无州尚腾公司与本公司及本公司全资子公司间的购销,主要分为零星物料及清洁电器配件,吸尘器配件。其中,零星物料总体交易金额较小,交易原因一般为销售方有适当的业务资源,可以购入需求方急需的材料或小批量物料采购,则由对方代为采购。对于购销金额较大的交易,具体情况分析如

1)苏州尚塍公司向苏州凯弘公司采购情况

1) 亦州同時公司问办州即弘公司未购育60 ① 軟销合理性说明 苏州凯弘公司主营业务为清洁电器软管及配件的生产和销售,苏州凯弘公司与苏州尚瞻公司形成上下游关系,苏州凯弘公司为苏州尚瞻公司提供地刷、滚刷等清洁电器配件,上述交易符合苏州凯弘公司的主营业务特征,且同时也符合了公司收购苏州尚跨公司整合上下游业务,整合产业资源,提升协同互补效应,增强公司特察盈利能力及竞争力的初衷。 ② 购销定价公允性说明

根据双方签订的《物资采购协议书》之产品价格部分说明:(1)零部件的价格由甲乙双方(甲方为苏 根据双方签订的《物资采购协议书》之产品价格部分说明;(1)零部件的价格由甲乙双方(甲方为赤州尚路公司,乙方为苏州凯弘公司)本着公平。公正原则协商确定,在同等质量的前提下采用比价定价、核价定价或竞价定价。如属通用产品或与其他产品具有价格可比性的,乙方保证以其对外供货的最低价格与甲方核算;(2)对一些原材料价格波对较大的零部件,按甲方比价采购规定进行零部件价格的核算和调整。因此、双方的交易价格系根据公平、公正原则协商确定。
2023年,苏州凯弘公司向苏州尚胜公司的销售毛利率为8.03%,与苏州凯弘公司前五大客户平均毛利率8.44%基本一致。2022年,苏州凯弘公司向苏州尚胜公司的销售毛利率为8.26%,与苏州凯弘公司前五大客户平均毛利率8.67%基本一致。

公司		2023年度	
公司	销售额(万元)	销售占比	毛利率
苏州尚腾科技制造有限公司	13,144.40	30.52%	8.03%
江苏美的清洁电器股份有限公司	7,787.67	18.08%	8.83%
追觅创新科技(苏州)有限公司	8,459.06	19.64%	8.65%
添可智能科技有限公司	2,106.97	4.89%	8.62%
苏州普发科技有限公司	1,414.66	3.28%	8.61%
小计	32,912.75	76.41%	8.44%
苏州凯弘公司2022年前五大客户具	体情况如下:		
苏州凯弘公司2022年前五大客户具	体情况如下:	2022年度	
苏州凯弘公司2022年前五大客户具 前五大客户	体情况如下: 销售额(万元)	2022年度 销售占比	毛利率
			毛利率 8.90%
前五大客户	销售额(万元)	销售占比	
前五大客户 江苏美的清洁电器股份有限公司	销售额(万元) 10,908.15	销售占比 32.22%	8.90%
前五大客户 江苏美的清洁电器股份有限公司 苏州尚腾科技制造有限公司	销售额(万元) 10,908.15 10,250.47	销售占比 32.22% 30.27%	8.90% 8.26% 8.95%
前五大客户 江苏美的清洁电器股份有限公司 苏州尚腾科技制造有限公司 莱克电气股份有限公司	销售额(万元) 10,908.15 10,250.47 2,511.37	销售占比 32.22% 30.27% 7.42%	8.90% 8.26%

在清洁电器代工行业,物料客制化程度较高,通用性材料较少,故难以寻找相同物料比较单价 对于关联采购,苏州尚腾公司采用与其他供应商相同的核价方法,采用市场化定价原则,即材料价格+加工费+其他合理费用,该采购定价模式与其他供应商具有一贯性,不存在定价不公允的情况。

2) 苏州尚腾公司向春光科技销售情况

2) 苏州尚腾公司向春光科技销售情况 ① 购销合理性说明 苏州尚腾公司向春光科技销售吸尘器配件,其实质系销售给公司全资子公司越南SUNTONE公司。依托于苏州尚腾公司在国内丰富的供应商资源和采购渠道,越南SUNTONE公司吸尘器整机组装 所需的物料,通过苏州尚腾公司采购可以提高采购使捷程度,并且具备一定的价格优势。 由于越南SUNTONE公司资金实力不足,为不影响苏州尚腾公司正常独立开展业务,因此由春光 科技先向苏州尚腾公司采购并按时付款,后再由春光科技出口给越南SUNTONE公司。越南SUNTONE公司终端产品主要销售给SHARK公司,与苏州尚腾公司客户群体,具体产品不同。 ② 宜伦公会经访问图

2023年,苏州尚腾公司向春光科技销售的销售毛利率为5.34%,2022年,苏州尚腾公司向春光科

[23]. 不存在通过更好力能等问办师间顾客户的原料与证明问记。 (2) 苏州尚滕公司主要各户和供应商与公司的客户,供应商重合情况说明 2023年,苏州尚滕公司前五大供应商与公司供应商未见重复,前五大客户与公司客户存在重合的

单位:万元				
客户名称	苏州尚腾 销售額	苏州尚騰销售产品 类型	本公司 销售额	本公司销售产品类型
追觅	27,901.57	洗地机	287.39	清洁软管
简单有为	8,977.57	吸尘器及其他整机	1.37	清洁软管
美的	2,908.26	吸尘器及其他整机	1,767.79	清洁软管、配件
由上表可以看出,苏州尚腾	公司主要客户-	与本公司客户虽有	重合,但是销	售产品的类型并不相

同,各方销售均系基于各自业务类型独立承接的订单,且本公司与苏州尚腾公司的重合客户交易金额 较小,不存在公司通过业务分配等向苏州尚腾公司倾斜利益的情况。 3. 经营模式和能力具备可持续性

苏州尚腾公司除追觅外其他主要整机客户三年整机销售情况加下.

5月与苏州尚腾公司签订框架合同,合同长期有效;美的于2021年9月与苏州尚腾公司签订框架合同,

有效期五年。 苏州尚騰公司与个别客户的合作变化系正常的商业变动,其经营模式和能力具备可持续性。苏 州尚騰公司与其他客户仍有一定体量的业务保持。苏州尚腾公司正积极推进与老客户新品开发工 作,加溶合作关系。同时不断开托新客户和市场,并密切关注市场行情变动及时做出调整。目前公司 在整机代工业务领域具备较强的资金规模,技术实力及经验优势,凭借其优势,预计未来可以吸引更 多品牌及相关领域的业务。 "见"结合交易条款和交易实质,该明前期是否应根据协议约定的回购义务确认金融负债,相关会 计处理是不完在公司人会计论即的对理等

益权等,则在合并财务报表中不应再继续确认少数股东权益,而应将上述金融负债视为合并成本的一

。 根据收购协议 公司左左对小数股左的远期收购义条 日相关事实表明小数股在实质上仍享有要 根据收购协议、公司存在对少数股东的远期收购义务,且相关事实表明少数股东实质上仍享有普通股州关权利和义务,因此、公司在合并已应将该回购义务确认为一项金融位制。金额为回购义务所需支付金额的现值,在合并财务报表中继续确认少数股东权益,在确认上述金融负债的同时应冲减资本公积不足冲减的,冲减留存收益)。由于收购路径存在十几种的演变可能,收购比例在0-45%之间,苏州尚滕公司未来的经营状况和业绩无法可靠估计,相应的、金融负债金额也难以预计,因此、公司以0作为金融负债的最佳估计。

. 收納かなからなり。 "剩余45%股权由公司分三年于苏州尚腾业绩考核期每一期期满后按照约定条件平均分期予以 收购,剩余股权收购价格按照业绩考核期每一期考核利润的10倍作为定价原则,具体每一期触发收

1.2021年业绩满2,000万元,春光科技有义务收购15%股权,业绩未满足则不收购;

