后，公司报告期内蒸发器采购均价分别为 101.19 元/件、102.65 元/件，变动很小。

蒸发器无公开市场报价，定制化程度较高，不同大小、规格的蒸发器价格均有所差异。经查询，惠康科技（001237）在招股说明书中披露了 2024、2025 年蒸发器的采购均价，与公司蒸发器均价对比情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年	2024 年
----	--------	--------

	采购单价	变动率	采购单价
公司蒸发器采购均价	102.65	1.44%	101.19
惠康科技蒸发器采购均价	23.28	-1.94%	23.74

报告期内，公司及惠康科技的采购均价均保持稳定，变动很小。公司蒸发器采购价格高于惠康科技，主要系因为公司蒸发器用于冷柜产品，蒸发效率要求更高，体积更大，而惠康科技主要用于小型桌面制冰机，故公司蒸发器采购价格高于惠康科技。

综上所述，公司主要原材料采购价格与市场价格水平及报告期内的变化情况相匹配，不存在代垫成本费用的情况。

（三）结合人员分工、人均创收情况，说明公司员工人数较多的合理性，公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，人工成本归集是否准确、完整

1、结合人员分工、人均创收情况，说明公司员工人数较多的合理性

（1）公司人员分工情况

截至报告期末，公司按照工作岗位划分的员工情况如下：

工作岗位	人数（人）	占比
管理人员	59	4.80%
生产人员	969	78.84%
技术人员	88	7.16%
采购人员	28	2.28%
销售人员	85	6.92%
合计	1,229	100.00%

截至报告期末，公司生产人员 969 人，占员工总数的 78.84%，公司员工中生产人员占比较大。

（2）公司人均创收情况

报告期各期，公司员工人均创收分别为 69.71 万元和 77.66 万元，略高于同行业可比公司三胜电器，低于同行业可比公司海容冷链。具体分析详见本小问之“3、人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异”。

（3）公司员工人数较多的合理性分析

公司系生产制造型企业，以自主生产为主。虽然公司已打造了具备一定自动化程度的现代化生产线，但生产过程中预装、总装等环节仍需投入较多生产人员。公司员工中生产人员占比较大，截至报告期末，公司生产人员 969 人，占员工总数的 78.84%。

综上，公司员工人数较多主要系公司为生产制造型企业，生产过程中所需的生产人员较多，具备合理性。

2、公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配

报告期内，公司生产人员数量与主营业务收入情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
生产人员数量（人）	969	798
主营业务收入（万元）	94,880.02	71,248.65
主营业务收入/生产人员数量	97.92	89.28

报告期内，公司生产人员人均主营业务创收基本维持稳定，2025 年度略有上升，主要系公司对生产设施进行了升级改造，人均生产能力提升。公司生产人员数量与主营业务规模相匹配。

3、人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司人均创收对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度
人均创收		
海容冷链	164.27	154.94
三胜电器	62.65	67.94
公司	77.66	69.71
非生产人员人均创收		
海容冷链	310.28	311.76
三胜电器	305.01	315.81
公司	367.11	310.52

报告期各期，公司员工人均创收分别为 69.71 万元和 77.66 万元，略高于同

行业可比公司三胜电器，主要系公司营收规模相比于三胜电器较大，具备一定的规模优势，以及 2025 年度公司营收规模上涨而三胜电器的营收规模下滑所致。

公司与三胜电器的人均创收低于海容冷链，一方面是由于海容冷链经营规模较大，规模效应较为明显，人均创收能力较强；另一方面是由于海容冷链生产人员占比较低，生产人员相对较少，导致整体人均创收较高。报告期内，公司生产人员占员工总数的比例分别为 77.55%和 78.84%，三胜电器生产人员占员工总数的比例分别为 74.94%和 79.46%，公司与三胜电器的生产人员占比接近，而报告期内，海容冷链生产人员占员工总数的比例分别为 50.30%和 47.06%，占比相对较低。

剔除生产人员后，报告期各期，公司非生产人员人均创收分别为 310.52 万元和 367.11 万元，与海容冷链和三胜电器不存在明显差异。2025 年，公司非生产人员人均创收高于同行业可比公司，主要系公司 2025 年营收规模增长较大所致。

综上，公司人均创收与同行业可比公司中三胜电器不存在明显差异，与海容冷链的差异具备合理性，不存在明显异常情况。

4、人工成本归集是否准确、完整

公司营业成本中的直接人工系公司生产人员的薪酬福利，公司于月末将当月发生的生产人员的直接人工费用归集至生产成本。

公司各岗位职责划分清晰，管理人员、技术人员、销售人员、采购人员的岗位职责与生产人员具有明显差异，因而公司生产人员能够与上述人员完全区分。

综上，公司人工成本归集准确、完整，符合《企业会计准则》等的相关规定。

（四）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司存货规模与公司订单、业务规模是否匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

1、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期

公司国内销售一般按年度与客户签订框架合同、经销合同，当客户有采购需求时再通过订单形式下单，约定具体产品型号及价格；公司境外销售客户一般通过邮件方式下单，双方就价格、交期等权利义务达成一致协定后签署订单。上述

交易模式，公司一般在 3 日内与客户完成合同订单签订。

公司根据生产计划测算生产物料需求，原材料进行适当战略储备。当承接客户订单后，计划部根据订单、库存、产能情况制定相应的生产计划排产表、物料清单、产品技术单并下发生产部门和仓储部门。仓储部门根据生产计划排产表及物料清单发货给生产部门，生产部门按技术单进行生产，成品经质检检测合格后包装入库。

境内经销客户和境内一般直销客户呈现“少量多次”的采购特点，单笔订单规模较小，且以标准化产品为主，生产备货周期及物流配送周期较短，境外 ODM 客户产品一般存在个性化需求，生产周期相对较长，综合内外销业务情况，公司订单整体完成周期为 30-60 天。

综上，公司从客户下单至完成产品交付整个订单完成的周期通常为 30 日-60 日。报告期 2024 年度、2025 年度公司存货周转率分别为 5.70 次、6.57 次，存货周转天数分别约为 63 天、55 天，整体较为稳定，考虑到公司还需要储备原材料，公司实际的生产交付周期与存货余额较为匹配。

2、公司存货规模与公司订单、业务规模是否匹配

(1) 公司存货与在手订单的匹配情况：

报告各期末，公司存货与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
存货余额 (A)	11,074.59	10,140.20
在手订单金额 (B)	17,272.86	13,650.52
在手订单对应成本金额 (C=B*(1-毛利率))	12,603.70	10,087.89
在手订单覆盖率 (D=C/A)	113.81%	99.48%

注：①在手订单对应成本金额=在手订单金额*(1-当年销售毛利率)；②在手订单金额为不含税金额。

公司主要采用“以销定产、按需定采”的生产经营模式，根据在手订单进行生产备货。报告期各期末，公司在手订单对存货余额的覆盖比例分别 99.48%和 113.81%，公司存货规模与在手订单匹配相符。

(2) 公司存货与业务规模的匹配情况：

报告期各期末，公司存货余额与营业成本的比例随采购、生产、销售节奏动

态变动，各类存货余额变动与公司业务相匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
存货余额	11,074.59	10,140.20
营业成本	69,646.23	53,010.15
存货占比	15.90%	19.13%

报告期各期末，公司存货余额占营业务成本比例分别为 19.13%、15.90%，2025 年末占比有所下降，主要系基于 2025 年存货管理和业务增长，周转效率提升、供应链优化、以销定产、产销两旺。整体而言，公司存货与业务规模相匹配。

3、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

各期末，公司存货规模情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	存货账面价值	存货占总资产比例	存货占营业成本比例
2025 年 12 月 31 日			
海容冷链	68,101.73	11.12%	28.08%
三胜电器	3,455.65	18.37%	15.71%
可比公司平均值	35,778.69	14.75%	21.90%
公司	10,631.81	11.73%	15.27%
2024 年 12 月 31 日			
海容冷链	67,718.59	12.12%	33.14%
三胜电器	3,339.30	17.13%	15.17%
可比公司平均值	35,528.95	14.63%	24.16%
公司	9,466.33	11.83%	17.86%

报告期内，公司与同行业可比公司海容冷链、三胜电器经营规模存在较大差异，所以存货规模也不尽相同。

公司存货占总资产比例与海容冷链相近，显著低于三胜电器，主要系由于三胜电器资产规模较小，使得存货占总资产比重偏高；存货占营业成本比例与三胜电器相近，显著低于海容冷链，主要系由于海容冷链以自有品牌运营为主，面向终端渠道备货，备货及生产周期更长。

4、期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
存货余额	11,074.59	10,140.20
期后结转金额	9,705.88	9,745.60
转销比	87.64%	96.11%

注：期后结转成本数据统计截至 2026 年 6 月末

由上表可见，报告期各期末，期后存货结转比例为 96.11%和 87.64%，整体较高，结转情况较好。

（五）结合账龄结构说明 2025 年公司库存商品大幅增长的原因及合理性，是否存在滞销的情况；说明公司各类存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体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

1、结合账龄结构说明 2025 年公司库存商品大幅增长的原因及合理性，是否存在滞销的情况

报告期内，公司营业收入及库存商品情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/年末	2024 年度/年末	变动率
营业收入	95,447.35	71,731.13	33.06%
存货周转率	6.57	5.70	15.20%
库存商品余额	6,177.69	5,186.22	19.12%
其中：1 年以内	6,002.34	4,881.93	22.95%
1 年以上	175.35	304.29	-42.37%

（1）库存商品增长主要源于收入增长驱动的主动备货，具有合理性

2025 年末库存商品余额为 6,177.69 万元，较上年末增长 19.12%，同期公司营业收入从 71,731.13 万元增长至 95,447.35 万元，增幅达 33.06%，随着收入规模扩大，公司为保证供货及时性与订单的交货需求，根据自身产能和市场情况进行适度备货，具有商业合理性。

(2) 存货周转率提升，运营效率改善

2025 年度，公司存货周转率为 6.57 次，较 2024 年度的 5.70 次提升 15.20%，公司在存货规模扩大的同时，持续改善存货周转效率，公司存货处于健康流转状态。因此，期末库存商品的增长主要系基于更快的销售节奏所进行的必要备货，并非由于产品滞销所致。

(3) 长库龄库存压降明显，滞销风险较低

1 年以上库龄的库存商品从 304.29 万元降至 175.35 万元，降幅达 42.37%，占库存商品的比例仅为 2.84%。公司通过折价促销、清理残次品等方式主动消化了积压老货，优化了库存结构，滞销风险较低。

综上所述，2025 年末库存商品增长系收入增长驱动的合理备货，存货周转加快、长库龄库存持续压降，公司库存商品不存在重大滞销风险。

2、公司各类存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体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

(1) 公司各类存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法

公司严格执行成本与可变现净值孰低的存货跌价计提政策，在资产负债表日按存货类别、库龄、在手订单、预计售价等因素开展减值测试，对存货成本高于可变现净值的存货计提存货跌价准备。

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。

具体来说，公司针对发出商品和库存商品，其可变现净值根据实际或估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。具有对应销售合同的发出商品和库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有库存商品的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的可变现净值以一般销售价格或预计处置价款为基础计算。

针对为生产而持有的材料等，其可变现净值为对应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。用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定，在资产负债表日，对存货按

成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

(2) 跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

①报告期各期末，公司各类存货余额及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

日期	存货科目	期末余额	库龄结构		跌价准备计提情况	
			1 年以内	1 年以上	跌价准备 余额	跌价准备计提 比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	3,208.88	3,122.46	86.42	140.16	4.37%
	半成品	389.23	371.29	17.94	21.93	5.63%
	库存商品	6,177.69	6,002.34	175.35	276.06	4.47%
	发出商品	1,288.90	1,288.89	0.01	4.27	0.33%
	周转材料	9.9	9.18	0.72	0.36	3.64%
	合计	11,074.59	10,794.16	280.43	442.78	4.00%
2024 年 12 月 31 日	原材料	2,848.00	2,740.55	107.45	116.62	4.09%
	半成品	351.56	329.97	21.59	19.98	5.68%
	库存商品	5,186.22	4,881.93	304.29	535.95	10.33%
	发出商品	1,746.28	1,741.67	4.61	1.25	0.07%
	周转材料	8.15	8.09	0.06	0.06	0.74%
	合计	10,140.20	9,702.21	438.00	673.86	6.65%

如上表所示，报告期各期末，公司库龄 1 年以内存货余额分别为 9,702.21 万元、和 10,794.16 万元，占比分别为 95.68%和 97.47%，存货库龄结构良好。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 6.65%和 4.00%，2025 年期末计提比例下降，主要原因系 2025 年度公司对呆滞和不良品存货进行清理，导致长库龄和存在质量瑕疵的库存商品余额减少所致。

②报告各期末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
海容冷链	1.29%	1.17%
三胜电器	5.83%	5.01%
平均值	3.56%	3.09%

公司	4.00%	6.65%
----	-------	-------

报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为 6.65%、4.00%，高于海容冷链计提比例，与业务模式更为接近的三胜电器无重大差异，公司与三胜电器均以外销 ODM 模式为主，而海容冷链以自由品牌为主。报告期内公司存货库龄 1 年以内的存货占各期末存货账面余额比例均在 95%以上，存货库龄结构良好，公司存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法符合企业会计准则规定，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司不存在重大异常，存货跌价准备计提充分、合理。

（六）说明公司发出商品核算内容是否均为具有安装义务的商品，结合平均结转周期，说明是否存在账龄明显较长的情况；说明公司各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况

1、说明公司发出商品核算内容是否均为具有安装义务的商品，结合平均结转周期，说明是否存在账龄明显较长的情况

公司的发出商品主要系销售在途的商品，境外销售发出商品主要反映产品离开工厂，尚未完成出口装运的产品金额；境内销售发出商品主要系产品已由公司发出，但客户尚未完成签收的产品。公司承担安装义务的产品销售金额较小，发出商品各期末具有安装义务的商品金额分别为 50.84 万元和 56.41 万元，占比 2.91% 和 4.38%，具有安装义务的发出商品占比较低。

报告期发出商品期末库龄以及结转周期情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/期末	2024 年度/期末
期末发出商品余额	1,288.90	1,746.28
期中：发出 1 个月以内金额	1,256.04	1,728.30
发出 1 个月以上金额	32.86	17.98
发出 1 个月以内金额占比	97.45%	98.97%
营业成本金额	69,646.23	53,010.15
发出商品周转率	45.89	43.39

发出商品周转天数	7.84	8.30
----------	------	------

注：①发出商品周转率=当期营业成本/((期初发出商品余额 + 期末发出商品余额)/2)；
②发出商品周转天数=360 天/发出商品周转率

如上表所示，发出商品期末账龄 1 月以内金额占比较高，分别为 1,728.30 万元、1,256.04 万元，占比分别为 98.97%、97.45%。发出商品平均结转周期为 8 天左右，与公司产品销售出库至交付完成的周期基本相符。不存在账龄明显较长的情况。

2、说明公司各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况

（1）报告期各期末存货盘点总体情况、是否存在账实不符的情形

公司存货的盘存制度采取永续盘存制。公司建立了较为完善的存货管理制度，覆盖从原材料采购入库、领用、产成品入库、出库、存货保管及盘点等各个环节，并严格按照存货管理制度中有关存货盘点的规定对存货进行定期盘点，确保存货数量的账实相符。

报告期各期末，公司存货盘点总体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
盘点计划	财务人员（组织方）、仓管人员、采购部门等组织制定盘点计划并安排实施，审计机构进行监盘	
盘点范围	原材料、库存商品、半成品	原材料、库存商品
盘点地点	公司各仓库	
盘点时间	2025 年 12 月 31 日-2026 年 1 月 2 日	2025 年 1 月 2 日
盘点执行人员	财务人员（组织方）、仓管人员、采购部门等（监盘）	
存货余额（除发出商品外）	9,785.69	8,393.93
盘点金额	7,735.80	4,299.33
盘点比例（除发出商品外）	79.05%	51.22%
盘点结果	公司存货状态良好，盘点差异金额为 0.59 万元，差异较小。	公司存货状态良好，账实相符。

如上表所示，公司存货盘点记录完整、各类存货真实存在，存货盘点过程中未发现重大异常，发出商品期后基本已结转营业成本，公司各期末存货不存在重大账实不符的情形。

（2）内控管理制度的建立及执行情况

报告期内，公司建立并完善了《存货管理制度》等存货盘点内控管理制度，对存货盘点实施控制管理，主要内容如下：

公司对存货实行永续盘存制度。每月仓管对各自所有物料进行抽盘，年末由公司财务部组织盘点，审计机构监盘，并将盘点结果记录于盘点表；仓管将填好盘点表交仓库负责人确认，如发现物账不相符时由仓管重新盘点，并确认实物与账的差异情况交仓库负责人审查，财务部根据盘点差异进行相关账务处理。

综上，公司已对存货盘点建立了有效的内控措施，存货盘点相关内控管理制度完善并有效执行。经过盘点，公司各期末存货不存在账实不符的情形。

二、主办券商及会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司毛利率增长的原因及合理性、各产品毛利率波动的原因及合理性；查询同行业可比上市公司毛利率及变动情况，分析变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因；

2、访谈公司管理层，了解公司采购策略、采购周期、采购定价方式，了解公司报告期内采购情况；

3、获取公司报告期内采购明细，核查公司报告期内原材料采购金额及单价情况，与市场价格水平进行对比，核查公司采购价格与市场价格水平及变动是否匹配，是否存在代垫成本费用情况；

4、获取公司花名册，了解人员分工，统计人员结构及人均创收情况，分析公司人员较多的合理性；分析生产员工人数与主营业务规模的匹配性；查询同行业可比公司人均创收情况，并将同行业数据与公司进行分析比对；了解公司人工成本归集核算方式；

5、访谈公司管理层，了解公司合同签订情况、采购周期、生产周期和订单完成周期等情况；

6、获取各期末存货明细表、在手订单台账，分析存货规模与营业收入、在手订单匹配关系；

7、计算公司报告期内存货占总资产和营业成本的比例，并与同行业公司进

行比对，分析差异原因；

8、获取公司存货期后转销和领用情况，分析是否存在滞销情况；

9、取得库存商品库龄明细表，访谈销售、财务负责人核实 2025 年库存商品大幅增长的背景，分析库存商品大幅增长的原因及合理性；

10、获取查阅公司报告期各期末存货及跌价明细表，了解公司存货跌价计提方法，分析存货跌价准备的谨慎性及充分性；

11、查询同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司存货跌价准备计提金额和比例，并与公司进行对比分析；

12、获取报告各期末发出商品库龄明细，判断是否具有安装义务的商品，结合平均结转周期，分析是否存在账龄明显较长的情况；

13、访谈公司财务负责人，了解公司与存货盘点相关的内部控制制度及执行情况；

14、获取并查阅公司盘点计划、盘点表等资料，检查是否按照存货盘点相关内部控制执行盘点程序，对公司期末库存货执行监盘程序，实地查看存货状态。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司 2025 年毛利率增长的主要原因是毛利率较高的主营业务境外销售收入占比上升，以及境内销售放弃了部分低毛利机型订单导致内销毛利率同比提升；公司毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异，主要系细分产品结构变动差异、市场竞争情况、内外销收入结构变动等原因所致，具有合理性；公司各产品毛利率波动主要系内外销区域销售结构占比、细分产品差异等因素所致，具有合理性；公司毛利率高于可比公司三胜电器，主要系产品结构存在差异，2025 年三胜电器毛利率偏低的主要原因是市场竞争导致核心客户订单规模下滑，盈利能力承压，规模经济效应有所减弱；

