（上接D12版）

6-2结合存货可变现净值的确定依据、预计售价、至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费，说明存货跌价准备计提是否充分，是否存在通过少提存货跌价准备调节利润的情形；说明可变现净值测算的关键假设及参数。

公司存货包括原材料、半成品、库存商品、发出商品4类，公司生产工艺简单，生产周期短，基本当月完工，且外协生产占比较高，半成品为自主生产中注塑车间及五金车间加工的塑胶及玻璃制品及五金制品，2025年末，半成品余额占公司存货余额的4%，比例较小。原材料及半成品、库存商品存货可变现净值计算过程如下：

1、原材料和半成品跌价计提方法和情况

①公司原材料和半成品介绍：

公司原材料采购主要采取"以产定购"的模式。根据不同业务模式需求以及不同原材料特点，结合生产计划的需求，公司会确定不同原材料的库存水平，并结合原材料采购周期进行采购与储备。存货中的原材料为公司直接采购的用于生产的原料或零配件，半成品为公司将原料进行初步加工后制成的零配件。

②跌价计提具体方法：

公司期末按照账面成本与可变现净值孰低确认存货跌价准备，公司根据盘点确认原材料是否属于残冷背次情形，对确认难以继续使用的全额计提减值。

③跌价合理性分析：

原材料及半成品主要由五金原材料及五金制品、电子元器件、包装材料、塑胶原材料和塑胶及玻璃制品、机电类产品所用的电线、色粉、电机等构成，在安全存放的条件下可使用较长年限。针对库龄超过1年的存货，公司按照单个存货项目测试可使用状态，不存在原材料过期、变质等情形，存货减值的风险较小。此外，报告期内公司主要原材料采购价格稳中有升，与市场价值对比方面看未出现明显减值迹象。因此原材料和半成品跌价准备极小。

2、产成品跌价计提方法和情况

①跌价计提具体方法：

期末按照公司单品种型号进行测试，根据近期售价及销售费用率估计库存商品及发出商品的可变现净值，按照期末存货成本与预计未来可变现净值孰低计提减值损失。

预计未来可变现净值=预计销售价格*(1-税费率)，预计销售价格为公司最近一期的产品销售平均单价。

税费率=(当期销售费用+当期税金及附加)/近期营业收入

公司自产产品至完工时估计将要发生的成本主要包括后续材料费、人工费和制造费用以及外协加工费；具体根据每个型号BOM表确定标准成本，用该成本减去原材料标准成本为完工时估计将要发生的成本。

②跌价合理性分析：

公司主要型号存货期后均正常销售，跌价计提比例略有下降，主要系公司根据市场动态积极优化库存结构，跌价计提比例仍处于行业合理区间。

3、存货跌价计提比例与同行业比较

项目	公司名称	2025年末	2024年末	2023年末
存货跌价准备计提比例	小熊电器	4.05%	4.04%	2.32%
	北鼎股份	3.53%	3.62%	3.77%
	美的集团	1.67%	1.44%	1.45%
	苏泊尔	1.13%	1.20%	1.09%
	可比公司平均值	2.60%	2.58%	2.16%
	利仁科技	3.17%	3.31%	1.85%

公司已根据自身业务模式及存货周转情况确定存货跌价准备计提政策，且各年度存货跌价计提比例处于同行业可比公司计提比例合理区间内，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上所述，公司存货可变现净值各项参数选取符合公司实际情况，公司已按照存货跌价计提政策对相应存货进行跌价准备计提，存货跌价准备计提谨慎、充分，不存在通过少提存货跌价准备调节利润的情形。

6-3报告期末，库存商品账面价值同比下降39.88%。说明库存商品账面价值大幅下降的原因，是否存在大额退货或销售下滑的情形；说明库存商品下降与销售量增长的匹配性。

1、报告期末库存商品变化情况如下：

库龄	2025年末			2024年末			账面价值变动	变动比率
	账面余额	存货跌价	账面价值	账面余额	存货跌价	账面价值		
1年以内	25,672,002.29	80,592.15	25,591,410.14	39,233,106.26	1,278,942.52	37,954,163.74	-12,362,753.60	-32.57%
1-2年	4,409,626.84	523,264.97	3,886,361.87	3,970,358.69	309,804.13	3,660,554.56	225,807.31	6.17%
2年以上	2,614,243.60	936,482.06	1,677,761.54	11,283,790.85	1,072,732.75	10,211,058.10	-8,533,296.56	-83.57%
合计	32,695,872.73	1,540,339.18	31,155,533.55	54,487,255.80	2,661,479.40	51,825,776.40	-20,670,242.85	-39.88%

2、库存商品账面价值大幅下降的原因

报告期末，公司库存商品账面价值同比下降39.88%，并非因销售下滑或大额退货导致，系公司主动顺应行业产品更新换代加快、消费者偏好持续转变的市场变化，积极优化库存结构的战略性经营举措。

针对周转偏慢的库存商品，公司通过专场促销、折扣让利、组合销售等多种市场化方式加大消化力度，有效降低库存积压；同时公司合理排产、以销定采、按需备货，严控新增低效库存，整体库存规模及账面价值同比明显回落。按需备货以及低效库存大幅消化是库存商品账面价值下降的主要原因。

3、是否存在大额退货或销售下滑情形

报告期内公司实现营业收入4.34亿元，同比增长13.91%，经营规模稳步提升；2025年度及2026年1-5月，公司不存在大额销售退回及库存异常回流情形，亦未出现主营业务销售量下滑情况。

4、库存商品下降与销售量增长的匹配性

报告期内公司营业收入、销售量同比实现增长，同时公司主动实施库存结构优化策略，在维持正常销售周转、实现营收规模增长的基础上，对周转慢库存进行促销消化，压降整体库存账面规模、减少资金占用。库存账面价值下降是销量稳健增长和主动清库控库存共同作用的结果，存货变动与实际业务开展、销售增长趋势不存在背离，具备合理商业逻辑及匹配性。

综上，公司库存商品账面价值大幅下降，系主动优化库存结构、严控新增低效库存所致；报告期内无大额退货、无销售下滑情形；库存走低与销售量增长相互匹配，存货变动符合行业趋势及公司经营战略，具备合理性。

【年审会计师回复】：

年审会计师对存货真实性执行的主要核查程序如下：

1、对公司采购、生产、销售、财务人员进行访谈，了解公司存货管理相关的内控制度，并评价、测试相关内控制度设计和执行的有效性；了解各类存货的保质期、存货跌价准备计提政策；

2、取得公司报告期各期末的存货分库龄、类别明细表，对公司采购、生产、销售、财务人员进行访谈，了解公司存货各项明细的变动原因，分析各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品的变动是否合理；

3、了解公司存货跌价准备的计提政策，重新计算存货跌价准备金额，检查公司存货跌价准备的计算是否准确。结合存货库龄分布、期后领用等情况，分析公司存货跌价准备计提是否充足；获取公司存货跌价准备测试明细表，复核存货跌价准备测试主要参数的依据及合理性；查阅同行业可比公司定期报告等，分析同行业可比公司的存货跌价准备计提情况；

