

证券简称：春光科技

证券代码：603657

**金华春光橡塑科技股份有限公司**  
**2025 年度向特定对象发行 A 股股票**  
**募集资金使用可行性分析报告**



二〇二五年十二月

为了进一步提升金华春光橡塑科技股份有限公司（以下简称“春光科技”或“公司”）的综合实力和核心竞争力，公司拟向特定对象发行 A 股股票（以下简称“本次发行”）。公司对本次发行募集资金使用的可行性分析如下。

## 一、本次募集资金使用计划

公司本次发行拟募集资金总额不超过 77,633.49 万元（含 77,633.49 万元），扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	拟使用募集资金金额
1	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	48,104.71	42,722.76
2	越南生产基地建设项目	32,000.00	11,620.73
3	补充流动资金和偿还银行贷款	23,290.00	23,290.00
合计		103,394.71	77,633.49

注 1：苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）项目系苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目的一期工程，苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目已经公司第三届董事会第三十次会议和 2025 年第二次临时股东大会审议通过，本次一期工程项目总投资调整为 48,104.71 万元，本次拟使用募集资金 42,722.76 万元对其进行投资。

注 2：越南生产基地建设项目已经公司第三届董事会第十六次会议、第三届董事会第二十四次会议审议通过，项目总投资金额 32,000.00 万元，本次拟使用募集资金 11,620.73 万元对其进行投资。

若本次向特定对象发行 A 股股票实际募集资金净额少于投资项目的募集资金拟投入金额，则不足部分由公司自筹资金解决。公司董事会可根据股东大会的授权，根据项目的实际需要，对上述募集资金投资项目、资金投入进度和金额等进行适当调整。

本次募集资金到位前，公司将根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入。募集资金到位后，公司将以募集资金置换前期已投入的自筹资金。

## 二、本次向特定对象发行募集资金投资项目的具体情况

### （一）苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）

#### 1、项目基本情况

本项目实施主体为苏州尚腾科技制造有限公司（以下简称“苏州尚腾”），拟于江苏省苏州市实施，项目建设总投资金额为 48,104.71 万元，建设周期 2 年，主要投资内容包括土地购置、建筑工程投资、设备购置及安装、铺底流动资金等必要投资。

通过本次项目建设，公司将在苏州新购置土地上新建生产基地，并引进自动化程度更高的生产线、更为先进的实验及检测设备，扩大公司整机生产业务的生产规模和产品类别，形成覆盖清洁电器、环境家居电器、家庭具身机器人等不同种类产品的多元化产品体系，实现年产 624 万台整机（含家电产品及家庭具身机器人产品）生产产能。

本项目建成后，苏州尚腾现有生产人员及办公人员将整体搬迁至新厂房，现有租赁厂房内的老旧生产线将由新产线实现更新替代。本项目有助于解决苏州尚腾现有厂房租赁及空间不足问题，节省公司租赁费用，更新公司生产线，提升公司生产能力和效率，提升公司盈利能力和抗风险能力。

#### 2、项目实施的必要性

##### （1）扩充主营业务产能规模，满足持续增长的客户订单需求

Euromonitor 数据显示，2023 年全球清洁电器市场零售额规模达 282 亿美元，到 2024 年增长至 293 亿美元，预计到 2029 年将达到 383 亿美元，从 2023 年至 2029 年的复合年均增长率约为 5%。随着市场需求持续释放和高端消费不断增长，全球清洁电器市场的增长潜力有望得到进一步释放。从区域分布来看，欧美是清洁电器的主要市场，新兴市场增长潜力巨大。其中北美市场是全球最大的吸尘器消费市场，西欧市场规模紧随其后。北美和西欧地区吸尘器 2024 年市场规模分别为 4,134 万台和 3,883 万台。中国作为最大吸尘器生产国，吸尘器出口量持续增长。根据中国海关数据，2019-2024 年期间，我国吸尘器出口量的复合增长率

