

2026 年 10 月 12 日

远大健科（920285.BJ）：净水器件“小巨人”，自有品牌矩阵（ICEPURE 等）登顶亚马逊

——北交所新股申购报告

北交所研究团队

诸海滨（分析师）

zhuhaibin@kysec.cn

证书编号：S0790522080007

● 公司卡位：滤芯耗材小巨人，双主力+多场景

公司是一家专注于净水器件领域的高新技术企业，主营业务为冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件及相关功能材料的研发、生产和销售。公司荣获“国家级专精特新小巨人”、“天津市制造业单项冠军”、“天津市专精特新中小企业”、“天津市创新型中小企业”，为中国电子节能技术协会团体标准副组长单位，为美国水质协会荣誉会员。2023-2026H1,公司营业收入分别为 90,323.30 万元、100,463.16 万元、101,094.24 万元、55,793.28 万元，公司营业收入整体呈增长态势；归母净利润分别为 10,191.50 万元、9,420.44 万元、11,838.70 万元和 6,786.87 万元；毛利率分别为 51.71%、51.44%、54.87% 和 54.24%。根据招股书公司预计，2026 年 1-9 月，公司营业收入为 75,780.31 万元至 88,959.49 万元，同比变动幅度为-4.46%至 12.16%；归属于母公司股东的净利润为 9,125.78 万元至 10,712.88 万元，同比变动幅度为-9.63%至 6.09%。

● 净水滤芯行业：多场景需求驱动，全球市场持续扩容

净水滤芯是净化水源的关键部件，可用于过滤水中的杂质和有害物质，使水达到一定的洁净度，广泛应用于多种涉水领域的净水需求，涉及冰箱、泳池和水疗、咖啡机、净水机等领域，相关行业的发展推动了滤芯的市场需求。近年来，全球范围内净水滤芯的市场规模逐步扩大。根据 Global Information 的测算，2024 年全球净水滤芯市场规模已达到 143 亿美元，预计到 2032 年，全球净水滤芯市场规模将突破 247 亿美元，年复合增长率为 7.07%。根据 Frost Sullivan 的数据，2024 年中国净水器市场规模达到了 1,432 亿元，预计 2025 至 2029 年间，市场规模将以 8.0%的年复合增长率稳步增长。目前净水滤芯行业有以下发展趋势：（1）环保标准提高，净水技术创新；（2）消费者需求多样化，产品个性化；（3）市场机遇增多，行业空间扩大；（4）品牌建设重要性提升，渠道拓展多元化。

● 品牌+技术双轮驱动，可比公司 PE（2025）均值为 29.11X

公司坚持自有品牌经营。公司旗下拥有 ICEPURE、GOLDEN ICEPURE、POOLPURE、RURUA、璞勒等多个自有品牌。公司的冰箱滤水器、泳池滤芯等多款产品常年在亚马逊平台上位列最畅销产品（Best Sellers）和亚马逊之选（Amazon's Choice）。截至 2026 年 9 月 2 日，在美国亚马逊站点，公司有 4 款产品入选亚马逊冰箱滤水器最畅销产品榜单前 50，14 款产品入选亚马逊泳池滤芯最畅销产品榜单前 50，其中 1 款进入前十。截至 2026 年 6 月 30 日，公司拥有专利 430 项，其中发明专利 41 项。公司气泡水机产品（YUNDA H&H Soda Water Maker）获得了汉诺威工业 IF 设计奖。选取开能健康、德尔玛、建霖家居等作为可比公司，可比公司 PE（2025）均值为 29.11X，PE（TTM）均值为 43.84X。公司募投项目将进一步扩大公司产品生产能力，提高产品质量以及技术研发水平，前景较好。

● 风险提示：境外销售集中度高风险、存货管理风险、市场竞争风险

相关研究报告

《环境调节“小巨人”境内家用除湿机市占近 20%，拓展 IDC、液冷温控新方向——北交所首次覆盖报告》-2026.10.12

《SOCAMM 与 TIM2 卡位 AI 服务器，植散热片机卡位先进封装——北交所首次覆盖报告》-2026.10.12

《北交所并购重组再添案例：科创新材实控人将变更，MBO 控 29.99%——北交所策略专题报告》-2026.10.11

目 录

1、	净水器件专精特新小巨人，亚马逊多品牌出海标杆.....	4
1.1、	多品类净水器件产品矩阵成型，依托亚马逊实现海外规模化销售	5
1.2、	财务：营收规模稳步增长，境外收入占主导地位.....	10
2、	行业：健康饮水意识提升，多应用场景打开成长天花板.....	15
2.1、	预计全球净水滤芯市场规模稳步扩张，耗材属性带来持续替换需求	15
2.2、	技术迭代驱动变革，品牌与渠道价值持续凸显.....	21
3、	看点：多壁垒构筑竞争优势，自有品牌深耕全球净水市场.....	22
3.1、	深耕技术与产品创新，数字化赋能精益运营.....	23
3.2、	选取开能健康、德尔玛、建霖家居等作为可比公司	29
3.3、	募投项目：扩大生产能力，提高产品质量水平.....	30
4、	估值对比：可比公司 PE（2025）均值为 29.11X	31
5、	风险提示	32

图表目录

图 1：	远大健科是同行业拥有最多国际认证的企业之一.....	4
图 2：	魏恩雨为公司控股股东、实际控制人.....	5
图 3：	2023-2025 年冰箱滤水器和泳池类滤芯在公司营业收入中占比较高（万元）	8
图 4：	公司境外线上销售在各子公司间的主要业务流转示意图.....	8
图 5：	境外线下销售在各子公司间的业务流转示意图.....	9
图 6：	亚马逊平台是公司的主要销售渠道（万元）	9
图 7：	2022-2025 年，公司营业收入整体呈增长态势（亿元）	10
图 8：	公司主营业务收入主要来源于境外收入（万元）	10
图 9：	2022-2025 年公司归母净利润呈波动上升趋势（万元）	11
图 10：	2025 年公司毛利率为 54.87%.....	11
图 11：	2023-2026H1 公司冰箱滤水器毛利率相对较高.....	12
图 12：	亚马逊平台销售毛利率高于其他平台和线下销售	12
图 13：	2023-2026H1 公司期间费用占营业收入的比重较为稳定.....	13
图 14：	2023-2026H1，公司销售费用率变动较小	13
图 15：	预计 2032 年全球净水滤芯市场规模将突破 247 亿美元（亿美元）	16
图 16：	预计 2033 年全球冰箱滤芯市场规模约 25 亿美元（亿美元）	17
图 17：	预计 2029 年全球泳池和水疗市场规模将达到 281.7 亿美元（亿美元）	18
图 18：	预计 2033 年全球泳池及水疗滤芯市场规模将增长至 28 亿美元（亿美元）	18
图 19：	预计 2034 年全球净水器市场规模将达到 1,094 亿美元（亿美元）	19
图 20：	2024 年中国净水器市场规模达到 1,432 亿元（亿人民币）	20
图 21：	净饮水产品由单一场景向全场景延伸.....	20
图 22：	2023 年中国咖啡产业规模达到 2,654 亿元人民币	21
表 1：	公司主要产品包括冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯等.....	5
表 2：	公司线上销售的发货模式主要为平台发货和自主发货模式.....	8
表 3：	公司预计 2026Q1-3 归母净利润同比变动幅度为-9.63%至 6.09%（万元）	11
表 4：	2026H1 公司产能利用率较高.....	13

表 5: 2026H1 公司前五大客户（线下）销售合计占比为 5.13%（万元）	14
表 6: 滤芯产品的各类应用场景	15
表 7: 公司高度重视产品创新，形成多项核心技术.....	23
表 8: 公司生产环节相关的核心技术	25
表 9: 公司产品过滤性能优于 NSF 行业标准	26
表 10: 公司产品在结构设计方面具有创新性特征.....	27
表 11: 公司主要产品特点和竞争力情况.....	28
表 12: 选取开能健康、德尔玛、建霖家居等作为可比公司	29
表 13: 公司本次募投项目情况（万元）	30
表 14: 可比公司 PE（2025）均值为 29.11X	31

1、净水器件专精特新小巨人，亚马逊多品牌出海标杆

公司是一家专注于净水器件领域的高新技术企业，主营业务为冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件及相关功能材料的研发、生产和销售。

公司自设立以来，秉持“致力成为健康快乐生活方式的提供者”的企业使命和“让健康和快乐遍布世界每一个角落”的企业愿景，深耕净水技术领域 20 年，实施全渠道战略布局，以线上平台亚马逊为主要销售渠道，重点面向海外消费市场，形成了以线上销售为主、线下销售为辅，以境外销售为主、境内销售为辅的销售模式。同时，公司具备自主生产制造能力，掌握主要销售品类的制造工艺和成本结构，能够利用自身具备自主产能的优势，根据市场需求的变化，进行产品的方案设计、质量标准制定，实现产品的快速研发、生产与供应。同时公司与供应链上下游形成良好的合作关系，产业链协同发展，逐步形成了高效、稳定、健康的供应链体系。

公司坚持自有品牌经营。公司旗下拥有 ICEPURE、GOLDEN ICEPURE、POOLPURE、RURUA、璞勒等多个自有品牌。公司的冰箱滤水器、泳池滤芯等多款产品常年在亚马逊平台上位列最畅销产品（Best Sellers）和亚马逊之选（Amazon's Choice）。截至 2026 年 9 月 2 日，在美国亚马逊站点，公司有 4 款产品入选亚马逊冰箱滤水器最畅销产品榜单前 50，14 款产品入选亚马逊泳池滤芯最畅销产品榜单前 50，其中 1 款进入前十。

图1：远大健科是同行业拥有最多国际认证的企业之一

远大健科是最早进行国际水处理权威认证的企业之一，已获得各类品质认证二十多项，其中国际认证十余项，是同行业拥有最多国际认证的企业之一，因而保障了公司产品在全球各市场的畅行销售。



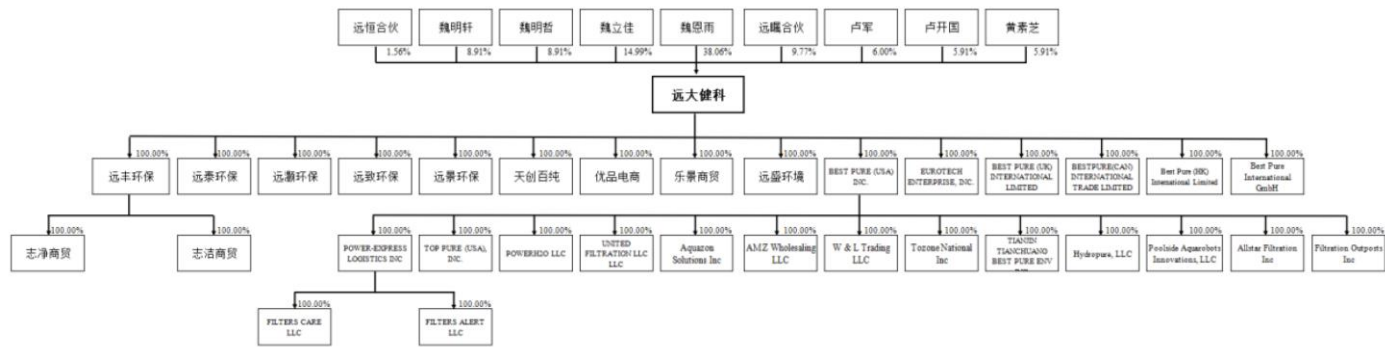
资料来源：公司官网

公司荣获“国家级专精特新小巨人”“天津市制造业单项冠军”“天津市专精特新中小企业”“天津市创新型中小企业”，为中国电子节能技术协会团体标准副组长单位，为美国水质协会荣誉会员。子公司远景环保荣获“科技型中小企业”“天津市专精特新中小企业”“天津市创新型中小企业”，子公司远致环保荣获“科技型中小企业”“天津市专精特新中小企业”“天津市创新型中小企业”，子公司远灏环保荣获“天津市创新型中小企业”。同时，公司为全国分离膜标准化技术委员会主导的国家标准《反渗透膜测试方法》（GB/T 32373-2025）的主要起草单位之一，公司检验检测中心荣获中国合格评定国家认可委员会 CNAS 实验室认可。截至 2026 年 6 月 30 日，公司拥有专利 430 项，其中发明专利 41 项。公司气泡水机产品（YUNDA H&H Soda Water Maker）获得了汉诺威工业 IF 设计奖。

截至 2026 年 9 月 24 日，魏恩雨合计控制公司 82.19% 的股份表决权，为公司控

股股东、实际控制人。

图2：魏恩雨为公司控股股东、实际控制人



资料来源：公司招股说明书（注：数据截至 2026 年 9 月 24 日）

1.1、多品类净水器件产品矩阵成型，依托亚马逊实现海外规模化销售

公司主要产品包括冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等，具体情况如下表所示：

表1：公司主要产品包括冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯等

产品类别	图示	产品特点	应用场景
冰箱滤水器		针对国外冰箱产品设计生产，该产品将自来水过滤为不含余氯、不含铅汞等重金属的水，实现直饮水和制冰功能	欧美地区冰箱通常内置水处理系统，冰箱滤水器是该系统的核心部件，经过滤处理的水质达到直饮水的标准
泳池类滤芯		具有良好的力学性能，耐光、耐高温、耐腐蚀。在强酸中强度不受影响。水温 0~45℃，过滤精度在 10~100um 之间。折叠设计增大过滤面积；压差低，通量大，延长使用时间；可清洗，降低成本	适合家庭泳池、SPA 泳池、按摩浴缸的水处理，去除颗粒状杂质、毛发、泥砂、纸屑等；除菌型滤芯可抑菌
家用净水滤芯-滤水壶滤芯		使用优质的椰壳活性炭以及阳离子交换树脂制成，可有效吸附或去除水中的余氯，钙镁离子等影响健康和口感的物质；安装快捷，能够配合过滤水壶在多种场景下应用	主要应用于租房人群以及欧美等水质较好的发达国家，搭配滤水壶使用，通过滤芯过滤的水，可直接饮用，不受电源、水路管道的影响，可便携到各种用水场景，同时还可以用过