2、公司主要原材料采购价格与市场价格水平及报告期内的变化情况相匹配，不存在代垫成本费用情况；

3、公司系生产制造型企业，生产过程中所需的生产人员较多，公司人员较多具备合理性；公司生产员工人数与主营业务规模相匹配；公司人均创收与同行业可比公司中三胜电器不存在明显差异，与海容冷链的差异具有合理性，不存在

异常情况；公司人工成本归集准确、完整。

4、存货余额与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比不存在较大差异；期后公司存货结转情况良好；

5、公司 2025 年较 2024 年销售规模扩大，在手订单增长，2025 年库存商品随之增加具有合理性，公司库存商品不存在大额滞销的情况；报告期内公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法合理、谨慎，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在重大异常，存货跌价准备计提充分；

6、公司承担安装义务的发出商品金额较小，期末发出商品账龄基本在 1 月以内，平均结转周期约为 8 天左右，不存在账龄明显较长的情况；公司已对存货盘点建立了有效的内控措施，存货相关内控管理制度完善并有效执行；报告期内各期末公司存货管理规范，盘点差异为盘点测量误差且金额较小，公司存货不存在重大账实不符的情形。

5. 关于固定资产

根据申请文件，（1）2024 年、2025 年，公司固定资产分别为 31,467.06 万元、36,528.49 万元，规模较高，主要是房屋及建筑物，均未计提减值准备，报告期内鹤山二厂厂房、鹤山二厂智能仓库等项目大额转固。（2）子公司斯柯电器已取得 30 万个冷柜项目、年产 11 万台冷链设备项目及年增产 14 万台冷链设备改扩建项目的环评批复及验收。鹤山二厂于 2024 年试运行、2025 年全面投产，鹤山三厂正在前期建设。

请公司：（1）结合公司固定资产收入比、机器设备收入比与同行业可比公司的对比情况，说明公司固定资产规模较高的原因及合理性；公司各期末固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。（2）说明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的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提的减值准备是否谨慎。（3）结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明公司扩建鹤山二厂的必要性，与生产经营情况是否匹配，说明公司各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；转固后的产品产能情况与实际收入变化是否匹配，单位建造价格与

附近可比建筑是否存在较大差异。(4) 结合报告期内主要设备、工程供应商的情况, 说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、现员工或前员工及其亲属控制或设立的情况, 前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来, 说明交易的真实性、定价公允性。(5) 说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。(6) 说明公司及子公司是否存在超环评批复产能生产的情形, 是否可能受到行政处罚, 是否构成重大违法行为; 结合鹤山二厂试运行及全面投产时间说明是否存在未批先建、未验先投、排污许可未及时变更等情形, 是否构成重大违法行为。

请主办券商、会计师核查事项(1) - (5) 并发表明确意见。请主办券商、律师核查事项(6) 并对公司环保合规情况发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

(一) 结合公司固定资产收入比、机器设备收入比与同行业可比公司的对比情况, 说明公司固定资产规模较高的原因及合理性; 公司各期末固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论, 是否存在账实不符的情形

1、公司固定资产收入比、机器设备收入比与同行业可比公司的对比情况

(1) 公司固定资产收入比、机器设备收入比情况

报告期, 公司各期固定资产收入比、设备收入比如下表所示:

单位: 万元

项目	2025 年	2024 年	变动率
营业收入	95,447.35	71,731.13	33.06%
固定资产账面原值	42,176.69	34,833.23	21.08%
固定资产收入比	44.19%	48.56%	/
机器设备账面原值	8,494.56	6,281.24	35.24%
机器设备收入比	8.90%	8.76%	/

注: 固定资产收入比=固定资产期末原值/营业收入;
机器设备收入比=机器设备期末原值/营业收入。

报告期内，公司固定资产收入比有所回落，机器设备收入比小幅提升，主要原因如下：

公司鹤山二厂冷链设备生产项目自 2024 年下半年起陆续投产调试、竣工验收并结转固定资产；该厂区房屋及建筑物在规划设计阶段，已预留充足空间，可满足后续生产设备扩容布局需求。

随着 2025 年公司营业收入及出货量实现较快增长，为提升生产自动化水平与加工效率，公司重点加大各类生产及自动化设备购置投入，房屋建筑物相关资本开支占固定资产总投入比重有所降低，因此整体固定资产收入比有所下降。

公司新购置的自动化设备在投入使用后，仍处于调试及磨合阶段，因此机器设备对应的营业收入占比小幅上行。

（2）与同行业公司对比情况

报告期，公司及同行业公司固定资产收入比、机器设备收入比如下表所示：

项目	企业	2025 年	2024 年
固定资产收入比	海容冷链	57.09%	51.24%
	三胜电器	42.73%	37.96%
	公司	44.19%	48.56%
机器设备收入比	海容冷链	11.87%	10.65%
	三胜电器	7.57%	4.10%
	公司	8.90%	8.76%

注：固定资产收入比=固定资产期末原值/营业收入；

机器设备收入比=机器设备期末原值/营业收入。

报告期内，公司固定资产收入比、机器设备收入比均处于同行业可比公司区间内，差异主要是各公司产品类型不同，不同产品所需设备不同，具有合理性。

2、说明公司固定资产规模较高的原因及合理性

单位：万元

项目	2025 年期末		2024 年期末	
	原值	占比	原值	占比
房屋及建筑物	31,749.80	75.28%	27,083.12	77.75%
机器设备	8,494.56	20.14%	6,281.24	18.03%
运输设备	275.42	0.65%	149.56	0.43%

项目	2025 年期末		2024 年期末	
	原值	占比	原值	占比
电子及其他设备	1,656.90	3.93%	1,319.32	3.79%
合计	42,176.69	100.00%	34,833.23	100.00%

由上表所示，公司固定资产以房屋建筑物和机器设备为主，公司固定资产规模较高主要系公司产品体积较大，生产经营需配套大面积生产车间、成品仓库以及钣金、发泡、组装、性能检测等成套专用自动化产线，对生产场地面积及设备种类和数量均有较高要求，且报告期内随着公司的业务持续拓展，对生产场地和设备的需求进一步提升。

综上，公司固定资产规模较高具有合理性。

3、公司各期末固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

报告期各期末，公司对固定资产、在建工程实地盘点，公司盘点比例均为 100%，中介机构执行监盘程序，固定资产、在建工程监盘比例分别为 93.87%、90.32%。

公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，固定资产及在建工程盘点结果账实相符，不存在重大异常情况。

（二）说明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的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提的减值准备是否谨慎

1、说明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的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响

公司及同行业可比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等如下表所示：

公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
海容冷链	房屋及建筑物	年限平均法	10-30	5
	机器设备	年限平均法	5-10	5
	运输设备	年限平均法	4	5

公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5
三胜电器	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
	运输设备	年限平均法	5-10	5
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5
公司	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	5
	机器设备	年限平均法	10	5
	运输设备	年限平均法	4	5
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5

由上表可知，报告期内，公司各类固定资折旧方法、使用年限及残值率均与同行业可比公司不存在显著差异，其中房屋及建筑物、机器设备的折旧年限略有差异，具体分析如下：

（1）房屋及建筑物

报告期末，公司房屋及建筑物原值、折旧年限具体情况如下：

房屋及建筑物类型	2025 年期末原值	折旧年限（年）
工业厂房、集体宿舍楼	28,943.37	20
商品楼办公室	2,806.43	30
合计	31,749.80	/

房屋及建筑物中，仅一处商品楼办公室折旧年限为 30 年，其余工业厂房、集体宿舍楼折旧年限均为 20 年，与可比公司三胜电器不存在显著差异。

（2）机器设备

可比公司海容冷链、三胜电器均未披露其不同机器设备具体的折旧年限情况，根据可比公司披露的年度财务报告，报告期各期，机器设备计提折旧占期初账面原值的比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年			2024 年		
	机器设备 期初账面原值	机器设备 计提折旧额	占比	机器设备期 初账面原值	机器设备 计提折旧额	占比
海容冷链	30,157.11	2,549.14	8.45%	27,687.29	2,690.16	9.72%

公司名称	2025 年			2024 年		
	机器设备 期初账面原值	机器设备 计提折旧额	占比	机器设备期 初账面原值	机器设备 计提折旧额	占比
三胜电器	1,179.60	155.18	13.16%	754.76	86.48	11.46%
公司	6,281.24	642.25	10.22%	3,092.67	332.52	10.75%

报告期各期，海容冷链、三胜电器机器设备计提折旧占期初账面原值的比例与 10 年折旧年限的年折旧率 9.50%相近，因此合理推测两家可比公司主要机器设备折旧年限为 10 年，与公司基本一致。

综上所述，公司各类固定资折旧方法、使用年限及残值率均与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

2、说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提的减值准备是否谨慎

报告期各期公司固定资产运行情况正常、良好，公司于各报告期末组织固定资产盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，2024 年度，公司固定资产报废金额为 0.71 万元，主要系部分设备因正常损耗淘汰更新所致，相关资产已及时清理完毕。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，对固定资产进行减值测试，减值测试方法如下：

资产负债表日，公司判断长期资产存在减值迹象的，按单项资产为基础计算并确认可收回金额，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用；资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内各期末，对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：

序号	《企业会计准则第8号—资产减值》的规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司主要固定资产均处于正常使用状态，在报告期内不存在大幅下跌情况	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未发生重大变化，公司所处行业及其市场规模稳定增长	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	公司固定资产可以正常生产或使用，报告期各期末不存在陈旧过时、实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司固定资产使用情况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形	否
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	报告期内，公司经营良好，不存在资产的经济绩效已经或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，不存在闲置、废弃、毁损等情形，固定资产不存在减值迹象。因此，公司未对固定资产计提减值准备符合资产的实际状况，相关会计处理谨慎、合理。

（三）结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明公司扩建鹤山二厂的必要性，与生产经营情况是否匹配，说明公司各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；转固后的产品产能情况与实际收入变化是否匹配，单位建造价格与附近可比建筑是否存在较大差异。

1、结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明公司扩建鹤山二厂的必要性，与生产经营情况是否匹配

报告期内，公司主要产品为商用制冷展示柜，公司的产能、产量、产能利用率的情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
产能（台）	282,448	183,665
产量（台）	312,337	201,004
产能利用率	110.58%	109.44%

注 1：公司产能根据各车间线体节拍乘工作时长估算；线体节拍即为考虑流水线各段节拍及辅助设备能力后，连续作业状态下，车间整体可满足的产品产出间隔时间；

注 2：产能按照全年工作时长（每天 8 小时，全年 278 天）估算；由于使用的工作时长为理想工作时长，与实际工作时间存在一定误差；

注 3：公司产品型号、规格较多，无法准确计算出各类型产品的具体产能情况，故公司根据估算的平均单位耗时推算整体产能。

2024 年，公司商用制冷展示柜产品全年产能 183,665 台，产能利用率达 109.44%，且公司经营业绩呈持续增长态势，当时的产能已不足以支撑预计的未来订单需求，因此公司扩建鹤山二厂具备必要性。

公司鹤山二厂于 2025 年全面投产，2025 年公司商用制冷展示柜产品产能大幅上涨，全年产能 282,448 台，同比增长 53.78%，产能利用率为 110.58%，仍在较高水平。

公司 2025 年产品产量同比增长 55.39%，销量同比增长 65.88%。报告期各期，公司产销率分别为 93.59%和 99.91%，均维持在较高水平。

综上，公司扩建鹤山二厂，是基于当时的产能已不足以支撑预计的未来订单需求考虑，具备必要性。报告期内，公司产品产量、销量均上涨，且产销率维持在较高水平。公司增加产能的行为与生产经营情况相匹配。

2、说明公司各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

报告期内，公司在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量，并在达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。公司的在建工程达到预定可使用状态以取得《工程竣工验收报告》或《设备验收记录表》作为判断的依据，主要转固流程如下：

房屋建筑物工程由公司项目负责人牵头，监理单位、施工单位、设计单位、勘察单位代表人员共同参加验收工作，并取得经参与验收工作的各方共同签字盖章的《工程竣工验收报告》；机器设备类固定资产由使用部门办理验收手续，并填写《设备验收记录表》，经部门负责人审核后。财务部根据《工程竣工验收报

告》或《设备验收记录表》以及实际发生的成本办理在建工程转入固定资产的账务处理，并从转入固定资产的次月开始计提折旧。

综上，报告期内，公司各项在建工程转固的依据充分，符合《企业会计准则》的规定，公司不存在提前或推迟转固的情形。

3、转固后的产品产能情况与实际收入变化是否匹配

报告期内，公司鹤山二厂厂房、鹤山二厂智能仓库等项目大额转固，鹤山二厂于 2025 年全面投产。上述在建工程转固并投产后，公司产能、产量大幅上涨。2025 年，公司产能为 282,448 台，同比增长 53.78%，产量为 312,337 台，同比增长 55.39%。2025 年，公司主营业务收入相较于 2024 年增长了 33.17%。

综上，报告期内，公司重大在建工程转固后，公司产品产能、产量及主营业务收入均相应上涨，公司固定资产投入与产能、产量及实际收入变化相匹配。

4、单位建造价格与附近可比建筑是否存在较大差异

根据广东省建筑行业数据开放平台项目备案信息，公司与江门市鹤山市其他建设项目单位建造价格的对比情况如下：

项目名称	项目地址	开工日期	总价（万元）	建筑面积（平方米）	单位造价（元/平方米）
厂房、仓库类					
长江工业园 9 号厂房	江门市鹤山市	2024 年 10 月	1,570.60	9,147.04	1,717.06
广东狮王实业有限公司年产摩托车 15 万台，发动机 15 万台，摩托车塑料件 30 万台新建项目-厂房四	江门市鹤山市	2024 年 4 月	1,753.84	10,525.95	1,666.21
鹤山万洋众创城三期项目-16#厂房	江门市鹤山市	2025 年 3 月	5,940.00	32,681.40	1,817.55
广东吉美帮科技有限公司年产 3.2 万吨环保涂料及其配套产品新建项目-丙类仓库一	江门市鹤山市	2024 年 12 月	2,247.48	11,502.48	1,953.91
鹤山市欧克特电子科技有限公司年产电子元件灌封材料 10000 吨、环氧固化剂 2000 吨、环氧单一胶 20 吨新建项目-仓库一	江门市鹤山市	2023 年 9 月	459.86	3,159.71	1,455.39
鹤山市龙口镇三凤村民委员会仓库建设项目- 丙类仓库 2	江门市鹤山市	2023 年 9 月	958.90	7,631.00	1,256.58

鹤山市可比厂房、仓库类建筑物的单位造价区间：1,256.58-1,953.91					
鹤山二厂厂房单位造价					1,771.58
鹤山二厂智能仓库单位造价					1,489.08
宿舍楼类					
广东博盈特焊技术股份有限公司大凹生产基地建设项目_宿舍楼	江门市鹤山市	2024 年 7 月	2,349.48	10,084.19	2,328.86
鹤山市祥鸿五金电器制品有限公司年产 2 亿片护理用品扩建项目-宿舍楼	江门市鹤山市	2025 年 6 月	600.00	2,267.77	2,645.77
广东南王环保科技有限公司年产 38 亿个环保纸质品建设项目-宿舍楼	江门市鹤山市	2024 年 6 月	2,542.07	8,758.16	2,902.52
鹤山市可比宿舍楼类建筑物的单位造价区间：2,328.86-2,902.52					
鹤山二厂宿舍楼单位造价					2,437.22

如上表所示，鹤山二厂厂房单位造价为 1,771.58 元/平方米，鹤山二厂智能仓库单位造价为 1,489.08 元/平方米，处于鹤山市可比厂房、仓库类建筑物的单位造价区间内。鹤山二厂宿舍楼单位造价为 2,437.22 元/平方米，处于鹤山市可比宿舍楼类建筑物的单位造价区间内。公司上述建设工程的单位造价与鹤山市其他厂房建设项目不存在明显差异，交易价格公允。

（四）结合报告期内主要设备、工程供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、现员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及其关联方存在异常资金往来，说明交易的真实性、定价公允性

1、结合报告期内主要设备、工程供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、现员工或前员工及其亲属控制或设立的情况

（1）公司向主要设备、工程供应商的采购情况

报告期各期，公司向主要设备、工程供应商的采购情况如下：

1) 设备供应商

报告期各期，公司固定资产中新增设备涉及的前五大供应商情况如下：

供应商名称	金额(万元)	占当期新增设备的比重	供应设备名称
2025 年			
鹤山市宏硕新能源科技有限公司	578.04	21.59%	分布式光伏发电设备
宏达机械制造（河源）有限公司	350.44	13.09%	预装、总装生产线
深圳立德智能装备科技有限公司	251.15	9.38%	智能仓库输送线
滁州市中诺设备模具制造有限公司	194.69	7.27%	发泡线夹具
安徽中佳自动化科技股份有限公司	175.22	6.55%	内箱侧板及背板成型线
小计	1,549.54	57.89%	-
合计	2,676.77	100.00%	-
2024 年			
宏达机械制造（河源）有限公司	1,289.38	31.12%	预装、总装生产线
滁州市中诺设备模具制造有限公司	677.88	16.36%	箱体发泡线
安徽擎天伟嘉装备制造有限公司	366.19	8.84%	背板与上下梁成型线
青岛海一诺德工业自动化有限公司	347.79	8.39%	侧板成型线
成都航发马隆机电工程有限公司	175.04	4.22%	高压发泡机
小计	2,856.28	68.93%	-
合计	4,143.87	100.00%	-

2) 工程供应商

报告期各期，公司固定资产中新增房屋建筑物涉及的前五大供应商情况如下：

供应商名称	金额(万元)	占当期新增房屋建筑物的比重	提供工程服务、物资名称
2025 年			
广东沈海建设有限公司	4,117.43	88.23%	建筑施工
江门天安云消防有限公司	273.39	5.86%	消防设施
广东三和管桩股份有限公司	102.00	2.19%	混凝土管桩
广东金联宇电缆集团有限公司	66.36	1.48%	电缆
深圳德普思建筑设计有限公司	32.43	0.69%	建筑设计
小计	4,591.61	98.45%	-
合计	4,666.69	100.00%	-

2024 年			
广东沈海建设有限公司	14,614.22	77.59%	建筑施工
江门天安云消防有限公司	819.27	4.35%	消防设施
广东凯悦建设有限公司	520.23	2.76%	建筑设计、装修
鹤山市业道建筑工程有限公司	310.00	1.65%	建筑施工
南京润哲智能科技有限公司	248.67	1.32%	实验室设计、装修
小计	16,512.39	87.67%	-
合计	18,835.47	100.00%	-