4、对公司的期末库存执行监盘程序，对发出商品进行函证，确认存货真实性以及是否存在残冷背次材料和产品。抽盘及函证情况如下：

项目	抽盘比例	备注
原材料	86.94%	
半成品	40.61%	
库存商品	97.65%	

（续）

项目	发出商品	备注
发函比例	59.34%	
回函比例(回函/发函)	100.00%	
回函比例(回函/审定金额)	59.34%	

经核查，年审会计师认为：

1、结合期后销售情况，公司期末库龄超过一年以上的存货通过各类促销方式均能实现正常销售，不存在滞销和过时产品。

2、公司期末存货金额真实、准确、完整；存货跌价准备计提充分，与自身存货状况相符，不存在通过少提存货跌价准备调节利润的情形。

3、库存商品账面价值下降具备合理性，不存在大额退货或销售下滑的情形，与销售量增长相匹配。

4、通过对存货真实性执行核查程序，存货真实存在。

5、对存货计提跌价准备过程中关键参数的选取进行了复核，对存货跌价计提比例进行同行业对比分析，存货跌价准备计提充分合理。

7. 报告期末，公司应收账款账面余额为0.72亿元，坏账准备为0.22亿元。其中，你公司应收客户A的款项余额为0.17亿元，你公司已对该笔款项全额计提坏账，计提理由为存在破产风险。请你公司：(1)说明客户A的名称、合作历史、销售内容及形成应收账款的时间，说明客户破产的具体情况及公司采取的追偿措施。(2)说明按单项计提坏账准备的判断依据及合理性，是否存在前期未及时计提导致本期大额计提的情形，是否存在通过坏账准备计提调节利润的情形。(3)结合应收账款账龄结构、主要客户信用状况、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例，说明应收账款坏账准备计提是否充分。(4)你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款期末余额为0.45亿元，占比62.07%。说明前五名应收账款客户名称、实缴资本、注册地址、参保人数、销售金额、应收账款、坏账准备、账龄、销售内容、销售模式、收入确认政策、信用政策、期后回款情况，是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，是否存在通过应收账款长期挂账虚构收入的情形。请年审会计师对上述事项发表核查意见，并说明对应收账款真实性及坏账准备计提充分性执行的核查程序及核查结论，说明函证回函情况及替代测试程序。

【公司回复】

7-1说明客户A的名称、合作历史、销售内容及形成应收账款的时间，说明客户破产的具体情况及公司采取的追偿措施。

1、说明客户A的名称、合作历史、销售内容及形成应收账款的时间

公司单项金额重大并单项计提坏账准备的客户A为苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心（以下简称"苏宁采购中心"），曾是公司B2B2C销售模式中的重要客户，销售内容为利仁全品类产品，公司与该客户无关联关系。截至2025年末，利仁科技应收苏宁采购中心余额17,232,284.98元。

2020年至2022年公司对苏宁采购中心销售收入分别为2,345.82万元、1,525.28万元和485.36万元，截至2022年末应收苏宁采购中心余额1,724.61万元，自2023年开始未再发生交易。

2、客户破产的具体情况及公司采取的追偿措施

2022年苏宁采购中心涉诉案件增多、可持续经营存在重大不确定性且对公司应收账款出现逾期，公司判断该客户回款风险大幅提高，故2022年末对相关应收款项全额计提减值准备。

自2022年下半年起，苏宁采购中心出现回款逾期后，公司持续通过函件沟通、现场协商等方式推进催收工作，受对方资金状况影响，款项未能收回。公司于2023年8月15日向江苏省南京市中级人民法院提起诉讼，该院于2024年10月11日作出一审判决，判决公司胜诉，判令苏宁采购中心履行付款义务。苏宁采购中心不服判决提起上诉，江苏省高级人民法院于2025年3月24日出具(2024)苏民终1762号《民事裁定书》，裁定准许其撤回上诉，一审判决自此生效。截至本回复出具日，尚未回款，公司将持续跟进后续进展。

7-2说明按单项计提坏账准备的判断依据及合理性，是否存在前期未及时计提导致本期大额计提的情形，是否存在通过坏账准备计提调节利润的情形。

期末单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

名称	应收账款(按单位)	年末余额				工商状态	单项计提坏账起始年份
		应收账款	坏账准备	计提比例	计提理由		
客户A	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	17,232,284.98	17,232,284.98	100.00%	苏宁存在破产风险全额计提坏账准备	在业	2022年末
客户B	沧州市宏丰家电商贸有限公司	749,925.38	749,925.38	100.00%	确定无法收回	存续	2018年末
其他零星客户	润家商业科技(北京)有限公司	109,548.58	109,548.58	100.00%	已注销	注销	2022年末
	北京时泰亨商贸有限公司	26,977.83	26,977.83	100.00%	已注销	注销	2022年末
	北京金源联合科贸有限公司	14,969.00	14,969.00	100.00%	已注销	注销	2021年末
	郑州松源家用电器有限公司	8,541.40	8,541.40	100.00%	已注销	注销	2022年末
	山西吉信诚商贸有限公司	7,043.60	7,043.60	100.00%	已注销	注销	2021年末
	乐拍(上海)商业有限公司	5,791.83	5,791.83	100.00%	已注销	注销	2021年末
	洪洞县一洲商贸有限公司	5,008.00	5,008.00	100.00%	已注销	注销	2021年末
	纽海信息技术(上海)有限公司	4,726.15	4,726.15	100.00%	已注销	注销	2021年末
	农村淘宝	1,376.50	1,376.50	100.00%	已注销	注销	2021年末
	济南飞鸥商贸有限责任公司	351.10	351.10	100.00%	已注销	注销	2021年末
	河北三佳润尚商贸有限责任公司	160.00	160.00	100.00%	已注销	注销	2021年末
合计		18,166,704.35	18,166,704.35	100.00%			

沧州市宏丰家电商贸有限公司原为公司经销商，双方终止合作已近十年。因沧州市宏丰家电商贸有限公司长期拖欠货款，公司依法向北京市西城区人民法院提起诉讼。经审理，该院于2016年7月14日作出(2016)京0102民初7774号民事判决书，判令被告限期支付所欠货款。判决生效后，公司于同年向法院申请强制执行，但经法院财产调查程序查明，沧州市宏丰家电商贸有限公司无可供执行的财产，导致执行程序终结，相关债权至今未能实现。

其他零星客户坏账准备系针对以前年度因客户注销等原因导致无法收回的应收款项所计提的全额减值准备。

苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心单项计提坏账准备金额为17,232,284.98元，占公司期末单项计提坏账准备总额的94.86%，构成单项计提的主要组成部分。苏宁易购集团股份有限公司2022年年报披露的审计报告意见为带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见，基于其金额重大性及风险特征的特殊性，公司于2022年对苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心单项计提坏账准备(全额计提)与同行业平均单项计提比例、计提期间基本接近，同行业上市公司对ST易购应收款项的会计处理情况如下所示：

股票代码	公司简称	客户名称	应收余额(万元)	坏账(万元)	备注
603579	荣泰健康	苏宁易购集团股份有限公司	989.50	989.50	2022年末全额计提
603868	飞科电器	客户一	5,260.43	5,260.43	2022年末全额计提
300911	亿田智能	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	1,185.32	1,185.32	2022年末全额计提
002640	跨境通	苏宁易购集团股份有限公司	3,303.26	3,303.26	2022年末全额计提
603825	华扬联众	江苏苏宁易购电子商务有限公司	13,199.81	6,599.91	2022年年报计提50%
603825	华扬联众	苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心	392.14	196.07	2022年年报计提50%
300894	火星人	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	4,109.77	2,054.89	2022年半年报计提30%，2022年年报计提50%
603551	奥普家居	苏宁易购集团股份有限公司	623.42	498.73	2022年年报计提80%