2.2022年业绩满2,000万元,春光科技有义务收购15%股权(若2021年未满2000万,本年满则收

购30%);
3.2023年度考核利润为正,春光科技有义务收购剩余股权。"
"无论如何,任一业绩考核期的考核利润超过2,000万的,甲方有权(但无义务)按照当期考核利润的10倍作为目标公司整体估值收购目标公司剩余全部股权。"

2. 收购可用EEET分析 公司与少数股东的收购条款系正常商业谈判的结果、既考虑了维护上市公司权益保障广大投资 者利益、以最小代价作为试错成本、同时又充分激励了少数股东、为上市公司争取最大发展机会。 清洁电器小家电整机代工领域是属于充分竞争的行业,由于公司初次切入,存在着较大的经营风险、设置的收购条款并非业绩考核、而是商业博弈、公司已经做好了投资失败的准备、即最终只付出 5500和ctribushed公公允本法法法法公益。

18%, 设量的双则索影从中F型到今终。加速时型的另外,公司与金加权了了及对大观的准备,四周发空汽门由 55%般秋取顺防对价的成本学试进入该行型。 公司收购苏州由滕少数股权比例为0的可能。 公司数年存在收购少数股权比例为0的可能。 从事后着。由苏州的腾公司2021-2023年的财务数据可知,其经营风险与机遇并存,经营波动较

大,详见下表:

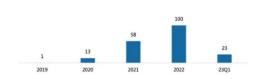
注,上述 2021年 2022年利润数据与原年度报告披露不一致之外,系因根据国家财政部规定对全

成立时间较短,经营业绩波动较大,无法准确合理估计,因此,公司在合并日将0作为对该远期收购少

放公司相求权。完富业质放及原文人、无法律则信当由占丁、因此、公司社告升口特U下为对该选明收购少数股东义务金融负债的总程估计。
(五)公司在苏州尚瞻业绩考核期尚未结束即高溢价收购标的公司剩余全部少数股权、且未要求受易对方对未来业绩作出价接要排,请结合苏州尚瞻原设东及关联方输送利益。相关决策是否审慎1、收购苏州尚隐公司履行的决策程序及协议情况。
(1)2020年12月16日。2021年1月6日公司分别召开第二届董事会第五次会议、2021年第一次临时股东大会、决议通过了关于收购苏州海力电器有限公司相关业务资产的收购达划。(公司农证以外金2000万元首为电器有限公司相关业务资产资产的收购协议)以下海旅省官公司报主业务资产的以零分,并签订了《苏州海力电器有限公司相关业务资产的收购协议》以、后决定以现金2000万元首次收购目标公司55%股权,并约定目标公司剩余45%股权原则上由甲方于业绩考核期每一期期满后按照本协议的约定率均分别于发生目标公司剩余45%股权原则上由甲方于业绩考核期每一期期满后按照本协议的约定率均分别于发生目标公司剩余45%股权原则上由甲方于业绩考核期每一期期满后按照本协议的约定率均分别于发生目标公司剩余45%股权原则,当时间的有统工股权事宜自动转化为后,期付款安排。同时也约定若任一业绩考核期的考核利润超过2,000万元的,甲方有权(但无义务)收购目标公司剩余全部股权。(2)2022年度经天健会计师事务所、特殊普通合伙)审计、苏州尚腾公司当年扣非后净利润已超2,700万元,因此根据上述首次收购协议约定公司有收购苏州尚腾剩余全部股权的选择权。2023年6月16日。2023年8月8日公司分别召开第三届董事全第九次会议、2023年第二次临时股东大会、决议通过了关于收购控股子公司苏州尚腾剩余45%股权。

138,053001.94 几以晚分州间晚购录 43 %取及。 2. 收购苏州尚障赖条股权时的行业管辖校好 () 行业市场背景、据冀维云网统计清洁电器洗地机市场从 2020 年兴起,连续三年实现高增长,其 中 2023 年 1-1 月国内洗地机 零售额 112 亿元,同比增长 23%、零售量 459 万合,同比增长 45%。 从公 司决策收购苏州尚瞻公司剩余股权的时点来看,整个洗地机市场发展前景较好。

2019-2023Q1 中国洗地机零售额走势 (亿元)



数据来源: 奥维云网(AVC) 全渠道推总数据

2019-2023Q1 中国洗地机零售额走势 (万台)



数据来源:奥维云网(AVC)全渠道推总数据

(2)收购剩余股权时苏州尚腾公司的经营情况良好 2021年苏州尚腾公司班住市场机遇,将其产业结构重心逐步转向洗地机业务,随着主要客户在洗 地机市场占有幸迅速提升,带动了苏州尚滕公司整机代工业务经营规模及业绩大幅提升。 收购剩余股权时苏州尚腾公司主要财务情况如下;

单位:万元						
项目	2023年 1-5月	2022年 1-5月	2023年1-5月同 比增长	2022年	2021年	2022年同比 长
营业收入	42,895.30	19,437.30	120.69%	114,921.38	33,289.75	245.22%
营业成本	39,555.21	18,274.83	116.45%	104,371.50	30,793.72	238.94%
毛利額	3,340.09	1,162.47	187.33%	10,549.88	2,496.03	322.67%
净利润[注]	863.39	272.85	216.43%	3,102.58	-782.69	-

注:上述2021年、2022年利润数据与原年度报告披露不一致之处,系因根据国家财政部规定对会

计政策变更追溯调整所致。 从上表可以看出,苏州尚腾公司2021年、2022年、2023年1-5月营业收入、净利润水平较上年同 期比较,均呈现迅速上涨趋势。 自首次收购苏州尚腾公司后,经过近两年努力,其在原有业务基础上已建立了一支经验丰富、掌 目《攻映场·州间腾公司》, 经过近网干分刀,其住原有业分基础上已建立了一文经验丰富、 章握行业技术和生产工艺,能快速响应客户需求的研发团队。 苏州尚腾公司研发技术能力得到不断提升。 为应对当时快速增长的经营需求,苏州尚腾公司当时不仅扩大了经营场地,增加了生产线,而且还相应增加了生产、工程、开发及管理等人员配置,经营方面均已呈现出了较好的发展态势。

(3) 首次收购协议背景 公司首次收购场从背景 公司首次收购场州尚聘 55%股权以及 2023 年收购剩余全部股权,前后两次收购定价方式都已在 首次收购协议中做了明确约定。其中对于剩余的45%股权已在首次收购协议中约定了定价原则以及 收购触发条件,公司与交易对方未在首次收购协议中约定对未来业绩补偿的条款。 2022年度经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计,苏州尚腾公司当年扣非后净利润已超2,000

以则服皮条件、公司与交易对方本任自穴以则协议中约定对未来业现和控的条款。
2022年度度经天健会计师电务所传来普通合伙为审计、苏州尚隆公司当年扣非后净利润已超2,000 万元,因此根据首次收购协议约定,公司当时有义务收购苏州尚腾30%的股权,也有提前收购苏州尚腾剩余15%股权的选择权、即合计有权迅选择一次进入的人。
3、收购苏州尚腾公司剩余全部股权的主要原因
(1)公司对未来清洁电器整机业务发展前景有信心。苏州尚腾公司主营业务符合国内清洁电器吸尘器标户市场发展趋势,特别其主打洗地机整机产品更是清洁电器行业中近几年增长最快的品类。
(2)公司发展处据需需要,在首次收购苏州尚腾公司之前,公司主要从事清洁电器吸尘器软管配件业务,虽然公司在软管领域深耕几十年,拥有较强的竞争力,但随着国内清洁电器特实创新发展。生产技术逐步成熟,如手持吸尘器、洗地机、打地机器人等各类新型清洁电器先后兴起,对公司软管领域深耕几十年,拥有较强的竞争力,但随着国内清洁电器特实创新发展。生产技术逐步成熟,如手持吸尘器、洗地机、打地机器人等各类新型清洁电器先后兴起,对公司软管领域深圳企业条构成了一定挑战,同时为赛到吸尘器软管只是吸尘器部件中的细分行业。对此、2020年公司有了向吸尘显小家电整机代工业务处度的动路规划。公司软管部件与整机业务之间属于产业上下游关系,具有较好的产业协同性。因此公司希望通过不断做大做强整机业务平台,由原来软管配件一级供应商向以内部采购为主的整机代工业务一级供应商特定力,为公司持续能源发展提供支撑。自公司2021年首次收购苏州尚腾公司产品种类,提高竞争力和盈利能力,为公司持续能源发展提供支撑。自公司2021年首次收购苏州尚腾公司产品种类,提高竞争力和盈利能力、为公司持续能源发展提供支撑。自公司2021年首次收购苏州尚腾公司力之工程经市过水和资料。公司基于当时行业市场和苏州尚腾公等的全部取及,即有权利推制收购苏州尚腾30%的股权,同时也有权利选择个效性的常处,因为不利的股外公司方法。