(2) 公司主要设备、工程供应商的基本情况

1) 主要设备供应商

供应商名称	成立日期	注册资本	经营规模	主营业务	与公司 关联 关系	是否为公司 现员工 或前员工 及其亲属 控制或设 立的企业
鹤山市宏硕新能源科技有限公司	2020-01-16	100 万元	2025 年销售规模 约 1,197 万元	提供光伏发电工程服务	无	否
宏达机械制造（河源）有限公司	2007-07-04	2000 万港元	2025 年销售规模 约 2 亿元	自动化流水生产线、物流自动化设备等的生产及销售	无	否
深圳立德智能装备科技有限公司	2014-05-13	3000 万元	2025 年销售规模 约 7,068 万元	生产线设备、物流设备等的生产、销售	无	否
滁州市中诺设备模具制造有限公司	2005-01-06	1000 万元	2025 年销售规模 约 9,012 万元	发泡设备、钣金成型设备、各类自动化专机设备等的生产、销售	无	否
安徽中佳自动化科技股份有限公司	2016-09-03	1010 万人民币	2025 年销售规模 约 5,000 万元	家电、汽车配件、金属加工等行业的各类自动化智能非标设备、工装、专机和模具的生产、销售	无	否
安徽擎天伟嘉装备制造有限公司	2011-05-17	2000 万元	2025 年销售规模 约 8,945 万元	家电、汽车、建材等行业的自动化装	无	否

供应商名称	成立日期	注册资本	经营规模	主营业务	与公司 关联 关系	是否为公司 现员工 或前员工 及其亲属 控制或设 立的企业
				备及配套模具的设计、制造与服务		
青岛海一诺德工业自动化有限公司	2018-02-28	4000 万元	2025 年销售规模约 9,782 万元	家电钣金自动化设备等的研发、生产、销售	无	否
成都航发马隆机电工程有限公司	2006-03-23	200 万人民币	2025 年销售规模约 9,083 万元	发泡机设备及枪头的生产与销售	无	否

2) 主要工程供应商

供应商名称	成立日期	注册资本	经营规模	主营业务	与公司 关联 关系	是否为公司 现员工 或前员工 及其亲属 控制或设 立的企业
广东沈海建设有限公司	2018-03-16	4,000 万元	24 年、25 年销售规模合计约 2.8 亿元	提供建筑施工服务	无	否
江门天安云消防有限公司	2023-03-15	50 万元	2025 年销售规模约 1,560 万元	提供消防系统、灭火器等消防相关设备及技术服务	无	否
广东凯悦建设有限公司	2007-07-05	2,000 万元	2025 年销售规模约 1.8 亿元	提供办公楼设计、装修服务	无	否
鹤山市业道建筑工程有限公司	2020-11-11	50 万元	24 年、25 年销售规模合计约 430 万元	提供各类建筑工程、装饰工程服务，装饰材料销售	无	否
南京润哲智能科技有限公司	2020-03-04	200 万人民币	2025 年销售规模约 1,350 万元	提供家电性能检测实验室和工业智能测控系统安装及服务	无	否
广东三和管桩股份有限公司	2003-11-07	59,907.4678 万元	上市公司，2025 年销售规模 60 多亿元	从事预应力高强度混凝土管桩产品研发、生产、销售	无	否

供应商名称	成立日期	注册资本	经营规模	主营业务	与公司 关联 关系	是否为公司 现员工 或前员工 及其亲属 控制或设 立的企业
广东金联宇 电缆集团有 限公司	2020-09-28	10,000.08 万 元	2025 年销售规模 约 11.4 亿元	从事电线、电 缆的生产、销 售	无	否
深圳德普思 建筑设计有 限公司	2010-09-07	300 万元	2025 年销售规模 约 450 万元	提供建筑工 程设计服务	无	否

由上表可知，报告期内，公司主要设备、工程供应商与公司均不存在关联关系，不存在属于公司现员工或前员工及其亲属控制或设立的情形。

前述主要供应商中江门天安云消防有限公司成立时间较短，其主要提供消防系统、灭火器等消防相关设备及技术服务，具备开展相关业务的服务能力，公司通过正常的供应商选择程序与其达成合作。除此之外，报告期内公司主要设备、工程供应商不存在成立时间较短或规模较小的情形。

2、前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明交易的真实性、定价公允性

公司与前述供应商的业务合作均签订了相关协议，并按照协议规定支付相关款项，公司及公司关联方与前述供应商不存在异常资金往来。

公司向前述供应商采购的建筑物及设备均处于正常使用状态，且公司留存了与前述供应商业务合作过程中的物流单、设备验收单、工程竣工验收报告、发票等业务单据，公司与前述供应商之间的交易具备真实性。

报告期内，公司对设备、工程物资及服务的采购均采用询价或商业谈判的方式。询价采购过程遵循市场化原则，通过多方询价、比价，结合供货时间、产品或服务质量、商业信誉等因素考虑，选择供应商，并确定采购价格。商业谈判采购多发生于向已与公司建立了合作关系的供应商及定制化产品或服务供应商的采购，相关设备、服务的定价以市场公允水平为基础，结合设备规格、性能、技术参数、工期、建造难度等因素协商确定。报告期内，公司主要设备、工程供应商的采购定价具备公允性。

综上，公司与前述供应商仅存在正常业务合作关系，公司及公司关联方与前述供应商不存在异常资金往来。公司与前述供应商之间的业务往来符合正常商业

交易逻辑，具备真实性，交易定价具备公允性。

（五）说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与长期资产及应付账款等相关会计科目之间勾稽如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
固定资产本期增加金额	7,343.46	22,978.62
加：在建工程本期增加金额	46.85	-8,866.70
加：无形资产本期增加金额	-	11.7
加：其他非流动资产本期增加（预付设备、工程款及土地款）金额	7,600.59	-261.98
加：与购置长期资产相关的增值税进项税额	538.25	1,158.59
加：与购置长期资产相关的应付账款减少金额	-779.38	-1,953.25
合计	14,749.77	13,066.98
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	14,749.77	13,066.98
差异	-	-

如上表所示，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与长期资产及应付账款等相关会计科目之间勾稽相符。

（六）说明公司及子公司是否存在超环评批复产能生产的情形，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；结合鹤山二厂试运行及全面投产时间说明是否存在未批先建、未验先投、排污许可未及时变更等情形，是否构成重大违法行为

1、公司及子公司是否存在超环评批复产能生产的情形，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为

报告期内，斯柯电器承担公司及子公司产品的生产职能。根据公司的说明及其提供的资料，斯柯电器的环评批复产量及其报告期内实际生产的产量情况如下：

产品	环评批复	环评产能 (台/年)	2025 年度产量 (台)	2024 年度产量 (台)
冷柜	《关于广东斯柯电器有限公司年产冷柜 30 万个新建项目环境影响报告书的批复》（江鹤环审[2020]185 号）	41 万	31.2337 万	20.1004 万
	《关于广东斯柯电器有限公司年产冷链设备 11 万台新建项目环境影响报告表的批复》（江鹤环审[2024]92 号）			

据此，斯柯电器报告期内不存在“超环评批复产能生产”情形。根据公司的说明、斯柯电器取得的《信用报告》并经查询斯柯电器住所地环境保护主管部门网站公开信息，斯柯电器报告期内未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在因违反有关环境保护方面的法律、法规、规章而受到环境保护主管部门行政处罚的情形。

因此，公司及子公司报告期内不存在超环评批复产能生产的情形。

2、结合鹤山二厂试运行及全面投产时间说明是否存在未批先建、未验先投、排污许可未及时变更等情形，是否构成重大违法行为

根据公司提供的资料及说明，斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目及改扩建项目的试运行、全面投产时间以及环评批复、验收、排污登记时间如下：

项目	广东斯柯电器有限公司 冷链设备生产项目	广东斯柯电器有限公司冷 链设备生产改扩建项目
试运行时间 (包括调试、测试、验收)	2024 年 10 月	2026 年 4 月
全面投产时间	2025 年 1 月	2026 年 5 月
环评批复取得时间	2024 年 7 月	2026 年 3 月
竣工环境保护验收时间 (提交公示时间)	2025 年 11 月	2026 年 5 月
排污登记时间	2024 年 10 月	2026 年 4 月

据此，除斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目存在未验先投情形外，斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目及改扩建项目不存在未批先建、未验先投、排污许可未及时变更等情形。

关于斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目未验先投的具体情况如下：

经核查，斯柯电器位于鹤山市鹤山工业城 A 区的鹤山二厂冷链设备生产项目于 2025 年 1 月全面投产运行，该建设项目已于投产运行前取得建设项目环境影响评价批复并办理排污登记，但未于投产运行前履行环境保护自主验收手续。

《建设项目环境保护管理条例》第十九条规定，编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，其配套建设的环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。

《建设项目环境保护管理条例》第二十三条规定，需要配套建设的环境保护设施未建成、未经验收或者验收不合格，建设项目即投入生产或者使用，或者在环境保护设施验收中弄虚作假的，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；逾期不改正的，处 100 万元以上 200 万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭。违反本条例规定，建设单位未依法向社会公开环境保护设施验收报告的，由县级以上环境保护行政主管部门责令公开，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款，并予以公告。

结合上述规定，斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目未于投产运行前履行环境保护自主验收手续的情形存在因违反《建设项目环境保护管理条例》之规定而被予以行政处罚的风险。

鉴于：

（1）根据公司的确认，公司其子公司均未因冷链设备生产项目未验先投行为被主管部门责令限期改正，亦未被处以过罚款。

（2）斯柯电器已针对上述未验先投事项完成整改。2025 年 11 月 20 日，斯柯电器相关负责人员与验收监测单位、环保设施设计施工单位组成验收组对公司生产项目进行验收，并出具符合竣工环境保护验收条件的自主验收意见。2025 年 11 月 20 日，斯柯电器完成相关验收报告的公示手续。

（3）斯柯电器不属于高污染类行业的企业。根据环境检测机构出具的检测报告，报告期内，斯柯电器不存在污染物超标排放的情形。

（4）根据公司的确认、公司及其子公司取得的《信用报告》并经查询公司及其子公司住所地环境保护主管部门网站公开信息，公司及其子公司报告期内未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在因违反有关环境保护方面的法律、法规、规章而受到环境保护主管部门行政处罚的情形。

（5）根据江门市生态环境局鹤山分局于 2026 年 7 月出具的《关于广东斯柯

电器有限公司生态环境领域守法情况的说明》，自 2024 年 1 月 1 日至该说明开具之日，斯柯电器未发生因违反环境保护相关的法律、法规而受到江门市生态环境局行政处罚的情况。

（6）公司实际控制人张海峰、周树垣已出具《承诺函》承诺：“如未来广东西科冷链科技股份有限公司或广东斯柯电器有限公司因本次挂牌前环评验收手续相关事宜产生纠纷或受到相关政府主管部门行政处罚，本人愿意无偿代为承担因此而产生的相关法律责任，全额补偿因此对广东西科冷链科技股份有限公司或广东斯柯电器有限公司造成的相关经济损失，保证广东西科冷链科技股份有限公司或广东斯柯电器有限公司不会因此而遭受任何损失”。

综上所述，鉴于公司及斯柯电器未因上述未验先投事项被主管部门责令限期改正，亦未被处以过罚款，且已取得关于公司报告期内生态环境领域的无违规证明，且斯柯电器已采取整改措施，完成验收及公示手续。同时，公司实际控制人已出具承诺，确认若因上述瑕疵导致公司或斯柯电器受到行政处罚，将由其本人承担相关损失及责任。因此，上述未验先投瑕疵情形不属于重大违法情形，亦不会对公司本次挂牌构成实质性影响。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述情况，主办券商执行了如下程序：

1、获取公司固定资产、机器设备及营业收入等数据，分析固定资产收入比、机器设备收入比与同行业可比公司的对比情况，及公司固定资产规模较高的原因及合理性；

2、获取公司各期末固定资产、在建工程的盘点表，对公司报告期期末固定资产执行监盘程序，实地查看固定资产状态。

3、查阅公司及同行业可比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等会计政策并进行对比；

4、获取公司固定资产报废清单；

5、获取公司固定资产明细表，复核公司固定资产减值测试情况；

6、获取公司报告期内产能、产量、销量数据，分析公司扩建工厂的必要性，与生产经营的匹配性；分析在建工程转固对产能的影响，与营业收入变化的匹配

性；

7、获取报告期内公司在建工程明细、工程施工合同、工程竣工验收报告、设备购销合同、设备验收记录表、发票等资料，评估转固依据是否充分，转固时点是否准确；

8、查询公司附近可比建筑物的单位建造价格，与公司建筑物的单位造价进行对比；

9、获取报告期内公司固定资产明细表，统计主要设备、工程供应商采购情况；查询主要设备、工程供应商的工商信息，获取供应商的相关说明，并将主要设备、工程供应商的股东、实际控制人名单与公司及其主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属名单进行匹配，对公司与主要设备、工程供应商是否存在关联关系或其他利益关系进行了核查；

10、获取公司及主要关联方的银行流水，核查与主要设备、工程供应商是否存在异常资金往来；

11、访谈公司管理层，了解设备、工程施工服务采购价格的定价过程，评估采购价格是否公允；

12、获取公司现金流量表、固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目明细、应付账款等负债项目明细表；

13、查阅公司的说明及其提供的斯柯电器取得的环评批复文件、报告期各期生产订单完工报告，了解斯柯电器报告期各期实际产能以及环评批复产能情况；

14、查阅公司及斯柯电器取得的《信用报告》并经查询公司及斯柯电器住所地环境保护主管部门网站公开信息，核查公司及斯柯电器报告期内的环保合规性情况；

15、查阅斯柯电器鹤山二厂的设备验收报告、竣工环境保护验收监测报告等资料，了解鹤山二厂产线试运行及全面投产时间；

16、查阅《建设项目环境保护管理条例》等规定，了解需要建设项目未验先投涉及的相关罚则规定；

17、查阅斯柯电器提供的环保设施验收意见以及验收报告公示情况，核查斯柯电器就其建设项目未验先投的整改情况；

18、查阅公司实际控制人张海峰、周树垣出具的《承诺函》；

19、获取江门市生态环境局鹤山分局于 2026 年 7 月出具的《关于广东斯柯电器有限公司生态环境领域守法情况的说明》。

（二）核查意见

1、公司固定资产收入比、机器设备收入比与同行业可比公司不存在显著差异，公司固定资产规模较高具有合理性；公司各期末固定资产、在建工程不存在账实不符的情形；

2、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不存在显著差异；公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提的减值准备具有合理性；

3、公司扩建鹤山二厂是基于产能情况及预期订单需求考虑，具备合理性，与生产经营情况相匹配；公司在建工程转固的依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形；报告期内，公司主要在建工程转固后，公司产能、营业收入均上涨，转固后的产品产能情况与实际收入变化相匹配；报告期内，公司转固的房屋建筑物的单位建造价格与附近可比建筑是不存在较大差异；

4、报告期内，公司主要设备、工程供应商与公司均不存在关联关系，不存在属于公司现员工或前员工及其亲属控制或设立的情形。公司主要设备、工程供应商中江门天安云消防有限公司成立时间较短，公司向其采购消防工程建设服务，其具备开展相关业务的服务能力，除此之外，公司主要设备、工程供应商不存在成立时间较短或规模较小的情形。公司与主要设备、工程供应商仅存在正常业务合作关系，公司及公司关联方与主要设备、工程供应商不存在异常资金往来。公司与主要设备、工程供应商之间的业务往来符合正常商业交易逻辑交易，具备真实性，交易定价具备公允性。

5、公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目的金额变动相匹配；

6. 公司及子公司报告期内不存在超环评批复产能生产的情形；除斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目存在未验先投情形外，斯柯电器鹤山二厂冷链设备生产项目及改扩建项目不存在未批先建、未验先投、排污许可未及时变更等情形。

前述未验先投瑕疵情形不属于重大违法情形，亦不会对公司本次挂牌构成实质性影响。

6. 关于期间费用

根据申请文件，2024 年、2025 年，公司研发费用分别为 2,104.35 万元、3,134.99 万元，占比分别为 2.93%、3.28%，存在合作研发；公司销售费用金额分别为 2,985.82 万元、4,340.88 万元，呈增长趋势。

请公司：（1）结合相关员工数量等影响因素，分别量化说明公司销售费用、管理费用、研发费用均增长的原因及合理性，各期间费用率、人均创收等指标与同行业可比公司是否存在较大差异。（2）说明销售费用中咨询及专业服务费的具体构成，是否存在聘请第三方开展推广活动的情况，说明具体的咨询内容，相关供应商的成立年限、实缴资本、参保人数、经营规模与交易规模是否匹配，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在主要为公司服务或报告期内注销等异常情况；交易定价依据及公允性，是否存在利益输送或异常资金往来。（3）分别说明销售费用、管理费用中广告及样品费的用途、划分依据及合理性，是否存在费用归集不准确的情况，相关内部控制措施及有效性。（4）结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目相匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因。（5）说明公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形，非专职人员的工时管理是否有效执行，研发工时是否准确计算并分摊。（6）说明自主研发、合作研发费用分别占总研发投入比例，与同行业可比公司对比情况；说明合作研发的具体合作模式，协议签署情况及主要内容、双方权利义务情况、合作期限、费用承担与研发成果归属等。（7）说明公司研发投入的材料使用后是否可收回再利用，是否存在研发样品对外销售的情况，是否存在客户定制化研发项目，如有，请说明相关会计处理情况是否符合《企业会计准则》的要求。（8）说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

(一) 结合相关员工数量等影响因素，分别量化说明公司销售费用、管理费用、研发费用均增长的原因及合理性，各期间费用率、人均创收等指标与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、公司报告期内期间费用增长的原因及期间费用率与同行业公司的对比情况

(1) 销售费用相关情况

报告期各期，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
职工薪酬	1,929.78	1,589.81
差旅招待费	487.44	378.96
广告及样品费	449.68	219.43
办公费	241.66	141.12
租赁费及水电费	309.26	406.17
股份支付	311.16	67.65
咨询及专业服务费	478.81	103.78
其他	133.08	78.90
合计	4,340.88	2,985.82

报告期各期，公司销售费用分别为 2,985.82 万元和 4,340.88 万元，同比增加 1,355.06 万元，增长 45.38%，其中职工薪酬、广告及样品费、股份支付费用、咨询及专业服务费等增加较多。

报告期各期，公司销售费用中职工薪酬分别为 1,589.81 和 1,929.78 万元，销售人员分别为 82 和 85 人，销售费用中人均职工薪酬分别为 19.39 和 22.70 万元，同比增长 17.10%，主要系 2025 年公司销售业绩良好，销售人员绩效奖金增加所致。

报告期各期，公司销售费用中股份支付费用分别为 67.65 和 311.16 万元，同

比增加 243.51 万元，主要系 2025 年度，公司为了激励骨干员工，实施了规模较大的股权激励，因此 2025 年度确认了较大金额的股份支付费用。

报告期各期，公司销售费用中广告及样品费分别为 219.43 和 449.68 万元，同比增加 230.26 万元，咨询及专业服务费分别为 103.78 和 478.81 万元，同比增加 375.03 万元。公司上述费用增长主要系公司大力开展业务拓展工作，所投入的广告费、样品费、咨询及专业服务费增加所致。与之相对应的，报告期内公司业务规模也实现了增长，2025 年公司主营业务收入同比增加 33.17%。

综上，报告期内，公司销售费用增长主要系公司大力开展业务拓展工作，业务规模增长，开展业务所需的广告及样品费、咨询及专业服务费、职工薪酬等费用增加，以及在 2025 年实施了规模较大的股权激励所致。销售费用增长具备合理性。

公司剔除股份支付费用后的销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度
海容冷链	6.85%	7.23%
三胜电器	4.12%	3.39%
公司	4.22%	4.07%