注：飞科电器：上海飞科电器股份有限公司2022年年度股东大会会议资料(二)资产核销和计提准备情况披露单项计提坏账准备2391.24万元为对苏宁易购的坏账准备补提至100%。

由上表可知，公司与同行业平均单项计提比例基本接近，对所面临的同一客户信用减值风险评估与同行业其他公司的判断基本一致。

综上所述，公司各年对部分客户全额计提减值准备具有合理性，不存在前期未及时计提导致本期大额计提的情形，不存在通过坏账准备计提调节利润的情形，期末应收账款的信用减值准备计提合理、谨慎。

7-3结合应收账款账龄结构、主要客户信用状况、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

1、报告期各期末，应收账款余额各账龄占比如下表所示：

账龄	2025年12月31日金额	2025年12月31日占比	2024年12月31日金额	2024年12月31日占比
1年以内	50,980,200.59	70.48%	59,007,093.07	67.57%
1-2年	1,224,102.45	1.69%	8,164,483.14	9.35%
2-3年	616,629.87	0.85%	5,551,904.15	6.36%
3-4年	5,044,868.12	6.97%	11,802,524.52	13.52%
4-5年	11,670,974.94	16.14%	1,064,098.05	1.22%
5年以上	2,794,572.19	3.86%	1,735,149.74	1.99%
合计	72,331,348.16	100.00%	87,325,252.67	100.00%

2、应收账款前五大欠款方情况如下：

客户名称	销售产品类型	销售额	应收账款余额	应收账款占收入比(%)	账期	逾期金额	坏账准备余额	期后回款	是否关联方	客户信用状况
苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	——	–	17,232,284.98	–	3-4年4,827,929.04元，4-5年11,564,508.04元，5年以上839,847.90元	17,232,284.98	17,232,284.98	–	否	支付能力严重下降
北京京东世纪贸易有限公司	电饼铛类	62,114,683.31	14,173,568.61	12.25%	1年以内	–	708,678.43	14,173,568.61	否	信用状况良好，回款能力良好
	电烧烤盘类	618,019.49								
	多功能锅类	22,127,736.33								
	空气炸锅类	9,305,350.75								
	其他	17,354,032.66								
	其他(非电类)	4,169,438.52								
	小计	115,689,261.06								
天津九星科技有限公司	电饼铛类	6,611,083.93	8,651,010.84	104.21%	1年以内	6,407,162.60	432,550.54	8,221,476.98	否	信用状况良好，回款能力良好
	电烧烤盘类	71,292.53								
	多功能锅类	695,980.50								
	家居小家电	18,622.54								
	空气炸锅类	177,376.41								
	其他	573,041.68								
	其他(非电类)	154,472.16								
	小计	8,301,869.75								
古宝天(天津)科技有限公司	电饼铛类	2,742,154.69	2,699,311.23	63.56%	1年以内	134,781.19	134,965.56	1,506,663.42	否	信用状况良好，回款能力良好
	多功能锅类	629,892.51								
	家居小家电	71,220.76								
	空气炸锅类	268,800.57								
	其他	526,414.06								
	其他(非电类)	8,358.48								
	小计	4,246,841.07								
自然人肖淑芳控制的企业合计		12,548,710.82	11,350,322.07	90.45%	——	6,541,943.79	567,516.10	9,728,140.40	——	——
秦皇岛佑和商贸有限公司	电饼铛类	2,693,023.92	2,137,849.29	39.13%	1年以内	1,574,892.94	106,892.46	2,137,849.29	否	信用状况良好，回款能力良好
	多功能锅类	1,849,091.77								
	家居小家电	124.33								
	空气炸锅类	94,497.94								
	其他	719,629.84								
	其他(非电类)	107,206.20								
	小计	5,463,574.01								
合计		133,701,545.89	44,894,024.95	33.58%	—	25,349,121.71	18,615,371.97	26,039,558.30	—	—

3、坏账准备计提比例的确定依据

公司对于应收款项，除对单项金额重大且已发生信用减值的款项单项确定其信用损失外，通常按照共同信用风险特征组合的基础上，考虑预期信用损失计量方法应反映的要素，参考历史信用损失经验，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，以此为基础计算预期信用损失。

参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性因素等，运用账龄迁徙法计算预期历史损失率并确定坏账准备。2025年预期信用损失率计算过程如下：

账龄	预期信用损失率	计提比例
1年以内(含1年)	0.40%	5.00%
1-2年	4.54%	10.00%
2-3年	21.98%	30.00%
3-4年	48.39%	50.00%
4-5年	81.62%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%

注1：公司预期信用损失率计算以2021年末至2025年末最近五年数据为基础，使用迁徙率进行测算并基于谨慎性对各年结果调增5%。

注2：基于谨慎性考虑，5年以上应收账款平均迁徙率和历史损失率直接认定为100%。

参考历史信用损失情况，在结合当前状况以及对未来预测，编制计算2021-2025年的预期损失率如上表所示，基于谨慎性和一致性的会计原则，公司仍按原坏账计提比例计提坏账准备，公司计提政策保持合理谨慎。

4、公司坏账计提政策及比例与可比公司的差异情况及合理性

公司按组合计算应收账款整个存续期内的预期信用损失率并计算预期信用损失，与同行业可比公司坏账计提政策对比如下：

账龄	对比情况				
	苏泊尔	小熊电器	北鼎股份	平均	利仁科技
1年以内	3.25%	5.00%	2.00%	3.42%	5.00%
1至2年	8.00%	20.00%	8.00%	12.00%	10.00%
2至3年	15.00%	50.00%	15.00%	26.67%	30.00%
3至4年	50.00%	100.00%	50.00%	66.67%	50.00%
4至5年	80.00%	100.00%	80.00%	86.67%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：以上可比公司数据来自其公开披露文件。苏泊尔将外部应收账款分为账龄组合及低风险组合，低风险组合为外销第三方货款等风险极低的款项，按0.1%的余额百分比法计提；表格中未考虑低风险组合，仅使用其账龄组合的计提比例。

综上，公司应收款项的坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，公司根据自身经营状况、所处行业特点，采用了较为谨慎的坏账准备比例，公司坏账准备计提政策合理、谨慎，符合行业特征及公司实际状况。

7-4你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款期末余额为0.45亿元，占比62.07%。说明前五名应收账款客户名称、实缴资本、注册地址、参保人数、销售金额、应收账款、坏账准备、账龄、销售内容、销售模式、收入确认政策、信用政策、期后回款情况，是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，是否存在通过应收账款长期挂账虚构收入的情形。