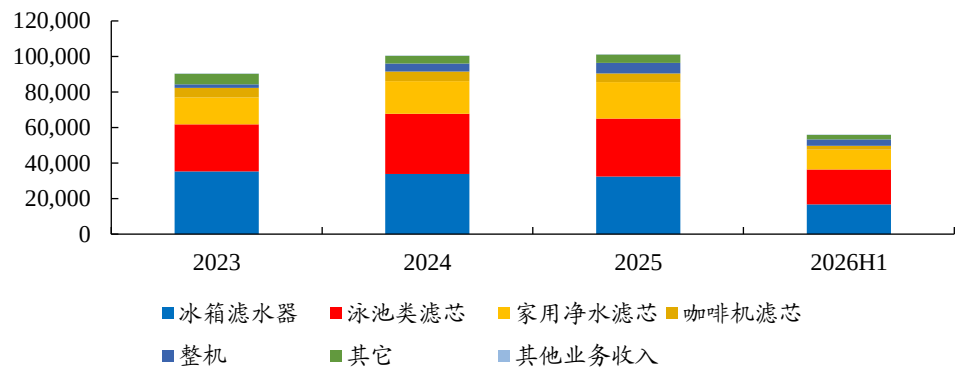
产品类别	图示	产品特点	应用场景
			滤后的水浇花、喂养宠物等
家用净水滤芯-CTO滤芯		以优质活性炭和食品级粘结剂为原料制作而成,可有效吸附或去除水中的余氯,异味和 VOCs 等,有效截留水中颗粒等杂质,保护后面的 RO 膜组件	CTO 滤芯一般用于国内外家庭常规台上净水机、厨下净水器、房屋净水器、饮水机、直饮机、及商业净水机等场合,根据实际滤瓶尺寸匹配不同型号的产品
家用净水滤芯-复合滤芯		复合滤芯采用熔喷与颗粒活性炭复合制成,能够去除水中异味、悬浮颗粒物、余氯、色素、有害重金属离子等物质,滤芯具有压差小、流量大,寿命高等特点,过滤精度为 0.5~20um	应用于生活用水过滤、房车水过滤、厨卫用水等场景
家用净水滤芯-熔喷滤芯		以聚丙烯为原料,用熔喷工艺生产的连续聚丙烯长纤维绕制而成;有良好的化学相容性,无任何添加物,纤维不易脱落;过滤精度高,压差小,流量大,纳污量大,使用寿命长过滤精度 0.5~20um,过滤效率达 99%以上	应用于油过滤、空气过滤、厨下净水过滤等领域
家用净水滤芯-台下净水滤芯		过滤滤材选用东南亚优质椰壳活性炭,可有效吸附或去除水中的余氯、异味和 VOCs 等,有效截留水中颗粒等杂质,单套滤芯净水量大,有效净水量可达 2.2 万加仑,产品安装方便快捷	应用于家庭总水路的净化,适用于 TDS (溶解性总固体) 较低的家庭水质净化,保留了水中的各种矿物质,过滤后的水可以用于直饮、做饭、洗菜等多种场景
咖啡机滤芯		产品的技术优势在于硬度调节,专门针对欧洲市场的水质进行滤材配比,在去除水中余氯和钙镁离子的同时,不影响咖啡的口感	内置于咖啡机,过滤的水去除异味、杂质、余氯、硬度等
整机产品-RO机		开放式组装方式,各级滤芯拆卸更换方便;可去除水中泥沙、细菌、各类重金属等有害物质;TDS 去除率≥96%,可为水中定制添加微量矿物元素	主要应用于对净化水质要求较高的家庭,可作为直饮水机使用,安装在厨房橱柜下面,接主管道进行过滤制水

产品类别	图示	产品特点	应用场景
整机产品-饮水机		台式净热一体机，免安装，同时采用反渗透 RO 膜，能有效过滤有害物质	水质净化、加热
整机产品-气泡水机		打破现有市场上同类产品的使用方式，让客户制作气泡水时更加方便快捷，同时能够兼顾一机多用的特性。产品采用双重泄压装置，保证产品安全性，同时大通量的出气装置，能够更加快速的为客户制作满足需求的气泡水	针对国内外客户制作气泡水的需求
整机产品-制冰饮水机		饮水制冰机类产品，为公司自主开发出的、符合我国以及欧美等地区家庭用水习惯的全新产品，功能集合了水质净化、加热、制冰等各项功能	水质净化、加热、制冰
整机产品-泳池机器人		能在泳池中自动行走以清理池水、池底的沙尘、杂质和污垢等，最大优势在于能实现水下自主清理功能，通过电机、轮子与清洁刮板等部件的配合实现池底的清洁功能	泳池清洁
整机产品-泳池机器人		配备高精度过滤器，能有效清除泳池表面的动物毛发、树叶、灰尘、花粉、死虫等各种杂物，免去了繁琐的手动清洁工作。具备太阳能和充电两种充电模式，可以智能避障	泳池清洁

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

2023-2026H1，公司营业收入构成情况如下图所示。冰箱滤水器和泳池类滤芯在公司营业收入中占比较高，2025 年占比分别为 32.12%和 32.13%。

图3: 2023-2025 年冰箱滤水器和泳池类滤芯在公司营业收入中占比较高（万元）



数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所

公司采取线上销售为主、线下销售为辅的销售模式。

线上销售：公司主要通过亚马逊、eBay、沃尔玛、1688 网、天猫、京东第三方电商平台以及公司自有平台独立站上进行线上销售。与第三方电商平台合作时，公司按照平台规则开设独立店铺、上架产品、运营推广，最终向消费者销售公司产品。

图4: 公司境外线上销售在各子公司间的主要业务流转示意图



资料来源：公司招股说明书

境外子公司向境内归集资金通过实际销售情况的路径执行回款操作。归集金额的确定综合考虑了货款规模、境外店铺日常经营所需预留资金、外汇风险以及汇率波动等因素，以保障境外正常运营与资金效率的平衡。

公司建立了常态化的境外资金监控机制，出纳人员每日编制境外资金明细表，并报送财务副总经理，实现对境外资金的实时动态跟踪，以便管理层及时制定相应的资金归集与管理策略。

公司线上销售的发货模式主要为平台发货和自主发货模式。

表2: 公司线上销售的发货模式主要为平台发货和自主发货模式

仓储物流模式	具体说明	仓储类型	配送模式	主要销售平台
平台发货模式	公司将产品经报关出口后运至境外亚马逊 FBA 仓库,由亚马逊平台提供产品的储	平台负责仓储	平台负责配送	亚马逊

仓储物流模式	具体说明	仓储类型	配送模式	主要销售平台
	存、配送、退换货等综合仓储物流服务			
自主发货模式	境外：公司将产品运至境外自有仓或第三方仓，公司自主管理或委托第三方管理	公司负责或第三方负责仓储	公司发货或公司委托第三方仓发货	eBay、沃尔玛、独立站等
	境内：存储在公司自有仓库，由公司自主发货	公司负责仓储	公司发货	1688 网、天猫、京东等

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

线下销售：公司的线下销售客户主要为国内外从事滤芯业务的网上零售商、批发商，客户向公司下达订单后，公司将货物运送至客户指定地点。公司主要通过行业展会、1688 网、阿里国际站、境外官网等渠道获取线下客户。

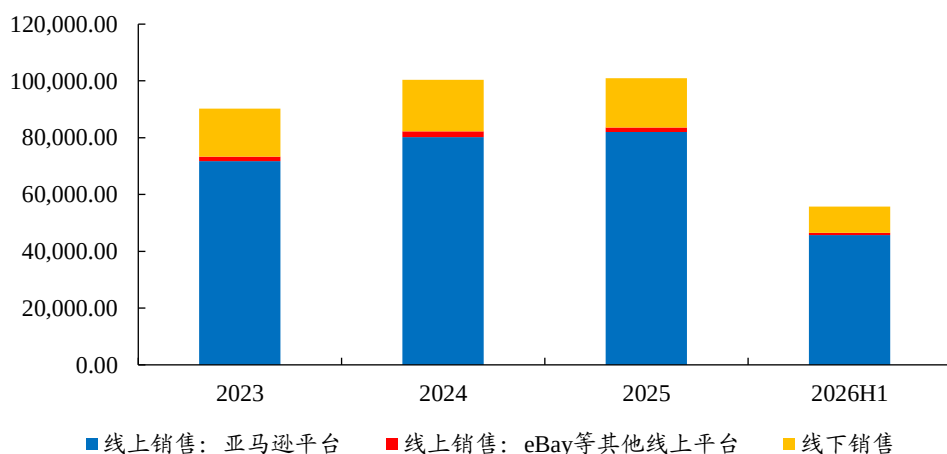
图5：境外线下销售在各子公司间的业务流转示意图



资料来源：公司招股说明书

按销售模式来分，亚马逊平台是公司的主要销售平台，2025 年该平台带来营业收入占主营业务收入的 81.19%。

图6：亚马逊平台是公司的主要销售渠道（万元）

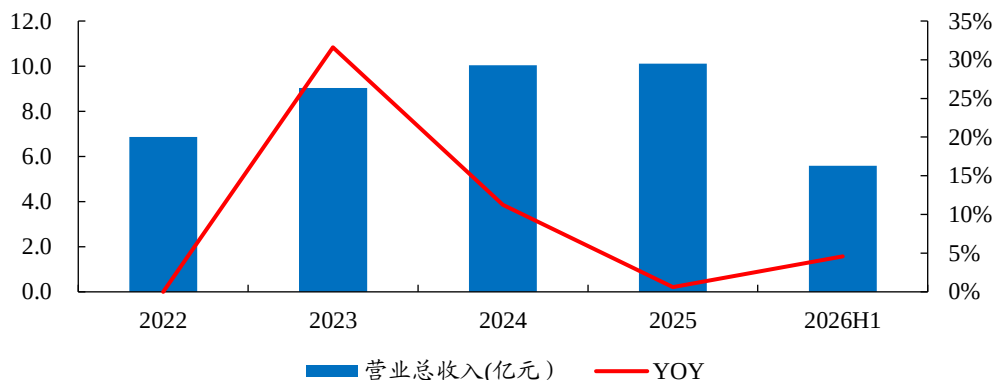


数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所

1.2、财务：营收规模稳步增长，境外收入占主导地位

2023-2026H1,公司营业收入分别为 90,323.30 万元、100,463.16 万元、101,094.24 万元、55,793.28 万元。公司营业收入整体呈增长态势。影响公司营业收入增长的主要因素有：（1）跨境电商的快速发展；（2）净水家电产品行业不断发展；（3）公司产品品牌的市场影响力不断上升；（4）公司自主研发、生产制造能力优势及供应链管理保障业务增长；（5）公司全渠道、全市场运营模式，保障业务增长；（6）主要结算货币汇率变动，带动公司主营业务收入变动。

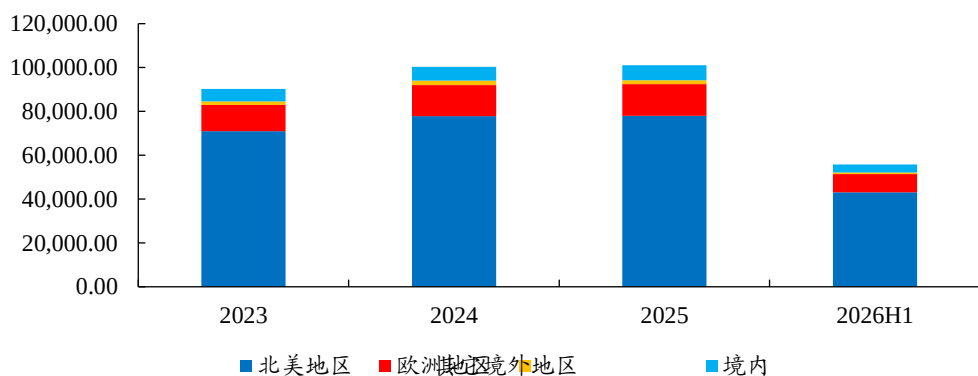
图7：2022-2025 年，公司营业收入整体呈增长态势（亿元）



数据来源：Wind、开源证券研究所

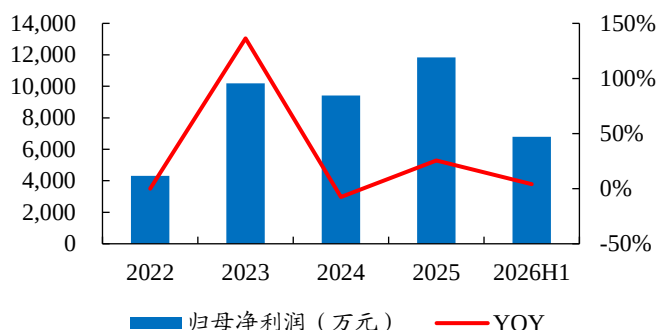
2023-2026H1，公司境外和境内主营业务收入平均占比分别为 93.56%、6.44%。公司主营业务收入主要来源于境外收入，境外收入主要来源于北美地区和欧洲地区，2023-2026H1 两个地区主营业务收入合计占公司主营业务收入的比例分别为 91.94%、91.70%、91.45%、92.20%。公司境外北美地区、欧洲地区收入逐年增长，主要是由于公司分别在美国、欧洲开立亚马逊店铺进行产品销售，亚马逊店铺收入增长导致北美地区、欧洲地区收入增长。