新品合计有4个,已立项正在开发中的新品合计有18个(其中有2个是为越南SUNTONE公司开发)。 (3) 苏州尚腾公司积极拓展新客户

(3) 3分沖回鳴公司於政和成所各戶 公司将在維勢央周節於雷衛卡客户资源的基础上,积极利用公司在清洁电器领域积累的良好口碑 計審度,另力向吸尘器整机业务领域导入优质品牌客户。 包括增加对已有客户的新品推荐数量和 8. 加快新客户新品开发进度,增加新品立进开发计划,很极参加聚分门。品牌商洽该和邀请品牌 G现场参观考察等具体措施。 2023 年下半年至今公司逐渐最产的新客户有: I.G. 苏泊尔、博世等知 商来现场参观考察等具体措施。2023年 名品牌客户。 (4)公司在行业内知名度进一步提升

(4)公司在厅业内拟名及进一步能计 随着苏州尚腾公司近几年业务快速发展和技术实力的不断提升,有效提升了公司在行业内的整机业务知名度。在纯应商层面、公司业务规模大幅提升,提高了供应商的合作积极性、增强了公司对 供应商的议价能力;在客户层面,公司在国内洗地机业务的创新开发能力以及质量口碑不断得到客户 认可,并以此为导向积极向海外越南SUNTONE公司引入新客户,为未来越南清洁电器生产基地项目

6、天丁以與仍外间即的月記 公司2023 中以第5分析的簡制會《45%股权,其中30%股权是根据首次收购协议履行收购义务,另外 15%股权是根据首次收购协议约定推削收购。公司收购苏州尚聘剩余股权是基于公司未来发展规略 布局的需要、并审慎考虑分析了行业市场情况。苏州前蒙公司当时良好的经营状况。也考虑"公司 金流以及资金支付能力,并聘请了坤元资产评估有限公司和天健会计师事务所(特殊普通合伙)对交 並加及及這多之前他分子時期。 新年的共產人, 司当时也研究分析了可能会面临的相关风险并予以提示。通过公司对当时行业市场情况。苏州尚瞻 公司近两年的发展态势和在手订单等具体情况审慎研究后、公司当时认为是有充分依据可以预期苏 州尚瞻公司 2023 年业绩有很高可能性会保持增长态势,经营业绩发生大幅下滑的可能性较低,为此 司决定在履行收购苏州尚腾30%股权义务的同时,为避免下一期支付更高对价,决定对剩余的15%

版及公式工行程明况则。 假设公司没有对苏州尚滕剩余15%股权进行提前收购,而是分阶段收购。则根据首次收购协议 约定和定价原则。2024年公司应按苏州尚腾公司2023年度扣非后净利润12.574,335.27元的10倍估值 对剩余15%股权进行收购,与2023年已实际实施的提前收购苏州尚腾15%剩余股权价格情况对比如

单位:万:	Ť.				
已实际实施	项目	2021年首次收购	2023 年 履 约 收 购 30%	2023 年提前收购 15%	合计
的提前收购	收购比例	55%	45	%	100%
情况	收购对价	2,000	9,250.91	4,625.46	15,876.37
假设分阶段	项目	2021年首次收购	2023 年 履 约 收 购 30%	2024年履约收购 15%	合计
收购情况	收购比例	55%	45	%	100%
	收购对价	2,000	9,250.91	1,886.15	13,137.06
	已经实际实施	血的提前收购与假	设分阶段收购对价差	初	2,739.31

长远发展考虑,为推进实现公司未来发展战略目标,进一步提升市场竞争力和盈利能力。不存在向苏

长远发展考虑,为推进实现公司未来发展战略目标,进一步提升市场竞争力和盈利能力。不存在向东州尚腾公司原股东及关联方输送利益,不存在损害公司及中小股东利益。结合当时苏州尚腾公司实际情况,所处背景和吹顺原冠。公司认为当时所做的决策是非慎的。 企业在发展的道路上难免会遇到各种困难和推折,在苏州尚腾公司业绩下滑后,公司也积极来取 宜诸者措施,以维护公司和公本根实东的利益。未来公司将继续坚持发展主业。不断提升整机与软管配 件业之间的协同性,并将加大力度打造和发挥整机业务平台优势,围绕整机业务适时地不断扩大公司 产品种类、延伸产业结,提升整机业务部件自制率,提高公司整体市场竞争力和坑风险能力。 (六)会计师核查程序及结论 1. 核查程序

(1)对公司管理层进行访谈,了解苏州尚腾公司2023年业绩在收购少数股权后大幅下滑的原因, 获取苏州尚瞻公司财务数据,分析收入确认,成本构成项目、费用摊销是否与行业趋势一致;对苏州尚 酶公司销售负责,丛柱行访谈,了解应以账款前正名客户的信用政策,并与合同条款进行比对,判断信 用政策是否与合同约定一致。查看两年信用政策是否发生变化;通过查阅行业资料,剩所报道管,对 表前后日的收入执行了截止测试,检查是否存在收入跨期;2023年细节测试和截止测试比例如下:

項目 抽样比例 育售細节测试 40,94% 青售鐵止测试 51.85% 公司 2023 年度 對集長係进行核查, 未发现 2023 年度 和期后 (3) 🛚

	VE 1/10/0/10/00 1/00/10/00/11/
对苏州尚腾公司主要客户和供应商进行函	i证,函证确认情况如下:
项 目	函证确认比例
应收账款余额	74.24%
销售额	88.94%
应付账款余额	68.32%
采购额	73.00%
and all the Advanced to the Control of the Advanced to the Adv	주의6수 # I # 선거나 보고 # 보고 L 연습 - 살고 L

(4) 对公司管理层、苏州尚聘公司销售负责人、采购负责人进行访谈、了解前五大客户、前五大供应商基本情况、了解客商的业务模式和可持续能力;获取前五大客户的销售额占比、前五大供应商的采购额占比,分析集中度情况和潜在风险;获取并查阅前五大客户、前五大供应商的相关合同、查看合同条款约定事项,检查期后回款情况、检查前五名收款对象是否在信用期内回款;并通过强证确认了 主要客户的本年销售额和期末余额: :各广时华宁时宣域(1997年75页) (5) 对公司管理县、财务免责人进行访谈、了解收购苏州尚塍公司协议的交易实质,获取并查阅收

交易内容,了解公司未确认金融负债的合理性。

2.核查结论 (1) 苏州尚瞻公司报告期内在行业政策、业务模式和信用政策等方面均未发生重大变化,溢价收购)对股权后收入利润大幅下滑主要系与客户追觅合作变动导致、公司分季度收入趋势出现背离,与对追觅收入的变动趋势一致、业绩下滑具有合理性。根据对公司收入确认的细节检查,公司不存在前期收入确认不申慎,采用期后退货等调节为服等情况; (2) 通过核查前五名客户和供应商情况、分析集团内关联交易的定价公允情况,未见利益倾斜情况;公司与个别客户的合作变化系正常的商业变动,公司的经营模式和能力具备可持续性;公司在采