应收账款前五大欠款方情况如下：

客户名称	注册资本	实缴资本	注册地址	参保人数	销售模式	收入确认时点	收入确认依据
苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	926476.7618万人民币	–	南京市鼓楼区山西路8号金山大厦B楼第1-4层	2009	B2B2C	公司对电商平台出具的结算单核对无误后于结算单出具时点所属期间确认收入	电商平台出具的结算单
北京京东世纪贸易有限公司	139798.5564万美元	139798.5564万美元	北京市北京经济技术开发区科创十一街18号C座2层201室	12007	B2B2C	公司对电商平台出具的结算单核对无误后于结算单出具时点所属期间确认收入	电商平台出具的结算单
天津九星科技有限公司	100万人民币	47.9万人民币	天津市武清区京滨工业园京滨睿城10号楼4086室	3	线下经销	经销商签收后确认收入	签收单
古宝天(天津)科技有限公司	100万人民币	100万人民币	天津市武清区大王古庄镇大营村一区6排11号	2	线下经销	经销商签收后确认收入	签收单
秦皇岛佑和商贸有限公司	100万人民币	50万人民币	秦皇岛市海港区东环路406号	11	线下经销	经销商签收后确认收入	签收单

（续）

客户名称	销售产品类型	销售额	报告期回款金额	应收账款余额	应收账款占收入比(%)	账期	逾期金额	坏账准备余额	期后回款	是否关联方	客户信用状况
苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	——	–	–	17,232,284.98	–	3-4年4,827,929.04元，4-5年11,564,508.04元，5年以上839,847.90元	17,232,284.98	17,232,284.98	–	否	支付能力严重下降
北京京东世纪贸易有限公司	电饼铛类	62,114,683.31	128,093,184.21	14,173,568.61	12.25%	1年以内	–	708,678.43	14,173,568.61	否	信用状况良好，回款能力良好
	电烧烤盘类	618,019.49									
	多功能锅类	22,127,736.33									
	空气炸锅类	9,305,350.75									
	其他	17,354,032.66									
	其他(非电类)	4,169,438.52									
	小计	115,689,261.06									
天津九星科技有限公司	电饼铛类	6,611,083.93	17,172,261.00	8,651,010.84	104.21%	1年以内	6,407,162.60	432,550.54	8,221,476.98	否	信用状况良好，回款能力良好
	电烧烤盘类	71,292.53									
	多功能锅类	695,980.50									
	家居小家电	18,622.54									
	空气炸锅类	177,376.41									
	其他	573,041.68									
	其他(非电类)	154,472.16									
	小计	8,301,869.75									
古宝天(天津)科技有限公司	电饼铛类	2,742,154.69	8,315,261.20	2,699,311.23	63.56%	1年以内	134,781.19	134,965.56	1,506,663.42	否	信用状况良好，回款能力良好
	多功能锅类	629,892.51									
	家居小家电	71,220.76									
	空气炸锅类	268,800.57									
	其他	526,414.06									
	其他(非电类)	8,358.48									
	小计	4,246,841.07									
自然人肖淑芳控制的企业合计		12,548,710.82	25,487,522.20	11,350,322.07	90.45%	——	6,541,943.79	567,516.10	9,728,140.40	——	——
秦皇岛佑和商贸有限公司	电饼铛类	2,693,023.92	8,187,482.02	2,137,849.29	39.13%	1年以内	1,574,892.94	106,892.46	2,137,849.29	否	信用状况良好，回款能力良好
	多功能锅类	1,849,091.77									
	家居小家电	124.33									
	空气炸锅类	94,497.94									
	其他	719,629.84									
	其他(非电类)	107,206.20									
	小计	5,463,574.01									
合计		133,701,545.89	161,768,188.43	44,894,024.95	33.58%	—	25,349,121.71	18,615,371.97	26,039,558.30	—	—

公司对主要经销商信用期为30天至90天，其中合作年限较久、规模较大的经销商为90天，B2C模式下，普通消费者为先款后货，通常无应收。B2B2C模式下，公司对主要客户的信用期大多在30天以内，考虑结算周期在内，通常为60天左右。出口模式下主要客户的信用期为60天。报告期内信用政策无变化，保持稳定。

应收账款前五大欠款方逾期金额占比为56.46%，扣除已全额计提坏账准备的苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心后为29.34%。部分客户存在超过信用期回款的情形。

逾期原因：公司给予经销商的企业信用期为90天，报告期内信用政策无变化，保持稳定。上述公司主要从事终端渠道销售，主要面向大型集团公司、礼品渠道和商超进行销售，上述公司的客户通常结算周期较长，造成上述公司2025年末资金周转回笼较慢，故对公司销售回款产生逾期。

经核查，上述客户与公司、公司股东、实际控制人、董监高及其他核心人员不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，不存在通过应收账款长期挂账虚构收入的情形。

【年审会计师回复】：

年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、访谈公司销售业务负责人、财务负责人，了解公司与主要客户合作的标准和具体方式，了解公司与其主要客户之间的交易内容、背景、业务流程，了解主要客户的基本情况、与公司合作的历史等情况。

2、获取公司与销售相关的内部控制制度，了解和评价销售与收款循环相关内部控制的设计有效性，并对关键内部控制的运行有效性实施控制测试。

3、询问公司销售业务负责人、财务负责人，了解公司主要客户定价方式、信用政策、付款方式，分析主要客户销售数量及金额、应收账款余额变动情况及原因。

4、检查构成期末应收账款余额的销售合同、销售订单、送货单、销售发票及公司付款银行流水等资料，测试应收账款账龄的真实性、准确性。

5、对主要客户执行函证程序，核查报告期内销售金额以及期末往来余额情况，函证情况如下：

项目	营业收入	应收账款
审定金额	434,440,832.36	50,069,544.78
发函金额	197,015,703.48	43,247,426.54
回函金额	196,658,701.35	41,916,689.92
发函比例	45.35%	86.37%
回函可确认金额	188,880,735.75	41,916,689.92
回函可确认比例(回函/审定金额)	43.48%	83.72%
替代测试金额	8,134,967.73	1,330,736.62
回函+替代测试可确认比例	45.35%	86.37%

注：B2C模式下的收入系公司在线上开设的自营店铺，未进行函证，B2C模式下的收入为177,441,564.55元。

6、实地或视频访谈主要经销商客户，了解交易背景、与公司合作历史、定价方式、交易及价格变动情况等，就客户及其关联方与公司、公司股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否存在关联关系或其他利益输送情形进行确认。

7、结合询问、检查、函证、走访等程序，检查公司对应收余额变动原因、应收账款前五名余额变动原因的披露是否完整、真实、准确。

8、复核报告期内公司是否按照坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备，计提的坏账准备是否充分；获取可比公司应收账款坏账准备计提政策，并与公司坏账准备计提政策进行比较，分析是否存在重大差异。

经核查，年审会计师认为：

1、公司于2022年对苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心单项计提坏账准备(全额计提)与同行业平均单项计提比例、计提期间基本接近。公司对该客户信用减值风险评估与同行业其他公司的判断基本一致；公司期末应收账款的信用减值准备计提合理、谨慎。公司针对部分客户回款困难的情况采取了有效的催收措施。

2、报告期内，公司对部分客户单项计提坏账准备具备合理性，不存在前期未及时计提导致本期大额计提的情形，不存在通过坏账准备计提调节利润的情形。

3、公司坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提充分、合理。

4、公司应收账款前五名客户与公司、公司股东、实际控制人、董监高及其他核心人员不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，应收账款变动与自身经营情况相符，真实、合理，不存在通过应收账款长期挂账虚构收入的情形。