为 7.63%，其中，2024 年的出口量超过 1.8 亿台，创下历史新高。

凭借品质可靠、成本管控、响应迅速等综合服务能力，公司吸尘器、洗地机等清洁电器整机 ODM/OEM 业务得到了快速发展，产品主要终端合作品牌包括小米、美的（Midea）、友望（UWANT）、鲨科（Shark）、LG、博世（BSH）等国内外知名电器品牌。近年来，公司商务订单需求持续增长，现有生产能力预计难以满足快速增长的客户订单及市场需求，亟需对现有产能进行扩充。

本项目通过引入自动化、智能化更高的生产线，对现有吸尘器、洗地机等主力产品进行升级、扩建，提升生产能力，满足不断增长的清洁电器市场需求和客户订单，保障公司业务的持续发展。

## （2）解决现有租赁厂房生产空间不足问题

苏州尚腾成立于 2020 年，主要从事清洁电器整机代工业务。苏州尚腾成立时因业务规模较小，在苏州租赁厂房进行生产经营。随着公司整机业务的快速发展，2024 年苏州尚腾产销量快速增长，现有租赁厂房空间已无法满足苏州尚腾现有发展需求，更无法进一步支持公司业务的进一步拓展。

本项目将在新购置土地上建设厂房，可解决苏州尚腾现有租赁生产办公空间不足问题，节约租赁费用，有利于节约公司经营成本，优化场地资源配置，以更好地满足市场需求、进一步增强产品服务和供应能力。

## （3）拓展和丰富公司产品矩阵，提高客户综合服务能力

苏州尚腾以“成为质量卓越的清洁行业领跑者”为愿景，致力于清洁电器生产业务。目前，苏州尚腾清洁电器整机业务产品主要包括吸尘器、洗地机、扫地机器人、布艺清洗机、除螨仪等。近年来，苏州尚腾在做好现有客户订单的基础上，积极调研市场和客户需求，寻求新的业务的订单和业务增长点。为满足合作客户及潜在客户对产品多样化的需求，公司现有产品矩阵需要得到进一步丰富和拓展。

本项目除对公司现有清洁电器产能进行扩产外，还规划布局环境家居电器、泳池清洁机器人等新品类清洁电器，丰富公司产品矩阵。此外，公司在与苏州乐享智能科技有限公司签署《战略合作协议》的情况下，规划布局家庭具身机器人产线，为客户批量生产提前做好准备，同时也为公司整机业务延伸拓展至机器人

整机生产提供契机，打造和培育公司未来发展新的增长点。

### 3、项目实施的可行性

#### （1）本次募投项目符合国家产业政策导向

《产业结构调整指导目录（2024 年本）》政策导向之一是推动制造业高端化、智能化、绿色化，其中智能家居、清洁机器人等智能制造项目被列为鼓励类项目，本项目未涉及限制类和淘汰类项目。

工业和信息化部、商务部等多部门联合发布的《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》（工信部联消费〔2022〕68 号）明确提出增加升级创新产品，并在升级创新产品制造工程列举推杆式无线吸尘器、扫地机器人等新兴小家电。国家市场监管总局、国家发展和改革委员会等多部门联合发布的《进一步提高产品、工程和服务质量行动方案（2022—2025 年）》（国市监质发〔2022〕95 号）提出提高清洁类家电产品的消毒除菌、清洁净化性能，发展便携式小家电。

2020-2025 年期间，为有效提振国内消费市场，国家不断出台以旧换新、家电下乡等多项支持政策，其中清洁电器（如扫地机器人、洗地机）亦被纳入“家电以旧换新”补贴范围。2025 年，中共中央国务院印发《乡村全面振兴规划（2024—2027 年）》，提出支持绿色智能家电等下乡，深入实施消费品以旧换新行动，鼓励信息消费，推进消费升级。