购端不依赖特定供应商,采购端业多稳定,具有可持续性;
(3)公司对未来收购少数股权的可能性存在多种可能,收购比例在0-45%之间,且对苏州尚腾公

cx的经营状况和业绩无法可靠估计,相应的金融负债金额也难以预计,因此将0作为金融负债的 日本来即完全4040户程度30484,并1997年, 是住估计。 三、关于票据结算。公司2023年度支付其他与经营活动有关的现金2.24亿元,较2022年的0.85 亿元增加163.41%。其中存入票据保证金本期发生1.76亿元, 去年同期为0.03亿元。公司2023年期末 应付票据为2.24亿元,较期初的1.46亿元增加53.43%,而期末应付账款为4.32亿元,较期初6.86亿元

(成义) 7.104%。 请公司:(1)补充披露应付票据对应的开票对象、金额、交易背景、关联关系,并结合业务及采购情况,说明 2023年应付款项结构变化的原因;(2)补充披露应付票据对应的开立银行和保证金比率,说明存入票据保证金规模是否与公司业务及票据规模相匹配,是否符合行业惯例。

一)补充披露应付票据对应的开票对象、金额、交易背景、关联关系,并结合业务及采购情况,说 023年应付款项结构变化的原因 1.期末应付票据对应的开票对象情况 截至2023年12月31日,公司期末前十大应付票据开票对象情况如下:

开票对象	应付票据余额	占期末应付票据 余额比例	交易背景	关联方关系
苏州尚腾科技制造有限公司[注1]	9,918.14	44.30%	材料采购款	集团内子公司
星德胜科技(苏州)股份有限公司	646.23	2.89%	材料采购款	无关联关系
供应商一	552.00	2.47%	材料采购款	无关联关系
供应商二	512.62	2.29%	材料采购款	无关联关系
供应商三	375.27	1.68%	材料采购款	无关联关系
供应商四	362.92	1.62%	材料采购款	无关联关系
东莞市威利电机有限公司	308.80	1.38%	材料采购款	无关联关系
苏州冬宝光电科技有限公司	286.65	1.28%	材料采购款	无关联关系
苏州凯弘橡塑有限公司[注1]	281.79	1.26%	材料采购款	集团内子公司
供应商五	214.90	0.96%	材料采购款	无关联关系
A 11		CO. 1.2.1		

合计 14.49.32 60.12% 21.1开立对象为集团内子公司的票据。亲为集团内公司开立给其应付票据,截至期末被开立对象 上书票据背书转让但尚未到期部分票据。注2.因涉及商业秘密、公司对上述部分供应商具体名称未

以时。 公司应付票据开立对象众多,截止期末,应付票据开立对象共369户,其中2户为内部关联方,开 立给公司内部子公司的期末票据会额累计为10,1993万元,系为支付内部采购交易而开立的票据; 开立给公司内部子公司的期末票据会额累计为10,1993万元,系为支付内部采购交易而开立的票据;剩余 366户均为公司开立给非关联方的应付票据,主要为支付材料采购款而开立的票据;剩具有真实交易

366户均为公司开立给非关联方的应付票据,主要为支付材料采购款而开立的票据,均具有真实交易背景。 为易于体现期未应付票据与供应商的真实情况,下面对于期末开立对象为集团内部子公司的应付票据,根据其对外背书转让方进行还原,列示截止期末,公司直接对公司外部单位开立的票据和对

部开立并经背书转让至公司外部				/ 立即示语形
供应商名称	应付票据余额 (万元)	占期末应付票据 余額比例	交易内容	关联方关系
星德胜科技(苏州)股份有限公司	2,735.02	12.22%	电机	无关联关系
东莞市威利电机有限公司	864.80	3.86%	地刷电机组件、吸尘 器电机	无关联关系
供应商一	552.00	2.47%	筋条	无关联关系
供应商二	512.62	2.29%	PVC粒子料	无关联关系
供应商三	501.70	2.24%	滚刷组件	无关联关系
供应商六	396.89	1.77%	委托加工费、水箱桶 体热诱导组件	无关联关系
供应商四	362.92	1.62%	增塑剂	无关联关系
供应商七	323.74	1.45%	电池包组件	无关联关系
苏州冬宝光电科技有限公司	317.87	1.42%	污水桶组件、清水箱 组件	无关联关系
供应商八	313.24	1.40%	注塑件	无关联关系
会计	6.880.80	30.74%		

根据还原后的应付票据情况来看。公司开立票据的快应商,相对比较分散、经统计涉及的供应商数量为426户,期末余额100万元以上的户数仅为51户。

2.2023年应付款项结构变化的原因 2022年和2023年对供应商的应付款项结构如下:

单位:万元						
	202			2022年		
项目	余额	占应付款项合计比 重	余额	占应付款项合计比重		
应付票据余额	22,386.23	34.13%	14,590.49	17.53%		
应付账款余额	43,206.28	65.87%	68,630.17	82.47%		
合计	65,592.51	100.00%	83,220.67	100.00%		
1 1 + 701 4 1 1 4		34 / L 1 L + L T T L L /r	162 a c a a b - d - 62 1 1 4 6 12	LL-7		

2023年公司前十大应付款项余额(应付账款+应付票据)对应的供应商情况如下

平世:万九									
	- 2								
含税采购 額	应付款项 余额合计	其中: 应 付票	其中: 应付账款	应付票 据 占比	含税采购 額	应付款项 余额合计	其中: 应 付票		应付票据 占比
6,365.08	5,965.66	2,735.02	3,230.64	45.85%	5,474.35	3,294.50	884.66	2,409.83	26.85%
3,916.24	2,025.65	67.12	1,958.53	3.31%	1,990.77	1,132.33	171.16	961.18	15.12%
5,026.61	1,763.01	864.80	898.21	49.05%	2,957.42	2,074.38	421.34	1,653.05	20.31%
1,915.54	1,285.90	278.68	1,007.22	21.67%	1,485.58	502.06	0.00	502.06	0.00%
2,743.71	1,177.36	57.63	1,119.73	4.89%	2,147.79	1,668.50	0.00	1,668.50	0.00%
1,647.75	930.05	501.70	428.36	53.94%	3,439.55	2,705.60	361.64	2,343.95	13.37%
975.51	900.65	323.74	576.91	35.95%	0.00	128.92	0.00	128.92	0.00%
718.93	819.16	73.01	746.15	8.91%	0.00	0.00	0.00	0.00	/
2,849.04	805.07	552.00	253.07	68.57%	2,998.63	858.83	637.45	221.39	74.22%
512.25	711.98	165.06	546.91	23.18%	411.69	362.65	151.37	211.28	41.74%
26,670.66	16,384.49	5,618.76	10,765.73	34.29%	20,905.79	12,727.76	2,627.62	10,100.15	20.64%
	含税采购 6,365.08 3,916.24 5,026.61 1,915.54 2,743.71 1,647.75 975.51 718.93 2,849.04 512.25	合税采购 应付款项 余额合计 6,365.08 5,965.66 1,763.01 1,915.54 1,285.90 2,2743.71 1,177.36 1,647.75 930.05 975.51 900.65 1,893 819.16 2,849.04 805.07 711.98	会院 来順 反付款可 技計: 位 仲原	会院 来順 (2023年) (20234年) (20234年) (20234年) (20234年) (20234年) (20234年) (202344) (202344) (202344) (202344) (202	2023年 金税采財 位付款所 提中 提中 提中 提中 提供 提供 提供 提供	2023年 金税采助 位付款切 近十3 東端合十 位付3 5,965.66 2,735.02 3,230.64 45.85% 5,474.35 5,965.66 2,735.02 3,230.64 45.85% 5,474.35 3,916.24 2,025.65 67.12 1,958.53 3,31% 1,990.77 5,026.61 1,763.01 864.80 898.21 49.05% 2,957.42 1,915.54 1,285.90 278.68 1,007.22 21.67% 1,485.58 2,743.71 1,177.36 57.63 1,119.73 4,89% 2,147.79 1,647.75 900.65 53.070 428.36 53.94% 3,439.55 975.51 900.65 33.274 576.91 35.95% 0,00 718.93 819.16 73.01 746.15 8,91% 0,00 28.49.04 805.07 552.00 253.07 68.57% 2,998.63 512.25 71.98 165.06 546.91 23.18% 411.69 14.86	2023年 金 税 采順 位付款項 近十 近十 近付課 金付票 金付款項 近付款項 199.673 3.94.50 3.916.24 2.025.65 6.71.2 1.958.53 3.31% 1.990.77 1.132.33 5.026.61 1.763.01 864.80 898.21 4.90.5% 2.957.42 2.074.38 1.915.4 1.285.90 2.78.68 1.007.22 2.167% 1.485.58 502.06 1.647.75 930.05 501.70 428.36 53.94% 3.439.55 2.705.60 975.51 900.65 323.74 576.91 35.95% 0.00 128.92 718.93 819.16 73.01 746.15 8.91% 0.00 0.00 2.849.04 805.07 552.00 253.07 68.57% 2.998.63 858.83 512.25 7.1188 151.06 546.91 231.8% 411.69 36.26.65	$\begin{array}{c ccccccccccccccccccccccccccccccccccc$	2022年 金龍子 近十、 近十、 近十 近十 金代歌 近十 近十 近十 近十 近十 近十 近十 近