5、对应收账款实施了询问、检查、函证、走访等程序，公司应收账款具有真实性，坏账准备计提充分。

8. 报告期内，你公司销售费用为0.78亿元，其中，推广及促销费为0.56亿元，占比71.31%，同比增长32.21%。请你公司：(1)分项列示报告期内推广及促销费的具体构成，说明推广及促销费大幅增长的原因及合理性，是否与营业收入增长相匹配。(2)结合各销售渠道的获客成本、转化率及投入产出比，分析公司营销效率是否有所下降，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在通过高额推广费用虚增收入或维持市场份额的情形。请年审会计师对上述事项发表核查意见，并说明对销售费用、管理费用及研发费用的真实性、完整性的核查情况，是否存在商业贿赂或利益输送情形，并对费用归集的完整性、准确性发表明确意见。

【公司回复】

8-1分项列示报告期内推广及促销费的具体构成，说明推广及促销费大幅增长的原因及合理性，是否与营业收入增长相匹配。

报告期内，公司推广费的构成及推广费率情况如下：

类别	2025年	2024年	变动比例
线上推广费用	43,218,687.09	34,211,729.96	27.73%
线下推广费用	12,745,372.11	8,118,082.36	51.07%
推广费合计	55,964,059.20	42,329,812.32	32.21%
线上销售金额	319,603,230.39	260,540,995.96	22.67%
主营业务收入总额	432,807,896.58	379,813,627.46	13.95%
线上销售推广费率	13.52%	13.13%	——
主营业务推广费用率	12.93%	11.14%	——

报告期内，公司的线上推广及促销费主要包括线上品牌推广费用、线上渠道费用；线下推广及促销费用主要通过高铁广告等形式进行品牌推广，进一步提高品牌知名度，加强对消费者的触达。

如上表所示，2024年度至2025年度公司线上渠道销售收入增长，线上推广费用同步增长，增长趋势基本一致，与收入增长相匹配。线上销售推广费率比例略有增长主要系公司本期为推广新产品增加了相关线上种草、直播等投入。

线下推广费用增长主要系本年新增广告投放供应商兆讯新媒体科技有限公司，在全国多个地区为公司投放品牌广告，导致线下推广费用增加。

8-2结合各销售渠道的获客成本、转化率及投入产出比，分析公司营销效率是否有所下降，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在通过高额推广费用虚增收入或维持市场份额的情形。

线上推广费用为针对B2C模式和B2B2C模式进行的投入，主要店铺或平台指标如下：

店铺名称	获客成本		转化率		投入产出比	
	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度
天猫利仁官方旗舰店(B2C)	23.36	22.16	2.96%	2.42%	8.08	7.23
北京京东世纪贸易有限公司(B2B2C)	11.88	9.05	6.10%	6.40%	13.65	15.31

如上表所示，各渠道获客成本、转化率、投入产出比基本稳定，小幅变动主要系公司为推出不锈钢0涂层等系列新品，增加了线上直播、种草等投入，优先投放高精准高意向流量，提高转化效率，综合营销效率基本稳定。

整体推广费率与同行业可比公司对比情况如下：

单位名称	2025年度	2024年度
小熊电器	9.46%	11.35%
北鼎股份	18.21%	14.98%
苏泊尔	8.61%	7.54%
同行业平均值	12.10%	11.29%
利仁科技	12.88%	11.10%

结合上表，公司促销及推广费用变动与收入变动趋势基本一致，推广费率变动与公司实际经营情况相符，与同行业可比公司变动趋势基本一致，不存在通过高额推广费用虚增收入或维持市场份额的情形。

【年审会计师回复】：

年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、获取公司报告期内期间费用明细表，对其执行分析性复核程序，将期间费用及各明细项目发生金额与上年进行比较，分析变动的合理性；计算期间费用占营业收入比例；

2、针对推广费用，访谈公司财务总监和业务负责人，了解公司的推广模式和主要推广渠道；

3、查询同行业可比公司公开披露的信息，了解同行业可比公司促销及推广费用的构成及变动情况，与公司进行对比分析并结合销售模式、竞争格局等因素分析差异原因；

4、结合推广及促销费的线上线下渠道分析其变动情况，将与销售收入直接相关的费用与相应业务收入进行匹配分析，核查其是否与收入变动趋势一致；

5、对销售费用、管理费用、研发费用的核查程序：执行期间费用细节测试，检查与期间费用相关包括合同、发票、费用台账等支持性文件，分析是否具备真实交易背景，是否具备商业合理性，判断费用发生是否真实、合理；是否完整、准确记录了相关费用；

6、对公司及实际控制人的资金流水进行核查，检查其是否存在代垫费用等情况；

7、针对资产负债表日前后记录的期间费用执行截止测试程序。

经核查，年审会计师认为：

1、公司报告期内推广及促销费用变动与收入增长相匹配，不存在重大异常。

2、公司推广费率变动趋势与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异，不存在通过高额推广费用虚增收入或维持市场份额的情况。

3、公司报告期内期间费用与公司经营及收入规模相匹配，费用归集完整准确，具备真实交易背景，不存在商业贿赂或利益输送情形。

9. 报告期内，你公司向关联方仁润实业集团有限公司(以下简称仁润实业)采购服务金额为176.09万元。同时，公司作为承租方向仁润实业租赁办公用房，本期支付租金418.15万元。仁润实业由你公司控股股东、实际控制人宋老亮持股50%，实际控制人齐连英担任执行董事、经理，实际控制人之子宋天义持股50%并担任监事。报告期末，你公司其他应收款中应收仁润实业177.86万元。请你公司：(1)说明向仁润实业采购服务的具体内容、定价依据及公允性，对比市场同类服务价格说明是否存在利益输送情形；说明采购服务的必要性及是否存在替代方案。(2)说明你公司向仁润实业租赁办公用房的租赁面积、单价及市场可比价格，分析租赁价格的公允性，是否存在通过关联租赁调节利润或占用公司资金的情形。(3)说明应收仁润实业集团有限公司款项的形成原因、发生时间、具体用途及长期未收回的原因，是否存在非经营性资金占用情形，公司采取的催收措施及效果。(4)结合关联方基本情况、财务状况，说明关联方是否具备履约能力，是否存在通过关联方调节利润的情形；说明相关关联交易是否具有商业实质。请年审会计师对上述事项发表核查意见，并核查关联交易的真实性及公允性，说明对关联方资金往来的核查程序及核查结论，是否存在控股股东及其关联方占用上市公司资金的情形，并对内部控制的有效性发表明确意见。

【公司回复】

9-1说明向仁润实业采购服务的具体内容、定价依据及公允性，对比市场同类服务价格说明是否存在利益输送情形；说明采购服务的必要性及是否存在替代方案。

公司向关联方采购的服务包含办公楼租赁服务及物业管理服务两类。交易定价参照同时期、同地段、同品质办公楼宇的租赁及物业服务行情确定。京润大厦周边同时期楼龄以及装修环境较为接近的办公楼对外出租市场平均价格如下：

办公楼名称	位置	含物业费价格
天***大厦	北京市西城区阜外大街***	7.0－8.5元/㎡/天
外***大厦	北京市西城区阜外大街***	7.0－8.0元/㎡/天
京润大厦	北京市西城区阜外大街甲28号	7.0-8.0元/㎡/天

结合上表，公司租入京润大厦办公区租金含物业费7.1元/㎡/天，与市场同类服务收费标准基本持平，定价具备公允性，与外部第三方服务报价不存在显著偏差，不存在通过价差调节利益、向关联方输送利益的情形。