综上所述，本项目符合国家产业政策导向，具备政策可行性。

#### （2）本次募投项目产品具备良好的市场前景，具有充分的市场可行性

Euromonitor 数据显示，2023 年全球清洁电器市场零售额规模达 282 亿美元，到 2024 年增长至 293 亿美元，预计到 2029 年将达到 383 亿美元，从 2023 年至 2029 年的复合年均增长率约为 5%。随着市场需求持续释放和高端消费不断增长，全球清洁电器市场的增长潜力有望得到进一步释放。根据中金公司测算，全球吸尘器、扫地机器人、洗地机等清洁电器潜在需求分别为 2.8-3.7 亿台、2.0-2.7 亿台、4,200-5,600 万台，未来增长空间广阔。中国作为最大吸尘器生产国，吸尘器出口量持续增长。根据中国海关数据，2019-2024 年期间，我国吸尘器出口量的复合增长率为 7.63%，其中，2024 年的出口量超过 1.8 亿台，创下历史新高。

相较与欧美等发达国家对清洁电器的消费市场需求，国内清洁电器市场还处于起步阶段，目前市场普及率依然较低，未来增长空间大。从销售额规模来看，奥维云网（AVC）数据显示，2023 年中国清洁电器零售额 344 亿元，到 2024 年增长至 376 亿元，预计到 2026 年将达到 424 亿元，从 2023 年至 2026 年的复合年均增长率为 7%。从销量规模来看，综合奥维云网和 GfK 数据，2023 年中国清洁电器零售量为 2,534 万台，到 2024 年将增长至 3,117 万台，同比增长约 23%，预计到 2030 年将增至 4,000 万台。

环境家居电器、家庭具身机器人同样具备良好的市场前景。本项目新增清洁电器、环境家居电器、家庭具身机器人等产品产能，相关产品持续增长的市场需求将为本项目新增产能消化提供重要保障，有助于项目的顺利实施。

（3）丰富的客户资源及与客户的战略合作为本次项目产能消化提供了充分市场保障

公司深耕清洁电器软管行业多年，通过完善生产工艺和持续的技术积累及创新，积累了丰富的优质客户资源。经过多年发展，公司清洁电器软管、配件及整机产品广泛应用于小米、美的（Midea）、莱克（Lexy）、追觅、友望（UWANT）、九阳（joyoung）、戴森（Dyson）、鲨科（Shark）、必胜（Bissell）、LG、海尔、松下（Panasonic）、伊莱克斯（Electrolux）、飞利浦（Philips）、艾默生（Emerson）、阿奇力克（Arcelik）等国内外知名清洁电器品牌。公司清洁电器整机业务依托内部产业上下游关系实现清洁软管客户的导入，具有良好的客户基础和客户拓展空间。公司合作客户在美国、欧洲、国内等清洁环境电器主要消费市场具有较高的知名度和行业影响力，为公司市场开拓及业务扩张提供了良好的市场保障。

在家庭具身机器人领域，公司与苏州乐享智能科技有限公司达成了战略合作，为其家庭具身机器人提供整机代工业务，为本次项目新增具身机器人产能消化提供了市场保障。

综上所述，丰富的客户资源及与客户的战略合作为本次项目产能消化提供了充分市场保障。

（4）公司研发、品质管控能力，保障募投项目产品交付

公司高度重视新产品、新技术的研发、创新，具备较强的自主研发能力与新

品开发经验。公司成立之初主要从事清洁电器软管业务，经过多年的研发投入和经验积累，成功将业务拓展到清洁电器配件、整机领域。在清洁电器方面，公司在苏州设立了独立的专业设计研发团队，逐步形成和积累了丰富的清洁电器结构设计能力和经验。截至 2025 年 9 月末，公司在清洁电器领域已取得超 300 项国内授权专利，具有丰富的技术储备。在清洁电器领域，公司通常在客户新产品开发时即参与客户整机产品的协同开发，在准确把握客户的各项技术指标要求后，快速响应并组织相关技术部门和人员进行设计开发，以满足客户及时交货的需求。

在品质管控方面，目前公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系等体系认证，建立了完善的质量认证体系。根据客户及市场要求，公司清洁电器产品符合 3C、CE、CB、UL、IEC 等国内和国际认证标准，可以满足国内外客户对于公司产品品质的要求。完善的品质管控体系从根本上保障了公司产品的高质量。