注:因涉及商业秘密,公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。 2022年公司前十大应付款项余额(应付账款+应付票据)对应的供应商情况如下:

单位:万	亡									
	2022年					2023年				
供应商名称	含税采购 额	应付款项 余额合计	其中: 应 付据	其中: 应付账款	应付票 指比	含税采购 额	应付款项 余额合计	其中: 应付票据	其中: 应 付 款	应付男 据 占比
苏州冬宝光电 科技有限公司	5,685.09	4,294.77		4,294.77	0.00%	3,654.87	405.30	317.87	87.44	78.43%
星 德 胜 科 技 (苏州)股份有 限公司	5,474.35	3,294.50	884.66	2,409.83	26.85%	6,365.08	5,965.66	2,735.02	3,230.64	45.85%
供应商十三	4,395.76	2,990.55		2,990.55	0.00%	1,798.08	158.53	71.78	86.75	45.28%
供应商三	3,439.55	2,705.60	361.64	2,343.95	13.37%	1,647.75	930.05	501.70	428.36	53.94%
供应商十四	1,389.25	2,184.05		2,184.05	0.00%	2,202.60	374.06	103.99	270.07	27.80%
东莞市威利电 机有限公司	2,957.42	2,074.38	421.34	1,653.05	20.31%	5,026.61	1,763.01	864.80	898.21	49.05%
供应商五	3,456.13	1,881.56		1,881.56	0.00%	1,443.74	244.05	244.05	0.00	100.00 %
供应商十五	2,036.26	1,745.99		1,745.99	0.00%	1,723.78	45.68	0.00	45.68	0.00%
供应商十六	2,780.92	1,741.91		1,741.91	0.00%	1,615.18	156.94	143.78	13.16	91.62%
供应商十	2,147.79	1,668.50		1,668.50	0.00%	2,743.71	1,177.36	57.63	1,119.73	4.89%
小计	33.762.52	24.581.80	1.667.64	22 914 16	6.78%	28 221 38	11.220.65	5.040.61	6 180 04	44 92%

公司存在票据支付货款的主体,两年应付账款和应付票据结构情况如下:

		2023	年	2022年				
项目	应付账款	应付票据	应付款项合 计	应付票据 比例	应付账款	应付票据	应付款项合 计	应付票据 比例
春光科技	4,247.50	3,860.76	8,108.26	47.62%	4,355.45	3,744.01	8,099.46	46.23%
苏州凯弘	15,825.88	3,478.06	19,303.94	18.02%	10,830.95	5,353.25	16,184.20	33.08%
苏州尚腾	19,187.92	15,047.41	34,235.33	43.95%	50,341.26	5,493.24	55,834.49	9.84%
合计	39,261.30	22,386.23	61,647.53	36.31%	65,527.66	14,590.49	80,118.15	18.21%
由上表		本期应付票据	居占应付款项	页比例增高	5,主要是由	于苏州尚腾	公司对应的	票据支付

1202年,苏州尚瞻公司自身仅开立了少量票据,其支付的供应商票据主要由公司内部关联公司转 让而来、主要贷款以现金结算。2023年,由于苏州尚瞻公司的客户改变其结算方式,大幅提高了票据 支付比例,苏州尚瞻公司为应对客户结算方式的改变,也同步调整了对供应商的结算方式,从极开展 应付票据的开立业务,提高票据支付货款的比例。

苏州尚塍公司2023年和2022年收到客户票据情况及支付供应商票据情况:

类别	项目	2023年	2022年
	收到客户票据-不含内部关联	61,490.50	63,096.49
收票情况	含税销售额-不含内部关联	98,072.55	129,861.16
	收票占比	62.70%	48.59%
	开立票据-不含内部关联	19,112.09	1,724.68
付票情况	背书转让票据-不含内部关联	54,383.35	14,253.29
1/1 245 HIDE	含税采购额-不含内部关联	73,466.00	96,458.30
	付票占比	74.03%	14.78%
	年,苏州尚腾公司出于降本增效的考虑,在	E对采购部考核时,增	加了对以应付票据付款

的考虑,优先以应付票据支付货款。 3. 近两年前十大供应商变动情况

(1) 2023 年度公司前十大供应商情况如下:

中世:万元								
供应商名称	2023年度含税 采购额	2022 年度含税 采购额	2023 年较 2022 年变动率	是否关联方	主要采购内容			
星德胜科技(苏州)股份有限公司	6,365.08	5,474.35	16.27%	否	电机			
东莞市威利电机有限公司	5,026.61	2,957.42	69.97%	否	地刷电机组件、吸 尘器电机			
供应商九	3,916.24	1,990.77	96.72%	是	滚刷			
苏州冬宝光电科技有限公司	3,654.87	5,685.09	-35.71%	否	污水桶组件、清水 箱组件			
福建飞毛腿动力科技有限公司	3,252.30	1,559.07	108.61%	否	电池包组件			
供应商一	2,849.04	2,998.63	-4.99%	否	筋条			
供应商十	2,743.71	2,147.79	27.75%	否	烘干底座电源板			
供应商二	2,456.48	2,183.62	12.50%	否	PVC粒子料			
供应商十七	2,331.93	1,766.58	32.00%	否	电池包组件			
供应商十八	2,177.99	368.35	491.28%	否	注塑件加工			
注:因涉及商业秘密,公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。								

(2) 2022 年度公司前十大供应商情况如下:

单位:万元					
供应商名称	2022 年度采购 额	2023 年度采购 额	2023 年较 2022 年变动率	是否关联方	主要采购内容
苏州冬宝光电科技有限公司	5,685.09	3,654.87	-35.71%	否	污水桶组件、清水 箱组件
星德胜科技(苏州)股份有限公司	5,474.35	6,365.08	16.27%	否	电机
供应商十三	4,395.76	1,798.08	-59.10%	否	语音开关组件、清 水检測组件等
供应商十九	4,167.02	1,277.49	-69.34%	否	电池包
供应商五	3,456.13	1,443.74	-58.23%	否	注塑件
供应商三	3,439.55	1,647.75	-52.09%	否	清洁刷组件
供应商一	2,998.63	2,849.04	-4.99%	否	筋条
东莞市威利电机有限公司	2,957.42	5,026.61	69.97%	否	地刷电机组件、吸 尘器电机
供应商十六	2,780.92	1,615.18	-41.92%	否	显示屏组件
供应商二十	2,352.39	1,529.55	-34.98%	否	塑料粒子

注:因涉及商业秘密,公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。 (3)近两年前十大供应商变动原因分析 1)2022年度前十大供应商中,苏州冬宝光电科技有限公司、供应商十三、供应商十九、供应商五