公司长期以北京为核心经营基地，公司在北京市内无自有房产，注册地址长期设于该楼宇，固定办公场所可保障日常经营、业务往来及商务接待稳步开展，相关物业服务能够满足办公运营基本需求，该项关联采购具备实际经营必要性。目前暂无区位配套、运营成本、经营适配性更优的可替代办公选址及服务方案，公司关联交易契合公司经营布局，具备充分商业合理性。

9-2说明你公司向仁润实业租赁办公用房的租赁面积、单价及市场可比价格，分析租赁价格的公允性，是否存在通过关联租赁调节利润或占用公司资金的情形。

公司向关联方仁润实业有限公司(以下简称"仁润实业")租赁京润大厦办公及库房，明细如下：

租赁位置	面积(㎡)	含税单价(元/㎡/天)	年含税租金(元)	备注
京润大厦701室	450.00	5.2	854,100.00	办公
京润大厦4－5层	1,957.34	5.2	3,715,031.32	办公
京润大厦B1西侧小库房	148.12	4.5	243,287.10	库房
京润大厦B1西侧库房2个+楼顶库房	121.80	4.5	200,000.00	库房
合计	2,555.46	—	5,012,418.42	

公司租入京润大厦办公区租金不含物业费5.2元/㎡/天，库房：4.5元/㎡/天，较仁润实业2025年度对外出租价格不含物业费5.1-6.1元/㎡/天，受租赁面积、租赁时间和楼层影响略有差异，租金处于当地市场合理区间。此外，京润大厦所有租户执行统一物业费标准，收费口径一致。

公司租赁定价与京润大厦对其他客户出租价格基本持平，结合大面积长期租赁的商业折扣，租金处于当地市场合理区间，定价公允，不存在异常让利或高价输送利益情形。

9-3说明应收仁润实业集团有限公司款项的形成原因、发生时间、具体用途及长期未收回的原因，是否存在非经营性资金占用情形，公司采取的催收措施及效果。

1、款项形成原因、发生时间及具体用途

公司应收关联方款项全部为日常经营过程中，因向关联方采购办公楼租赁服务及物业管理服务所支付的押金，属于经营性往来款项，不存在非经营性往来情形。该等款项均为对应年度签订办公场地租赁及物业服务合同后，按照合同约定标准足额缴纳的履约押金，是公司正常开展办公经营活动产生的合理款项，具备真实的商业交易背景。

期末应收仁润实业集团有限公司押金1,778,566.92元，其中租赁押金1,772,566.92元，具体发生时间分别为2020年形成押金款项1,081,672.74元、2022年形成押金款项362,844.18元、2024年形成押金款项328,050元；固定电话押金6000元，具体发生时间为2020年之前。仁润实业集团有限公司对外租赁押金收取方式均为三个月租赁费用，对公司收取押金方式及比例与对其他租户收取方式相一致。各期款项均对应当期办公租赁及物业合作的履约担保需求，应收押金具有合理性。

2、款项长期未收回的原因

上述关联方押金款项账龄较长，主要系公司持续深耕北京区域经营发展，长期稳定租赁该关联方办公楼宇用于日常经营办公，存续合作期间多次续租。根据双方合作惯例及合同约定，公司历次续租时，原有到期押金不予退回，直接延续作为新一轮租赁及物业服务合作的履约押金，同时根据因租赁面积变化并结合合同约定补足差额押金，由此导致前期形成的押金款项持续挂账，不存在拖延回款的情形。

3、是否存在非经营性资金占用情形

本次应收关联方款项均基于真实的办公租赁、物业服务经营性交易产生，款项用途明确、交易背景真实，严格服务于公司日常生产经营，不存在无交易背景的资金拆借、无偿占用、代付费用等非经营性资金往来情形，亦不存在关联方非经营性占用公司资金的情况。

4、公司采取的催收、管控措施及执行效果

针对上述应收关联方押金款项，公司建立了常态化往来款项管控机制。一方面，公司定期与该关联方开展账务核对工作，不存在账务争议；另一方面，年度审计期间，年报会计师已对该笔关联往来款项执行独立函证程序，函证结果相符，双方对款项金额无任何异议。

根据双方合作协议约定，上述押金款项将在未来对应租赁及物业服务合同到期、公司不再续租或终止合作时，由关联方全额退回。整体来看，该笔款项风险可控、回收具备明确依据及保障，不存在坏账风险及资金损失风险。

9-4结合关联方基本情况、财务状况，说明关联方是否具备履约能力，是否存在通过关联方调节利润的情形；说明相关关联交易是否具有商业实质。

1、关联方基本情况及履约能力说明

仁润实业集团有限公司为专业不动产运营主体，核心资产为北京市西城区京润大厦等多处优质商业房产，资产权属清晰、地理位置优越，属于城市核心商圈优质不动产资源。

从区域市场环境来看，北京市西城区作为核心城区，租赁市场需求旺盛、交易活跃，市场整体稳定性强、租金水平相对平稳，为仁润实业集团有限公司的经营收入提供了良好的市场基础。依托自有优质不动产资源，该公司持续获得稳定的租赁经营性收入，整体财务状况良好。

综上，该关联方资产实力雄厚、经营状态稳定、具备充足的资金实力和履约保障能力，能够严格按照双方约定履行关联交易相关合同义务，不存在履约能力不足的情形。

2、是否存在通过关联方调节利润的情形说明

经核查，报告期内与该关联方发生的各项交易，均基于真实的业务需求开展，交易背景真实、交易流程合规。双方关联交易定价严格遵循市场化原则，参考北京市西城区同时期、同区域、同类型房产租赁市场公允价格确定，定价公允、合理，不存在明显高于或低于市场价格异常交易的情况。

同时，关联交易的发生频次、交易规模均与日常经营实际需求匹配，交易账务处理严格按照企业会计准则及公司财务管理制度执行，会计核算真实、准确、完整，不存在通过关联方调节利润的情形。

3、关联交易商业实质说明

公司与该关联方开展的租赁类关联交易，均服务于公司日常生产经营及业务开展需求，是公司正常经营业务的重要组成部分。关联方拥有核心区位优质物业资源，能够为公司提供稳定、合规的经营场地及配套服务，相较于市场其他合作主体，该关联方物业区位、配套、稳定性更贴合公司经营发展需求，合作具备必要性与合理性。

【年审会计师回复】：

年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、取得并核查公司的关联交易协议，核查定价条款，并与非关联方定价条款进行比对，核查公司关联租赁的定价原则及定价公允性；

2、查阅公司和主要关联方的工商登记资料等信息，核查公司实际控制人及主要人员是否在关联方处任职或持有关联方股份，验证关联方股东的真实性；

3、查阅公司《关联交易管理制度》、三会资料，核查关联交易是否均需要并履行了事前审批；

4、通过取得公司关联方仁润置业提供的邻近楼层租户的租赁协议了解邻近楼层租赁价格；了解附近区域类似物业租赁价格等方式以核查公司关联租赁价格与市场价格的差异情况。逐笔核查应收仁润实业集团有限公司款项的形成原因、发生时间、具体用途及长期未收回的原因；