注：公司与可比公司的销售费用率均剔除股份支付费用影响。

由上表可知，公司销售费用率与同行业可比公司三胜电器较为接近。海容冷链销售费用率较高，一方面系其经营规模较大，销售团队规模较大，销售人员占比较高，且其销售模式主要为 OBM 模式，而公司 ODM 模式销售占比较高，OBM 模式相较于 ODM 模式通常需要开展更多的营销活动；另一方面，海容冷链销售费用中售后费用占比较大，而公司将产品售后费用计入营业成本，销售费用中不包含售后费用。剔除股份支付费用及售后费用后，报告期各期，海容冷链的销售费用率分别为 5.32%和 5.01%，与公司不存在明显差异。

（2）管理费用相关情况

报告期内，公司管理费用分别为 4,139.93 万元、5,939.99 万元，同比增长 43.48%，公司管理费用增长主要系 2025 年实施了规模较大的股权激励所致，具体如下：

报告期内，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
职工薪酬	2,928.66	2,200.45
股份支付	956.27	65.77
折旧与摊销费用	482.18	285.34
中介咨询费	471.21	368.38
办公费	476.03	482.71
装修及维修费	225.09	411.12
差旅招待费	186.97	192.05
广告及样品费	109.75	85.85
租赁费及水电费	29.25	5.84
其他	74.59	42.42
合计	5,939.99	4,139.93

由上可见，2025 年度，公司股份支付费用为 956.27 万元，同比增加 890.50 万元，主要系公司为了激励骨干员工，当年实施了规模较大的股权激励，因此 2025 年度确认了较大金额的股份支付费用，导致当年管理费用金额增幅较大。报告期内，公司职工薪酬分别为 2,200.45 万元、2,928.66 万元，同比增加 728.21 万元，人均薪酬分别为 41.52 万元、49.64 万元，主要系公司 2025 年业绩增长情况较好，相应增加了薪酬激励所致。

剔除股份支付费用后，公司报告期内管理费用情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
管理费用金额（万元）	4,983.72	4,074.16
期末管理人员数量（人）	59	53
人均管理费用（万元）	84.47	76.87

剔除股份支付费用后，报告期内公司人均管理费用分别为 76.87 万元、84.47 万元，总体变动较小，公司剔除股权支付费用后的常态化管理费用增长速度与公司营业收入增长相匹配。

公司剔除股份支付费用后的管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2025 年度	2024 年度
----	---------	---------

公司	2025 年度	2024 年度
海容冷链	3.31%	3.57%
三胜电器	5.68%	5.33%
公司	5.22%	5.71%

注：公司与可比公司的管理费用率均剔除股份支付费用影响。

可见，公司管理费用率与可比公司三胜电器基本一致。海容冷链管理费用率较低，主要系由于其经营规模较公司及三胜电器更大，近两年营业收入分别为 28.31 亿元、33.51 亿元，运营成熟，规模效应更为明显，故其管理费用率相对较低。

综上，公司管理费用增长主要系受当年股份支付费用影响，公司管理费用率与同行业可比公司不存在较大差异。

（3）研发费用相关情况

①公司研发费用增长具有合理性

报告期内，公司研发费用分别为 2,104.35 万元、3,134.99 万元，同比增长 48.98%，公司研发费用增长主要是因为一方面随着公司销售规模持续扩大，涉及的新样机、新工艺的研发项目有所增加；另一方面公司为应对市场竞争、持续提升技术研发实力，主动优化研发人才结构并通过薪酬调整及奖金激励保障团队稳定。

报告期内，公司研发费用、研发项目数量、研发人员数量及平均薪酬等情况如下：

项目	2025 年	2024 年
研发费用（万元）	3,134.99	2,104.35
研发人员薪酬（万元）	1,855.32	1,015.62
期末研发人员人数（人）	88	75
研发人员人均薪酬（万元/人）	21.08	13.54
研发项目数量（个）	17	12

A、增加研发项目数量，扩大研发投入

2025 年，公司研发项目数量由 12 个增加至 17 个，同比增长 41.67%。新增项目主要围绕关键技术攻关及新产品开发，技术复杂度较高，需要相应投入更多

高素质研发人员及研发物料。

B、主动吸纳高学历研发人员，提升团队整体素质

为增强核心技术竞争力，公司 2025 年加大了高学历、高素质研发人才的引进力度，研发人员学历情况如下：

单位：人

学历	2025 年	2024 年
硕士	4	0
本科	50	40
专科	24	24
高中及以下	10	11
研发人员总数	88	75

报告期内，研发人员总数由 75 人增至 88 人，净增 13 人，包括核心研发人员周岳培及其他高学历研发人员，本科及以上学历人员占比由 53.33%提升至 61.36%，结构优化效果明显，高学历人才的引入相应提高了研发人员的整体薪酬水平。

新增核心研发人员周岳培经历经验情况详见本回复“6.关于期间费用”之“一、公司补充说明”之“（四）结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目相匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因”之“1、结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目相匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况”。

C、为保障核心研发团队稳定，实施薪酬调整并配套奖金激励

在加大外部人才引进的同时，公司亦高度重视原有核心研发团队的稳定性。2025 年，公司对研发骨干人员实施薪酬调整，适度提升其薪资水平，并配以相应年终奖及项目奖金等激励措施，旨在增强团队凝聚力，确保核心研发实力持续巩固。

综上所述，公司研发费用的增长，主要源于应对市场竞争、提升技术实力的主动战略安排，包括增加研发项目、引进高学历人才以及稳定核心团队所实施的薪酬调整及奖金激励，具有合理的业务背景和商业逻辑，符合公司实际研发投入

情况。

②公司研发费用率与同行业可比公司对比情况

公司的研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年	2024 年
海容冷链	3.26%	3.50%
三胜电器	4.23%	3.57%
公司	3.28%	2.93%

2025 年，公司进一步加大研发投入力度。一方面，随销售规模扩大，新样机与新工艺相关的研发项目增多；另一方面，为应对市场竞争并增强技术储备，公司主动优化研发人才结构，并通过薪酬调整及奖金激励稳定核心团队。受上述因素影响，公司研发费用率较 2024 年有所提升，由原先低于同行业可比公司的水平，逐步增至与行业基本持平，整体处于合理区间范围内。

2、公司人均创收与同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司员工人均创收分别为 69.71 万元和 77.66 万元，公司人均创收与同行业可比公司中三胜电器不存在明显差异，与海容冷链的差异具有合理性，不存在明显异常情况。公司人均创收与同行业可比公司相比不存在明显异常。具体分析详见问题“4、关于成本与存货”之“（三）结合人员分工、人均创收情况，说明公司员工人数较多的合理性，公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，人工成本归集是否准确、完整”之“3、人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异”。

（二）说明销售费用中咨询及专业服务费的具体构成，是否存在聘请第三方开展推广活动的情况，说明具体的咨询内容，相关供应商的成立年限、实缴资本、参保人数、经营规模与交易规模是否匹配，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在主要为公司服务或报告期内注销等异常情况；交易定价依据及公允性，是否存在利益输送或异常资金往来

1、说明销售费用中咨询及专业服务费的具体构成，是否存在聘请第三方开展推广活动的情况

报告期内，公司销售费用中咨询及专业服务费主要是产品质量检测费用及市场咨询费，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
产品质量检测费	220.50	46.05%	69.50	66.97%
市场咨询费	169.76	35.45%	-	-
其他	88.55	18.49%	34.28	33.03%
合计	478.81	100.00%	103.78	

报告期内，公司销售费用中咨询及专业服务费中不包含宣传推广费用。报告期内，公司主要通过自主参加行业展会、发布广告等方式开展推广活动，不存在委托第三方为公司开展推广活动的情形。

2、说明具体的咨询内容，相关供应商的成立年限、实缴资本、参保人数、经营规模与交易规模是否匹配，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在主要为公司服务或报告期内注销等异常情况

（1）具体的咨询内容

为深入了解欧洲商用冷链设备终端市场情况，完善公司海外销售渠道布局，熟悉欧洲各类商超门店冷链设备配套的标准，提升公司海外终端场景适配能力，公司于 2025 年 3 月分别与 Alberto Parovane，Salvatore De Caprio，Giorgio Antonio De Ponti 三家个体服务商签订了相关协议，约定由其为公司提供专项市

场咨询服务，具体的咨询内容如下：

1) Alberto Parovane

提供欧洲商用冷链行业深度分析报告，剖析欧洲超市、零售店等渠道市场体量与竞争格局，助力公司开展欧洲市场开拓规划。

2) Giorgio Antonio De Ponti

为公司开展西欧、东欧食品零售渠道调研及分品类食品分销布局研究，梳理大卖场、标准超市、社区便民店等欧洲主流零售业态特征，结合各类商超平面规划方案，提出适配不同门店空间的商用冷柜陈列布局、终端配套设置建议，助力公司产品适配欧洲各类零售门店场地条件与终端陈列销售需求，提升海外市场竞争力。

3) Salvatore De Caprio

为公司提供调研报告，整理 Epta、AHT、Carrier 等欧洲主流竞品整机参数，对标各零售业态冷柜尺寸、能效、冷媒、温控等终端准入硬性指标；协助公司统一出口设备对标竞品的出厂检验规范，保障产品参数、品质满足欧洲商超采购标准，稳定海外终端供货品质。

(2) 相关供应商的成立年限、实缴资本、参保人数、经营规模与交易规模是否匹配，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在主要为公司服务或报告期内注销等异常情况

报告期内，公司市场咨询费均发生于 2025 年度，为公司提供市场咨询服务的供应商相关情况如下：

序号	供应商名称	咨询费 (万元)	行业背景	成立时间
1	Alberto Parovane	82.41	经营者拥有 20 余年跨国家电、商用制冷、餐饮设备行业全域商务操盘经验，精通欧美、亚太、拉美多国市场，兼具电子工程与商业心理学复合学历，专注欧洲商用制冷市场与产品战略咨询。	2025 年 3 月
2	Salvatore De Caprio	49.50	经营者拥有近 40 年欧洲、亚洲制冷设备研发与跨国运营管理经验，精通中欧产业对接、制冷产品研发、工业化落地、供应链成本管控、合规认证及售后体系搭建。	2025 年 4 月
3	Giorgio Antonio De Ponti	37.85	经营者深耕食品工业设计、零售空间与产品创新领域；任职米兰理工大学产品设计副教授多年，同时曾在罗马 IED、巴勒莫大学、黎巴嫩贝鲁特大学、麻省理工、特拉维夫大学等海内外多所院校担任客座教授，具备完	2024 年 3 月

			整产学研背景。	
--	--	--	---------	--

上述三家咨询服务商均为境外自然人设立的个体独资企业，与国内个体工商户的定位相匹配，根据其所在地规定，在当地商会完成登记、注册增值税号后即可合法开展经营，故不涉及注册资本。上述三家服务商均由其经营者 1 人经营，其所在地没有类似国内的社保政策，故不涉及参保人数。

上述三家咨询服务商的经营者均为行业资深专家，2025 年公司为进一步开拓欧洲市场，决定聘请以上三位行业专家为公司提供日常市场咨询服务。基于三位专家所在地的税务合规性考虑，公司通过与三位行业专家设立的个体独资企业签订协议并开展合作。上述服务商均由其经营者 1 人经营，向公司提供的咨询服务已占据其经营者大部分的工作时间，因此上述服务商均主要为公司提供服务。上述三家服务商均具备提供与公司交易金额相对应的咨询服务的能力，其经营规模与交易规模相匹配。

公司与上述咨询服务商仅存在相关咨询业务合作关系，不存在关联关系或潜在关联关系。

上述咨询服务商经营者均处于正常经营状态，不存在报告期内注销等异常情况。

3、交易定价依据及公允性，是否存在利益输送或异常资金往来

公司咨询服务费的定价均参考服务商经营者的行业资历、所在地薪酬水平、服务内容、服务时长等因素，并与其协商确定价格。公司在合同中清晰约定了咨询服务的服务内容、收费标准、付款节点等条款。报告期内，公司咨询及专业服务费的交易定价具备公允性。

公司与上述咨询服务商的业务合作均签订了相关协议，并按照协议规定支付相关款项。公司与上述咨询服务商不存在利益输送或异常资金往来。

（三）分别说明销售费用、管理费用中广告及样品费的用途、划分依据及合理性，是否存在费用归集不准确的情况，相关内部控制措施及有效性

1、销售费用、管理费用中广告及样品费的用途、划分依据及合理性，是否存在费用归集不准确的情况

报告期内，公司根据相关费用的用途、受益对象及业务属性，将相应的费用分别归集至销售费用或管理费用中，不存在费用归集不准确的情况，具体如下：

报告期各期，公司销售费用中广告及样品费分别为 219.43 万元、449.68 万元，系公司支付的展会费、物料消耗及广告宣传费，此类支出均用于客户拓展、品牌推广及样品费，其归集具有合理性，不存在费用归集不准确的情况。其中，展会费金额分别为 214.85 万元、391.66 万元，主要系公司参加各类海内外专业展会发生的相关支出，重点参展项目包括中国进出口商品交易会、德国杜塞尔多夫国际零售展（EuroShop，商用冷链行业核心海外专业展会），随着公司逐步加大外销营销力度有所增加。

报告期各期，公司管理费用中广告及样品费金额分别为 85.85 万元、109.75 万元，主要为管理部门日常物料领用消耗以及呆滞存货报废损失，均属于内部管理性支出，故归集为管理费用。后续公司将把该项作为物料消耗披露，并已在公开转让说明书中修改项目名称为“物料消耗”，修改后如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
职工薪酬	2,928.66	2,200.45
股份支付	956.27	65.77
折旧与摊销费用	482.18	285.34
中介咨询费	471.21	368.38
办公费	476.03	482.71
装修及维修费	225.09	411.12
差旅招待费	186.97	192.05
物料消耗	109.75	85.85
租赁费及水电费	29.25	5.84

项目	2025 年度	2024 年度
其他	74.59	42.42
合计	5,939.99	4,139.93

2、相关内部控制措施及有效性

公司结合自身销售模式，对展会宣传、广告推广等市场活动实施事前审批、事中执行管控、事后验收结算全流程管理：

事前，业务部门依据市场拓展规划拟定推广方案，明确实施内容，完成方案拟定后开展合同签署工作；

事中，业务部门按计划推进活动执行，财务部门依据合同条款把控付款节点，对未履行审批程序的项目不予安排付款，强化过程监督与资金管控；

事后，业务部门整理活动执行情况，凭合同、合规发票等完整资料发起结算流程，财务部门复核业务真实性及资料完备性后办理支付。

公司销售费用、管理费用入账时，财务部门按照统一的归集标准，依据业务发生性质、所属部门进行费用归集，确保相同性质费用核算口径保持准确一致；实际操作中，财务人员审核原始业务资料，按业务类型、归属部门匹配对应会计科目完成账务处理，入账凭证由财务人员交叉复核，确保费用归集依据充分、全程可追溯。

综上所述，公司对于展会宣传、广告推广等市场活动的内部控制措施要求明确且执行有效，相关内部控制措施具备有效性。

（四）结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目相匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因

1、结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目相匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

（1）主要研发人员经历经验

序号	姓名	现任职务及任期	主要业务经历及职务
1	周岳培	2025年10月至今，任公司研发副总经理	2018年7月至2019年12月，任东芝家用电器制造（南海）有限公司量产开发部长，负责产品开发、市场改善及降本提效；2020年1月至2022年6月，任合肥华凌股份有限公司产品经营长（产品经理），统筹全球市场产品企划、开发及市场改善；2022年7月至2023年3月，任合肥华凌股份有限公司全球产品开发部长，负责全球市场产品开发及市场改善；2025年10月至今，任公司研发副总经理
2	杨文举	2020年04月至今，任公司研发总监	2007年05月至2011年9月，任湖南华良电器实业有限公司制冷工程师，负责家用冰箱制冷设计及实验室管理；2011年10月至2016年07月，任飞格乐思（广州）制冷设备有限公司制冷工程师，负责商用冷柜制冷设计匹配及实验室管理；2016年09月至2018年6月，任公司制冷工程师，负责商用冷柜制冷设计、匹配、测试等工作；2018年07月至2020年3月，任公司研发经理，负责研发部立式展示柜开发；2020年04月至今，任公司研发总监，负责研发部立式展示柜产品开发工作及性能平台管理。
3	李海辉	2024年5月至今，任商超平台经理	2003年6月至2012年7月，任深圳市快乐冷链设备有限公司技术部经理职务；2012年8月至2024年4月，任公司研发中心商超室主任；2024年5月至今，任公司商超平台经理。
4	邱全富	2023年9月至今，任工程师	2002年7月至2012年10月，任中国雪柜实业有限公司结构设计工程师，2012年10月至2016年6月，任广州美的华凌冰箱有限公司冷柜项目经理；2016年7月至2023年8月，任广州万宝集团冰箱有限公司结构室主任；2023年9月至今，任公司工程师。

上述核心研发人员与公司业务相关的研究成果如下：

序号	姓名	与公司业务相关研究成果
1	周岳培	2025 年 10 月加入公司，在公司任职期间参与了一种定、变频双压缩机的制冷系统的开发、一款节能压缩机的开发、变频制冷系统及其智能控制方法研发等项目。
2	杨文举	在公司任职期间，主导了多款立式玻璃制冷展示柜产品的开发，以及低导热系数中空玻璃、变频压缩机及节能风机等环保型技术的研发与应用，作为发明人为公司取得 2 项发明专利和 3 项实用新型专利，参与了商用制冷设备行业相关的 3 项国家标准以及 2 项社会团体标准的起草。
3	李海辉	在公司任职期间，主导了风幕柜、服务柜、组合岛柜、分体冷藏展示柜、子母柜等多款商超展示柜系列产品的开发和优化工作。
4	邱全富	在公司任职期间，主导了多款基础型号立式玻璃制冷展示柜产品及其衍生产品的开发工作，作为发明人为公司取得 1 项发明专利、5 项实用新型专利和 2 项外观专利。

（2）研发人员学历及年龄分布情况

截至 2025 年末，公司研发人员学历情况如下：

学历	人数（人）	占比
硕士	4	4.55%
本科	50	56.82%
专科	24	27.27%
高中及以下	10	11.36%
研发人员总数	88	100.00%

截至 2025 年末，公司研发人员年龄分布如下：

年龄分布	人数（人）	占比
50 岁以上	4	4.55%
41-50 岁	15	17.05%
31-40 岁	29	32.95%
21-30 岁	40	45.45%
合计	88	100.00%

2025 年末，公司研发团队专科及以上人员平均比重 88.64%，专业背景以机械工程、自动化工程、制冷工程等相关学科为主。公司一直聚焦于商用制冷展示设备的研发，将理论性研究、产品工艺的方案设计、工艺流程优化、工艺参数匹配等作为公司核心研发方向，建立了完善的研发体制和专业的研发团队，积累了丰富的技术经验，对业务持续拓展形成强有力的支撑。

（3）报告期各期，公司研发人员和研发项目匹配关系

报告期内，公司研发内容涉及理论性研究、产品工艺的方案设计、工艺流程优化及工艺参数匹配等研发活动。公司研发人员包括研发实验员、研发工程师等，其专业背景以机械工程、自动化工程、制冷工程等相关学科为主，并根据细分的研发领域各自下设多个小组，由此研发人员可以聚焦某一领域的研发活动。研发人员专业背景、岗位职责与研发活动及研发项目相匹配。