供应商十六主要系苏州尚腾公司采购与客户追觅产品相关零部件的供应商,2023年度因追觅业务量 下降,该部分供应商采购额随之下降,部分供应商因此退出了前十大供应商。 2) 供应商三清洁刷组件2023年部分转为苏州凯弘公司自制,同时受追觅产品需求减少的影响,

放采购额下降较多。

3) 供应商力、2023年采购额增长主要系苏州凯弘公司地刷组件产销量增长;福建飞毛腿动力科技有限公司2023年采购额增长主要系苏州尚腾公司对应的顺造产品产销量增长;星德胜科技/苏州)股份有限公司、东莞市威利电机有限公司生产的电机及电机组件同时应用于苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司、东莞市威利电机有限公司生产的电机及电机组件同时应用于苏州尚腾公司和越南SUNTONE公司需求量上升,整体采购量有所增长;供应商十二年3号来西亚CGH公司产销量下降而下降。
4) 2023年越南SUNTONE公司产销量增长,供应商十七、供应商十八 采购额相应增长。其中供应商十八系注塑件加工方,因同时推进越南本地化采购而增长幅度较大。

(二) 社会地需点任理对生的一种发展表现实现。

(二)补充披露应付票据对应的开立银行和保证金比率,说明存入票据保证金规模是否与公司业票据规模相匹配,是否符合行业惯例 1. 披露应付票据对应的开立银行和保证金比率,说明存人票据保证金规模是否与公司业务及票

公司本期分别在宁波银行、中信银行、中国银行、农业银行、工商银行进行了应付票据的开具业

(1) 票据保证金规模与票据规模的关系 公司期末应付票据对应的开立银行和保证金比率情况如下:

77 WEAL ().	ARLO ARTO	应付票据期	货币资金质押金额			应收款项融资	质押金额	质押金额
开票单位	银行名称	末余额[注]	保证金金额	存利盈	小计	质押金额	合计	比例
	中国银行	2,731.08	99.24		99.24		99.24	3.63%
	宁波银行	5,527.50	0.03	6,423.74	6,423.76		6,423.76	116.21%
金华春光	农业银行	3,966.20	1,189.86		1,189.86		1,189.86	30.00%
	工商银行	1,947.92	389.58		389.58		389.58	20.00%
	中信银行	0.00	0.00		0.00		0.00	-
苏州凯弘	宁波银行	3,816.45	2,083.99		2,083.99	1,813.00	3,896.99	102.11%
苏州尚腾	宁波银行	5,949.74	5,973.11		5,973.11		5,973.11	100.39%
合计		23,938.88	9,735.81	6,423.74	16,159.55	1,813.00	17,972.55	75.08%
注:此	处应付票	据余额为未	合并抵消前	的数据				

1) 中国银行质押比例较低,主要系存在部分以信用形式开立的票据,具体情况如下:							
单位:元							
票据期限	期末余額	保证金	保证金比例				
2023/7/24-2024/1/24	11,706,217.96		-				
2023/8/21-2024/2/21	12,296,617.44		-				
2023/11/29-2024/5/29	3,307,944.07	992,383.26	30%				
小计	27,310,779.47	992,383.26					
中国银行7月及8月开具承兑协议为信用方式,无需支付保证金;中国银行11月开具承兑协议承							

十四///				
开票单位	期末应付票据余额	期末票据相关保证 金余额	期末应付款项金额	期末应付票据余额/期末 付款项比例
金华春光	14,172.69	8,102.44	18,420.19	76.94%
苏州凯弘	3,816.45	3,896.99	25,647.27	14.88%
苏州尚腾	5,949.74	5,973.11	27,443.31	21.68%
小计	23,938.88	17,972.54	71,510.76	33.48%
 会训,借你はまり 				

行业内相关公司票据保证金情况与公司情况对比如下: 单位, 万元

公司名称	2023年应付票据余	受限货币资金	质押票据	质押资产	质押金额合计	质押比例		
德昌股份	45,943.25	3,336.50	2,875.00		6,211.50	13.52%		
富佳股份	16,908.79	5,957.79	340.31		6,298.10	37.25%		
宏昌科技	16,015.88	5,463.53	792.32	6,680.47	12,936.33	80.77%		
金海高科	6,175.73	1,849.47	3,755.70		5,605.17	90.76%		
公司	22,386.23	16,159.55	1,813.00		17,972.55	80.28%		
由上表示	可以看出,公司应付	 才票据质押比例为	80.28%,而	行业内的上	:市公司票据保证	正金比例情况		
低各异,主要与不同公司的规模大小及银行信用评级相关,如德昌股份、富佳股份净资产均在15								
-20亿元左右,而宏昌科技、金海高科与本公司净资产均在10亿元左右,因此相对来说,开立票据对								
的話細比低	神经徳昌股份 宣住	股份相对较高.						

2023年应付票据保证 2023年应付票据余额 应付账款余额 公司名称 应付款项小计 65,124.80 71,557.10 20,696.76 8,647.41 43,206.28 45,943.25 16,908.79

综上所述、公司票据保证金规模符合行业惯例。 四、关于海外业务。公司近年在越南、马来西亚等地逐步拓展海外业务、2023 年度公司境外营业收入 4.70 亿元,同比增长 49.38%。海外业务占比达 26%。同比提升 10 个百分点,但 2023 年度公司海外业务毛利率为-4.34%。由正转货。 其中,子公司越南 SUNTONE 公司报告期内实现营业收入 3.22 亿元,净本销户 -0.45 亿元,自公司 2021 年收购以某持续亏损,期末净资产为-116 万元。 报告期内公司决定在越南设立生产基地,预计设投资 1.85 亿元。 请公司。(1) 补充披露海外各于公司的主要财务数据,结合海外业务模式、主要客户、收入及成本构成等情况。量化分析收入上升而毛利率下滑且为负的原因,并说明对越南 SUNTONE 公司的相关经营安排;(2) 对比境内外整闭等业务的经营。毛利率情况,说明境外业务亏损,与境内存在较大差异的原因,结合来来预计投产计划说明是否是有相应应对措施并进行风险提示。请年审会计师说明就公司海外业务所执行的审计程序,并发表明确意见。公司回复;

公司回复:
(一)补充披露海外各子公司的主要财务数据,结合海外业务模式、主要客户,收入及成本构成等情况,量化分析收入上升而毛利率下滑且为负的原因,并说明对越南 SUNTONE 公司的相关经营安排 1.海外子公司基本情况, as 20/34 年 从一流外子公司基本情况, as 20/34 年 从一流外子公司公司工作,由于这种情况, as 20/34 年 和 20/

<u> </u>								
公司名称	持股比例	主要经营地	注册资本	业务性质				
马来西亚 CGH 公司	100%	马来西亚	250 万林吉特	制造业				
春光国际公司	100%	新加坡	5万美元	实业投资				
越南 CGH 公司	100%	越南	200万美元	制造业				
越南SUNTONE公司	100%	越南	500万美元	制造业				
2. 主要财务数据								
たかタフハヨンに再生 土田町タ 料は見ねて								

海外各子公司近两年主要财务数据如下: 单位:万元

项目	马来西亚	CGH公司	春光国	春光国际公司		
坝日	2023年末/年度	2022年末/年度	2023年末/年度	2022年末/年		
资产	16,020.72	16,000.78	11,468.69	10,220.03		
负债	2,508.14	2,511.85	760.84			
净资产	13,512.58	13,488.93	10,707.85	10,220.03		
营业收入	14,211.92	15,317.24				
营业成本	13,528.79	14,427.77				
毛利率	4.81%	5.81%				
净利润	338.04	291.62	-6.89	-0.42		

(续上表)					
755 (**)	越南CC	H 公司	越南SUNTONE公司		
项目	2023年末/年度	2022年末/年度	2023年末/年度	2022年末/年度	
资产	5,415.94	5,092.04	18,129.24	14,265.05	
负债	1,635.22	705.13	18,245.99	9,907.30	
净资产	3,780.73	4,386.92	-116.74	4,357.74	
营业收入	1,985.50	873.84	32,178.92	15,495.99	
营业成本	2,012.94	1,204.52	34,877.46	14,893.27	
毛利率	-1.38%	-37.84%	-8.39%	3.89%	
净利润	-602.02	-594.89	-4,531.80	-170.83	