5、查阅报告期内公司与关联方签署的业务合同及关联交易相关制度、决策文件、关联交易相关发票及资金凭证等资料，核查公司关联交易真实性、准确性及完整性。

经核查，年审会计师认为：

1、公司向关联方租赁相关房产具有必要性，具有商业实质，相关交易的定价原则系参考市场价格并经双方协商一致，定价公允，双方不存在通过关联租赁调节利润或占用公司资金的情形。

2、实际控制人控制的企业及比照关联方披露的公司均不存在非经营性资金占用或者为公司承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形。

3、关联方资产实力雄厚、经营状态稳定、具备充足的资金实力和履约保障能力，能够严格按照双方约定履行关联交易相关合同义务，不存在履约能力不足的情形，不存在通过关联方调节利润的情形。

4、公司关联交易相关的内部控制得到了有效执行。

10. 报告期内，你公司研发投入金额为1211.77万元，同比下降2.75%，当期研发投入资本化金额为0。请你公司：(1)结合公司发展战略及行业技术趋势，说明研发投入下降的原因及合理性，是否存在缩减研发投入以保利润的情形；说明研发费用下降对核心竞争力的具体影响。(2)区分研发项目列示报告期内研发投入的具体构成，包括人员薪酬、材料费、折旧费等；说明研发人员的具体职责及专业背景，是否存在研发人员流失或划分不准确的情形。(3)说明研发费用全部费用化的会计政策依据；说明报告期内研发成果的具体转化情况，包括新专利数量、新产品销售收入占比等，分析研发投入的经济效益及可持续性；说明研发成果对营收增长的贡献率。请年审会计师对上述事项发表核查意见，并说明对研发投入真实性及无形资产计量准确性执行的核查程序并发表明确意见。

【公司回复】

10-1结合公司发展战略及行业技术趋势，说明研发投入下降的原因及合理性，是否存在缩减研发投入以保利润的情形；说明研发费用下降对核心竞争力的具体影响。

1、公司的发展战略及行业技术趋势

公司自成立以来，始终秉持稳健经营、创新发展的经营理念，紧抓厨房小家电行业发展机遇，坚持以产品创新为核心，重视研发人才引进与梯队建设，持续打造自主品牌核心经营能力，巩固公司"利仁"品牌国内市场地位，不断提升品牌形象、产品品质及终端服务能力。

未来公司将持续围绕夯实主业根基、优化供应链布局的发展目标，深耕厨房小家电主业并稳步拓展产品品类；以外观设计优化、核心技术迭代为研发导向，依托优质产品、精细化运营管理及完善营销渠道，持续向消费者提供健康、创新、高品质的厨房小家电产品。一方面，公司将持续发挥自主品牌运营优势，合理规划研发投入节奏，深度挖掘用户需求、精准匹配消费痛点，稳步提升产品研发迭代与精益生产能力，优化产品结构与设计方案，持续改善用户消费体验；另一方面，公司将稳步拓展海外市场，完善全域销售体系，丰富品牌营销推广方式，进一步提升品牌市场影响力。

从行业技术趋势来看，技术迭代驱动小家电行业向智能化、高端化、健康化方向转型升级，厨房小家电呈现智能烹饪功能与多元化消费需求深度融合的发展特征，产品逐步集成智能温控、定时管理、远程控制、语音交互等智能化功能，显著提升产品使用便捷性与个性化体验。预计未来行业仍将延续智能化、高端化发展态势，消费者对多功能、个性化、健康环保类产品需求持续提升，健康化、环保化亦将成为行业产品研发的重要考量维度。

2、研发投入变动原因及合理性

2023年度至2025年度，公司研发投入占营业收入比例分别为2.53%、3.27%、2.79%，整体研发投入规模保持相对稳定。2024年基于中长期产品战略布局，公司加大新品研发及技术储备力度，阶段性研发投入有所抬升；2025年研发费用较2024年略有回落，主要系研发相关咨询服务费用有所减少，叠加内部研发人员结构正常调整，导致研发人工费用小幅下降，属于经营过程中的正常阶段性波动。

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率对比情况如下：

项目	公司名称	2025年度	2024年度	2023年度
研发费用率	小熊电器	4.05%	4.09%	3.03%
	北鼎股份	4.55%	5.14%	6.02%
	美的集团	3.90%	3.99%	3.92%
	九阳股份	3.69%	4.08%	4.05%
	苏泊尔	2.09%	2.09%	2.02%
	可比公司平均值	3.66%	3.88%	3.81%
	公司	2.79%	3.27%	2.53%

注：同行业可比公司研发费用率使用各公司年度报告中披露的数据。

报告期内公司研发费用率略低于可比公司平均水平，具备合理商业背景，符合公司实际业务经营模式。

3、是否存在缩减研发投入以保障利润的情形

2025年研发费用较2024年仅为阶段性小幅回落，从公司历史期间维度看，研发投入整体呈稳步投入、有序布局的态势；公司研发费用率变动趋势与同行业可比公司整体变动趋势基本一致，与自身业务模式、产品布局及代工业务结构相匹配，研发投入占比与同行业的差异具备合理性。

公司实行年度规划、分年落地、适度储备的稳健研发投入策略，不存在通过削减研发投入、压缩研发开支以调节利润、保障盈利水平的情形。

4、研发费用小幅下降对公司核心竞争力的影响

2025年公司自产产品成本占营业成本比重为35.41%，较2024年提升8个百分点，OEM/ODM代工业务占比相应下降。自产自研产品具备更强的差异化属性与市场生命周期，是公司核心竞争力的重要支撑。

2025年度研发费用较2024年为正常阶段性波动，2025年公司研发聚焦核心品类项目投入，研发布局、研发团队及技术迭代节奏保持稳定，不会对公司技术迭代、产品创新及长期核心竞争力造成实质性不利影响。

10-2区分研发项目列示报告期内研发投入的具体构成，包括人员薪酬、材料费、折旧费等；说明研发人员的具体职责及专业背景，是否存在研发人员流失或划分不准确的情形。

1、报告期内研发投入的具体构成情况

2025年研发费用主要项目具体情况如下：

序号	项目	研发费用合计	职工薪酬	原材料及模具费	折旧摊销	办公费及交通差旅费	检测费	其他费用
1	ML-J2875	1,521,488.93	850,159.04	579,215.95	71,981.59	5,010.02	11,171.98	3,950.35
2	LR-DG3488	1,433,135.11	973,200.52	323,369.06	78,963.16	919.01	9,500.46	47,182.90
3	LR-J1259	1,364,054.70	678,819.44	613,505.76	44,232.28	4,241.02	20,626.07	2,630.12
4	DHG-B176	996,634.25	796,873.58	131,066.53	58,542.51	111.71	4,267.27	5,772.64
5	LR-XGR3997	633,166.04	406,050.35	192,933.23	17,032.32	3,249.33	13,301.91	598.89
6	LR-B3097	496,753.97	419,340.93	36,848.63	18,265.55	3,936.69	17,131.12	1,231.05
7	YMJ-D650	396,764.26	318,227.46	13,729.41	8,339.96	7,868.15	41,423.53	7,175.75
8	X-10	303,340.28	231,198.54	11,972.89	6,823.60	5,390.01	41,215.67	6,739.57
9	FB-D4062	296,138.20	237,848.08	18,293.78	4,533.57	11,066.96	20,427.35	3,968.46
10	LLJ-D1283	273,669.92	202,903.45	12,693.29	6,356.45	3,850.65	41,358.78	6,507.31
11	其他项目	4,402,567.72	3,407,532.51	194,490.53	80,990.81	146,471.56	494,342.86	78,739.47
合计		12,117,713.38	8,522,153.90	2,128,119.06	396,061.80	192,115.11	714,767.00	164,496.51