针对本次募投项目涉及的新产品，公司现有研发团队和生产团队经过充分论证和实验，配套建立相关产品制造产线，掌握了新产品的生产工艺流程，具备新产品批量生产能力。

综上所述，公司研发、品质管控能力为本项目新产品开发与业务布局奠定了基础，保障募投项目产品交付。

#### **4、项目经济效益分析**

本项目顺利实施后，预计具有良好的经济效益。

#### **5、项目备案及环评情况**

截至目前，本项目已完成备案工作，本项目环评手续尚未办理完毕，预计项目报批手续取得不存在实质性障碍。

## **(二) 越南生产基地建设项目**

### **1、项目基本情况**

本项目实施主体为公司全资越南子公司 SUNTONE INDUSTRY VIETNAM CO., LTD.（以下简称“越南 INDUSTRY”），拟于越南隆安省实施，项目建设总投资金额为 32,000.00 万元，建设周期 2 年，主要投资内容包括土地购置、建

筑工程投资、设备购置及安装、铺底流动资金等必要投资。

通过本次项目建设，公司在越南购置的土地上新建生产基地，解决现有生产基地租赁问题，优化现有生产布局，同时对生产线进行更新、扩建，提高公司生产及运营效率，扩大清洁电器产品产能，实现年产 463 万台清洁电器产能。

## 2、项目实施的必要性

### （1）加速全球化产能布局，提高公司经营稳定性

目前全球包括吸尘器在内的家用清洁电器的消费和使用主要集中于欧美、日本等发达国家和地区，这些地区消费者对吸尘器的使用习惯以及更新换代需求，奠定了全球吸尘器需求基础。为满足清洁电器全球市场和全球客户需求，目前公司整机业务已规划形成了苏州、越南、马来西亚三大生产基地。

近年来，国际政治形势复杂多变，贸易保护主义频现，对全球经贸秩序和供应链体系造成一定影响。因此，公司有必要加速全球化产能布局，通过在全球范围内配置产能，满足全球不同国家、地区客户需求，降低国际贸易政策变化带来的经营风险，提高公司经营稳定性。

2018 年的《全面与进步跨太平洋伙伴关系协议》与 2022 年的《欧盟越南自由贸易协定》落地，提升了越南商品出口竞争力。公司通过在越南新建生产基地，加速实现清洁电器全球化生产布局，可灵活响应海外客户对供应链选择的要求，保证公司对海外销售业务的稳定性，降低全球贸易政策变化带来的经营不确定性。

### （2）提高生产运营效率，助力公司实现降本增效

目前公司在越南清洁电器主要生产基地为公司越南的全资子公司 SUNTONE TECHNOLOGY CO., LTD.（以下简称“越南 SUNTONE”），主要从事清洁电器整机生产业务。越南 SUNTONE 在越南通过租赁厂房方式进行生产经营。随着公司近年来整机业务的快速发展，2022-2024 年越南 SUNTONE 产销量快速增长，现有租赁厂房空间已无法满足越南生产基地现有发展需求，更无法进一步支持公司业务的进一步拓展。

越南正处于劳动力红利期，当地年轻劳动力资源丰富，且相较于国内具备用工成本优势，有助于企业大幅降低生产运营成本。公司将以本项目为契机，由越



南 INDUSTRY 在购置土地上新建生产基地，实现越南生产基地的集中、统一管理，解决越南 SUNTONE 现有厂房租赁成本高及生产空间不足问题，有利于节约公司经营成本和业务的进一步开拓，提升生产和经营管理效率。