3. 收入成本构成及毛利率情况(剔除海外各子公司间关联交易后的数据)

	十四:7570							
主体	项目	2023年度			2022年度			
	业务类型	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
马来西亚	配件	6,087.58	5,615.91	7.75%	6,904.20	5,950.49	13.81%	
CGH公司	软管	8,124.34	7,098.78	12.62%	8,413.04	7,322.76	12.96%	
	合计	14,211.92	12,714.69	10.54%	15,317.24	13,273.26	13.34%	
	业务类型	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
越南CGH公	配件	656.99	749.82	-14.13%	584.73	786.70	-34.54%	
司	软管				67.41	83.35	-23.65%	
	合计	656.99	749.82	-14.13%	652.14	870.05	-33.42%	
	业务类型	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
越南 SUN- TONE公司	配件	37.52	36.56	2.57%	515.65	349.61	32.20%	
	整机	32,141.40	34,474.55	-7.26%	14,980.34	14,352.03	4.19%	
	合计	32,178.92	34,511.11	-7.25%	15,495.99	14,701.64	5.13%	
4 Jb/2	掛土 十面空	一个 一个 一	公告4470					

, 江于新加坡,主要系公司海外投资的持股平台,未开展实际经营。

(2) 马来西亚CGH公司 主要业务模式为清洁电器软管及配件的生产和销售,主要客户如 SYARIKAT SIN KWANG PLAS-TIC INDUSTRIES SDN BHD, MEIBAN TECHNOLOGIES (MALAYSIA) SDN BHD, FLEXTRONICS TECH NOLOGY (PENANG) SDN BHD等,主要是位于马来西亚的清洁电器整机代工厂,终端客户为DYSON

因DYSON自身代工订单的调整,本期马来西亚CGH营业收入收较上年有所下降。受美元汇率持

线上涨影响。本期美元结算的材料采购成本增加,导致本期毛利率有所下降。 (3)越南CCH公司 主要业务模式为清洁电器软管及配件的生产和销售。2022年主要客户为Cty TNHH VACPRO VIETNAM, TTI。2023年因越南5UNTONE公司整机业务规模快速增长,转型为主要为越南SUNTONE 、司生产配套的注塑件、组装件。受此影响,2023年营业收入有所增长,产能利用率上升,毛利率上

1) 公司背景及主要经营安排 2021年公司通过收购苏州尚腾公司、越南SUNTONE公司实现了产业延伸,进入了吸尘器整机代

工领域。后在越南租赁厂房开展吸上需整机组接业务。越南SUNTONE公司实现产品公司或主命需要仍 100域。后在越南租赁厂房开展吸上需整机组接业务。越南SUNTONE公司主要各户为SHARK公司 (北美知名清洁电器品牌)。2022年苏州尚腾公司业务量大幅提升一定程度上提升了公司在业内的知 名度,借此成功拿到SHARK公司较多的整机订单。 公司整机业务在越南的经营安排为前期以更有竞争优势的价格获得大客户的订单获得规模效 应,在与客户深度绑定后,以此来和供应商谈判降价以及邀请供应商前往越南建厂,由此完善公司在越南整机组装的供应链体系。 基于上述战略,越南SUNTONE公司于2023年初春节期间对车间产线进行了改造,并从国内金

华、苏州两地抽调了部分业务骨干至越南加强管理,使得越南SUNTONE公司2023年产能得到大幅提升。2022年越南SUNTONE公司全年生产整机55万合、至2023年提升至142万合、产能提升158%。但受市场竞争加剧影响,产品销售价格下降。同时由于共都分吸尘器产品零部件从国内采购等因素导致成本相对较高,导致了越南SUNTONE公司2023年大幅亏损。

2)市场竞争加剧,产品普售价格下降 从销售端看 随着国内同行公司,如德昌、莱克、诚河、普发、三升、立讯精密、富佳、春菊、宏伟等陆 续进军海外、目前建南地区整机代工行业竞争激烈。为抢占市场、保留客户,公司在销售端承担了较 大的压力、整机代工价格持续走低。 越南SUNTONE公司整机代工业务产品销售均价由 2023 年 250.30 元/台下降至 221.47 元/台,平均

下降幅度为11 52%。产品售价的持续卡低导致木年大幅亏损。 3) 零部件采购成A单较尚 公司基于越南SUNTONE公司上述战略,付出了较高的采购及仓储成本。在生产初期越南当地的 供应链体系仍在完善中,大部分物料配件需要从国内进口,采购周期较长。为了保证生产线不断,特 别是当时国内突发公共卫生事件管控尚未结束,物流通畅受限,公司采取了饱和式的备货,提前采购 了大量的吸尘器零部件。在2022年末,越南SUNTONE公司存货账面余额6,939.65万元,其中5,

应商进行了一次调价,且因为消化前期备货的高价材料库存,导致越南SUNTONE公司2023年材料成 截至2023年末,越南SUNTONE公司存货账而余额4.273.39万元,其中原材料和零部件260675

截至2023年末,越南NUNIONE公司存近账回票额4.27.39万元,其中原材料和零部件2.696.75 万元,较上年末已有大幅下降,高价采购的原料基本消耗完毕。靠近年末的毛利率已有所回升。 (二)对比境内外整机等业务的签置:毛利率情况,说明境外业务亏损,与境内存在较大差异的原 因,结合未来预计投产计划说明是否具有相应应对措施并进行风险提示。请年审会计师说明就公司 1. 境内外整机等业务的经营、毛利率情况

公司整机业务主要为洗地机和吸尘器,2023年境内外公司的吸尘器毛利率均有所下降,但苏州尚 腾公司产品以洗地机为主,低毛利的吸尘器占比较小,境外越南SUNTONE公司全部为吸尘器。

(2)客户:市场还境不同意。 (2)客户:市场还境不同。 域内苏州尚豫公司拥有追觅:顺遣、简单有为,美的等多个大客户,在追觅公司减少合作后,公司 还积极拓展了苏泊尔、LG、博世等知名品牌新客户。境外越南SUNTONE公司客户单一,相对议价空 闻较小,在国内整机代工厂商纷纷前任越南速厂的背景下,面临激烈的市场竞争。2023年越南SUN-TONE公司产品售价降幅较大,拉低了毛利率。 NC公司) 一面曾印阿州区区人,近周 J 七列平。 (3) 供应链体系不同 苏州尚瞻公司位于苏州,背靠制造业发达的长三角地区,且有苏州凯弘公司的配套支持,供应链

越南SUNTONE公司外在发展初期,越南当地的供应链体系仍在完美中、采购周期长、采购成本 高。且越南SUNTONE公司处在提升产能以期获得规模效应的阶段,战略备货导致本期材料成本较

高。 综上所述,虽然2023年越南SUNTONE公司产能提升,营业收入大幅增长,但因其产品结构、市场 环境,供应链体系的不同,本期毛利率为负,产生了亏损,与境内存在较大差异。 3. 越南设立生产基地未来预计投产计划及应对措施 (1) 2023年12月13日公司第三届董事会第十六次会议审议通过了《关于在越南新设全资孙公司 投资建设越南清洁电器生产基地的议案》,项目预计总投资约人民币1.85亿元,建设期预计2年,占地 面积约7万平方米。为降低投资风险。公司对该项目采取分期分阶段投入策略,其中将投资1.630万 元购置42台注费相,投产后将进一步指高公司整机应性自制率。有利于完善越两当地供应链体系。 (2) 目前越南SUNTONE公司租赁厂房用于生产,租赁面积为2.10万平方米,每年租金90.57万美 元,折算每平万米每年成本为43.21美元。根据越南清洁电器生产基地投产计划,预计建设5.24万平 为米厂房用于生产、土地及土继安装成本共计1.45亿元,根据30年使用期限医算。每平方米每年的成