图8：公司主营业务收入主要来源于境外收入（万元）

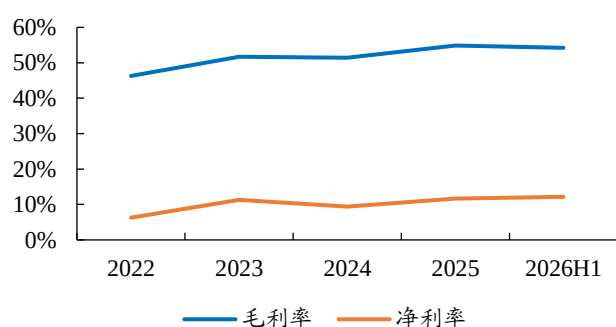


数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所

2023-2026H1，公司归母净利润分别为 10,191.50 万元、9,420.44 万元、11,838.70 万元和 6,786.87 万元；毛利率分别为 51.71%、51.44%、54.87%和 54.24%。

图9: 2022-2025 年公司归母净利润呈波动上升趋势 (万元)


数据来源: Wind、开源证券研究所

图10: 2025 年公司毛利率为 54.87%


数据来源: Wind、开源证券研究所

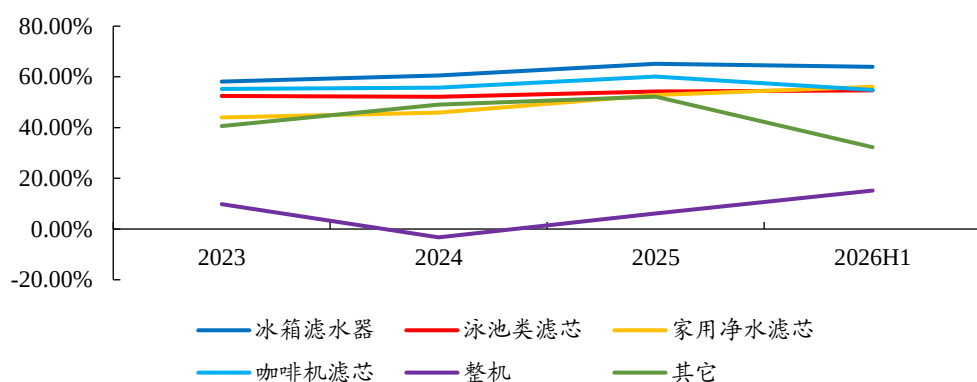
根据招股书公司预计, 2026 年 1-9 月, 公司营业收入为 75,780.31 万元至 88,959.49 万元, 同比变动幅度为-4.46%至 12.16%; 归属于母公司股东的净利润为 9,125.78 万元至 10,712.88 万元, 同比变动幅度为-9.63%至 6.09%; 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 8,573.78 万元至 10,064.88 万元, 同比变动幅度为-13.73%至 1.27%。

表3: 公司预计 2026Q1-3 归母净利润同比变动幅度为-9.63%至 6.09% (万元)

项目	2026 年 1-9 月	2025 年 1-9 月	变动比例
营业收入	75,780.31-88,959.49	79,317.87	-4.46%至 12.16%
归属于母公司股东的净利润	9,125.78-10,712.88	10,098.21	-9.63%至 6.09%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,573.78-10,064.88	9,938.21	-13.73%至 1.27%

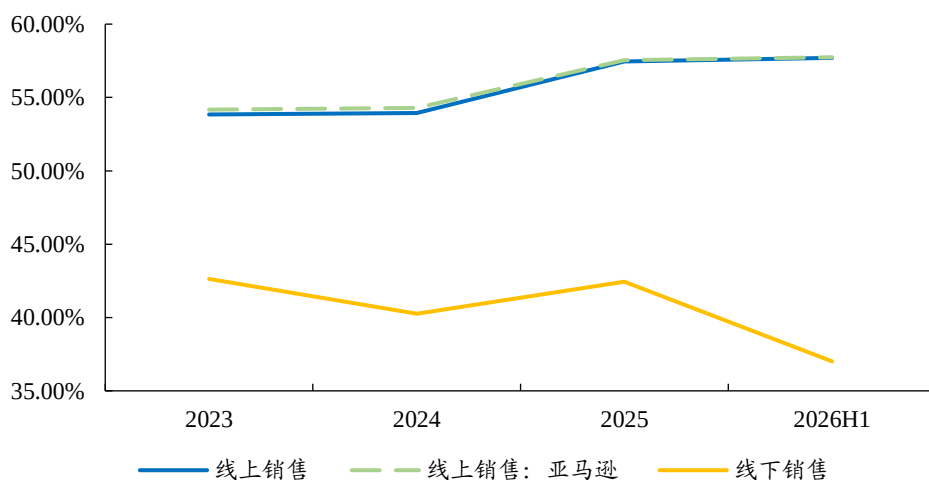
数据来源: 公司招股说明书、开源证券研究所 (注: 上表中 2026 年 1-9 月数据为公司初步预计数据, 未经会计师审计或审阅, 且不构成盈利预测。)

2023-2026H1, 公司冰箱滤水器毛利率相对较高, 分别为 58.14%、60.51%、65.16%、63.98%, 毛利率基本稳定, 2025 年年度毛利率较 2024 年度有所增加, 2026 年 1-6 月毛利率较 2025 年度有所降低。整机产品毛利率分别为 9.85%、-3.28%、6.12%、15.17%, 毛利率水平较低, 2026H1, 随着公司整机业务的开拓, 整机产品销量快速增长, 公司整机毛利率快速增加。

图11: 2023-2026H1 公司冰箱滤水器毛利率相对较高


数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所

公司产品主要在亚马逊平台线上销售，其销售毛利率高于其他平台和线下销售，主要是由于亚马逊平台整体费用高，公司产品定价高，因而毛利率较高；公司其它平台销售包含 eBay、沃尔玛、天猫、京东等平台，定价低，因而毛利率较低。公司线下销售包含境内、境外销售，因其贸易客户较多，产品售价低，因而毛利率相对较低。

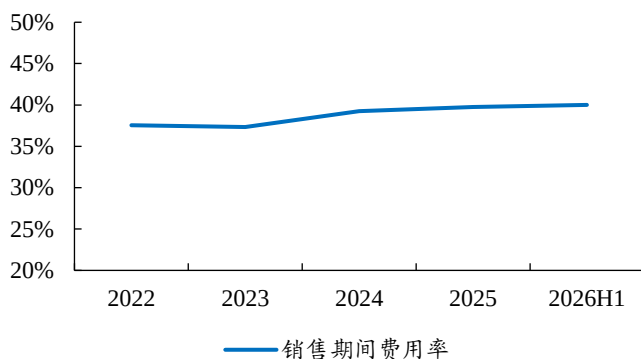
图12: 亚马逊平台销售毛利率高于其他平台和线下销售


数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所

2023-2026H1，公司期间费用合计分别为 33,720.39 万元、39,437.98 万元、40,202.30 万元、22,320.94 万元，占营业收入的比例分别为 37.33%、39.26%、39.77%、40.01%。公司业务模式成熟，期间费用占营业收入的比重较为稳定。

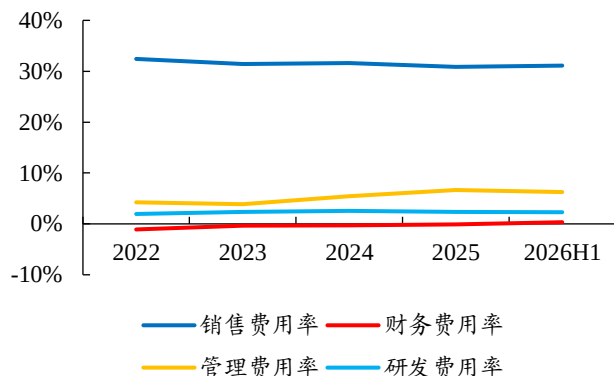
2023-2026H1，公司销售费用率变动较小，2024 年销售费用增长主要是由于销售平台费、市场推广费、职工薪酬等随公司业务规模扩大、销售收入增长而相应增加；2025 年销售费用减少主要是由于公司根据市场环境变动调整经营及运营策略，缩减国内电商及线下销售团队，优化广告投放，导致市场推广费、职工薪酬减少所致。

图13: 2023-2026H1 公司期间费用占营业收入的比重较为稳定



数据来源: Wind、开源证券研究所

图14: 2023-2026H1, 公司销售费用率变动较小



数据来源: Wind、开源证券研究所

公司主要产品的产能、产量、销量情况如下表所示。公司 2025 年度产品产能利用率较低、产销率较高, 主要原因是为应对国际贸易政策的不稳定, 公司在 2024 年备货较多, 2025 年度以消化库存为主, 减少生产和发货所致。2026 年 1-6 月, 公司产能利用率较高, 主要是随着国际贸易政策趋于稳定, 公司在生产旺季加大生产, 增加海外仓备货, 因而产能利用率较高。

表4: 2026H1 公司产能利用率较高

产品	项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-6 月
冰箱滤水器	产能 (万支)	720	720	720	360
	产量 (万支)	615.78	695.2	515.94	388.02
	产能利用率	85.53%	96.56%	71.66%	107.78%
	销量 (万支)	661.44	619.34	584.36	311.61
	产销率	107.41%	89.09%	113.26%	80.31%
泳池类滤芯	产能 (万支)	328.04	328.04	328.04	203.52
	产量 (万支)	251.79	391.03	323.99	293.69
	产能利用率	76.76%	119.20%	98.77%	144.30%
	销量 (万支)	261.72	312.88	318.81	207.7
	产销率	103.94%	80.01%	98.40%	70.72%
家用净水滤芯	产能 (万支)	504	504	504	252
	产量 (万支)	321.23	468.36	309.36	199.67
	产能利用率	63.74%	92.93%	61.38%	79.24%
	销量 (万支)	349.93	445.63	385.12	196.44
	产销率	108.93%	95.15%	124.49%	98.38%
咖啡机滤芯	产能 (万支)	432	432	432	216
	产量 (万支)	345.19	384.52	270.77	162.33
	产能利用率	79.90%	89.01%	62.68%	75.15%
	销量 (万支)	351.57	349.3	310.09	141.76
	产销率	101.85%	90.84%	114.52%	%

数据来源: 公司招股说明书、开源证券研究所 (注: 由于家用净水滤芯品类繁多, 表中家用净水滤芯数据统计的为自产主要产品包括 CTO 滤芯、滤水壶滤芯。2026 年 1-6 月简易滤芯生产多, 其体积小, 生产效率高, 叠加泳池类滤芯季节性备货, 因而泳池类滤芯产能利用率超过 100%。)

2023-2026H1，公司前五大客户（线下）销售情况如下表所示。2026H1 公司前五大客户销售合计占比为 5.13%。

表5：2026H1 公司前五大客户（线下）销售合计占比为 5.13%（万元）

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2026H1	1	深圳市信诚智能科技有限公司	咖啡机滤芯、泳池类滤芯等	798.28	1.43%
	2	深圳市灿星科技有限公司	泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯等	756.66	1.36%
	3	天津智清新材料有限公司	整机-台下净水机、台上净饮一体机	501.42	0.90%
	4	WATERFILTERMAN LTD	冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡机滤芯等	436.4	0.78%
	5	WATERFILTERSDIRECTLLC	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	366.47	0.66%
	合计	-	-	2,859.24	5.13%
2025 年度	1	信诚公司	咖啡机滤芯、泳池类滤芯等	1,610.66	1.59%
	2	深圳市灿星科技有限公司	泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯等	1,157.18	1.15%
	3	ALLFILTERSLLC	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	779.67	0.77%
	4	LEAFHOMEWATER SOLUTIONS,LLC	整机-RO 机等	750	0.74%
	5	天津智清新材料有限公司	整机-台下净水机、台上净饮一体机	653.88	0.65%
	合计	-	-	4,951.39	4.90%
2024 年度	1	深圳市灿星科技有限公司	泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯等	1,381.55	1.38%
	2	深圳市信诚智能科技有限公司	咖啡机滤芯、泳池类滤芯等	930.82	0.93%
	3	WATERFILTERMAN LTD	冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡机滤芯等	751.09	0.75%
	4	ALLFILTERSLLC	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	515.86	0.51%
	5	POZZANIPUREWATERLIMITED	冰箱滤水器、咖啡机滤芯等	502.56	0.50%
	合计	-	-	4,081.88	4.07%