### （3）丰富公司产品品类，提升公司客户综合服务能力

经过多年发展，公司已形成清洁电器软管、清洁电器配件和清洁电器整机三类业务，公司产品广泛应用于小米、美的（Midea）、莱克（Lexy）、追觅、友望（UWANT）、九阳（joyoung）、戴森（Dyson）、鲨科（Shark）、必胜（Bissell）、LG、海尔、松下（Panasonic）、伊莱克斯（Electrolux）、飞利浦（Philips）、艾默生（Emerson）、阿奇力克（Arcelik）等国内外知名清洁电器品牌。在清洁电器代工业务领域，随着公司与客户合作关系不断加深，公司不断取得客户其他类型产品的供应认证资格和订单。为满足合作客户及未来新开发客户对产品多样化的需求，越南生产基地产品矩阵需要得到进一步丰富和拓展。

本项目通过增加清洁电器产品产能，丰富越南生产基地清洁电器产品品类，提升客户综合服务能力。

## 3、项目实施的可行性

### （1）中越两国政策支持双方产业合作、升级

随着中国“一带一路”倡议持续推进，中越两国在制造业领域的合作不断深化，为国内企业产能向海外转移提供了政策支持。2023 年，中越两国发布《关于进一步深化和提升全面战略合作伙伴关系、构建具有战略意义的中越命运共同体的联合声明》，鼓励和支持有实力、有信誉、具备先进技术的企业赴对方国家投资符合各自需求和可持续发展战略的领域，将为此营造公平便利的营商环境。2025 年，中越两国发布《关于持续深化全面战略合作伙伴关系、加快构建具有战略意义的中越命运共同体的联合声明》，双方同意以中国发展新质生产力、越南发展新型生产力为契机，构建更加广泛深入的全方位合作格局。

中越两国政策支持使得本项目实施具备政策可行性，为公司在越南新建生产基地顺利实施提供了重要的保障。

### （2）全球清洁电器市场需求空间广阔，本项目具有充分的市场可行性

全球清洁电器市场发展前景参见前文苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）可行性分析相关内容。

公司越南生产基地主要面向全球市场，尤其是欧美市场客户，庞大的全球清洁电器市场需求将为本项目新增产能消化提供重要保障，有助于项目的顺利实施。

（3）公司的产品拥有良好的客户和订单基础，本项目具备充分的产能消化可行性

公司深耕清洁电器软管行业多年，坚持以客户为中心的服务理念，通过完善生产工艺和持续的技术积累及创新，为客户提供多元化、系统化、定制化的软管配件产品，积累了丰富的优质客户资源，并与其建立了长期、稳定、紧密的合作关系。经过多年发展，公司成功将业务拓展的清洁电器配件和整机，公司产品广泛应用于小米、美的（Midea）、莱克（Lexy）、追觅、友望（UWANT）、九阳（Joyoung）、戴森（Dyson）、鲨科（Shark）、必胜（Bissell）、LG、海尔、松下（Panasonic）、伊莱克斯（Electrolux）、飞利浦（Philips）、艾默生（Emerson）、阿奇力克（Arcelik）等国内外知名清洁电器品牌。公司清洁电器整机业务依托内部产业上下游关系实现清洁软管客户的导入，具有良好的客户基础和客户拓展空间。

公司下游客户订单较为充足，充足的在手及意向订单为本次募投项目的新增产能提供了可靠的产能消化路径，显著降低了市场拓展风险，有利于保障项目建成后按预期实现盈利并达到预期效益。

（4）公司研发、品质管控能力，保障募投项目产品交付

公司高度重视新产品、新技术的研发、创新，具备较强的自主研发能力与新品开发经验。公司成立之初主要从事清洁电器软管业务，经过多年的研发投入和经验积累，成功将业务拓展到清洁电器配件、整机领域。在清洁电器方面，公司在苏州设立了独立的专业设计研发团队，逐步形成和积累了丰富的清洁电器结构设计能力和经验。截至 2025 年 9 月末，公司在清洁电器领域已取得超 300 项国内授权专利，具有丰富的技术储备。在清洁电器领域，公司通常在客户新产品开发时即参与客户整机产品的协同开发，在准确把握客户的各项技术指标要求后，快速响应并组织相关技术部门和人员进行设计开发，以满足客户及时交货的需求。