项 目	2025 年度/末	2024 年度/末
研发项目数量（个）	17	12
研发人员数量（人）	88	75
研发人员数量/研发项目数量	5.18	6.25

报告期各期，公司研发人员数量/研发项目数量分别为 6.25 和 5.18，基本保持稳定。实际研发过程中，公司根据不同规模研发项目根据实际需求匹配相应数量和背景的研发人员，研发人员与研发项目匹配。

（4）是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

公司根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194 号）和《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）等相关规定管理研发人员，并结合相关法律法规要求、公司研发组织架构、工作岗位及职责分工，明确界定研发人员认定标准、范围和名册清单。

公司研发人员的具体认定标准为：技术中心直接从事研发活动且参与研发项目工时占比超过 50%的人员。截至 2025 年 12 月 31 日，公司研发人员情况如下：

单位：人

类型	人数	占比	所属部门
全职研发人员	77	87.50%	技术中心
非全职研发人员	11	12.50%	技术中心
合计	88	100.00%	

除上述人员以外，公司存在少量参与研发活动的非研发人员，主要系质量技术人员参与设计测试验证和评审、制造部生产人员参与研发试制样机等，其从事研发活动时间低于 50%，未被认定为研发人员，但涉及薪酬按工时比例分摊计入

研发费用。

综上，公司研发人员认定标准清晰，划分符合相关规定。

2、说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因

报告期内公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2025 年末/度	2024 年末/度
研发人员数量占比	海容冷链	10.00%	10.62%
	三胜电器	/	/
	公司	7.16%	7.29%
研发人员平均薪酬	海容冷链	20.57	19.54
	三胜电器	/	/
	公司	21.08	13.54
研发费用率	海容冷链	3.26%	3.50%
	三胜电器	4.23%	3.57%
	公司	3.28%	2.93%

注 1：三胜电器未披露 2024 年、2025 年研发人员情况。

注 2：研发人员数量占比=报告期各期末研发人员数量/报告期各期末员工总数*100%

注 3：研发人员平均薪酬=研发费用中职工薪酬金额/报告期末研发人员数量

注 4：研发费用率=研发费用/营业收入*100%

（1）研发人员数量占比

报告期内，公司研发人员数量占比略低于可比公司海容冷链，主要系海容冷链产品线更为丰富，覆盖商用冷冻展示柜、商用冷藏展示柜、商超展示柜及商用智能售货柜等多类产品，相应配置了较高比例的研发人员。

而公司产品则主要聚焦于商用制冷展示柜，涵盖整机立式玻璃门展示柜及商超展示柜系列，研发方向更为集中，因此研发人员占比相对较低具有合理性。

（2）研发人员平均薪酬

2025 年度，公司研发人员平均薪酬由 13.54 万元增长至 21.08 万元，与可比公司海容冷链不存在明显差异。

公司研发人员平均薪酬增长较快，主要系公司为应对市场竞争、持续提升技

术研发实力,主动优化研发人才结构并通过薪酬调整及奖金激励保障团队稳定所致,详细分析参见本回复“6.关于期间费用”之“一、公司补充说明”之“(一)结合相关员工数量等影响因素,分别量化说明公司销售费用、管理费用、研发费用均增长的原因及合理性,各期间费用率、人均创收等指标与同行业可比公司是否存在较大差异”之“1、公司报告期内期间费用增长的原因及期间费用率与同行业公司的对比情况”之“(3)研发费用相关情况”。

(3) 研发费用率

报告期末公司研发费用率与同行业可比公司不存在明显差异,整体位于同行业可比公司区间范围内,详细分析参见本回复“6.关于期间费用”之“一、公司补充说明”之“(一)结合相关员工数量等影响因素,分别量化说明公司销售费用、管理费用、研发费用均增长的原因及合理性,各期间费用率、人均创收等指标与同行业可比公司是否存在较大差异”之“1、公司报告期内期间费用增长的原因及期间费用率与同行业公司的对比情况”之“(3)研发费用相关情况”。

(五)说明公司是否按照研发项目归集研发费用,相关内部控制制度及有效性,是否存在研发费用与生产成本混同的情形,非专职人员的工时管理是否有效执行,研发工时是否准确计算并分摊

1、说明公司是否按照研发项目归集研发费用,相关内部控制制度及有效性,是否存在研发费用与生产成本混同的情形

报告期内,各个研发项目产生的职工薪酬、直接投入等费用严格按照实际发生情况进行归集,研发费用与生产成本可明确区分,不存在研发费用与生产成本混同的情形。公司制定了《研发项目管理制度》等规章制度,对公司研发项目过程管理、研发费用管理等方面进行了相关规定,对研发项目投入形成合理管控,相关内控制度在报告期内运行有效。

2、非专职人员的工时管理是否有效执行,研发工时是否准确计算并分摊

公司对研发活动工作内容主要是基于人员所属部门、岗位性质及实际工作内容,并结合研发项目参与情况进行综合界定。

具体而言,公司研发人员及非全职研发人员均为技术中心人员,参与研发活动时主要从事产品与技术的研发工作,并全程参与研发项目各环节,包括项目论

证、立项、研发实施及结题评审等。非全职研发人员除参与研发活动外，从事的非研发活动主要包括指导产线调试、工艺改进等。

综上所述，上述非研发工作与研发活动在实质内容上存在明显差异，公司能够依据工作任务性质、时间记录及岗位职责等进行清晰划分，非全职研发人员的工时管理有效执行，研发工时可以准确计算并分摊。

（六）说明自主研发、合作研发费用分别占总研发投入比例，与同行业可比公司对比情况；说明合作研发的具体合作模式，协议签署情况及主要内容、双方权利义务情况、合作期限、费用承担与研发成果归属等

1、说明自主研发、合作研发费用分别占总研发投入比例，与同行业可比公司对比情况

公司研发活动以自主研发为主，报告期内仅在 2025 年与佛山大学签订了一项技术开发（合作）合同。截至报告期末，该合同涉及的合作研发项目未实际开展，未产生费用。报告期内，公司研发费用均为自主研发费用，不存在合作研发费用。

经查询，公司同行业可比公司海容冷链、三胜电器均未在公开披露文件中披露合作研发相关情况。公司以自主研发为主，不存在对合作研发的依赖。

2、说明合作研发的具体合作模式，协议签署情况及主要内容、双方权利义务情况、合作期限、费用承担与研发成果归属等

报告期内，公司子公司斯柯电器于 2025 年 6 月与佛山大学签订了技术开发（合作）合同，双方具体合作模式为斯柯电器负责提供产品结构模型及技术说明，佛山大学负责提供基于数值模拟方法的理论模型，该合同的主要内容如下：

项目名称：冷柜内流动传热数值模拟仿真。

项目内容：针对冷冻柜运行过程内部温度分布不均、能耗大等关键问题，基于数值模拟方法，对冷柜内流动、传热行为进行数值模拟，为冷柜结构优化提供理论依据。

双方权利及义务：斯柯电器享有对因履行本合同产生的研究开发成果申请专利的权力，承担提供产品结构模型及技术说明，支付研究开发经费及报酬的义务。

佛山大学享有收取研究开发经费及报酬，参与本合同项目的研究开发人员享有在有关技术成果文件上写明技术成果完成者的权利和取得有关荣誉证书、奖励的权利，佛山大学承担完成研究开发工作，对项目资料保密的义务。

合作期限：2025 年 6 月-2025 年 12 月

费用承担：斯柯电器向佛山大学支付 3.00 万元研究开发经费及报酬

研发成果归属：对于产生的研究开发成果及其相关知识产权，斯柯电器享有申请专利的权利

截至报告期末，该合同涉及的合作研发项目未实际开展。

（七）说明公司研发投入的材料使用后是否可收回再利用，是否存在研发样品对外销售的情况，是否存在客户定制化研发项目，如有，请说明相关会计处理情况是否符合《企业会计准则》的要求

1、说明公司研发投入的材料使用后是否可收回再利用

研发活动完成后，对于使用过的研发物料（包括研发样机、测试余料、不合格品等），公司根据其实际状态进行分类处理：

（1）报废的研发物料：研发过程中产生的无法继续使用的废料，公司定期汇总形成《研发废料报废单》，列明废料名称、数量等信息，经研发部门负责人签字审批后，交由行政管理部门统一进行后续处置（如报废或按废品变卖）。对于研发废料报废或变卖所对应的金额，公司财务部门采取简化处理方式，将该部分金额平均分配至当期所有研发项目，并相应冲减所有研发项目的研发费用。

（2）可重复使用的物料：对于研发活动中未实质性耗损、仍可继续用于其他研发项目的物料，研发人员留存于样机房或实验室内，供后续项目重复使用，该部分物料不再重复计入研发费用。

公司相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

2、说明公司是否存在研发样品对外销售的情况

报告期内，公司存在少量研发样品对外销售的情况，形成可对外销售的研发产品金额分别为 11.63 万元、5.29 万元。公司研发领料形成产品的，根据产品技术指标和用途判断能否销售，对可销售的研发产品按照相关成本办理产品入库，确认为存货并冲减研发费用，待产品实现销售时分别确认产品收入和成本，相关

会计处理符合《企业会计准则解释第 15 号》的相关规定。

3、说明公司是否存在客户定制化研发项目

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》：

“2-8 定制化产品相关研发支出的会计处理

企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本。”

公司研发活动主要为基于公司对市场趋势的预判和技术战略规划进行相关新样机、新工艺的研发工作，且相关研发成果是企业可自主控制的通用技术或产品，可向多个客户推广。

因此，报告期内，公司不存在定制化开发产品的情况。

(八)说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性

报告期，公司研发费用加计扣除金额与实际发生的研发费用金额存在差异，具体差异金额及原因如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
实际发生研发费用	3,134.99	2,104.35
申报加计扣除金额	2,818.63	1,868.96
差异金额	316.36	235.39

2024 年度，实际发生的研发费用与申报加计扣除的差异金额为 235.39 万元，其中：职工薪酬 148.04 万元、折旧摊销不得加计扣除金额 70.93 万元、其他 16.42 万元。

2025 年度，实际发生的研发费用与申报加计扣除的差异金额为 316.36 万元，其中：职工薪酬 90.35 万元、折旧摊销不得加计扣除金额 118.61 万元，股份支付 71.39 万元、其他 36.01 万元。

报告期内，根据国家税务总局、科技部发布的《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0 版）》，公司在加计扣除时，其中：（1）职工薪酬，剔除从事研发活动人员的福利费及兼职参与研发活动人员的工资、社会保险费、住房公积金；（2）折旧摊销，公司仅对用于研发活动的仪器设备折旧费进行了加计扣除；（3）股份支付，根据国家税务总局《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号），工资薪金包括按规定可以在税前扣除的对研发人员股权激励的支出，因为公司的股份支付费用不满足税前扣除的条件，所以对股份支付费用也未加计扣除。

综上所述，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间具有匹配性。

二、主办券商及会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取公司报告期各期期间费用的明细账、员工花名册，分析公司期间费用变动的原因及合理性；
- 2、对比同行业可比公司期间费用率、人均创收等关键指标，判断是否存在显著差异，并分析差异原因；
- 3、统计咨询及专业服务费的具体构成情况；
- 4、获取公司报告期内咨询服务协议，咨询服务供应商经营者的介绍，形成的工作成果报告，分析其经营规模与交易规模是否匹配；
- 5、访谈公司管理层，了解采购咨询服务的背景、交易定价依据等相关情况；
- 6、获取公司实际控制人、主要股东、董事、高管调查表，获取公司及其子公司，实控人及其近亲属、高管等主要关联方报告期内银行流水，核查报告期内咨询服务商与公司是否存在关联关系，是否存在利益输送或异常资金往来；
- 7、获取报告期内公司销售费用、管理费用明细，并访谈公司管理层，了解公司销售费用、管理费用归集的原则和内容，核查公司费用归集的准确性；了解公司市场推广活动的内控措施，核查公司内控措施的有效性；
- 8、获取报告期内公司研发人员名单、研发项目明细表，分析相关研发人员经历经验、学历水平、年龄分布情况，及研发人员与研发项目匹配情况；
- 9、了解报告期内公司研发人员工时登记情况，分析公司是否存在研发人员

与其他岗位人员混同的情况；

10、对比分析报告期内公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬及研发费用率等指标与同行业可比公司是否存在显著差异；

11、查阅公司研发相关制度、研发费用明细表及研发人员工时登记情况，分析公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形，非专职人员的工时管理是否有效执行，研发工时是否准确计算并分摊；

12、获取报告期内公司合作研发协议；

13、获取报告期内公司样机台账明细，并了解公司研发废料处理情况，分析公司研发投入废料、样机销售相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；结合公司与客户签订的合同，分析公司是否存在定制化开发产品的情况；

14、获取公司报告期内向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用明细表与实际发生的研发费用明细表，分析相关差异情况。

（二）核查意见

1、报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用的变动与公司实际经营状况相匹配，具有合理性；各期间费用率指标与同行业可比公司不存在较大差异；公司人均创收与同行业可比公司中三胜电器不存在明显差异，与海容冷链的差异具有合理性，不存在异常情况；

2、报告期内，公司销售费用中咨询及专业服务费主要是产品质量检测费用及市场咨询费，公司不存在委托第三方为公司开展推广活动的情形。公司咨询内容主要为欧洲商用冷链设备的终端市场情况。报告期内，三家咨询服务商的经营规模与交易规模相匹配，与公司均不存在关联关系或潜在关联关系，不存在报告期内注销等异常情况。报告期内，三家咨询服务商均为由经营者 1 人经营的个体独资企业，存在主要为公司提供服务的情况。公司与咨询服务商的交易定价公允，不存在利益输送或异常资金往来；

3、公司根据相关费用的用途、受益对象及业务属性，将相应的费用分别归集至销售费用或管理费用中，不存在费用归集不准确的情况，相关内部控制措施具备有效性。

4、公司研发人员与研发项目相匹配，认定标准合理，不存在研发人员与其

他岗位人员混同的情况；报告期内，公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司不存在显著差异；

5、公司按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度有效，不存在研发费用与生产成本混同的情形，非专职人员的工时管理有效执行，研发工时能够准确计算并分摊；

6、报告期内，公司仅与佛山大学签订了一项技术开发（合作）合同。截至报告期末，该合同涉及的合作研发项目未实际开展，未产生费用。报告期内，公司研发费用均为自主研发费用，不存在合作研发费用。经查询，报告期内，公司同行业可比公司海容冷链、三胜电器均未在公开披露文件中披露合作研发相关情况；

7、公司研发投入的材料使用后部分可收回再利用，公司存在研发样品对外销售的情况，不存在客户定制化研发项目，上述事项相关会计处理均符合《企业会计准则》的要求；

8、公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用金额之间的差异具有合理性。

7. 其他事项

（一）关于收入确认

根据申请文件，公司存在需要安装调试与无需安装调试两类销售合同，公司为销售产品提供产品质量保证，构成单项履约义务。请公司：①补充披露各模式下公司收入确认时点及依据，说明报告期内签收和验收确认收入的金额及占比、公司主要产品交付全过程，包括但不限于生产周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，是否存在通过调节验收时点调节收入情形，相关验收单据是否齐备。②结合配件及维保服务毛利率的波动情况，说明公司对为产品提供质量保证分摊合同金额的依据及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，质量保证的平均期限，收入确认方式是否合理，归集是否准确。③说明公司收入是否存在季节性特征，如有，按照季节列示收入及占比情况，是否符合行业惯例。请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

1、补充披露各模式下公司收入确认时点及依据，说明报告期内签收和验收确认收入的金额及占比、公司主要产品交付全过程，包括但不限于生产周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，是否存在通过调节验收时点调节收入情形，相关验收单据是否齐备

(1) 各模式下公司收入确认时点及依据

报告期内，公司境内销售以直销为主、经销为辅，境外销售主要为 ODM 模式，各模式对应的收入确认时点及依据情况如下：

销售模式			收入确认时点	收入确认依据
境内销售	直销	需要安装	根据合同约定公司需要负责安装，公司将货物交付给客户并完成安装调试后，客户确认验收合格时确认收入。	客户验收单
		不需要安装	根据合同约定公司不需要负责安装，货物一般发往客户指定地点。公司将货物运送至客户或其指定的地点后，客户签收确认收到货物时确认收入。	客户签收单
		向客户农夫山泉销售产品的同时，向其提供 5-7 年服务类质量保证	因提供了超出正常期间的质量保证，形成服务类质量保证构成单独的履约义务，公司在服务类质量保证期间内按直线法确认维保服务收入。	质量保证期间内按直线法分摊确认
	经销	不需要安装	经销商销售采用买断方式，货物一般发往客户指定地点，通常情况下不负责安装。公司将货物运送至客户或其指定的地点后，客户或其指定方签收确认收到货物时确认收入。	客户签收单
境外销售	ODM	不需要安装	公司境外销售主要采取 ODM 销售模式，货物一般发往客户指定地点，通常情况下不负责安装。公司主要采用 FOB（离岸价格）及 CIF（成本加保险费加运费）的贸易方式，将出口产品办理报关手续并装船后确认收入。	装船提单

公司各收入确认依据及时点是由公司的销售模式决定。

对于外销 ODM、境内经销模式下，公司一般不负责产品的安装，对于外销 ODM，公司在产品办理完报关手续并装船后控制权已经转移，公司在将出口产品办理报关手续并装船后，按提单确认收入。对于境内经销模式，公司将产品移交给经销商或其指定方时控制权转移，在此时按签收确认收入。

对于境内直销，根据产品特点，分为需要负责安装及不需要分为需要安装两种情况，对于需要提供安装的产品，公司在将货物交付给客户并完成安装调试后，客户确认验收合格时确认收入。对于不需要提供安装的产品，公司在将产品交付

给客户时控制权已经转移，按签收确认收入。

(2) 签收和验收确认收入的金额及占比

报告期内，公司签收和验收确认收入的金额及占比情况如下：

单位：万元

销售确认方式	2025 年度		2024 年度	
	金额	占营业总收入比例	金额	占营业总收入比例
签收确认	21,017.88	22.02%	21,856.12	30.47%
验收确认	1,800.38	1.89%	1,926.32	2.69%
提单确认及其他	72,629.08	76.09%	47,948.69	66.85%
合计	95,447.35	100.00%	71,731.13	100.00%

外销及经销商模式下，公司不负责安装。

针对境内直销模式下，大部分产品安装环节较为简单，插电即用，在公司将产品交付给客户时，即可签收确认收入。

对于商超组合岛柜、压缩机与柜体分离的分体机型，安装操作相对复杂，安装过程需要专业人士操作，因此需在安装完成后经客户验收，并凭验收单确认收入。

(3) 公司主要产品交付全过程，包括但不限于生产周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，是否存在通过调节验收时点调节收入情形，相关验收单据是否齐备

境外 ODM、境内经销不存在安装及验收等环节。境内直销模式下，公司主要产品的交付过程因产品特点的不同而不同，具体如下：

①产品交付：公司将产品生产完后，根据客户的要求，将产品送到客户指定地点，对于不需要负责安装的产品，由客户或客户指定方签收后即完成了产品的交付，进入后续维保阶段，无特殊后续管理。对于需要安装的产品，公司指派专业人士去客户现场进行产品安装，安装完成后，经客户验收合格后完成产品的交付，后续进入维保阶段，无特殊后续管理。