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2023 年度	1	深圳市灿星科技有限公司	泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯等	1,336.33	1.48%
	2	ALLFILTERSLLC	冰箱滤水器、泳池类滤芯等	904.43	1.00%
	3	POZZANIPUREWATERLIMITED	冰箱滤水器、咖啡机滤芯等	679.46	0.75%
	4	WATERFILTERMAN LTD	冰箱滤水器、泳池类滤芯、咖啡机滤芯等	664.76	0.74%
	5	深圳市易速恒丰科技有限公司	咖啡机滤芯、冰箱滤水器等	624.47	0.69%
	合计	-	-	4,209.45	4.66%

数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所（注：1、2023-2026H1，公司以线上销售为主，线下销售为辅，线上销售主要系 C 端客户，线下销售系 B 端客户，上表披露的前五名客户为线下销售 B 端客户；2、信诚公司包括深圳市信诚智能科技有限公司、苏州市信诚卓越技术有限公司，为同一控制下公司）

2、行业：健康饮水意识提升，多应用场景打开成长天花板

公司作为一家专注于净水滤芯研发和生产的企業，产品与人们日常生活的用水和饮水紧密相连，公司始终致力于提升饮用水的安全性和质量。当前，人民的健康已经上升至我国优先发展的战略位置，无论是在“十四五”规划和 2035 远景目标纲要，或是党的二十大报告中，均提及要将保障人民健康放在优先发展的战略位置，全面推进健康中国建设。让发展成果更多更公平地惠及全体人民，不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感。让人民群众喝上卫生、安全、健康的水，是实现健康中国战略的重要举措。

2.1、预计全球净水滤芯市场规模稳步扩张，耗材属性带来持续替换需求

净水滤芯是净化水源的关键部件，可用于过滤水中的杂质和有害物质，使水达到一定的洁净度，广泛应用于多种涉水领域的净水需求，涉及冰箱、泳池和水疗、咖啡机、净水机等领域，相关行业的发展推动了滤芯的市场需求。同时，净水滤芯作为一种耗材，有一定的使用寿命，需要定周期更换滤芯，这亦为净水滤芯提供了稳定的市场需求。

表6：滤芯产品的各类应用场景

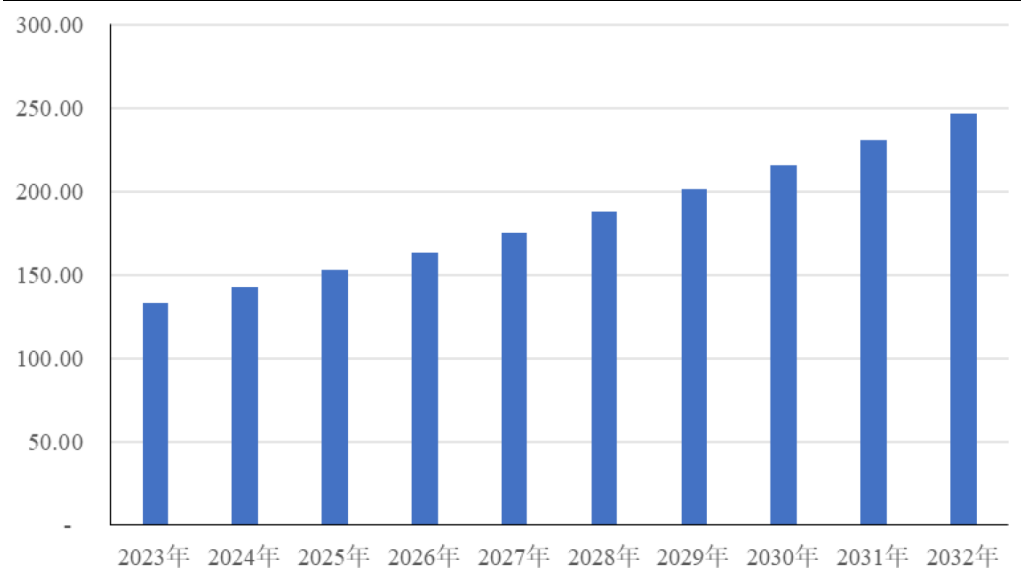
应用场景	特征	滤芯消耗量
冰箱	净水滤芯在冰箱中通常被设计成简便易用的滤芯形式，能够轻松安装在冰箱内部水箱或水源管道上。这些滤芯通常具有微孔滤网和活性炭等组件，能有效去除水中的杂质、异味和有害物质，确保制冰和	滤芯的消耗通常与使用量 and 水质有关。

应用场景	特征	滤芯消耗量
	饮水的安全性。	
泳池及水疗	净水滤芯在泳池和水疗服务中通常被用于大型过滤系统，用以去除水中的悬浮颗粒、细菌和化学物质。这些滤芯通常具有高效过滤和耐高温性能，能够保持水质清澈透明，符合健康和卫生标准。	滤芯的消耗与泳池规模和使用频率有关，一般需要定期检查滤芯状态，根据需要定期更换。
咖啡机	净水滤芯在咖啡机中用于提供纯净的水源，以确保咖啡的口感和质量。这些滤芯通常具有精细过滤功能，能够去除水中的微小颗粒和异味，保持咖啡的纯正味道。	滤芯的消耗与咖啡机的使用频率有关，但相较于冰箱滤芯的消耗量较大。
净水器	净水器中的净水滤芯通常包括多层过滤系统，能够去除水中的各种杂质、重金属和细菌，提供高品质的饮用水。这些滤芯通常具有长效使用寿命和高效过滤性能。	滤芯的消耗通常由净水机的使用量和滤芯类型决定。但饮水属于人类生活必需品，净水机是滤芯的主要应用与消耗领域。

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

随着越来越多的人意识到饮用水安全的重要性以及使用净水设备的优势，净水滤芯的需求逐步增长，尤其是在工业化后，环保和水质下降问题成为人们关注的首要问题。近年来，全球范围内净水滤芯的市场规模逐步扩大。根据 Global Information 的测算，2024 年全球净水滤芯市场规模已达到 143 亿美元，预计到 2032 年，全球净水滤芯市场规模将突破 247 亿美元，年复合增长率为 7.07%。

图15： 预计 2032 年全球净水滤芯市场规模将突破 247 亿美元（亿美元）



资料来源：Global Information、公司招股说明书（注：2025-2032 年为预测数据）

2023-2026H1，公司的营业收入主要来源于冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯等，90%以上的产品销往北美和欧洲等海外市场。

➤ 冰箱滤水器

冰箱滤水器的主要作用是过滤水中的杂质和有害物质，如氯、重金属和细菌，确保冰箱提供的水或制成的冰块清洁安全，适合饮用和烹饪。其通过活性炭和纤维素等材料的吸附和过滤功能，提升水质并消除冰箱内的异味，保持食物的原味和新

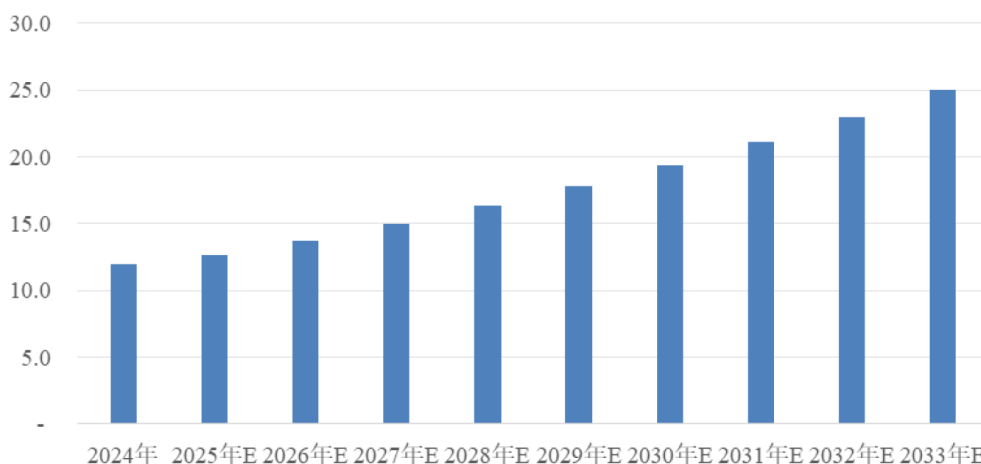
鲜度。得益于冰箱滤水器的杀菌功能，能够通过物理拦截和化学吸附去除细菌和微生物，保障食品安全，冰箱滤水器除应用于家用冰箱外，在餐饮服务业和商业制冷设备中也得到了广泛应用。

根据 Global Market Insights 的数据，近年来由于消费者日益重视健康，倾向于储存新鲜食品，技术创新正成为推动冰箱消费的重要因素。2024 年全球冰箱市场规模预计将达到 1,230 亿美元，预计到 2034 年，全球冰箱市场将达到 2,850 亿美元，年复合增长率为 8.77%。

随着冰箱技术的不断创新，冰箱滤水器成为冰箱领域的关键细分领域之一。当下，消费者对于清洁与安全饮用水的追求，促使配备内置过滤系统的冰箱不断增多，带动了冰箱滤水器市场的不断壮大。冰箱滤水器在确保饮水安全和提升用户体验方面发挥着至关重要的作用，与冰箱本身价格相比，冰箱滤水器的更换成本更为经济；定期更换冰箱滤水器，能够维持冰箱滤水性能、确保持续提供清洁水源，保障用户健康，为冰箱滤水器市场提供了长期稳定的需求。

依据市场研究机构 Verified Market Reports 的数据，2024 年全球冰箱滤芯市场规模约 12 亿美元，且呈现持续增长态势，预计到 2033 年，该市场规模将攀升至 25 亿美元，年复合增长率为 8.50%。

图16：预计 2033 年全球冰箱滤芯市场规模约 25 亿美元（亿美元）



资料来源：Verified Market Reports、公司招股说明书

随着居民对生活品质要求的不断提高，国内冰箱市场向高端化、智能化趋势发展；高端化、智能化趋势可能提升高端冰箱内置净水功能的普及率，但目前国内该类冰箱仍为极少数。

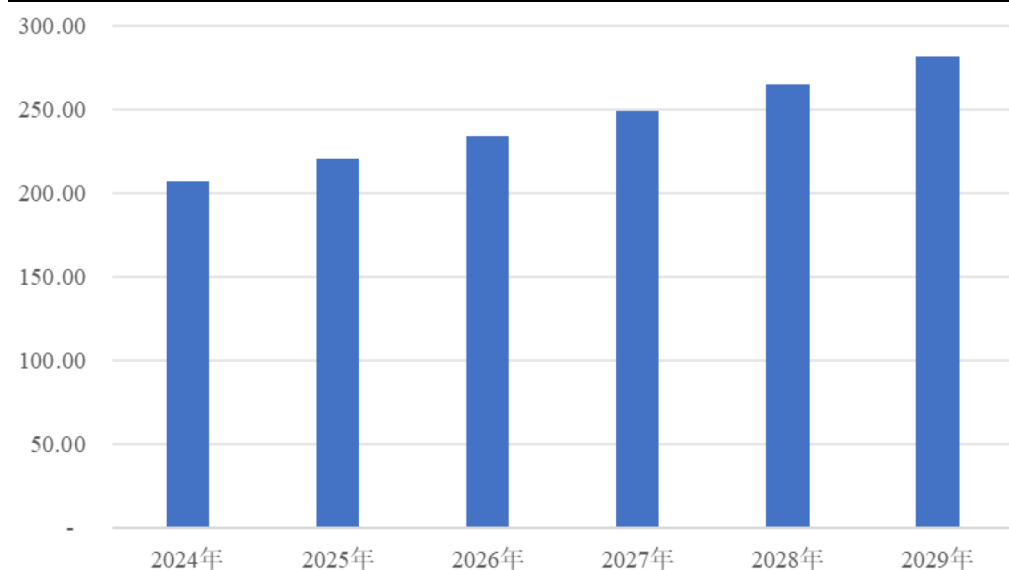
➤ 泳池类滤芯

游泳和水疗作为一种健康、休闲和娱乐的生活方式，在全球范围内越来越受到居民的欢迎。游泳作为一种基本的体育活动和生存技能，普及程度较高，人们不仅将其视为日常锻炼的方式，更是一种放松身心的休闲活动；水疗则以其放松身心、促进健康的特性，逐渐成为人们生活中不可或缺的一部分。家庭泳池和水疗设施的普及，使居民可以在家中享受私密和舒适的游泳和水疗体验，伴随着居民对健康和

生活品质的日益重视，水质的好坏亦受到居民的重视。良好的水质不仅关系到居民的健康和安全，亦是提升居民休闲、游乐和健身体验的关键。受水资源的日益紧张以及换水成本较高影响，通过泳池类滤芯过滤水杂质、杂物并循环利用更为经济，成为居民首选；同时，定期更换泳池类滤芯，能够增加水循环利用次数，并有助于延长泳池和水疗设备的使用寿命，为泳池类滤芯市场提供了长期稳定的需求。

根据 The Business Research 的估算与预测，全球泳池和水疗市场规模预计从 2024 年的 206.7 亿美元增长到 2025 年的 220.3 亿美元，2029 年市场规模将达到 281.7 亿美元，年复合增长率为 6.3%。