万米厂房用于生产、土地及土建安装成本共计1.48亿元,根据30年使用期限匡算,每平方米每年的成本为92.75元人民币。考虑资金成本后,投产后该部分成本仍有所下降。
(3)未来公司除将继续有序推进越南清洁电器生产基地项目建设外、还将持续提升越南整机技术研发能力,包括国内外协同合作研发,输入技术资源、引人技术人才,购买先进技术设备等措施。
(4)以国内现有客户资源为导向积极引人国际新客户。目前越南地区新客户的开发,主要受制于场地空间有限,新厂区建成后、公司将有空间开拓新的客户市提高订单承接能力。

(3) 持续完善公司在越南当地供应链体系,提高越南本地化采购比例,降低采购成本和缩短采购周期,提高存货周转率和提升对客户需求响应速度,具体包括提升越南子公司部件自制率,邀请现有供应商前往越南键厂、寻找当地更有性价比的合格供应商等措施。如2023年下半年公司与专业生产 电机企业苏州永捷电机有限公司在越南合作设立了参股公司,开始从事吸尘器电机业务。后续新几

是EMACH I SENTET ELECTRONICAL THE MEDICAL TRUE OF UNITARY OF UNITA 整、随着前期储备的高价库存陆续消耗完毕。越南SUNTONE公司整机业各毛利率有锡改差。

(1) 印初克非內經 近年隨着宏观经济增速放缓、消费疲软影响以及国内同行业公司陆续进军海外,目前越南地区整 机代工行业竞争激烈,整机代工价格持续走低。若越南清洁电器生产基地项目投产后,宏观经济持续 低迷或消费需求恢复不及预期,则存在行业市场需求下降,市场竞争进一步加剧的风险,若公司在越 南当地不能进一步提升市场竞争力、有效降低采购成本,则存在该项目无法达到预期收益甚至亏损的 (2) 项目投产后新增产能闲置或无法及时消化风险 (2)项目投产后新增产临闲置或无法及时清化风险 为降低投资风险。虽然公司对越南清洁电器生产基地项目采取分期分阶段投入策略,并以越南 SUNTONE公司现有业务为依托,但由于越南SUNTONE公司目前客户单一,若后续无法有效拓展新客 户或现有主要客户流失,则存在该项目投产后新增产能闲置或无法及时消化的风险。 (3)项目起期无法按计划投产的风险 根据公司规划越南清洁电器生产基地项目计划建设期为2年,用地面积约7万平方米,项目建设

规模和能设周期较长。但由于项目具体投资建设涉及防环保规划,建设施工等还需向越南政府有关部门申请办理备案或审批手续,而该等手续能否顺利审批存在一定不确定性。若上述待办手续未能顺利通过或延期审批,则存在该项目更改具体设计方案或导致项目整体延期的风险,进而存在影响该 顺利加豆或延期甲紅、则存在18项目更改具体设计方条或寻弦项目整体延期的风险。进而存在影响该项目无法按计划投产的风险。目前公司已在越南当此注册设立了建设该项目的金资子公司,并已经完成建设用地购置,目前正处于厂房设计阶段。为顺利实施该项目投资建设工作,公司已派驻专门项目部队和负责人,具体负责推进项目建设工作。以管促该项目建设按计划实施。
5. 年审会计师对公司海外业务所执行的审计程序及核查结论
(1) 项目组于2023年10-11月前往越南、马来西亚对海外子公司进行了预审,编制预审小结与公

盘、长期资产监盘、亲往银行函证等工作。 (3)项目组于2024年2月17日-3月13日期间,对境外子公司按照执业标准实施了必要的审计程 序.其中重要循环的主要内容如下: 1) 针对销售收入执行的审计程序 计和研制管理人例 139 中 1 使到了 13 使用的 14 使用的 15 使用的的 15 使用的的 15 使用的的 15 使用的的 15 使用的的 15 使用的的 15 使用的的的的的的可能够用的的的的可能力的的的可能使用的的的可能使用的的的的可能使用的的的可能使用的的的可能使用的的的可能使用的的可能使用的的的可能使用的的的可能使用的

(2)项目组于2023年12月30日-2024年1月3日期间,前往越南、马来西亚执行存货监盘、现金监

新文教育的人、明的人、明的人、明白、尼亚·麦子内的销售财团进行审查; 新政销销取人,明细志, 并对主要客户的销售财团进行审查; 对月度收入和毛利率进行分析性复核; 对于当地内销收人, 抽样核对证明文件, 包括销售发票, 送货单、运费单和客户签收单; 对于出口 收入, 抽样核对证明文件, 包括销售发票, 报关单, 提单和运费单;

(1) 自主要客户发送面证,并经常整个企业。 由主要客户发送面证,并经常整个企业方程。以前从往来期末余额和期间销售收入金额; 在资产负债表目前后进行销售截止测试,以确保收入在适当期间得到确认; 取得资产负债表目后的销售退回记录,并检查报告期间是否有任何不适当的收入确认。 2) 经对方经 使对针 经初始让用证。

2) 针对存货、成本执行的审计程序 方谈海外子公司管理层及生产总监,了解其产品及主要生产工序;获取关于采购与付款和成本核 算的相关内部控制制度; 获取海外子公司的存货进销存明细表、采购明细表及销售成本明细表。将存货增加额与采购额进 行匹配、将存货减少额与营业成本发生额进行匹配、对其成本归集、核算进行核查、执行存货计价测试 复核成本结转准确性。分析成本构成及变化情况,并结合收入情况对成本的变动进行分析;

及合理性:
获取报告期各期制造费用明细,核查制造费用归集是否准确、完整,分析制造费用变动的原因及 。 查阅与主要供应商的交易合同,了解合作历史、合作内容、业务背景、采购单价、信用期等;

获取薪酬分配表,核查直接人工和间接人工归集是否准确、完整,分析各期人工薪酬变动的原因

直灣一五安於總國的交易百亩,并控制整个區面近程。以爾比代在期末余鄉和平的、信用別時, 向主要供応爾交送函证、并控制整个區近程。以爾比住来期末余鄉和平別金鄉。 执行李佐年終監盘租序、检查期末存货是否存在、数量是否准确,并观察存货的保管状况; 检查公司存货的期后销售情况。确保无重大销售退回; 获取公司的存货账龄表、检查和分析库龄校长的存货内容。原因及变动趋势,并分析其合理性; 了解存货跌价准备计提政策,评价可变现净值计算的合理性,对期末存货跌准备的测算进行复

访谈海外子公司财务负责人,了解其各项期间费用的核算情况; 对海外子公司期间费用进行分析性复核,分析费用总体合理性、明细项目变动的合理性,关注各

を含有牙膏变化; 抽取大额费用凭证。查验合同、发票等文件,判断相关费用是否已完整人账,金额记录是否准确; 对期间费用进行截止测试、检查期后费用的支付情况、核查费用是否记录在正确的会计期间。 货币资金 应收账款余额 销售额 应付账款余额 承证及替代程序

(4) 核查结论 1) 海外子公司收入确认情况真实、准确、完整,不存在虚构收入、提前确认收入的情形,相关收入 1) 海外十公司収入喇叭/司匹具头、任明、元亚、广下上至1970、入金额、编、特合《企业会计准则》规定:
2) 海外子公司与主要供应商的合作稳定,交易金额真实、准确、完整、采购价格公允,各项成本核算方式与企业生产经营活动相适应、符合企业会计准则的相关规定,成本归集准确、完整、3) 海外子公司期末存货真实。存在、对存货的记录准确、完整、公司对存货款价准备的计提充分,

符合企业会计准则的相关规定。 付音企业宏厅作职的相关规定。 公司独立董事对问题二第5项进行了核查并发表了意见,具体详见公司同日在上海证券交易所 网站(www.se.com.cn)、《上海证券报》《证券申报》(证券申报》披露的《春光科技独立董事对上海证券 交易所《关于金华春光橡塑科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》相关事项 的独立意见》。

金华春光橡塑科技股份有限公司董事会