②生产周期：公司的产品的生产周期大约 7-10 天不等。

③安装周期：公司的安装周期因产品不同而不同，一般而言，整体机（除商超组合岛柜外）不需要特殊安装程序，由送货人员送达客户现场，插电即用。对

于分体机及整体机中的商超组合岛柜，因安装工序相对较复杂，同时客户的验收标准各有不同，分体机大约 3 天左右，商超组合岛柜约 1 个月左右。

④验收标准及验收周期：客户对公司的产品的验收标准各有不同，主要验收因素有温度情况、制冷情况、通电情况、排水情况、配件情况、外接压缩机的统管标准及长度情况、摆放位置等。大部分客户当天即能完成验收，但少量部分客户要求产品试运行一段时间（约 1 个月）后，才会进行最终的验收。

公司的产品交付及验收过程依托于产品自身特征及客户的需求，不存在产品未达验收标准提前验收情形，不存在通过调节验收时点调节收入情形，相关验收单据基本齐备。

2、结合配件及维保服务毛利率的波动情况，说明公司对为产品提供质量保证分摊合同金额的依据及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，质量保证的平均期限，收入确认方式是否合理，归集是否准确

（1）配件及维保服务毛利率情况

报告期内，公司配件及维保服务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
配件	547.03	275.97	49.55%	650.42	265.12	59.24%
维保服务	854.22	598.31	29.96%	775.19	410.94	46.99%
合计	94,880.02	69,507.28	26.74%	71,248.65	52,857.75	25.81%

公司配件主要是冷凝室外机组、压缩机组件、层架、开关、门封等组件，配件的产品种类较多，具有较大的灵活性，不同品种毛利率差异较大，各期产品结构的不同导致毛利率出现波动。

公司维保服务结转当期收入是将维保服务分摊的合同总金额在维保期间内均匀分摊结转，按固定的单价 133 元每台每年进行结转。但是由于实际发生的维保成本存在变动，导致毛利率出现波动。报告期各期，公司维保服务毛利率分别为 46.99%、29.96%，2025 年下降 17.03 个百分点，主要是随着销售规模增长，质保期内的产品保有量增多，维修频率增加，2025 年实际发生的维修费、配备的售后人员数量及薪酬支出等增加，导致 2025 年实际发生的维保成本同比增长 32.13%。

（2）公司对为产品提供质量保证分摊合同金额的依据

公司主营业务为商用制冷展示设备的研发、生产和销售，因产品自身特征的原因，对于内销客户基本存在售后维保条款，需提供售后维保服务。对于客户农夫山泉，应客户要求，公司承诺为其提供 5-7 年售后维保服务（2021 年及 2022 年为 5 年，2023 年开始基本为 7 年，极少量 5 年），基于公司提供该售后维保服务的商业目的及期限，公司将其认定为服务类质量保证，视为一项单项履约义务，分摊合同对价。除此之外，公司对其他客户的售后维保期间基本处于 1-3 年内，属于行业正常的维保期间内，公司将其认定为保证类质量保证。

质量保证性质类型	核算内容	会计处理
保证类质量保证	公司产品整机产品质量保证期基本为 1-3 年，不同客户的质保期限存在一定差异	按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》进行会计处理，计提预计负债，计入相关主营业务成本。后续根据当期实际发生金额，冲销预计负债-产品质量保证
服务类质量保证	公司与客户农夫山泉签署的协议中约定售后维保期间基本为 7 年（少量为 5 年），超出行业平均维保期限，视为向客户保证所销售商品符合既定标准之外，提供的一项单独的服务（超长保修）。此外，公司向农夫山泉投标的定价中考虑了超长质保因素。	作为一项单项履约义务，将其与对农夫山泉的商品销售合同总对价在商品和该服务之间拆分，分别确认为主营业务收入和合同负债。服务收入在履约时确认（保修期内摊销），对应的服务成本（如人工、备件等）相应结转至相关主营业务成本，遵循收入成本配比原则

对于服务类售后维保服务，因目前公司未单独提供维保服务、市面上无可比对价、公司产品的差异化较大导致销售单价波动较大，故利用成本加成法确定服务类售后维保服务的单独售价，具体为：

①根据公司历史发生的实际维修成本，考虑未来业务发展对维修成本的影响，谨慎估计每台产品每年将发生的单位维修成本约为 100 元；

②根据历史数据，公司的综合毛利率约为 25%，故利用成本加成法确定每台产品每年服务类售后维保服务的单独售价为 133 元；

③每期根据公司销售给农夫山泉的产品数量及维保期限，按每台产品每年 133 元计算确定应分摊的合同对价金额，从合同总金额中扣除并计入合同负债；

④每月根据处于维保期内的产品数量，按每台产品每年 133 元，计算得出当期应分摊确认的维保服务收入，记入主营业务收入-维保收入，同时冲减合同负债金额。根据当期实际发生的维保成本记入主营业务成本-维保成本。

(3) 同行业可比公司售后维保情况

同行业可比公司及制冷设备行业其他类似上市公司的售后维保情况如下：

公司类型	项目	维保政策	会计处理
可比公司	海容冷链 (603187)	公司执行产品保修及退换货政策，对于不同的内销客户，整台设备提供 1-5 年免费维修。对于外销客户，公司提供销售金额 1%-2% 的免费配件。	作为保证类质量保证
	三胜电器 (873517)	未披露	未披露
制冷设备行业其他上市公司	凯雪冷链 (831463)	对于部分客户提供 1-3 年的质保期。	作为保证类质量保证
	银都股份 (603277)	根据国内外行业惯例，公司制定了不同的质保期政策：针对国内 OBM 产品，公司提供 1 年的质保期；根据欧美地区的餐饮设备行业销售质保惯例，公司对境外 OBM 产品向客户提供 2 年的产品质保期。	作为保证类质量保证
公司		向客户农夫山泉提供 5-7 年的售后维保服务；向其他客户提供 1-3 年的售后维保服务	对于向客户农夫山泉提供的 5-7 年的售后维保服务视为服务类质量保证，单独作为单项履约义务，分摊合同对价，确定维保收入；对于向其他客户的 1-3 年的售后维保服务作为保证类质量保证，根据历史维修单位成本，计算计提预计负债。

从上表可知，制冷设备行业产品质保期一般为 1-3 年。公司与 2021 年开始与农夫山泉合作，前期公司向农夫山泉提供 5 年的质保期，从 2023 年开始全部延长至 7 年，极少数仍保留为 5 年，公司向客户农夫山泉提供的质保期远超于同行业平均水平。

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》中有关附有质量保证条款的销售的相关规定：“企业应当对其所提供的质量保证的性质进行分析，对于客户能够选择单独购买质量保证的，表明该质量保证构成单项履约义务；对于客户虽然不能选择单独购买质量保证，但是，如果该质量保证在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独服务的，也应当作为单项履约义务。企业在评估一项质量保证是否在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，应当考虑的因素包括：

①该质量保证是否为法定要求。当法律要求企业提供质量保证时，该法律规定通常表明企业承诺提供的质量保证不是单项履约义务，这是因为，这些法律规定通常是为了保护客户，以免其购买瑕疵或缺陷商品，而并非为客户提供一项单独的服务。

②质量保证期限。企业提供质量保证的期限越长，越有可能表明企业向客户提供了保证商品符合既定标准之外的服务。

③企业承诺履行任务的性质。如果企业必须履行某些特定的任务以保证所销售的商品符合既定标准（例如，企业负责运输被客户退回的瑕疵商品），则这些特定的任务可能不构成单项履约义务。”

因公司向客户农夫山泉提供质保期期限较长，质保期远超于同行业平均水平，可能表明企业向客户提供了保证商品符合既定标准之外的服务。为谨慎起见，将其认定为服务类质量保证，作为单项履约义务，分摊合同对价，确定维保收入。

同时，根据奇致激光（832861.NQ）的公开信息显示，该公司的主营产品为激光、强光类医疗及美容设备，其售后条款约定奇致激光通常为其客户提供 1 年的免费质保服务，也存在少部分合同提供了超过 1 年的免费质保服务。对于 1 年内的免费质保服务，因客户无需单独购买提供质量保证属于行业内常规做法，符合行业惯例，且该售后服务未提供正常质保之外的服务，奇致激光将其认定为保证类质保；对于提供的超过 1 年的免费质保服务，超出了行业惯例，属于额外的质保服务，奇致激光将其认定为服务类质保，作为单项履约义务处理。奇致激光将质保期限超出行业惯例的质保认定为服务类质保的做法与公司类似。

公司与客户农夫山泉签署的协议中约定售后维保期间为 5-7 年，超出行业平均维保期限，将对农夫山泉的超出常规质保期的质保服务作为单项履约义务分担交易价格并确认收入符合设备行业特点。

综上，公司维保服务收入确认方式合理，归集准确，符合公司实际业务情况和会计准则相关规定。

3、说明公司收入是否存在季节性特征，如有，按照季节列示收入及占比情况，是否符合行业惯例

报告期内，公司各季度营业收入金额及占比情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
第一季度	15,118.39	15.84%	9,594.36	13.38%
第二季度	24,915.44	26.10%	20,278.78	28.27%
第三季度	27,656.15	28.98%	19,445.99	27.11%
第四季度	27,757.37	29.08%	22,412.00	31.24%
合计	95,447.35	100.00%	71,731.13	100.00%

由上表可知，报告期各期，公司第一季度营业收入占比相对较低，主要原因系春节放假期间会对公司产销及出货产生一定影响。

公司主要产品商用制冷展示柜的终端客户主要是便利店、商业超市、生鲜及社区超市等，用于放置及展示奶制品、饮料、蔬菜、冷鲜食品、速冻食品等。客户通常根据开店进度采购商超展示柜，季节性因素影响较小。公司不具有明显的季节性特征。

目前冷链设备行业的季节性特征较弱，公司不具有明显的季节性特征符合行业惯例。

4、主办券商及会计师核查程序及核查意见

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

（1）获取公司关于收入确认时点及依据、公司签收和验收确认收入的金额及占比数据的相关说明，对公司收入进行穿行及细节测试，核对相关收入时点及依据的准确性、验收单据的齐备性；

（2）访谈公司销售负责人，了解公司主要产品交付全过程，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，是否存在通过调节验收时点调节收入情形；

（3）访谈公司销售负责人、财务负责人，了解配件及维保服务毛利率的波动情况、对为产品提供质量保证分摊合同金额的依据及合理性、相关会计核算情况，分析与同行业可比公司是否存在较大差异；

（4）分析了公司各季度营业收入的情况。

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）各模式下公司收入确认时点及依据具有合理性，不存在产品未达验收标准提前验收情形，不存在通过调节验收时点调节收入情形，相关验收单据基本

齐备；

(2) 公司与客户农夫山泉签署的协议中约定售后维保期间为 5-7 年，超出行业平均维保期限，将对农夫山泉的超出常规质保期的质保服务作为单项履约义务分担交易价格并确认收入符合会计准则，收入确认方式合理，归集准确；

(3) 目前冷链设备行业的季节性特征较弱，公司不具有明显的季节性特征符合行业惯例。

(二) 关于远期及掉期外汇

根据申请文件，公司存在购买远期外汇及掉期外汇的情况。请公司：①说明具体结汇政策，汇率波动对公司业绩是否产生重大影响，必要时作重大事项提示。②列举公司未平仓外汇远期及掉期合同清单，说明公司通过外汇合约产品进行金融投资的原因及合理性，是否与外汇业务规模相匹配，是否存在超敞口交易，是否存在调节利润的情况；结合未来汇率变动走势，说明是否会对公司业绩构成重大不利影响。③说明外汇合约的交易逻辑、内部制度、决策流程、操作办法、具体会计处理（开仓时、平仓时、资产负债表日等），计入经常性损益或非经常性损益的恰当性，与可比公司处理是否一致。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

1、说明具体结汇政策，汇率波动对公司业绩是否产生重大影响，必要时作重大事项提示

(1) 公司具体结汇政策

公司持续监测外汇市场行情，强化汇率风险管控意识，为降低汇率波动对日常经营造成的不利影响，公司在满足经营发展的情况下，针对外汇波动风险所采取的结汇政策如下：

①常态化跟踪全球外贸环境与汇率波动趋势，结合企业未来外币回款计划、人民币需求，匹配业务周期，灵活安排结汇；

②仅与持正规外汇衍生品业务牌照的商业银行开展合作，交易币种以美元为主，贴合公司出口收款币种，合约规模、交割周期均匹配在手订单回款周期，到期按合同约定完成交割；

③交易盈亏根据合约锁定汇率与交割当日外汇牌价中间价的差额核算，按企

业会计准则要求计入当期损益。

(2) 公司已就汇率波动对公司业绩的影响进行重大事项提示

报告期各期，公司外销主营业务收入占当期主营业务收入比例分别为 65.70% 和 75.24%。报告期内，公司汇兑损益分别为 431.18 万元和-214.78 万元，占各期利润总额的比例分别为 4.84%和-1.88%，占比较小，对公司业绩不构成重大影响。公司境外销售占比较高，且外销结算货币以美元为主，如美元兑人民币的汇率持续下降，而公司不能及时采取有效的措施，则公司业绩将受到不利影响，公司基于谨慎性原则，已在公开转让说明书中就汇率波动对公司业绩的影响进行重大事项提示。

2、列举公司未平仓外汇远期及掉期合同清单，说明公司通过外汇合约产品进行金融投资的原因及合理性，是否与外汇业务规模相匹配，是否存在超敞口交易，是否存在调节利润的情况；结合未来汇率变动走势，说明是否会对公司业绩构成重大不利影响。

(1) 公司未平仓外汇远期及掉期合同清单，使用外汇合约产品的原因及合理性

报告期各期末，公司未平仓外汇远期及掉期合同清单如下：

单位：万美元

序号	签约银行	产品名称	合同编号	签约金额	交易方向	协议交割日期约定	协议汇率
2025 年 12 月 31 日未平仓远期外汇合同清单如下：							
1	工商银行	中长期远期结汇	201225082236723	200.00	卖出	2026/1/5 — 2026/6/29	7.0398
2	工商银行	中长期远期结汇	201225090237119	200.00	卖出	2026/1/6 — 2026/5/29	7.0264
3	工商银行	中长期远期结汇	201225091537504	200.00	卖出	2026/1/5 — 2026/9/17	6.9785
4	工商银行	中长期远期结汇	201225091737407	200.00	卖出	2026/3/19— 2026/9/21	6.9678
5	工商银行	中长期远期结汇	201225092538304	100.00	卖出	2026/3/24— 2026/9/24	6.9939
6	工商银行	中长期远期结汇	201225093038313	100.00	卖出	2026/3/30— 2026/9/29	6.9958
7	工商银行	中长期远期结汇	201225100938011	100.00	卖出	2026/4/10— 2026/10/9	7.0030
8	工商银行	中长期远期结汇	201225101438207	100.00	卖出	2026/4/16— 2026/10/13	7.0129
9	工商银行	中长期远期结汇	201225101638513	100.00	卖出	2026/1/05— 2026/6/30	7.0311

序号	签约银行	产品名称	合同编号	签约金额	交易方向	协议交割日期约定	协议汇率
10	工商银行	中长期远期结汇	201225122441704	100.00	卖出	2026/7/1 — 2026/12/23	6.9002
11	工商银行	中长期远期结汇	201225092238201	100.00	卖出	2026-3-23 到 2026-9-21	6.9885
12	工商银行	中长期远期结汇	201225090837601	200.00	卖出	2026-1-5 到 2026-8-31	6.9915
13	工商银行	短期T+3 远期结汇	201225122941622	100.00	卖出	2026-1-5	7.0086
2024 年 12 月 31 日未平仓远期外汇合同清单如下：							
1	工商银行	中长期远期结汇	201224112027204	300.00	卖出	2025-1-20	7.2021

继上表：

序号	签约银行	产品名称	合同编号	签约金额	交易方向		交割日期		协议汇率	
					近端	远端	近端	远端	近端	远端
2025 年 12 月 31 日未平仓外汇掉期合同清单如下：										
1	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000013601	200.00	卖出	买入	2025-8-22	2026-6-29	7.1855	7.0398
2	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000013405	200.00	卖出	买入	2025-9-2	2026-5-29	7.1458	7.0264
3	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014101	200.00	卖出	买入	2025-9-15	2026-9-17	7.1248	6.9785
4	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000013906	200.00	卖出	买入	2025-9-17	2026-9-21	7.1108	6.9678
5	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014202	100.00	卖出	买入	2025-9-25	2026-9-24	7.1280	6.9939
6	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014302	100.00	卖出	买入	2025-9-30	2026-9-29	7.1264	6.9958
7	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014602	100.00	卖出	买入	2025-10-9	2026-10-9	7.1296	7.0030
8	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014604	100.00	卖出	买入	2025-10-14	2026-10-13	7.1385	7.0129
9	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014605	100.00	卖出	买入	2025-10-16	2026-6-30	7.1249	7.0311
10	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000017202	100.00	卖出	买入	2025-12-24	2026-12-23	7.0177	6.9002
11	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000013701	200.00	卖出	买入	2025-9-8	2026-8-31	7.1338	6.9915
12	工商银行	美元兑人民币外汇掉期	20121348000014201	100.00	卖出	买入	2025-9-22	2026-9-21	7.1175	6.9885
2024 年度公司未购买外汇掉期										

如上表所示，报告期期末，公司未平仓产品包括了中长期远期结汇、短期

T+3 远期结汇、美元兑人民币外汇掉期。

其中,远期外汇合约 1-12 号与外汇掉期 1-12 号的合约金额、远端交割汇率、远端交割期间均完全匹配,远期合约交易方向为卖出美元,外汇掉期远端交易方向为买入美元,二者交易形成对冲,仅近端交割产生投资损益影响公司当期业绩。公司外汇掉期购买日即为近端交割日,当日即获取近端交割收益并确认投资收益。报告期内,公司外汇掉期均采用该配套操作模式,达到即期结汇的目的。

此外,公司还持有部分未与外汇掉期进行收益对冲的外汇远期,以锁定中短期汇率,对冲部分中短期汇率波动风险。

报告期内,公司外销规模较大,外销客户主要以美元进行结算,人民币兑美元持续升值且汇率波动有所加剧。为优化美元回款结汇兑换收益,公司择机运用外汇合约组合完成即期结汇;同时,公司还持有部分未与外汇掉期进行收益对冲的外汇远期,以锁定中短期汇率,对冲部分中短期汇率波动风险,具有合理性。

(2) 公司外汇合约产品与外汇业务规模相匹配,不存在超敞口交易或调节利润的情况

单位: 万美元

项目	2025 年度	2024 年度
美元外汇合约交易结售汇金额	7,998.86	5,089.71
当期美元收入	8,225.28	6,014.92
美元结售汇金额占美元收入的比例	97.25%	84.62%