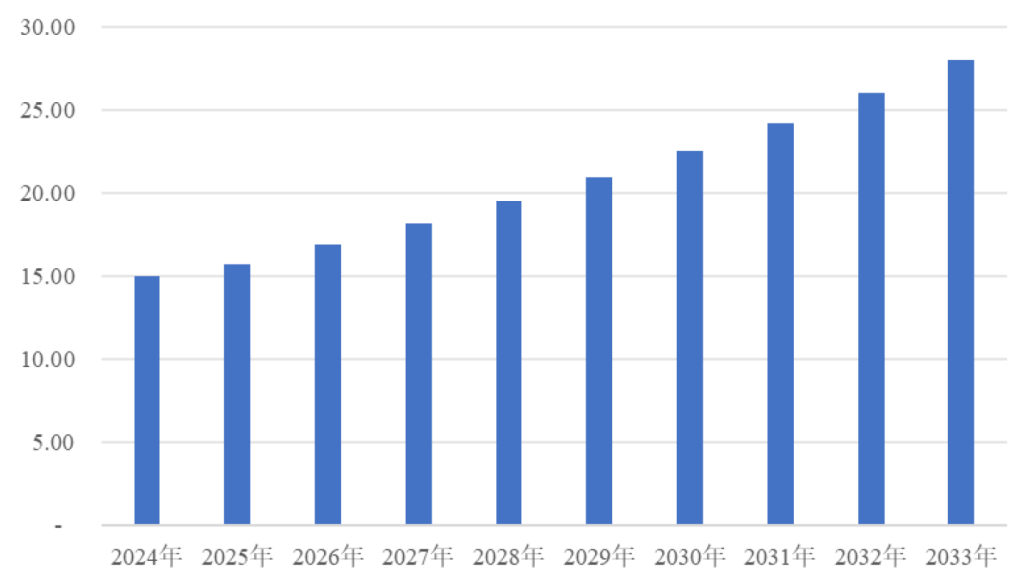
图17: 预计 2029 年全球泳池和水疗市场规模将达到 281.7 亿美元（亿美元）



资料来源：The Business Research、公司招股说明书（注：2025-2029 年为预测数据）

根据 Verified Market Reports 的数据，2024 年全球泳池及水疗滤芯市场规模约为 15 亿美元，预计到 2033 年将增长至 28 亿美元，年复合增长率为 7.18%。

图18: 预计 2033 年全球泳池及水疗滤芯市场规模将增长至 28 亿美元（亿美元）

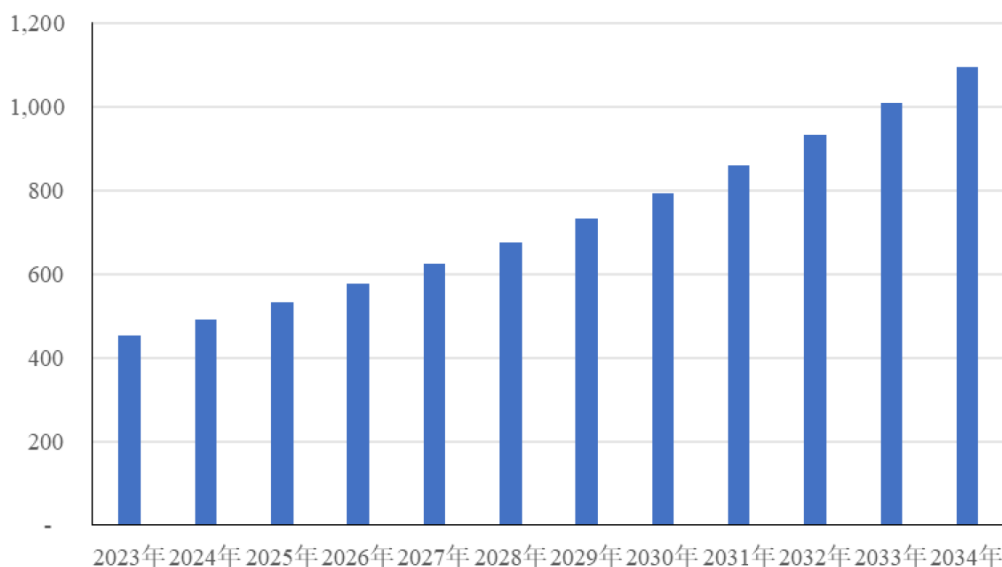


资料来源：Verified Market Reports、公司招股说明书（注：2025-2033 年为预测数据）

➤ 家用净水滤芯

净水器是一种独立的设备，内置净水滤芯，用于净化未经处理的水源，过滤绝大部分水中的有害细菌、虫及虫卵以及杂质等。近年来，全球净水器市场整体保持稳定发展态势。这主要源于人们对于水健康的担忧问题。一方面，随着现代信息技术的普及，居民健康意识在增加，对于水供应中杂质的存在有了一定认知，并且水传播疾病存在一定的风险，使得人们开始关注通过净水的方式获得更加安全健康的水源。另一方面，各国对于工业环保的整治力度不断加强，通过过滤装置减少排放污染是当前重要的环保举措。庞大的市场需求量致使全球净水器市场规模保持稳定增长。根据 Transparency Market Research 数据，2023 年全球净水器市场规模约为 453 亿美元，预计到 2034 年将达到 1,094 亿美元左右，年复合增长率为 8.35%。净水滤芯系净水器的重要配件，净水器市场的稳定增长，以及净水滤芯产品使用周期循环更替特性，推动了家用净水滤芯的市场需求。

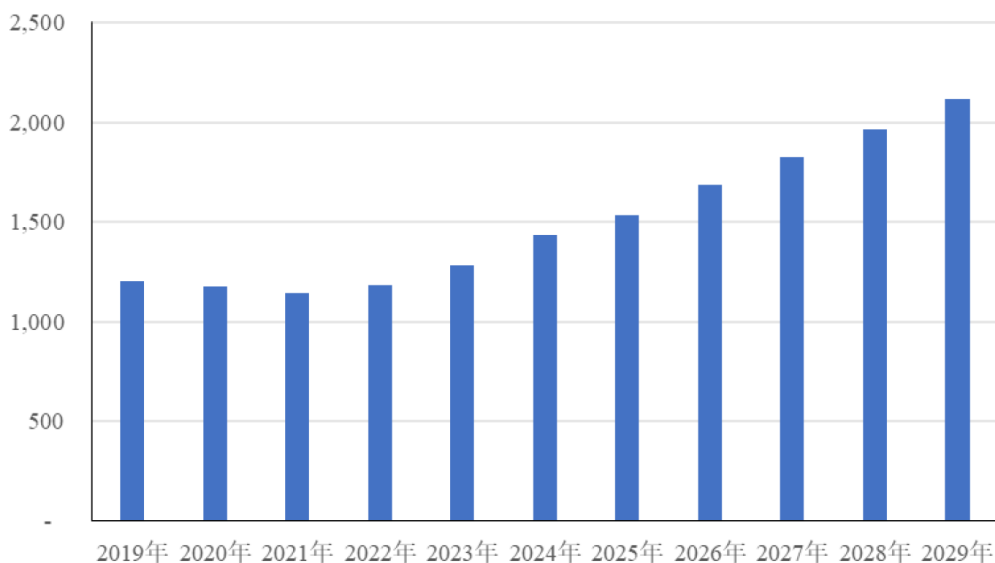
图19：预计 2034 年全球净水器市场规模将达到 1,094 亿美元（亿美元）



资料来源：Transparency Market Research、公司招股说明书（注：2024-2034 年为预测数据）

得益于居民消费升级和健康饮水意识的不断提高，国内净水器市场规模呈现稳步增长。一方面，政府在饮用水安全领域持续加强监管，出台支持政策，为行业发展提供了稳定的制度保障和良好的外部环境；另一方面，随着线上销售渠道的快速发展和净水器产品的智能化升级，用户的认同度和购买意愿提升，成为市场扩张的重要驱动力。多重因素的共同推动下，国内净水器行业持续发展。根据 Frost Sullivan 的数据，2024 年中国净水器市场规模达到了 1,432 亿元。该机构预计 2025 至 2029 年间，市场规模将以 8.0% 的年复合增长率稳步增长。

图20: 2024 年中国净水器市场规模达到 1,432 亿元（亿人民币）

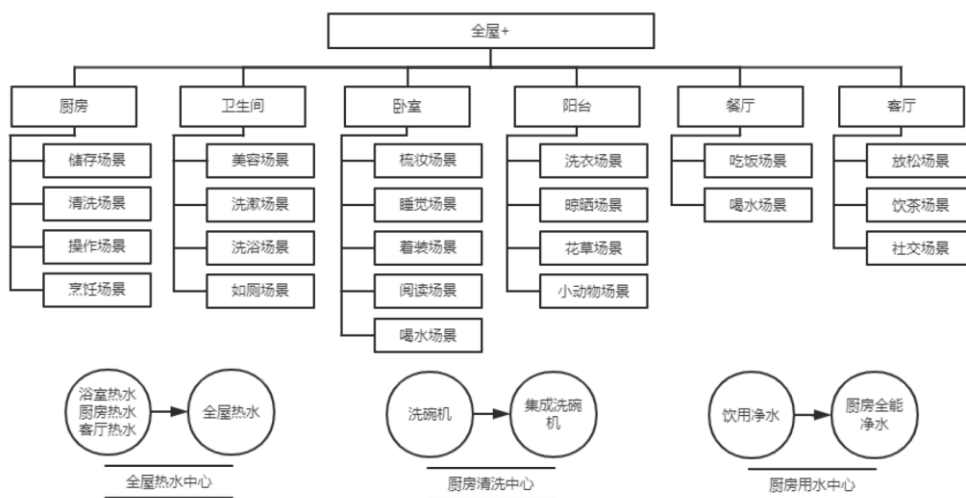


资料来源: Frost Sullivan、公司招股说明书（注: 2025-2029 年为预测数据）

净水设备市场的持续增长，推动其核心配件净水滤芯需求的增长。而净水设备除了一次销售需要滤芯之外，后续需要定期、持续进行滤芯更换服务，国内企业通常对滤芯使用寿命的标准更换周期定为 3-6 个月，这将进一步带来净水滤芯的存量以及增量增长。

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

图21: 净饮水产品由单一场景向全场景延伸



资料来源: 公司招股说明书

➤ 咖啡机滤芯

咖啡机滤芯系咖啡机的重要组成部分，能够过滤水中杂质、余氯、重金属等物

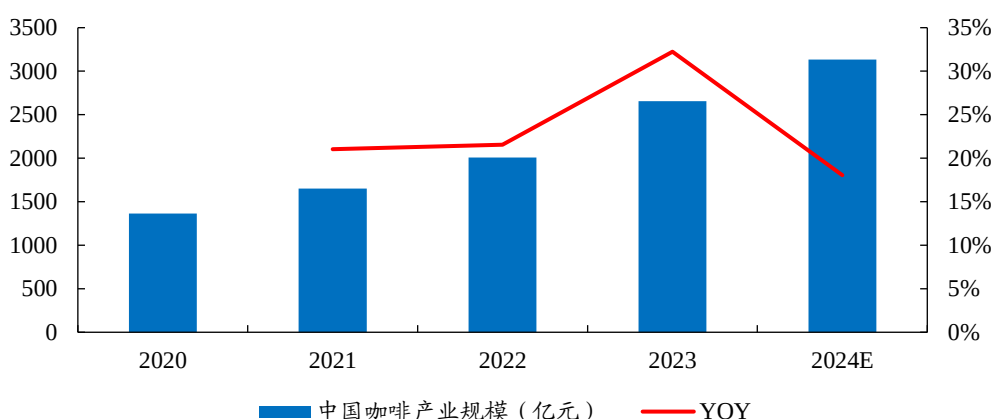
质，改善水质，提升咖啡口感，保障消费者健康，同时还能保护咖啡机本身，减少水中杂质在咖啡机内部的积累，降低机器损坏风险，延长使用寿命。

近年来，全球咖啡消费市场快速发展，咖啡文化成为重要的消费趋势，创造了持续发展的咖啡消费市场需求。特别是在欧美和亚太地区，咖啡消费量的增长和消费者习惯的变化，显示出咖啡文化在全球范围内的深入普及和持续增长。国际咖啡组织（ICO）的数据显示，2023/2024 年度全球咖啡消费需求预计将达到 1.77 亿袋，每袋重 60 公斤，较上一年的 1.73 亿袋增长了 2.2%；2023/2024 年度欧洲以其 30% 的消费占比继续稳居全球最大的咖啡消费市场地位，北美地区的咖啡消费量同样显著，与欧洲市场相加，欧美地区的咖啡消费量合计占据了全球近一半的市场，凸显出咖啡在欧美文化中重要的地位，也反映出两个地区对全球咖啡市场的影响力；亚太地区的咖啡消费影响力也在稳步提升，消费占比约为 26%，也凸显出这一地区对咖啡文化的接受度和消费潜力正在不断增强。

消费者对于咖啡品质的日益重视与追求，推动咖啡机技术的不断创新，咖啡机创新迭代加快。持续发展的咖啡消费市场需求，不断创新的咖啡机，以及咖啡机滤芯产品使用周期循环更替特性，推动咖啡机滤芯市场的持续发展。

中国咖啡市场近年来的快速增长使其成为全球咖啡消费的新兴力量。据《2024 中国城市咖啡发展报告》显示，2023 年产业规模已达到 2,654 亿元人民币，并预计到 2024 年将增至 3,133 亿元。