在品质管控方面，目前公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系等体系认证，建立了完善的质量认证体系。根据客户及市场要求，公司清洁电器产品符合 3C、CE、CB、UL、IEC 等国内和国际认证标准，可以满足国内外客户对于公司产品品质的要求。完善的品质管控体系从根本上保障了公司产品的高质量。

综上所述，公司研发、品质管控能力为本项目的实施奠定了基础，为募投项目产品交付提供了有力的保障。

#### **4、项目经济效益分析**

本项目顺利实施后，预计具有良好的经济效益。

#### **5、项目备案及环评情况**

截至目前，本项目已取得浙江省商务厅下发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202400151 号）和《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202500602 号），已取得浙江省发展和改革委员会下发的《关于境外投资项目备案通知书》（浙发改境外备字〔2024〕24 号）和《关于同意金华春光橡塑科技股份有限公司对尚腾（越南）工业有限公司进行增资项目变更的通知》，已取得越南当地土地权证。

### **（三）补充流动资金和偿还银行贷款**

#### **1、项目基本情况**

公司拟使用本次募集资金 23,290.00 万元用于补充流动资金和偿还银行贷款，有助于解决公司经营发展过程中对流动资金的需求，改善财务结构，提升抗风险能力，保障公司可持续发展。

#### **2、项目实施的必要性和可行性**

近年来，公司清洁电器软管业务保持稳定增长，毛利率保持在较高水平；而整机业务因公司前期开拓客户策略原因，业务毛利率偏低，对运营资金的需求较高。因公司经营发展对营运资金的需要，公司主要通过银行贷款解决营运资金缺口。公司短期借款余额从 2022 年末的 0.70 亿元快速增长至 2025 年 9 月末的 5.66 亿元，公司利息支出增加的同时，公司资产负债率也从 2022 年末的 49.36%快速

攀升至 2025 年 9 月末的 65.53%。

本次补充流动资金和偿还银行贷款有助于公司增强资金实力，以满足核心业务增长带来的营运资金需求，避免因资金短缺制约增长动能；同时结合市场利率水平偿还部分银行贷款，有助于降低公司财务杠杆，进一步改善公司资本结构，增强公司抗风险能力，确保公司业务持续、健康发展。

### **三、本次发行对上市公司财务状况、盈利能力及现金流量的影响**

#### **（一）本次发行对公司财务状况的影响**

本次发行完成后，公司的总资产与净资产规模将相应增加，能够增强公司的资金实力；在偿还部分银行贷款后，公司资产负债结构将更趋合理。本次发行有利于增强公司抵御财务风险的能力，为公司的长期持续发展提供良好的保障。

#### **（二）本次发行对公司盈利能力的影响**

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策，围绕公司主营业务开展，顺应行业发展趋势，符合公司发展战略和实际需求，具有良好的经济效益和经济前景。募投项目顺利实施后，随着公司产能和主营业务的扩张，公司的盈利能力和经营业绩将得到提升。此外，公司财务负担将得到减轻，偿债风险将得到有效控制，持续发展能力将得到有效保障，从而有助于公司整体经营业绩的提高，实现并维护股东的长远利益。

#### **（三）本次发行对公司现金流量的影响**

本次发行后，随着募集资金的到位，公司筹资活动产生的现金流入将大幅增加；随着募集资金投资项目的实施及效益的产生，未来投资活动现金流出和经营活动现金流入将有所增加。本次发行将进一步优化公司整体现金流状况。

### **四、本次募集资金投资项目的可行性分析结论**

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策，契合公司整体发展战略，具有良好的市场前景和经济效益，对公司盈利增长和持续发展具有重要意义。同时，项目顺利实施后将进一步提升公司的市场竞争力和盈利水平，优化公司资产负债

结构，为后续业务持续发展提供动力和保障。

综上所述，公司董事会认为，本次募集资金投资项目具有必要性和可行性，符合公司及全体股东的利益。

金华春光橡塑科技股份有限公司董事会

2025 年 12 月 11 日