注: 美元外汇合约交易结售汇金额为当期交割金额

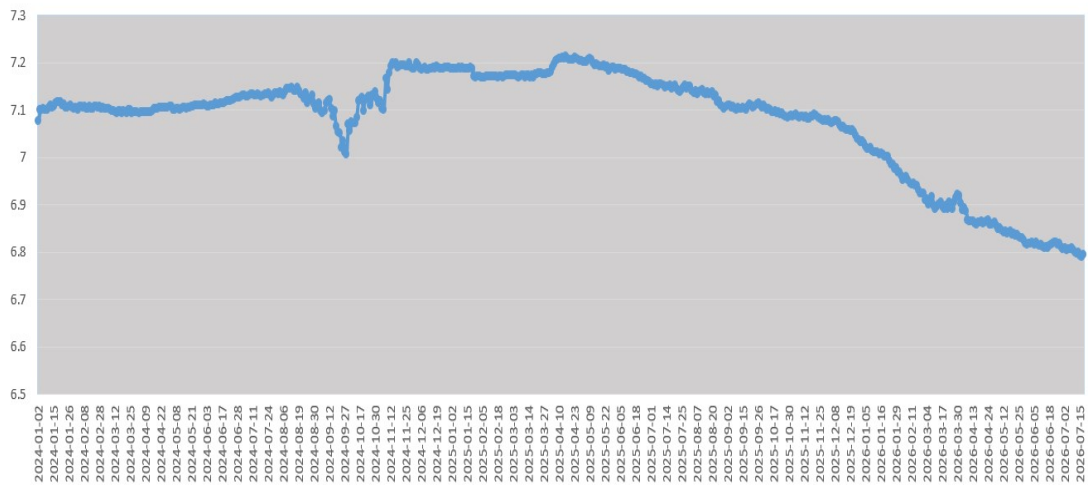
如上表所示,报告期内,公司外汇合约产品交易美元结售汇金额占各期美元收入的比例为 84.62%、97.25%,报告期内略有增长,主要系美元处于下行区间,公司相应增加了外汇合约产品交易,以适当降低外币款项结算过程中中短期汇率波动带来的风险。公司外汇合约产品交易结售汇规模与外汇业务规模相匹配,不存在超敞口交易的情况。

公司开展外汇合约交易,一部分用于适当降低外币款项结算过程中的中短期汇率波动风险,另一部分以即期结汇为目的,不存在脱离实盘业务的投机交易。公司外汇合约产生的公允价值变动及交割损益计入当期损益,相关交易均基于实际外币结算需求开展,与公司外汇业务规模相匹配,故不存在通过外汇合约产品交易调节利润的情况。

(3) 结合未来汇率变动走势，说明是否会对公司业绩构成重大不利影响

2024 年至 2026 年 7 月，美元兑人民币汇率变动情况如下：

美元兑人民币汇率走势



数据来源：国家外汇管理局

报告期内，公司外销收入占比分别为 65.70%和 75.24%，境外销售占比较高，且外销结算货币以美元为主。报告期内，美元兑人民币汇率整体呈下行态势，人民币持续升值，汇率波动对公司存在一定影响，为此，公司通过外汇合约，适当降低中短期汇率波动带来的风险，减少汇率波动对公司造成的影响，故公司进行外汇合约交易不构成重大不利影响。

公司境外销售占比较高，且外销结算货币以美元为主，如美元兑人民币的汇率持续下降，而公司不能及时采取有效的措施，则汇率波动将对公司业绩将受到不利影响，公司基于谨慎性原则，已在公开转让说明书中就汇率波动对公司业绩的影响进行重大事项提示。

3、说明外汇合约的交易逻辑、内部制度、决策流程、操作办法、具体会计处理（开仓时、平仓时、资产负债表日等），计入经常性损益或非经常性损益的恰当性，与可比公司处理是否一致

(1) 公司外汇合约的交易逻辑

报告期内，人民币兑美元持续升值，为实现即期结汇的目的，并适当降低中短期汇率波动带来的风险，公司持有的外汇合约包括：短期 T+3 远期结汇、美元兑人民币外汇掉期、中长期远期结汇、日结宝 T+3 结构化结汇。其中：①短期 T+3 远期结汇在签约当日直接锁定 3 天后的结汇价格；②美元兑人民币外汇掉期签约时同步锁定近端美元兑人民币、远端人民币兑美元两组固定汇率，搭配

中长期远期结汇合约完成远期交割，全额抵消外汇掉期远端交割产生的投资损益，最终仅锁定近端汇率；③中长期远期结汇主要用于配套掉期结汇，实现远期交割风险对冲，此外公司少量持有期限 1-2 个月的远期结汇，对冲部分中期汇率波动风险；④公司小金额购买日结宝 T+3 结构化结汇业务，通过美元兑日元、T+3 日元兑人民币远期两笔交易操作，日元仅作为中间过渡币种，两笔兑换头寸实时抵消，实现汇率避险。

上述各类外汇合约，一部分用于适当降低外币款项结算过程中的中短期汇率波动风险，另一部分以即期结汇为目的，其业务开展紧密匹配公司出口业务回款情况。

(2) 公司外汇合约相关内部制度、决策流程与操作办法

公司已经制定《外汇交易业务管理制度》，对公司进行外汇合约产品交易业务的决策审批权限、业务流程、风险管理及披露等做出明确规定。公司外汇合约产品交易基于真实的业务背景，相关交易根据公司外汇合约产品交易操作流程执行，可有效控制和防范风险。

公司外汇合约产品交易的决策程序，主要由财务部门根据业务及汇率波动情况制订交易方案，报总经理决策审批。总经理决策审批通过后，由财务部门负责交易的具体操作，逐笔登记台账，定期向总经理报告交易的执行情况。

公司远期外汇合约交易业务的操作办法：

①公司财务部以稳健为原则，对降低率波动风险为唯一目的，制订外汇合约交易业务的具体交易方案；

②财务部根据交易方案，向金融机构进行询价；

③综合金融机构报价、交割条款由财务部拟定完整交易安排（含交易金额、成交价格、交割期限等内容），报公司总经理和财务总监批准后，与已选定的金融机构进行交易确认；

④财务部应对每笔业务进行登记，完整留存全部交易资料，持续跟踪合约公允价值及持仓变动，提前统筹到期交割资金，严控交割违约风险。

(3) 公司外汇合约具体会计处理（开仓时、平仓时、资产负债表日等）

公司外汇合约在开仓、平仓和资产负债表日的会计处理方法如下：

时点描述	远期外汇	外汇掉期
开仓时	取得银行出具的《远期结售汇交易业务申请书》，银行审批受理，远期外汇合约公允价值为零，不进行账务处理。	外汇掉期购买日即为近端交割日，当日即获取近端交割收益并确认投资收益
资产负债表日	根据银行提供的预计到期日的远期结汇报价进行测算，期末公允价值如为正数则确认为当期公允价值变动收益及交易性金融资产；如为负数则确认为当期公允价值变动损失及交易性金融负债。具体的会计处理如下： ①根据银行出具的远期结汇报价，若期末余额为正数，会计分录为： 借：交易性金融资产-远期外汇 贷：公允价值变动收益 ②根据银行出具的远期结汇报价，若期末余额为负数，会计分录为： 借：公允价值变动损益 贷：交易性金融负债-远期外汇	根据银行提供的预计到期日的掉期结售汇报价进行测算，期末公允价值如为正数则确认为当期公允价值变动收益及交易性金融资产；如为负数则确认为当期公允价值变动损失及交易性金融负债。具体的会计处理如下： ①根据银行出具的掉期结售汇报价，若期末余额为正数，会计分录为： 借：交易性金融资产-外汇掉期 贷：公允价值变动收益 ②根据银行出具的掉期结售汇报价，若期末余额为负数，会计分录为： 借：公允价值变动损益 贷：交易性金融负债-外汇掉期
平仓时	实际交割日：实际交割日实现的交割损益减去已经确认的公允价值变动损益确认投资收益。具体会计处理如下： ①交割损益为正数： 借：银行存款 贷：交易性金融资产-远期外汇 贷：投资收益（或借方） 或 借：银行存款 借：交易性金融负债-远期外汇 贷：投资收益（或借方） ②交割损益为负数： 借：投资收益 贷：交易性金融资产-远期外汇 贷：银行存款 或 借：投资收益 借：交易性金融负债-远期外汇 贷：银行存款	实际交割日：实际交割日实现的交割损益减去已经确认的公允价值变动损益确认投资收益。具体会计处理如下： ①交割损益为正数： 借：银行存款 贷：交易性金融资产-外汇掉期 贷：投资收益（或借方） 或 借：银行存款 借：交易性金融负债-外汇掉期 贷：投资收益（或借方） ②交割损益为负数： 借：投资收益 贷：交易性金融资产-外汇掉期 贷：银行存款 或 借：投资收益 借：交易性金融负债-外汇掉期 贷：银行存款

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年修订）第九条规定：“企业成为金融工具合同的一方时，应当确认一项金融资产或金融负债”，第十六条规定：“企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”，第十九条规定：“…金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的

是交易性的：（一）取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购。（二）相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式。（三）相关金融资产或金融负债属于衍生工具。但符合财务担保合同定义的衍生工具以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外”。

综上，公司将外汇合约划分为交易性金融资产或交易性金融负债进行确认和计量的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（4）公司外汇合约相关损益计入经常性损益或非经常性损益的恰当性

由于公司外汇合约产品与具体境外销售项目和应收款项无法一一匹配，不符合套期会计准则的要求，不适用套期会计处理。公司根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的准则的规定，将外汇合约产品交易确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。同时公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2023 年修订）》对非经常性损益披露的规定，将外汇合约产品交易的损益全部计入了当期非经常性损益。

公司同行业可比公司均未披露其外汇合约产品损益是否计入非经常性损益。经查询，其他上市公司中，惠康科技、雪祺电气披露了签订外汇合约的情况，其中惠康科技主要产品为制冰机，雪祺电气主要产品为冰箱，其关于外汇合约产品产生的相关损益会计处理如下：

公司名称	产品情况	外汇合约产品损益分类
惠康科技	远期外汇合约	计入非经常性损益
雪祺电气	远期外汇合约	计入非经常性损益
公司	远期外汇、外汇掉期合约	计入非经常性损益

如上表所示，惠康科技、雪祺电气均将外汇合约产品产生的相关损益计入非经常性损益核算，与公司不存在差异。

4、主办券商及会计师核查程序及核查意见

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

- （1）查阅公司外汇合约产品相关制度，访谈相关负责人关于外汇合约相关业务的开展背景、业务流程、会计处理及对经营业绩的影响；
- （2）获取并检查公司的远期结售汇合约，了解持有的外汇合约规模与公司

相应的经营收入、结汇规模的匹配情况；

（3）检查银行询证函回函中列示的尚未履行完毕的远期结售汇合约情况；

（4）抽取外汇合约及交割回单进行检查，检查会计处理是否恰当，获取外汇合约台账进行重新测算，检查投资收益入账的准确性及未交割部分的潜在收益或亏损计算是否正确；

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司境外销售占比较高，且外销结算货币以美元为主，如美元兑人民币的汇率持续下降，而公司不能及时采取有效的措施，则公司业绩将受到不利影响，公司已在公开转让说明书中就汇率波动对公司业绩的影响进行重大事项提示。

（2）公司开展外汇合约交易，一部分用于适当降低外币款项结算过程中的中短期汇率波动风险，另一部分以即期结汇为目的，对公司不构成重大不利影响，具备合理性，不存在超敞口交易或调节利润的情况。

（3）公司外汇合约产品的相关会计处理符合企业会计准则的要求，将外汇合约产品产生的相关损益计入非经常性损益核算具有合理性，与其他公司不存在差异。

（三）关于借款与分红

根据申请文件，公司货币资金、长期借款规模较高；报告期内公司三次分配现金股利。请公司：①说明公司在长期借款规模较高的情况下多次进行股利分配的合理性，货币资金规模较高的情况下进行长期借款的合理性，是否存在受限货币资金，对公司财务状况、生产运营是否造成不利影响。②具体说明公司现金分红的资金流向及用途，是否最终流向客户或供应商。③说明公司对长期借款的使用用途，当前的还款计划与还款能力，是否存在延期还款风险，公司是否具备长短期偿债能力。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对货币资金真实性的核查程序。

【回复】

1、说明公司在长期借款规模较高的情况下多次进行股利分配的合理性，货币资金规模较高的情况下进行长期借款的合理性，是否存在受限货币资金，对公司财务状况、生产运营是否造成不利影响

报告期内，公司为提高资金使用效率，合理规划资产负债结构，使用长期借

款用于公司新厂区建设，同时保留足够的货币资金以用于公司正常的生产经营。由于报告期内经营情况向好，在具备分红条件的前提下，公司规划适度分红回馈全体股东，具备合理性。

具体如下：

（1）公司长期借款主要用于新厂区建设，具备合理性

报告期各期末，公司长期借款余额分别为 12,927.52 万元、8,199.70 万元，总体呈现下降趋势，公司长期借款主要用于新厂区建设相关支出。公司 2024 年之前仅有一处生产基地，产能较为饱和，无法满足下游客户日益增长的订单需求，故公司于鹤山市新建了斯柯二厂以扩大产能。

考虑到新厂区建设周期较长，为合理规划公司资产负债结构，实现资产与负债的期限匹配，保留足够的货币资金以用于公司正常的生产经营，公司决定新增长期借款用于新厂区建设。2023 年 5 月，公司与招商银行股份有限公司佛山分行签订了固定资产专项借款合同，借款金额 2 亿元整，借款用途用于公司新厂区产能建设及相应设备支出，不用于股东分红、日常经营性周转。新厂区投产后，公司经营规模增速较快，为提高资金使用效率，考虑到当前利率水平较低，公司于 2025 年下半年新增了部分借款用于支付员工薪酬、供应商货款等，以降低短期集中偿债压力，优化负债结构。

综上，公司为提高资金使用效率，合理规划资产负债结构，使用长期借款用于公司新厂区建设具备合理性。

（2）公司股利分配情况

报告期内，公司的股利分配情况如下：

分配时点	金额
2025 年度	6,250.00 万元
2024 年度	1,250.00 万元

公司重视投资者的合理投资回报，在具备分红条件的前提下，规划适度分红回馈全体股东。报告期内，公司客户拓展情况良好，经营情况持续向好，分别实现营业收入 71,731.13 万元、95,447.35 万元，净利润 7,763.24 万元、9,857.43 万元，均实现较大幅度增长。因此，公司为回报投资者，于 2024 年度、2025 年度分别分红 1,250.00 万元、6,250.00 万元。截至报告期末，公司未分配利润金额仍

有 24,094.65 万元，规模较大。公司分红程序合规，分红资金来源不占用银行借款额度，分红后对公司偿还借款和日常经营不造成不利影响。

综上，公司在具备分红条件的前提下，规划适度分红回馈全体股东，具备合理性。

(3) 公司货币资金情况

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 13,230.03 万元、12,399.22 万元，金额较为稳定。公司货币资金结构如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
银行存款	7,535.56	9,533.95
银行承兑汇票保证金	4,863.66	3,696.07
合计	12,399.22	13,230.03

由上可见，公司报告期各期末货币资金以银行存款为主，该部分货币资金不存在使用受限的情况。公司报告期各期末银行承兑汇票保证金分别为 3,696.07 万元、4,863.66 万元，该部分货币资金存在使用受限的情况，系因为公司开具银行承兑汇票支付部分供应商货款，需要在银行处留存保证金，具有合理性。报告期内，公司财务状况、生产经营情况稳定，资产周转、借款偿还情况良好，部分货币资金使用受限未造成不利影响。

2、具体说明公司现金分红的资金流向及用途，是否最终流向客户或供应商。

报告期内，公司于 2024 年 8 月、2025 年 5 月、2025 年 8 月进行了三次现金分红。公司股东的分红款（含税）的资金流向及用途具体如下：

单位：万元

分红对象	2024 年 8 月		2025 年 5 月		2025 年 8 月	
	金额	用途	金额	用途	金额	用途
西科冷链企管	333.33	用于股东张海峰、周树垣、梁进康的分红，股东主要用于家庭开支、回购离职员工股份、支付期间代持其他股东的分红款等	295.81	用于股东张海峰、周树垣、梁进康的分红，股东主要用于家庭开支、银证转账、支付期间代持其他股东的分红款等	1,183.24	用于股东分红、收购西科冷链企管中股东股份、支付期间代持其他股东的分红款等
共青城天堃	200.00	用于持股平台员工的分红	275.84	用于持股平台员工的分红	1,103.36	用于持股平台员工的分红

分红对象	2024 年 8 月		2025 年 5 月		2025 年 8 月	
	金额	用途	金额	用途	金额	用途
李琴琴	220.31	主要用于家庭开支等	195.51	主要用于购买理财产品等	782.05	主要用于购买理财产品等
共青城西科	112.5	用于持股平台员工的分红	135.87	用于持股平台员工的分红	543.50	用于持股平台员工的分红
周树垣	111.46	主要用于银证转账、家庭开支、回购持股平台中离职员工份额等	98.91	主要用于银证转账、家庭开支等	395.65	主要用于收购梁进康在西科冷链企管中代梁俊生和谭志豪持有的股份以解除代持、购买商铺等
张海峰	109.14	主要用于家庭开支、回购持股平台中离职员工份额等	96.86	主要用于家庭开支、归还借款等	387.42	主要用于家庭开支、收购梁进康于西科冷链企管中代梁俊生、谭志豪持有的股份以解除代持等
佛山弘瑞	31.25	用于持股平台人员的分红	31.24	用于持股平台人员的分红	124.97	用于持股平台人员的分红
佛山匠越	25.00	用于持股平台人员的分红	24.99	用于持股平台人员的分红	99.98	用于持股平台人员的分红
梁进康	107.01	主要用于家庭开支、支付梁俊生、谭志豪的分红款	94.96	主要用于家庭开支、银证转账、支付梁俊生、谭志豪的分红款	379.84	主要用于家庭开支、支付梁俊生、谭志豪的分红款

综上，公司自然人股东通过公司和其他主体的现金分红主要用于家庭开支、回购员工份额、购买理财产品及银证转账等用途；公司其他非自然人股东均将分红分至其他合伙人，均不存在现金分红的最终流向客户或供应商的情况。

3、说明公司对长期借款的使用用途，当前的还款计划与还款能力，是否存在延期还款风险，公司是否具备长短期偿债能力

（1）公司长期借款主要用于新厂区建设

报告期各期末，公司长期借款余额分别为 12,927.52 万元、8,199.70 万元，总体呈现下降趋势，公司长期借款主要用于新厂区建设相关支出。公司 2024 年之前仅有一处生产基地，产能较为饱和，无法满足下游客户日益增长的订单需求，故公司于鹤山市新建了斯柯二厂以扩大产能。

考虑到新厂区建设周期较长，为合理规划公司资产负债结构，实现资产与负债的期限匹配，保留足够的货币资金以用于公司正常的生产经营，公司决定新增长期借款用于新厂区建设。2023 年 5 月，公司与招商银行股份有限公司佛山分

行签订了固定资产借款合同，借款金额 2 亿元整，借款用途用于公司新厂区产能建设及相应设备支出。

新厂区投产后，公司经营规模增速较快，为提高资金使用效率，考虑到当前利率水平较低，公司于 2025 年下半年新增了部分借款用于支付员工薪酬、供应商货款等。报告期各期末，公司长期借款用途明细如下：

单位：万元

用途	2025 年末	2024 年末
新厂区产能建设及相应设备支出	4,625.70	12,927.52
支付员工薪酬、供应商货款	3,574.00	-
合计	8,199.70	12,927.52