图22：2023 年中国咖啡产业规模达到 2,654 亿元人民币



数据来源：美团、上海交通大学文化创新与青年发展研究院、公司招股说明书、开源证券研究所

2.2、技术迭代驱动变革，品牌与渠道价值持续凸显

目前净水滤芯行业有以下发展趋势：（1）环保标准提高，净水技术创新；（2）消费者需求多样化，产品个性化；（3）市场机遇增多，行业空间扩大；（4）品牌建设重要性提升，渠道拓展多元化。

净水滤芯行业作为传统制造领域的一部分，具有明显的制造行业特性，注重产品的快速研发与创新，以满足市场的不断变化。同时，企业普遍通过精细化管理和扩大生产规模来有效降低成本，确保产品在激烈的市场竞争中保持优势。然而，与传统制造业不同，净水滤芯产品受众群体更加广泛，包括家庭用户和商业用户。同时，滤芯作为易耗品，具有极大的潜在复购需求。行业内企业通常采取线上线下结

合的多元化销售渠道策略，能够使得企业更好的掌握市场需求变化，及时作出响应，以更好满足现代消费者对高品质生活的追求。

综上所述，净水滤芯行业的经营模式以快速创新、成本控制和多元化销售渠道为核心，通过线上线下相融合的方式，更好地服务于广大消费者，实现可持续发展。

目前行业有以下机遇：

（1）产品的技术创新迭代：目前，净饮水市场参与企业数量众多，竞争激烈，市场相对分散，而消费者对健康水质的需求日益提升。可以有效去除水中的细菌、病毒和重金属等有害物质的品牌产品，能够增加消费者对品牌的信任度和认可度。因此，越来越多的净水器品牌开始注重研发新技术、新产品，技术创新成为各大品牌取得竞争优势的关键。

（2）人们对健康净饮水意识增强：随着中国经济的快速发展和居民生活水平的提高，人们对生活品质提出更高要求。另外，随着水污染问题的加剧和工业污染的日益严重，消费者对水质安全和健康的关注度不断提高。

（3）产品渗透率较低，市场空间发展潜力大：目前中国净水市场的渗透率较低，相比发达国家和地区，中国的净水设备渗透率还有很大的提升空间。

（4）相关行政政策驱动：伴随着禁塑令的逐步收紧，瓶装水与桶装水的发展将受到一定限制，而净水器等无需使用塑料的饮水方式预计将受到政策的进一步推动。此外，为了保障公民饮用水安全，国家出台了一系列政策措施，包括《生活饮用水卫生标准》（GB5749-2022）、《饮用水源地环境保护规划》《饮用水源地环境保护管理办法》等，旨在规范和促进家用净水器行业的健康发展。这为符合标准和质量要求的优秀品牌提供了政策支持和市场空间。

此外，净水行业也面临诸多挑战，例如：激烈竞争的市场状态、消费者对净饮水产品的认知度有待提升、产品技术创新迭代迫切等等。

3、看点：多壁垒构筑竞争优势，自有品牌深耕全球净水市场

公司聚焦净水技术领域已超 20 年，产品远销美国、加拿大、欧洲、澳大利亚等 84 个国家或地区。

公司坚持自有品牌经营，旗下拥有 ICEPURE、GOLDEN ICEPURE、POOLPURE、RURUA、璞勒等多个自有品牌。公司的冰箱滤水器、泳池滤芯等多款产品常年在亚马逊平台上位列最畅销产品（Best Sellers）和亚马逊之选（Amazon's Choice）。截至 2026 年 9 月 2 日，在美国亚马逊站点，公司有 4 款产品入选亚马逊冰箱滤水器最畅销产品榜单前 50，14 款产品入选亚马逊泳池滤芯最畅销产品榜单前 50，其中 1 款进入前十。

公司坚持以技术创新为驱动力，优化产品性能与消费者使用体验，积极布局产业链上下游资源，形成了多项技术创新成果，在国内 43 项发明专利，其中发明专利 41 项。公司气泡水机产品（YUNDA H&H Soda Water Maker）获得了汉诺威工业 IF 设计奖。

公司荣获“国家级专精特新小巨人”“天津市制造业单项冠军”“天津市专精特新中

小企业”“天津市创新型中小企业”，为中国电子节能技术协会团体标准副组长单位，为美国水质协会荣誉会员。子公司远景环保荣获“科技型中小企业”“天津市专精特新中小企业”“天津市创新型中小企业”，子公司远致环保荣获“科技型中小企业”“天津市专精特新中小企业”“天津市创新型中小企业”，子公司远灏环保荣获“天津市创新型中小企业”。同时，公司为全国分离膜标准化技术委员会主导的国家标准《反渗透膜测试方法》(GB/T 32373-2025)的主要起草单位之一，公司检验检测中心荣获中国合格评定国家认可委员会 CNAS 实验室认可。

公司专注跨境电商业务，具有品牌优势、供应链快速响应优势、产品技术优势、人才优势等多方面竞争优势。

3.1、深耕技术与产品创新，数字化赋能精益运营

➤ 技术创新

公司自成立以来，高度重视产品创新、技术工艺的研发，建立了完善的研发管理制度。经过多年的技术积累，形成了冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯等多种核心产品与相应的核心技术，持续提高生产效率、提升产品质量及稳定性。在冰箱滤水器、家用净水滤芯，核心技术包括碳棒成型、活性炭改性、过滤孔径调控及通道设计等，主要应用于碳棒生产环节；泳池滤芯方面，核心技术包括无纺布自动化折叠技术、断续环形恒温工作台，主要应用于无纺布折布与注胶成型环节，与行业通用技术形成了明显的差异，为公司在行业中建立了竞争优势。具体情况如下：

表7：公司高度重视产品创新，形成多项核心技术

序号	应用生产环节	技术名称	技术特色	通用技术情况	与行业通用技术的差异及先进性
1	碳棒生产	整段式挤出碳棒成型生产技术	公司基于先进的机械设计和自动化技术，自行研发具备智能监控和故障诊断等功能的一体化碳棒成型。通过精确的控制系统，对原料的投入量和比例、碳棒加热温度、压力、碳棒挤出速度以及碳棒切割尺寸进行控制，可以在短时间内完成大量碳棒的挤出烧结并确保产品质量的稳定性和一致性	行业通用技术是分段烧结成型技术，首先开发远长于目标碳棒尺寸的模具，投料经冷压、预热、熔融、固化、冷却等烧结形成预制碳棒，按照目标尺寸对预制碳棒切割成型并一支支灌装。通用技术需预先开发大量模具，成本高，生产过程中烧结与切割脱节，需周转生产空间，工艺程序、周转过程繁琐	整段式挤出碳棒成型生产技术将碳棒烧结、分段切割整合成一体化自动流程，连续挤出形成长碳棒，预先设置尺寸后自动切割成型。实现快速柔性生产多类型、多尺寸的碳棒，避免大量模具研发、生产投入。一体化挤出切割成型，自动化生产程度高，生产效率、质量稳定性更高
2	碳棒生产	改性活性炭的表面活性位点强化技术	选用符合基础吸附性能的活性炭原料，通过精准配比将活性炭与超高分子量粘结剂等辅料均匀融合，形成结构致密、吸附通道通畅的碳棒基体，保障基础余氯吸附效率；碳棒成型过程中，调节工艺参数优化表面微结构，强化碳棒表面活性位点密度与吸附活性，同时优化碳棒内部孔隙连通性，最终实现碳棒在寿命末期仍保持88%-93%的余氯去除率，远超 NSF42 标准	行业通用技术是表面吸附改性技术，主要采用化学改性、物理改性、复合负载的方式，对已成型后碳棒表面进行局部改性，以提升表面功能性基团数量、优化孔隙结构，增强对污染物质吸附能力。通用技术对成型后碳棒表面局部改性，过滤活性位点密	通过对粘接剂活性炭混合比例、碳棒成型工艺参数（温度、压力、气氛等）的精细调节，在碳棒成型时一体化定向优化碳棒表面空隙堵塞缺陷、提高碳棒活性位点密度。相对碳棒成型后的通用改性技术，有效提高活性孔隙位点密度与孔隙

序号	应用生产环节	技术名称	技术特色	通用技术情况	与行业通用技术的差异及先进性
				度不足、分布不均；粘接剂与活性炭孔隙协同性差，易堵孔，导致碳棒寿命衰减快。过滤材料的稳定性与寿命较低，初期过滤效率高，末期衰减明显	连通性，显著提升碳棒吸附能力与使用寿命周期内过滤稳定性
3	碳棒生产	改性活性炭复合基材的重金属靶向吸附技术	针对铅等重金属吸附需求，筛选特定孔隙分布的改性活性炭原料，在碳棒基材中加入重金属靶向吸附剂，精准调控碳棒与靶向吸附剂配比，通过均匀混合、同步成型工艺，使复合成分与活性炭基材在碳棒内部形成协同吸附体系。在碳棒成型过程中，精准控制碳棒内部孔隙尺寸与分布，匹配重金属离子的吸附通道需求，确保碳棒在两倍宣称寿命时铅含量低至 $0.5 \mu\text{g/L}$ ，远优于 NSF53 标准	行业通用技术是活性炭复合重金属去除材料吸附技术，主要采用化学改性、物理改性、复合吸附，对成型碳棒表面进行局部改性提升对污染物去除能力。能够实现余氯去除与重金属吸附，但对特定重金属吸附效率不高，吸附性能受水质酸碱度影响大	通过筛选特定孔隙分布的改性活性炭原料，加入靶向吸附剂，形成靶向吸附+特定尺寸筛选的协同过滤体系，同时依托改性功能基团的整合作用强化重金属吸附。相对通用技术过滤材料对余氯、重金属等过滤能力更高，能够适应 PH5-9 的复杂水质环境
4	碳棒生产	复合功能活性炭的孔径分级调控技术	基于复杂有机物（如内分泌干扰素、化工残留物）的分子特性，选用多规格复合功能活性炭原料，通过分级配比工艺将不同孔径的活性炭按特定比例混合，再经碳棒成型工艺构建多级孔径结构的碳棒基体，实现对不同分子量有机物的精准捕捉；优化碳棒生产的温度、压力参数，保障碳棒内部孔隙的稳定性与连通性，延长吸附周期，最终使碳棒在两倍寿命时，苯妥英（残留量 $\leq 2.1\text{ng/L}$ ）、双酚 A（残留量 $< 10\text{ng/L}$ ）等污染物残留量远优于 NSF401 标准	行业通用技术是静态均质吸附过滤技术，采用单一规格大颗粒活性炭或滤料，以均一密度填充实现多种复杂有机物质过滤。未考虑不同污染物在滤芯中沿程吸附差异，导致对某种特定有机物吸附功能失效导致滤芯整体功能下降	根据多种目标有机物的情况设计分层过滤结构，余氯去除层按密度前低后高填充，适配余氯在水流前端快速反应、后端缓慢衰减的特性；干扰素、化工残留物吸附层采用多孔载体，比表面积提升，结合定梯度与多孔载体的结构，避免局部滤料提前饱和。确保寿命周期内对多种复杂有机物去除效果相同，平衡滤芯使用寿命
5	碳棒生产	复合基材对有机氟化物的专属吸附通道设计技术	针对有机氟化物的分子结构，定制复合基材配方的活性炭材料，通过专用混合装置实现复合基材的均匀分散，避免成分团聚影响吸附效果；碳棒成型过程中，通过调控成型压力、温度参数、材料配比、成型速度等参数，在碳棒内部构建适配有机氟化物的吸附通道，实现活性炭碳棒具有 PFOA/PFAS 的吸附功能，最终通过专业的认证机构测试，两倍寿命时有机氟化物含量仅 $0.01\text{--}0.03 \mu\text{g/L}$ ，满足 NSFP473 高端标准	通用技术为活性炭广谱吸附技术，利用活性炭物理吸附、静电吸引，活性炭孔径筛分效应实现对天然有机物、异味、农药、氟化物等吸附。吸附选择性不明显、吸附容量有限，对部分短链全氟化合物（如 PFAS 等）吸附效果不佳	采用有序介孔材料、分子印迹聚合物或定制化金属-有机复合基材，精确设计和调控复合基材孔道尺寸、形状与表面化学环境，使其与目标 PFAS/PFOA 分子实现空间立体匹配。同时，在复合基材表面引入能与 PFAS/PFOA 特异性结合的功能基团，实现“物理筛分”与“化学键合吸附”协同增效。氟化物吸附选择性和吸附强度更高
6	无纺布折布工	无纺布自动化	针对无纺布折布工序，设计分折机本体、固定机构、均折机构三大模块，形成“固	通用折布技术主要为无纺布折叠机打胶线技术，采用自	无纺布自动化折叠技术基于整体机械结构设计，通过