2025年公司共计49个研发项目，合计投入研发费用12,117,713.38元，其中：职工薪酬8,522,153.90元，占全部研发费用的70.33%；原材料及模具费2,128,119.06元，占全部研发费用的17.56%；资产折旧费396,061.80元，占全部研发费用的3.27%；办公费及交通差旅费192,115.11元，占全部研发费用的1.59%；检测费714,767.00元，占全部研发费用的5.9%；其他费用164,496.51元，占全部研发费用的1.36%。

2、研发人员的具体职责及专业背景，是否存在研发人员流失或划分不准确的情形

(1)公司研发人员的具体工作职责

岗位	主要职责
产品经理	1、结合公司战略与行业、竞品、用户需求，制定线下小家电产品线年度迭代及新品开发规划，输出市场分析报告，确定研发立项与优化方向。 2、负责小家电新品从调研、立项、研发到样品测试全流程项目管理，统筹调配资源，把控研发进度，建立规范推进机制，避免项目延期卡顿。 3、跟进设计、开模、试产、测试等核心研发节点，把控质量与进度，协调解决研发各类问题。
产品设计师	1、拆解研发需求，独立完成小家电产品外观造型、视觉搭配设计，兼顾美观、创新、结构适配与市场适配，输出可落地的设计成果。 2、调研行业及竞品设计趋势与工艺，复盘设计项目，沉淀标准化设计方法。
结构工程师	1、根据产品外观、模具及量产要求，完成小家电结构方案设计、三维建模与优化；核算模具开发成本，在预算内兼顾结构实用、合理、经济，保障设计可落地量产。 2、根据用户及内部优化建议，迭代产品结构、提升性能；复盘研发试产中的结构问题，沉淀标准化技术经验。 3、承接新品开发、老品迭代任务，按流程推进结构设计、模具对接、试样整改、量产确认，解决结构技术难题，保障研发项目高效落地。
平面设计师	1、产品包装设计工作：负责公司全系产品包装体系设计工作，包含产品包装箱、产品说明书、产品铭牌等全套包材的创意设计、版式排版、视觉优化及落地文件输出； 2、产品面板交互设计工作：负责产品面板视觉设计与交互适配工作，完成产品面板界面布局、视觉配色、图文排版等设计工作，配合完成对应程序输出与适配调试，保障产品面板视觉美观、操作直观、交互合理。
研发助理及支持人员	辅助研发工程师进行项目开发，实验过程中负责产品性能测试，汇总实验数据。

(2)研发人员的专业背景，是否存在研发人员流失或划分不准确的情形

公司研发人员专业背景绝大部分(包括电气工程与自动化、工业设计、机电一体化、艺术设计)与公司业务与技术领域密切相关；

2025年末，在职研发人员共计65人，技术总监、关键技术人员均无变化，研发人员整体稳定。2025年研发人员占公司总人数的比重略有下降，主要系2025年新成立子公司利仁机电(霸州)有限公司2025年末人数约134人，加大了计算基数。公司以员工所从事的岗位和具体工作职责作为研发人员的界定标准，将直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员，包括全时研发人员和非全时研发人员，其中，非全时研发人员既从事研发活动又从事非研发活动；公司对各岗位有明确的职责说明，明确人员岗位责任，不存在人员划分不准确的情形。

10-3说明研发费用全部费用化的会计政策依据；说明报告期内研发成果的具体转化情况，包括新专利数量、新产品销售收入占比等，分析研发投入的经济效益及可持续性；说明研发成果对营收增长的贡献率。

1、研发费用全部费用化的会计政策依据

(1)公司研发费用的会计核算政策

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：(1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3)无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

(2)与其他同行业可比上市公司研发费用会计处理对比

公司名称	会计处理政策
小熊电器	费用化
北鼎股份	费用化
九阳股份	费用化
比依股份	费用化
利仁科技	费用化

公司研发项目转化具有较高不确定性，且所处行业技术更新换代迅速。即使部分研发成果可以申请专利，但由于难以可靠地评估相关专利未来经济利益流入的可能性，包括无法充分证明资本化后的无形资产所生产的产品具有市场或无形资产本身存在市场，根据《企业会计准则第6号——无形资产》第九条及相关应用指南的规定，公司将研发支出予以费用化处理，更为谨慎且符合实际情况。此外，公司参考了同行业可比上市公司的会计处理方式，同行业可比公司研发费用均作费用化处理。因此，公司相关财务处理符合实际经营情况，并与同行业保持一致。

2、报告期内研发成果转化情况及对营收增长的贡献率

报告期内，公司研发成果转化成效显著。全年新增授权专利共计52项，其中发明专利2项、实用新型专利25项、外观设计专利25项。截至2025年末，公司及下属子公司累计拥有各项授权专利452项，含发明专利13项、实用新型专利192项、外观设计专利247项，专利储备持续丰富。

在产品落地与市场转化方面，本期新产品实现营业收入155,594,752.38元，占当期主营业务收入比重达35.95%，研发创新有效转化为实际经营收益，产品市场竞争力稳步提升。

研发投入落地转化效率高、经济效益突出。目前公司研发转化链路成熟，创新成果已成为营收核心增量，形成良性发展循环，研发驱动业务增长的模式具备良好可持续性。

【年审会计师回复】：

年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、了解和评价与研发活动相关的关键内部控制的设计和执行，并测试其运行有效性；

2、获取与研发费用相关的内部控制制度，访谈公司财务总监和研发业务负责人，了解研发项目的基本情况及预期成果，分析研发费用会计核算政策的合理性；

3、获取公司报告期内研发费用明细表，对其执行分析性复核程序，将研发费用及各明细项目发生金额与上年进行比较，分析变动的合理性；

4、检查研发费用中的人工薪酬支出，检查研究人员名单，核对实际人工成本是否与研发人员名单相符，结合职工薪酬科目进行审核；检查物料消耗领用单据，核查是否均为研发部门领用并实际用于研发项目，测算研发部门折旧费用；

5、检查研发费用相关的合同、发票、银行回单等支持性文件，核实费用发生的真实性和完整性；

6、查阅研发形成的专利情况，结合新品销售收入，分析研发成果对营收的贡献。

经核查，年审会计师认为：

1、研发投入变动符合公司实际经营情况，具备合理性，不存在缩减研发投入以保利润的情形，不会对公司核心竞争力造成实质性不利影响。

2、研发人员变动具备合理性，不存在研发人员流失或划分不准确的情形。

3、公司研发项目转化具有较高不确定性，难以可靠地评估相关专利未来经济利益流入的可能性根据《企业会计准则第6号——无形资产》第九条及相关应用指南的规定，公司将研发支出予以费用化处理，具有合理性且与同行业可比上市公司的会计处理方式相一致；公司研发费用全部费用化具有合理性。

4、经过对研发投入真实性的核查，研发费用真实、完整；研发费用全部费用化计量准确，与同行业通行政策一致，不存在重大异常。

特此公告。

北京利仁科技股份有限公司
董事会
2026年6月5日