综上，公司长期借款主要用于公司新厂区建设，具备合理性。

（2）公司按计划偿还银行借款，偿债能力良好，不存在延期还款的风险

截至报告期末，公司长期借款余额为 8,199.70 万元，相应的还款计划如下：

单位：万元

用途	到期时间	每年还款金额	每年利息金额	最后一期还款金额
新厂区产能建设及相应设备支出	2033 年	695.84	137.32	-
支付员工薪酬、供应商货款	2028 年	396.50	87.58	2,978.50

注：每年利息金额按照 2025 年末长期借款余额乘以当期利率进行测算。

报告期内，公司经营收现情况良好，银行借款均按时偿还，不存在逾期的情况，公司偿债能力良好，具体如下：

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
利息保障倍数（倍）	31.44	30.68
经营活动产生的现金流净额（万元）	18,994.46	12,048.89
货币资金余额（万元）	12,399.22	13,230.03
长期借款余额（万元）	8,199.70	12,927.52
利息支出（万元）	374.75	300.13

由上可见，公司报告期内利息保障倍数较高，利息保障情况较好。此外，公司货币资金余额可以有效覆盖借款余额，且公司报告期内经营回款情况良好，每年产生的经营活动现金流可完全覆盖每年的借款本息支出，也可覆盖截至报告期

末的长期借款余额，公司具备长短期偿债能力。

综上，公司偿债能力良好，不存在延期还款的风险。

4、主办券商及会计师核查程序及核查意见

（1）核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

①访谈公司管理层，了解公司在长期借款规模较高的情况下进行股利分配、在货币资金规模较高的情况下进行长期借款的原因及合理性，了解公司还款计划及还款能力；

②获取公司货币资金明细，并实施银行函证程序，核查公司货币资金受限情况；

③获取公司股东报告期内银行流水，核查分红资金流向及用途；

④获取公司长期借款明细和借款合同，了解公司长期借款的用途和还款计划，核查公司是否具备偿债能力和延期还款风险。

针对公司货币资金的真实性，中介机构实施了以下核查程序：

①获取并查阅公司货币资金相关内部管理制度，了解货币资金业务关键内部控制；

②获取报告期内公司货币资金明细表，了解公司货币资金构成情况；

③现场获取公司已开立结算账户清单、银行对账单、企业信用报告，抽样对公司银行对账单流水记录与货币资金明细进行双向核对；

④对公司报告期内大额资金收付情况执行细节测试，核查公司大额资金收付是否存在异常；

⑤对公司报告期各期末货币资金余额、是否存在担保、抵押、质押等使用受限情况进行函证，检查银行回函信息是否与公司记录的信息相符。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司使用长期借款用于公司新厂区建设，同时保留足够的货币资金以用于公司正常的生产经营。由于报告期内经营情况向好，在具备分红条件的前提下，公司规划适度分红回馈全体股东，具备合理性；

②公司部分货币资金存在使用受限的情况，系因为公司开具银行承兑汇票支

付部分供应商货款，需要在银行处留存保证金，具有合理性，未造成不利影响；

③公司自然人股东通过公司和其他主体的现金分红主要用于家庭开支、回购员工份额、购买理财产品及银证转账等用途；其他非自然人股东均将分红分至其他合伙人，均不存在现金分红的最终流向客户或供应商的情况；

④公司报告期内利息保障倍数较高，货币资金余额可以有效覆盖借款余额，报告期内经营回款情况良好，公司偿债能力较好，延期还款的风险较小。

（四）关于关联交易及往来

根据申请文件，报告期内公司向多个关联方租用办公场所，其他非流动资产中存在预付土地出让金，其他应收款中存在大额坏账。请公司：①补充披露公司存在多个主体关联租赁的必要性，结合市场价格分析关联交易的公允性，是否存在利益输送；说明租金支付方式、支付周期，是否存在长期延期支付的情况。②说明公司其他应收款中与江门市华津金属制品有限公司产生的款项背景，全额计提坏账的商业合理性，是否存在损害公司利益的情形，是否存在异常资金往来。③说明公司其他非流动资产中存在预付土地出让金 7,816.00 万元的发生背景、对手方，是否签订协议，预付方式的合理性，相关款项用途是否真实。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

1、补充披露公司存在多个主体关联租赁的必要性，结合市场价格分析关联交易的公允性，是否存在利益输送；说明租金支付方式、支付周期，是否存在长期延期支付的情况

（1）补充披露公司存在多个主体关联租赁的必要性

报告期内，公司存在关联租赁的情况，为公司作为出租方，将场所租赁给公司股东西科冷链企管、西科冷链企管的股东弗雷泽、公司的持股平台佛山匠德、佛山弘瑞、佛山弘妙、佛山匠越用于办公。具体情况如下：

单位：元

出租方	承租方	出租场地	面积	2025 年租赁收益	2024 年租赁收益
西科冷链	西科冷链企管	佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋 2201 室-2210 室之四	10 平方米	4,403.67	4,403.67
西科冷链	弗雷泽	佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋	10 平方米	4,403.67	4,403.67

出租方	承租方	出租场地	面积	2025 年租赁收益	2024 年租赁收益
		2201 室-2210 室之一			
西科冷链	佛山匠德	佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋 2201 室-2210 室之五	10 平方米	1,467.89	-
西科冷链	佛山弘瑞	佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋 2201 室-2210 室之二	10 平方米	4,403.67	4,403.67
西科冷链	佛山弘妙	佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋 2201 室-2210 室之六	10 平方米	1,467.89	-
西科冷链	佛山匠越	佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋 2201 室-2210 室之三	10 平方米	4,403.67	4,403.67

除上述情形外，公司报告期内不存在其他关联租赁的情况。上述关联租赁存在的主要原因系公司将部分房屋租赁给公司股东、持股平台用于办公，具有合理性和必要性。

（2）结合市场价格分析关联交易的公允性，是否存在利益输送

公司将场地租给西科冷链企管、弗雷泽、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山弘妙、佛山匠越的价格均为 400 元/月，租赁面积均为 10 平方米，租赁单价为 1.32 元/平方米/天。对比佛山市顺德区大良街道逢沙村萃智路 1 号车创置业广场 2 栋附近写字楼租赁价格情况如下：

租赁地址	租赁面积	驾车距离	租赁单价	数据来源
顺德新能源科技小镇东区	377 平方米	625 米	1.33 元/平方米/天	安居客
丰惠商务中心	80-700 平方米	4 公里	1.30 元/平方米/天	安居客
置业广场	130.75 平方米	4.5 公里	1.33 元/平方米/天	安居客
至壹大厦	86-167 平方米	6 公里	1.3 元/平方米/天	安居客

综上，结合租赁房产所在区域的市场价格分析，公司向关联方租赁房产的价格与市场价格不存在较大差异，具有公允性；公司与承租方不存在利益输送情形。

（3）说明租金支付方式、支付周期，是否存在长期延期支付的情况

公司与西科冷链企管、弗雷泽、佛山弘瑞、佛山匠越签署的合同中约定租期为由 2024 年 1 月 1 日至 2035 年 12 月 31 日止；公司与佛山匠德、佛山弘妙签署的合同中约定租期为 10 年，2025 年 8 月 1 日至 2035 年 12 月 31 日止。

西科冷链企管、弗雷泽、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山弘妙、佛山匠越均通过

银行转账的方式支付场所的租金。根据承租方分别与公司签署的租赁合同约定，公司与西科冷链企管、弗雷泽、佛山弘瑞、佛山匠越约定租金的支付周期为按月支付，每月的 5 号前支付当月租金；公司与佛山匠德、佛山弘妙约定租金的支付周期为按年支付，每年的 12 月 31 日前支付当年的房租。

西科冷链企管、弗雷泽、佛山弘瑞、佛山匠越实际于 2024 年 11 月 6 日分别支付公司 2024 年度的房租 4,800 元；西科冷链企管、弗雷泽、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山弘妙、佛山匠越于 2025 年末尚未支付公司当年度的房租。存在延期支付的情况。

西科冷链企管、弗雷泽、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山弘妙、佛山匠越 2025 年度的房租已于 2026 年 7 月 20 日完成支付，后续公司将避免延期支付的情况。

2、说明公司其他应收款中与江门市华津金属制品有限公司产生的款项背景，全额计提坏账的商业合理性，是否存在损害公司利益的情形，是否存在异常资金往来

2024 年，公司与江门市华津金属制品有限公司签订 480 吨镀锌钢板采购合同，供方提供每吨 230 元采购优惠，前置要求全额预付货款用于锁定上游产能。公司全额付款后，供应商因资金链断裂停工，对应货物无法交付，公司将预付账款重分类至其他应收款核算。2025 年公司起诉后，法院判决解除合同、供方返还货款，截至 2025 年末仍有 168.02 万元无法收回。

公司已完成催告、诉讼追偿，但是该供应商经营恶化，无偿债能力。针对该笔往来款项公司已全额计提坏账，公司的会计处理具备充分事实与证据支撑，具备商业合理性。

公司该笔采购业务已履行正常内控审批流程，供应商风险暴露后，公司及时采取解约、催收、诉讼等保全措施，款项无法收回系供应商资金链断裂所致，公司不存在怠于追偿、利益输送等损害公司利益行为。

公司该笔预付款项为对公银行转账，资金流向与采购合同匹配，不存在其他异常资金往来。

综上所述，公司对江门市华津金属制品有限公司的其他应收款全额计提坏账具备商业合理性，不存在损害公司利益的情形，不存在异常资金往来。

3、说明公司其他非流动资产中存在预付土地出让金 7,816.00 万元的发生背景、对手方，是否签订协议，预付方式的合理性，相关款项用途是否真实。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

为匹配公司中长期产能扩张战略布局，落实新建生产基地、标准化厂房的经营发展规划，解决公司后续生产制造、货物仓储配套及办公场地缺口问题，保障公司业务持续扩容与长远经营发展需求，公司计划在鹤山市鹤山工业城购置国有建设用地用于基地建设，由此形成预付土地出让金款项。

本次土地出让交易对手为鹤山市自然资源局，系辖区内合法国有建设用地出让主管单位，具备国有土地使用权出让法定主体资格，交易对手合法合规。

公司已于 2025 年 12 月与鹤山市自然资源局正式签订两份国有建设用地使用权出让合同，合同真实有效，具体宗地信息如下：

序号	不动产单元代码	宗地位置	宗地面积	土地出让价款
1	440784006012GB00697W00000000	鹤山市鹤山工业城 A 区	131406.03 m ²	6,899 万元
2	440784006012GB00700W00000000	鹤山市鹤山工业城 A 区	13582.30 m ²	917 万元

上述两宗土地出让价款合计 7,816 万元，相关合同完整约定了宗地用途、价款、付款期限、权属办理、交付标准等核心交易条款，签约流程符合国有土地出让管理相关法律法规。

根据土地出让合同约定付款要求，公司已于 2025 年 12 月全额支付上述两宗土地全部出让价款，合计 7,816 万元。国有建设用地出让实行先缴款、后办证的通行管理规则，土地出让金全额缴清是自然资源部门办理土地确权、核发不动产权证书的前置硬性条件，全额预先支付出让金符合国土管理相关政策要求。2026 年 2 月，公司已完成土地使用权确权登记，并取得不动产权证书。

4、主办券商及会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- （1）获取公司关联租赁的相关合同，了解租赁价格、租赁场地、租赁背景、付款周期等信息；
- （2）获取关联租赁的支付凭证，了解关联方实际支付租金的情况；
- （3）通过安居客等公开信息核查租赁场地附近办公地点的租赁价格，核查租赁价格的公允性；

（4）了解江门市华津金属制品有限公司产生的款项背景、逾期过程、催收措施及该供应商经营风险情况，核实交易背景及减值计提依据；

（5）查阅公司与江门市华津金属制品有限公司的民事判决书、执行申请书等资料，核查公司追偿措施的完整性、充分性，判断款项可收回性；

（6）核查公司与江门市华津金属制品有限公司是否存在关联关系以及利益输送等损害公司利益的情形；

（7）访谈公司管理层，了解公司购地的业务背景、项目规划、付款安排及预付资金用途；

（8）查阅公司本次土地购置事项的《国有建设用地使用权成交确认书》《国有建设用地使用权出让合同》等全套交易资料，核查交易的真实性；

（9）核查土地出让金付款银行回单、财政专用缴款票据、资金流水明细，核查预付土地出让金的真实性；

（10）检查期后土地使用权确权登记及不动产权证书办理情况。

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司报告期内关联租赁存在的主要原因系公司将部分房屋租赁给公司股东、持股平台用于办公，具有合理性和必要性；租赁的价格具有公允性，不存在利益输送的情形；

（2）截至报告期末，西科冷链企管、弗雷泽、佛山匠德、佛山弘瑞、佛山弘妙、佛山匠越末尚未支付公司 2025 年度的房租。存在延期支付的情况；房租已于 2026 年 7 月 20 日完成支付。

（3）公司对江门市华津金属制品有限公司的其他应收款具备真实合法的商业背景，对其他应收款全额计提坏账具备商业合理性，不存在损害公司利益的情形，不存在异常资金往来。

（4）公司其他非流动资产中预付土地出让金具备真实的业务经营背景，交易对手方为法定土地出让主管机构，双方已签订合法有效的土地出让相关协议，预付方式符合国家土地出让相关政策及行业惯例，款项用途真实，具有合理性。

（五）其他事项

请公司：①于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”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，说明与同行业可比公司是否存

在明显差异。②2024 年未披露每股净资产、基本每股收益等数据，若公司未股改，请按实收资本模拟计算，并补充相关披露。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

1、公司已于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平

报告期内，公司总资产、营业收入、利润总额持续增长，基于谨慎原则，公司以报告期近三年的经常性业务的税前利润平均值的 5%为财务报表整体的重要性水平。公司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”中补充披露如下：

“基于对公司所处的行业、发展阶段及经营规模的考虑，以公司报告期近三年的经常性业务的税前利润平均值的 5%确定为财务报表整体的重要性水平”。

公司的同行业可比公司均未披露财务报表层面的重要性水平相关信息。经查询，其他上市公司中，惠康科技披露了其财务报表层面的重要性水平，其主营业务为制冰机、冷柜。公司财务报表层面的重要性水平与惠康科技对比如下：

公司名称	财务报表层面的重要性水平
惠康科技	以报告期各期税前利润总额的 5%作为重要性判断标准
公司	以报告期近三年的经常性业务的税前利润平均值的 5%确定为财务报表整体的重要性水平

如上表所示，公司与惠康科技的财务报表层面重要性水平不存在明显差异。

2、公司已补充披露 2024 年每股净资产、基本每股收益等数据

公司已在公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“八、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表”及“第四节公司财务”之“一、财务报表”中补充披露按实收资本模拟计算的每股净资产、基本每股收益和稀释每股收益，相关内容如下：

项目	2025 年度	2024 年度
每股净资产（元/股）	6.17	5.65
基本每股收益（元/股）	1.56	1.40
稀释每股收益（元/股）	1.56	1.40

3、主办券商及会计师核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(1) 复核公司财务报表层面重要性水平补充披露情况，与其他上市公司进行对比，核查公司财务报表层面重要性水平与其他上市公司是否存在明显差异；

(2) 复核公司采用实收资本模拟测算的 2024 年每股净资产、基本每股收益等数据，并检查相关信息披露情况。

(2) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司已经在公开转让说明书中补充披露财务报表层面重要性水平，公司财务报表层面重要性水平与其他上市公司不存在明显差异；

(2) 公司已按照实收资本对每股净资产、基本每股收益等指标进行模拟测算，并已在公开转让说明书中补充披露。

其他事项说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

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】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业

务规则适用指引第 1 号》等规定进行了审慎核查，经核查，公司、主办券商、律师及会计师认为，除上述问题外，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2025 年 12 月 31 日，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露，并已更新推荐报告。

公开转让说明书中具体补充披露内容如下：

“

公司财务报告审计截止日为 2025 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2026 年 1 月至 2026 年 6 月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（需特别说明，以下财务数据未经会计师审计或审阅）：

1、订单获取情况

2026 年 1-6 月，公司获取的订单金额为 6.12 亿元，公司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，整体业绩情况良好。

2、主要原材料（或服务）的采购规模

2026 年 1-6 月，公司采购金额为 3.32 亿元，公司原材料的采购规模随公司的经营规模而变化，公司主要供应商相对稳定，公司主要原材料采购具有持续性、稳定性。

3、主要产品（或服务）的销售规模

2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 5.65 亿元，公司经营情况良好。

4、关联交易情况

2026 年 1-6 月，公司关联租赁情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	关联租赁金额
佛山西科冷链企业管理有限公司	房屋租赁	0.22
佛山弗雷泽企业管理有限公司	房屋租赁	0.22
佛山市匠德企业管理合伙企业（有限合伙）	房屋租赁	0.22
佛山市弘瑞企业管理合伙企业（有限合伙）	房屋租赁	0.22

关联方	关联交易内容	关联租赁金额
佛山市弘妙企业管理合伙企业（有限合伙）	房屋租赁	0.22
佛山市匠越企业管理合伙企业（有限合伙）	房屋租赁	0.22
合计	-	1.32

除上述关联交易事项以外，公司不存在其他影响生产经营的重大关联交易。

5、重要研发项目进展

2026 年 1-6 月，公司研发项目均按计划正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展异常情况。

6、重要资产及董监高变动情况

报告期后 6 个月内，公司的重要资产及董监高均未发生变动。

7、对外担保

报告期后 6 个月内，公司不存在新增对外担保情况。

8、债权融资及对外投资情况

2026 年 1-6 月，公司新增债权融资 3,960 万元。2026 年 1-6 月，公司未新增对外投资。

9、重要财务信息

2026 年 1-6 月，公司重要财务信息如下：

单位：万元

项目	2026 年 1 月-2026 年 6 月 /2026 年 6 月 30 日
营业收入	56,480.16
净利润	5,028.98
研发费用	1,912.51
所有者权益	44,614.40
经营活动现金流量净额	8,150.74

注：2026 年 1-6 月数据未经会计师事务所审计和审阅

纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1 月-2026 年 6 月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、	22.01

项目	2026 年 1 月-2026 年 6 月
符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外, 非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	184. 07
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-10. 72
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
非经常性损益总额	195. 36
减: 所得税影响数	33. 11
非经常性损益净额	162. 25

注: 2026 年 1-6 月数据未经会计师事务所审计和审阅

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

”

截至本回复出具日, 公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案, 故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号: 全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（本页无正文，为广东西科冷链科技股份有限公司《关于广东西科冷链科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人（签字）： 张海峰
张海峰

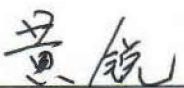
广东西科冷链科技股份有限公司

2026年8月4日



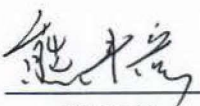
(本页无正文，为光大证券股份有限公司《关于广东西科冷链科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

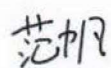
项目负责人签字：

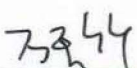

黄锐

项目小组成员签字：

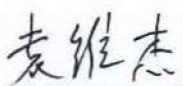

窦建元

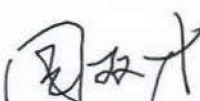

熊丰彦


范帆


万天竹


陈畅


袁维杰


周双才