序号	应用生产环节	技术名称	技术特色	通用技术情况	与行业通用技术的差异及先进性
	艺	折叠技术	定-压紧-分折-复位”的完整自动化流程。固定机构的卡紧轴与弧形卡接板配合，弧形卡接板嵌入滤芯内骨架通孔，实现牢固精准的固定，转动分折时无位移；分折机本体设置气缸、电机等驱动部件，控制折叠动作的精度；均折机构的弹性内拨片与折纸外缘一对一贴合，电机驱动滤芯匀速转动时，内拨片引导折纸均匀分布，确保全周折布间距一致。一体化自动折叠技术的应用，大幅提升折叠精度，有效保证滤芯过滤性能稳定性	动化折叠+热熔胶定型、冷胶涂覆固化成型的先折叠后成型的分步技术路线，存在热熔胶高温固化损伤无纺布、定型固化胶件维护成本较高且影响生产效率的问题	机械分折、定位、压合的纯物理方式同步实现无纺布折叠与成型，技术自动化、一体化程度高。放弃热熔胶定型、冷胶涂覆固化的技术路线，过滤材料可避免高温损伤，过滤精度得到有效保障
7	注胶成型	断续环形恒温工作台	针对泳池类滤芯注胶成型工序，公司自主研发了断续环形恒温工作台，设计万向滚珠结构作为传动系统，在传送过程中减少托盘晃动，保障注胶工位托盘水平度。万向滚珠结构能有效降低工作台高频磨损和维护频率，延长工作台使用寿命。在工作台每个托盘与传动链条间设计带蝶形弹簧的固定螺柱+双螺母结构形成可拆卸连接结构，无需拆解工作台传动系统即可快速更换托盘，提升清洁、维修效率，减少污物堆积导致托盘倾斜	通用注胶工作台传动系统主要是滑动传送结构，托盘与工作台连接采用螺丝直联传动链条。通用注胶工作台传动不够稳定且磨损速率快，影响注胶质量稳定性。工作台托盘与连接定位精度较低，导致注胶耗损率较高	公司自创滚动传送结构与托盘可拆卸结构，相比通用注胶工作台，提升工作台注胶工序质量稳定性，大幅降低工作台维护成本，托盘清洁维修效率提升 50%以上，减少生产过程污物污染，产品质量及稳定性提高

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

公司生产环节相关核心技术形成的技术成果如下表所示：

表8：公司生产环节相关的核心技术

序号	技术名称	技术特色
1	无纺布自动化折叠技术	针对无纺布折布工序，设计分折机本体、固定机构、均折机构三大模块，形成“固定-压紧-分折-复位”的完整自动化流程。固定机构的卡紧轴与弧形卡接板配合，弧形卡接板嵌入滤芯内骨架通孔，实现牢固精准的固定，转动分折时无位移；分折机本体设置气缸、电机等驱动部件，控制折叠动作的精度；均折机构的弹性内拨片与折纸外缘一对一贴合，电机驱动滤芯匀速转动时，内拨片引导折纸均匀分布，确保全周折布间距一致。一体化自动折叠技术的应用，大幅提升折叠精度，有效保证滤芯过滤性能稳定性
2	断续环形恒温工作台	针对泳池类滤芯注胶成型工序，公司自主研发了断续环形恒温工作台，设计万向滚珠结构作为传动系统，在传送过程中减少托盘晃动，保障注胶工位托盘水平度。万向滚珠结构能有效降低工作台高频磨损和维护频率，延长工作台使用寿命。在工作台每个托盘与传动链条间设计带蝶形弹簧的固定螺柱+双螺母结构形成可拆卸连接结构，无需拆解工作台传动系统即可快速更换托盘，提升清洁、维修效率，减少污物堆积导致托盘倾斜
3	整段式挤出碳棒成型生产技术	公司基于先进的机械设计和自动化技术，自行研发具备智能监控和故障诊断等功能的挤出烧结碳棒设备，实现高效、连续的一体化碳棒成型。通过精确的控制系统，对原料的投入量和比例、碳棒加热温度、压力、碳棒挤出速度以及碳棒切割尺寸进行控制，可以在短时间内完成大量碳棒的挤出烧结并确保产品质量的稳定性和一致性

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

➤ 产品创新

公司围绕产品功能提升和结构设计创新对产品进行迭代升级，拓展产品功能与应用场景，提升产品的过滤性能，满足消费者多元化的需求。

①公司产品过滤性能优于 NSF 行业标准：

随着消费者健康饮水意识的全面觉醒与水质标准的日益严格，消费者对饮用级过滤出水的过滤精度、安全性要求大幅提升。目前国际上对于净水产品过滤技术的主流衡量标准为 NSF 认证，NSF 认证被美国国家标准协会和加拿大标准委员会作为自己国家的标准，显示了其在国际上的认可度和权威性，NSF 水质安全检测认证标准被称为行业的最高标准。公司依托多年的研发积累，根据 NSF 相关认证要求，形成了多项核心过滤技术，技术成果能够有效提升公司产品过滤性能，使产品质量持续优于行业质量认证标准。具体如下表所示：

表9：公司产品过滤性能优于 NSF 行业标准

序号	产品	NSF 认证	产品过滤性能
1	冰箱滤水器、咖啡机滤芯、家用净水滤芯	NSF42 标准	实现过滤材料在寿命末期仍保持 88%-93% 的余氯去除率，远超 NSF42 标准（寿命结束时，检测余氯去除率 $\geq 50\%$ ）
2	冰箱滤水器、家用净水滤芯	NSF53 标准	在两倍宣称寿命时铅含量低至 $0.5 \mu\text{g/L}$ ，远优于 NSF53 标准（到两倍宣称寿命时，铅含量 $< 10 \mu\text{g/L}$ ）
3	冰箱滤水器、家用净水滤芯	NSF401 标准	在两倍寿命时，苯妥英（残留量 $\leq 2.1\text{ng/L}$ ）、双酚 A（残留量 $< 10\text{ng/L}$ ）等污染物残留量远优于 NSF401 标准（到两倍宣称寿命时，苯妥英 $< 30\text{ng/L}$ ；雌酮 $< 20\text{ng/L}$ ；布洛芬 $< 60\text{ng/L}$ ；双酚 A $< 300\text{ng/L}$ ；萘普生 $< 20\text{ng/L}$ ；壬基酚 $< 200\text{ng/L}$ ）
4	冰箱滤水器、家用净水滤芯	NSFP473 标准	两倍寿命时有机氟化物含量仅 $0.01-0.03 \mu\text{g/L}$ ，满足 NSFP473 高端标准（到两倍宣称寿命时，过滤后有机氟化物含量 $< 0.07 \mu\text{g/L}$ ）

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

②公司产品在过滤精度、去除物质、使用寿命、产品流速等方面与竞争对手相比具有差异化竞争优势：

冰箱滤水器方面，公司产品过滤精度、过滤效率（流速）、产品寿命方面与 LG、GE、三星等国际知名品牌滤芯产品无明显差别；去除污染物方面，国际知名品牌采取的是对认证标准涉及的污染物全去除策略，产品过滤功能齐全，价格较高。公司针对欧美市场水质特点，针对特定污染物开发具有不同档次、特定过滤功能的产品，产品矩阵过滤污染物种类能够覆盖 NSF 认证所对应的污染物种类，满足消费者不同层次的过滤需求，性价比更高，与国际知名品牌形成差异化的竞争优势。

咖啡机滤芯方面，在商用及高端餐饮领域，市场被少数深耕水处理领域的跨国巨头占据。奥地利 BWT（倍世）为核心代表，与顶级咖啡机制造商的深度合作，牢牢占据商用咖啡机滤芯市场。公司主要面向家用端客户，产品核心参数略优于同类竞争对手，公司产品在家用端咖啡机滤芯市场具有较强的市场竞争力。

家用净水滤芯方面，公司作为专业滤芯制造商，以冰箱滤水器直饮净水过滤为

基础，针对欧美水质特点与消费者的不同需求，开发具有特定过滤功能的家用净水高性价比产品，过滤污染物种类方面与国际知名品牌各有优势，过滤精度、产品寿命方面不存在明显差别，与国际知名品牌形成差异化竞争，在市场中有很强的竞争力。

从泳池滤芯产品来看，公司与 Pleatco、Unicel 均实现了从普通标准滤芯到高端大型泳池滤芯产品线的全覆盖，Pleatco、Unicel 均为美国本土极具市场竞争力的厂商。公司产品相对国内竞争对手杭州大立的优势在泳池水疗领域滤芯产品覆盖面更广，能够参与全面的市场竞争。

③公司产品在结构设计方面具有创新性特征：

公司在保证产品过滤质量的基础上，充分关注消费者使用反馈、需求，创新性地提出多项具有自主知识产权的产品设计，并应用于核心产品的产业化生产。

表10：公司产品在结构设计方面具有创新性特征

序号	产品设计	技术特色	应用产品
1	快插式旋转过滤系统	公司设计了快插式旋转过滤系统，采用快接法兰连接取代螺旋导向连接，避免因供水管路压力过大造成过滤器、连接器的位移。连接结构采用旋转式拆装设计，安装时顺时针旋转过滤器手柄，过滤器插入连接器，固定法兰端面锁紧；拆卸时关闭水路开关，逆时针转动过滤器手柄，拔出过滤器完成拆卸。连接器进水口、出水口与过滤器净水出口对应安装，使进出水分离，避免了滤前水、滤后水的混水现象。应用快插式旋转结构，过滤系统的可靠性、安全性与过滤效率得到有效提升	冰箱滤水器
2	分段式咖啡机过滤系统	咖啡机滤芯进出水采用聚丙烯（PP）或聚乙烯（PE）烧结滤芯作为咖啡机滤芯出水末端级滤芯，由于末端 PP 或 PE 滤芯孔隙率不稳定，造成水流通过滤芯后流量降低；现有咖啡机滤芯在灌装滤料时通常是混合活性炭滤芯和树脂滤芯，长期通水后造成滤料板结，滤芯流量低。 针对上述技术问题，公司设计了分段式滤芯系统，结构包括滤芯本体、进水口和出水口、端盖、穿孔分隔件。滤芯的进水口、出水口、中间隔板设置穿孔分隔件，可增加滤芯水路的通水面积，避免因 PE 或 PP 烧结滤芯精度不均而造成的出水量小。滤芯本体设置穿孔分隔件，将滤芯本体分隔成至少两个腔体，分别填充吸附型滤料（活性炭）、离子交换型滤料（树脂），两种滤料分离可避免滤料混合造成滤材板结而降低滤芯流量。分段式过滤系统显著提升了滤芯的过滤性能和使用寿命。	咖啡机滤芯
3	带旁通水路过滤系统	传统情况下更换净水器过滤系统滤芯时，需要关闭进水阀，影响全屋供水。更换滤芯需要拆卸滤芯，滤瓶中的水可能倾洒，浪费水且需要额外操作。此外，当台下净水器与家用饮用水连通时，由于常用连接部件之间的差异，需要额外的转换接头，增加过滤系统安装难度。公司设计了一种带旁通水路的过滤系统，过滤系统通过连接器内芯旋转实现水路开合。旋转连接器连通滤芯时，水路经连接器引导进入滤芯，过滤功能正常工作。拆装滤芯时，过滤系统内芯不再进水，水路引导进入连接器前进水口、连接器腔体及出水口，连接器旁通水路打开。旁通水路结构有效提升了公司家用净水滤芯产品使用便捷性与安全性。	家用净水滤芯
4	自动投药泳池过滤元件	游泳池常用的过滤元件为折纸式过滤元件，使用中仅过滤毛发、树叶和大颗粒固体杂质，缺乏杀灭微生物功能，无法解决水质卫生问题。为增强泳池滤芯过滤效果，公司对原有折叠过滤元件上下端盖间增设带孔圆盘结构，加入投药元件。通过旋转投药元件外壳调节进水孔与通孔的重合度，精确控制消毒片的溶解速度和药液浓度，达到控制过滤投药量。过滤水流首先经过折叠过滤元件，固体大颗粒杂质被拦截，随后进入投药过滤元件，与其内置消毒片接触，消毒片溶解形成药液，最后药液排入泳池，杀	泳池类滤芯

序号	产品设计	技术特色	应用产品
		灭泳池内细菌。自动投药过滤元件集成了物理过滤与化学消毒双重功能，显著提升泳池滤芯过滤性能与过滤效率。	

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

公司根据欧美等地区消费者的生活习惯设计产品，以满足消费者的需求，且公司在运营过程中不断优化产品性能，相关产品得到广大消费者的喜爱。以公司最主要的产品冰箱滤水器和泳池类滤芯为例，其产品特点和竞争力如下表所示：

表11：公司主要产品特点和竞争力情况

产品类别	图示	产品特点	竞争力
冰箱滤水器		专门针对国外冰箱产品设计生产，该产品将自来水过滤为不含余氯、不含铅汞等重金属的水，实现直饮水和制冰功能。	截至 2026 年 9 月 2 日，在美国亚马逊站点，公司有 4 款产品入选亚马逊冰箱滤水器最畅销产品榜单前 50，可与三星、GE 等冰箱厂家的原装滤芯竞争。
泳池类滤芯		具有良好的力学性能，耐光、耐高温、耐腐蚀。在强酸中强度不受影响。水温 0~45℃，过滤精度在 10~100um 之间。折叠设计增大过滤面积；压差低，通量大，延长使用时间；可清洗，降低成本。	截至 2026 年 9 月 2 日，在美国亚马逊站点，公司有 14 款产品入选亚马逊泳池滤芯最畅销产品榜单前 50，其中 1 款进入前十，产品竞争优势较大。

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

综上所述，公司主要产品过滤性能较好，受到广大消费者的认可，产品在亚马逊平台畅销产品榜单排名靠前，在行业中具有领先地位。

➤ 数字化转型升级

为推动公司智能化、高质量发展，公司以“数据驱动、协同高效、精益运营”为核心，利用大数据技术构建了以 ERP 系统为经营管理数字化底座，联动数据中台、高级计划排程（APS）、供需平衡与精益计划管理（MRP）等核心系统的全链路数字化管理体系。公司数字化建设采用“底座支撑+中台赋能+业务穿透”的架构设计，实现财务、供应链、生产、销售等核心业务域、工厂硬件基础设施的深度融合，打破信息孤岛，形成“数据-决策-执行-反馈”的闭环管理，为企业智能决策与精益运营奠定坚实基础。

数据中台系全域数据治理与智能决策赋能平台，作为公司数字化转型的中枢，

数据中台以“合规可控、高效赋能”为核心目标，搭建企业级数据湖，采用开放格式存储原始业务数据，结合数据仓库的结构化建模优势，形成“湖仓一体”的存储计算架构，既保障数据高可用、可扩展，又降低数据冗余与数据提取、转化、装载的复杂度。数据中台为公司确立了全流程数据治理机制中统一的数据标准、编码规范与质量校验规则，完成业务系统数据的清洗、转换、建模，实现全域数据的标准化、可视化与价值化。数据中台支持构建多源数据实时采集体系，支持 Oracle、SQLServer 等主流关系型数据库的增量同步，开发自助式商业智能分析平台，配置财务合规、生产运营、供应链协同等多维度可视化看板，业务人员与管理层可按需开展数据洞察，实现“数据说话、精准决策”。

数据中台的应用，实现了公司全域数据的集中管控，聚合业务域数据单元，赋能跨部门敏捷分析，大幅缩短数据处理周期，为经营决策提供实时支撑。数据中台为公司构建了大数据技术驱动的管理体系，推动公司从“经验驱动”向“数据驱动”转型，为精益运营与战略落地提供坚实的数据基础。

公司已构建高级计划排程（APS）系统、供需平衡与精益计划管理（MRP）系统，APS 系统用于打通公司 ERP 系统订单数据链路，基于产线产能、设备状态、物料齐套等多维度约束，构建智能排程算法，实现订单交期精准预测与排程方案自动生成，进一步优化产销协同；MRP 系统用于在销售订单与市场预测数据基础上，结合产品 BOM 结构自动分解多层级物料需求，实现从成品到原材料的全链条需求穿透，高效化管理供需平衡。APS 系统与 MRP 系统将在与 ERP 系统对接接口打通后运行。

3.2、选取开能健康、德尔玛、建霖家居等作为可比公司

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

开能健康主要为整机产品，面向家用、商用等多领域，德尔玛布局家居环境、水健康和个护健康等小家电产品，建霖家居主要从事厨卫产品、净水产品和其他产品的研发、设计、生产和销售，其中净水产品包括净水器和净水配件，公司部分产品与开能健康、德尔玛、建霖家居相似，同属于水处理产品大类，在产品层面具有一定的可比性。

望圆科技主要面向北美、欧洲 C 端客户，产品主要为泳池机器人，且主要在亚马逊销售，泳池机器人应用场景与公司泳池类滤芯相近，且与公司销售渠道基本相同，产品和销售模式具有可比性。

公司与千岸科技、安克创新销售区域、销售渠道基本相同，均属于跨境电商且主要在亚马逊销售，在业务模式方面具有一定可比性。

因此，公司在产品大类方面与开能健康、德尔玛、建霖家居、望圆科技具有可比性，在业务模式方面与千岸科技、安克创新具有一定的可比性。

表12：选取开能健康、德尔玛、建霖家居等作为可比公司

企业名称	主营业务	可比企业相似度
开能健康	开能健康是一家全球人居水处理综合解决方案及产品和服务的提供商。2001 年，公司在国内率先提出了“全屋净水”的人居用水理念，并自设立以来一直致力于	公司与开能健康都是经营全屋净水设备的企业

企业名称	主营业务	可比企业相似度
	全屋净水机、全屋软水机、商用净化饮水机、RO 膜反渗透净水机、多路控制阀、复合材料压力容器、膜元件等人居水处理产品及核心部件的研发、制造、销售与服务。	
德尔玛	德尔玛是一家集自主研发、原创设计、自有生产、自营销售于一体的创新家电品牌企业。公司旗下品牌包括“德尔玛”“飞利浦”“薇新”等，主要产品类型包括家居环境类、水健康类、个护健康类以及生活卫浴类。	公司与德尔玛的主营产品都包括水健康类，是水健康产品的提供者
建霖家居	建霖家居主要从事厨卫产品、净水产品和其他产品的研发、设计、生产和销售。	公司与建霖家居净水产品同处于水处理大类
望圆科技	望圆科技主要从事泳池清洁机器人的研发、设计、生产及销售。	公司泳池类滤芯、泳池机器人与望圆科技同处于泳池周边产品
千岸科技	千岸科技主要从事跨境电商零售业务，产品类别包括艺术创作、数码电子、运动户外、家居庭院四大领域，各领域产品均紧密围绕消费者家庭休闲生活场景。	主要以亚马逊、自营网站跨境电商模式销售产品
安克创新	安克创新的主要产品为移动电源系列部分产品、USB 充电器系列部分产品、充电线材系列部分产品、无线耳机系列部分产品、无线音箱系列部分产品、智能创新类产品。	主要以亚马逊跨境电商模式销售产品
远大健科	公司专注于净水器件领域，主营业务为冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件及相关功能材料的研发、生产和销售。	-

资料来源：公司招股说明书、开源证券研究所

3.3、募投项目：扩大生产能力，提高产品质量水平

公司本次募集资金在扣除发行费用后将按照重要性顺序投入“健康净水系列产品制造基地建设项目”、“研发中心建设项目”和“信息化系统建设项目”。

表13：公司本次募投项目情况（万元）

序号	项目	总投资额	拟使用募集资金投入金额	实施主体
1	健康净水系列产品制造基地建设项目	40,478.41	37,820.66	远大健科
2	研发中心建设项目	4,605.35	3,955.35	远大健科
3	信息化系统建设项目	6,002.60	3,684.60	远大健科
合计		51,086.36	45,460.61	/

数据来源：公司招股说明书、开源证券研究所

健康净水系列产品制造基地建设项目：项目预计通过新建生产车间、办公楼、中试车间、产品展示/会议中心等一系列主体建筑及附属配套设施，并引进全自动焊接泳池生产线、全自动包装+封箱+码放、全自动 SPA 焊接生产线、全自动滤料灌装生产线、全自动缠膜机、简易注胶生产线、双组份 PET 生产线、静电纺丝生产线、无纺布后整理线、以及折布机、绑带机、打码机等一系列先进设备，新建健康净水系列产品生产线，进一步扩大公司产品生产能力，提高产品质量水平，并为公司提供良好的投资回报和经济效益。项目建设期 2 年，项目达产后预计可新增产值 8.15 亿元人民币，计算期内平均总投资利润率为 11.72%（税后），内部收益率为 12.71%（税后），税后静态投资回收期为 8.07 年（含建设期）。

研发中心建设项目：项目将通过新增有机物分析检测设备、无机离子分析检测设备、常规水质分析检测设备、重金属分析检测设备、材料微观分析设备、噪声与振动分析平台、环境可靠性测试平台、恒温恒湿洁净空调系统、通风与废气处理系统等一系列先进研发设备及系统，同时引进和培养一批高端技术人才，改善实验室研发软硬件环境，进一步提高公司技术研发水平。通过本项目的实施，为新技术与新产品的开发提供研发平台，缩短产品研发周期，提高公司产品的质量与技术水平。项目将建设成为公司新技术的储备基地、量产测试基地以及引进技术的消化吸收和创新基地。项目建成后将达到国家级企业技术中心的各项要求，并具有国际先进的研发和测试水平。

信息化系统建设项目：项目将通过对公司现有信息化系统的整合和升级，实现公司各部门之间、公司与上下游合作伙伴之间信息传输、交换和处理的无缝衔接，强化信息透明度，增强对上下游资源的管理力度，从而实现采购、物流、销售之间的快速反应，全面提升公司对主营业务数据的集成管理与科学应用能力。通过本项目的建设实施，实现实物流、资金流、信息流在各功能模块间的实时交换与共享，提高信息传递的有效性，增强企业市场反应速度，优化公司资源配置，建立科学决策体系，为公司长期、可持续发展提供有力支撑。

4、估值对比：可比公司 PE（2025）均值为 29.11X

远大健科可比公司 PE（2025）均值为 29.11X，PE（TTM）均值为 43.84X。公司是一家专注于净水器件领域的高新技术企业，主营业务为冰箱滤水器、泳池类滤芯、家用净水滤芯、咖啡机滤芯、整机等多品类净水器件及相关功能材料的研发、生产和销售。公司坚持自有品牌经营。公司旗下拥有 ICEPURE、GOLDEN ICEPURE、POOLPURE、RURUA、璞勒等多个自有品牌。公司的冰箱滤水器、泳池滤芯等多款产品常年在亚马逊平台上位列最畅销产品（Best Sellers）和亚马逊之选（Amazon's Choice）。公司荣获“国家级专精特新小巨人”“天津市制造业单项冠军”“天津市专精特新中小企业”“天津市创新型中小企业”，为中国电子节能技术协会团体标准副组长单位，为美国水质协会荣誉会员。募投项目将进一步扩大公司产品生产能力，提高产品质量以及技术研发水平，前景较好。

表14：可比公司 PE（2025）均值为 29.11X

公司	代码	市值（亿元）	PE（TTM）	PE（2025）	2025 年营业收入（百万元）	2025 年归母净利润（百万元）	2025 年销售毛利率（%）	2025 年销售净利率（%）
开能健康	300272.SZ	36.87	140.37	65.83	1,840.95	56.01	39.02	4.35
德尔玛	301332.SZ	35.77	30.21	27.59	3,431.72	129.64	30.93	3.80
建霖家居	603408.SH	52.77	12.92	11.97	17	1		
千岸科技	920065.BJ	29.06	13.46	13.24	1,980.92	219.51	43.42	11.08
安克创新	300866.SZ	684.92	22.24	26.91	30,514.40	2,545.13	45.07	8.58
均值		167.88	43.84	29.11	8,577.43	678.20	36.85	7.29
中值		36.87	22.24	26.91	3,431.72	219.51	39.02	8.58
远大健科	920285.BJ	-	-	-	1,010.94	118.39	54.87	11.71

数据来源：Wind、开源证券研究所（注：数据截至 2026 年 10 月 12 日）

5、风险提示

境外销售集中度高风险、存货管理风险、市场竞争风险

特别声明

《证券期货投资者适当性管理办法》、《证券经营机构投资者适当性管理实施指引（试行）》已于2017年7月1日起正式实施。根据上述规定，开源证券评定此研报的风险等级为R4（中高风险），因此通过公共平台推送的研报其适用的投资者类别仅限定为专业投资者及风险承受能力为C4、C5的普通投资者。若您并非专业投资者及风险承受能力为C4、C5的普通投资者，请取消阅读，请勿收藏、接收或使用本研报中的任何信息。

因此受限于访问权限的设置，若给您造成不便，烦请见谅！感谢您给予的理解与配合。

分析师承诺

本研究报告的署名人员具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告，并对内容和观点负责。本报告清晰准确地反映了署名人员的研究观点，所包含的分析基于各种假设，不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性，估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。本报告署名人员保证他们报酬的任何一部分不曾与，不与，也将不会与本报告中具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

股票投资评级说明

	评级	说明
证券评级	买入（Buy）	预计相对强于市场表现 20%以上；
	增持（outperform）	预计相对强于市场表现 5% ~ 20%；
	中性（Neutral）	预计相对市场表现在 - 5% ~ + 5%之间波动；
	减持（underperform）	预计相对弱于市场表现 5%以下。
行业评级	看好（overweight）	预计行业超越整体市场表现；
	中性（Neutral）	预计行业与整体市场表现基本持平；
	看淡（underperform）	预计行业弱于整体市场表现。

备注：评级标准为以报告日后的 6~12 个月内，证券相对于市场基准指数的涨跌幅表现，其中 A 股基准指数为沪深 300 指数、港股基准指数为恒生指数、新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）、美股基准指数为标普 500 或纳斯达克综合指数。我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重建议；投资者买入或者卖出证券的决定取决于个人的实际情况，比如当前的持仓结构以及其他需要考虑的因素。投资者应阅读整篇报告，以获取比较完整的观点与信息，不应仅仅依靠投资评级来推断结论。

分析、估值方法的局限性说明

本报告所包含的分析基于各种假设，不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性，估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。

法律声明

开源证券股份有限公司是经中国证监会批准设立的证券经营机构，已具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供开源证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告是发送给开源证券客户的，属于商业秘密材料，只有开源证券客户才能参考或使用。

本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他金融工具的邀请或向人做出邀请。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动，过往的业绩表现不应作为其日后表现的预示。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。客户应当考虑到本公司可能存在可能影响本报告客观性的利益冲突，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。本公司未确保本报告充分考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。若本报告的接收人非本公司的客户，应在基于本报告做出任何投资决定或就本报告要求任何解释前咨询独立投资顾问。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

开源证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。开源证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

本报告的版权归本公司所有。本公司对本报告保留一切权利。未经本公司事先书面授权，本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

开源证券研究所

上海

地址：上海市浦东新区世纪大道1788号陆家嘴金控广场1号楼3层

邮编：200120

邮箱：research@kysec.cn

深圳

地址：深圳市福田区金田路2030号卓越世纪中心1号楼45层

邮编：518000

邮箱：research@kysec.cn

北京

地址：北京市西城区西直门外大街18号金贸大厦C2座9层

邮编：100044

邮箱：research@kysec.cn

西安

地址：西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

邮编：710065

邮箱：research@kysec.cn