

深圳市鑫汇科股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

深圳市鑫汇科股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 6 月 30 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对深圳市鑫汇科股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2026】第 050 号）（以下简称“《问询函》”），根据要求，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行了逐项落实、核查。现就年报问询函关注事项回复说明如下：

以下除特别注明外，本问询回复所使用的名词释义与鑫汇科 2025 年年度报告一致，本问询回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

1、关于经营业绩

报告期内，公司实现营业收入 5.14 亿元，同比减少 17.16%；归属于上市公司股东的净利润-1364.22 万元，同比减少 170.16%，由盈转亏；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-1533.86 万元，同比减少 192.47%。2023 年至 2025 年，公司归属于上市公司股东的净利润分别为 2278.35 万元、1944.42 万元、-1364.22 万元，连续三年下滑。

综合毛利率 14.90%，同比减少 2.18 个百分点。按照产品类别看：智能控制技术及其产品应用 4.12 亿元，同比减少 16.08%，毛利率 13.95%，同比减少 2.29 个百分点；半导体元件分销（贸易类业务）1.00 亿元，同比减少 20.56%，毛利

率 17.91%，同比减少 1.80 个百分点。其他业务 211.91 万元，毛利率 58.00%，同比增加 18.22 个百分点。

按照区域分类看：境外收入 9905.68 万元（销售占比 19.26%），同比减少 22.81%，毛利率 20.91%，同比减少 4.26 个百分点；境内收入 4.15 亿元（销售占比 80.74%），同比减少 15.68%，毛利率 13.47%。

分季度来看，公司第四季度营业收入 1.55 亿元，占全年营业收入的比例为 30.18%；第四季度归属于上市公司股东的净利润-1495.85 万元。2026 年第一季度，营业收入 1.09 亿元，同比减少-18.7%，归属于母公司所有者的净利润-356.31 万元，同比减少 3.27%。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 480.81 万元，同比减少 28.85%。

请你公司：（1）分产品类别列示营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况，量化分析智能控制技术及其产品应用、半导体元件分销（区别 MCU 分销、IGBT 分销）两大业务毛利率均下滑的原因及合理性，成本归集是否准确、完整。

（2）列示 VMI 销售模式的产品明细、销售客户、销售金额，分析不同产品毛利率变动。列示其他业务的明细，说明毛利率大幅增加的原因。（3）结合第四季度收入确认的具体情况，说明第四季度净利润为负且亏损金额较大的原因，是否存在年末集中确认收入或集中计提成本费用情形。说明 2026 年第一季度收入、净利润持续下降的原因。（4）列示境外收入的主要构成、主要客户、合同条款（包含是否需要安装调试）、结算方式及所在国家/地区，说明境外收入及毛利率均大幅下滑的原因及合理性。（5）量化分析经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性。

【回复说明】

一、分产品类别列示营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况，量化分析智能控制技术及其产品应用、半导体元件分销（区别 MCU 分销、IGBT 分销）两大业务毛利率均下滑的原因及合理性，成本归集是否准确、完整

报告期内，公司分产品类别列示营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况

如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
智能控制技术及其产品应用	41,201.04	35,453.24	13.95%	49,097.90	41,126.25	16.24%
其中：小家电及模组	19,115.39	16,656.46	12.86%	22,737.89	19,177.69	15.66%
智能控制芯片	2,443.83	1,645.86	32.65%	3,024.47	1,904.54	37.03%
智能控制器	9,294.75	8,603.94	7.43%	12,783.21	11,357.01	11.16%
电磁线圈及其他	5,916.06	4,999.52	15.49%	5,742.88	4,891.45	14.83%
小家电精密模具	4,431.01	3,547.46	19.94%	4,809.45	3,795.56	21.08%
半导体元件分销	10,006.14	8,214.37	17.91%	12,595.74	10,113.21	19.71%
其中：MCU 分销	9,999.44	8,208.47	17.91%	12,595.74	10,113.21	19.71%
IGBT 分销	6.70	5.90	11.90%	-	-	-
其他业务	211.91	88.99	58.00%	374.50	225.52	39.78%
合计	51,419.09	43,756.60	14.90%	62,068.14	51,464.98	17.08%

（续上表）

单位：万元

项目	2025 年度较 2024 年度变动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率
智能控制技术及其产品应用	-7,896.86	-5,673.01	-2.29%
其中：小家电及模组	-3,622.50	-2,521.23	-2.80%
智能控制芯片	-580.64	-258.68	-4.38%
智能控制器	-3,488.46	-2,753.07	-3.73%
电磁线圈及其他	173.18	108.07	0.66%
小家电精密模具	-378.44	-248.1	-1.14%
半导体元件分销	-2,589.60	-1,898.84	-1.80%
其中：MCU 分销	-2,596.30	-1,904.74	-1.80%
IGBT 分销	-	-	-
其他业务	-162.59	-136.53	18.22%
合计	-10,649.05	-7,708.38	-2.18%

报告期内，公司智能控制技术及其产品应用业务毛利率为 13.95%，较上年

同比减少 2.29 个百分点，除电磁线圈业务外，各品类毛利率均有所下降，其中：智能控制芯片毛利率下降主要受市场竞争激烈因素导致销售价格下降影响；小家电及模组、智能控制器毛利率下降主要原因如下：（1）2025 年主要原材料采购价格上涨幅度较大，如微晶板、锡、铜、铝等采购价格均大幅上涨，导致材料成本上升；（2）2025 年工厂搬迁对生产效率造成了一定影响；（3）受市场需求萎缩以及国内外市场竞争激烈等因素的影响，公司订单量有所减少导致产能利用率不足，单位固定成本分摊增加；（4）2025 年美元贬值对出口业务产品毛利率也有一定的不利影响。

报告期内，公司半导体元件分销毛利率为 17.91%，较上年同比减少 1.80 个百分点，主要为 MCU 分销业务毛利率下降的影响，IGBT 分销收入及占比均较低影响较小。MCU 分销业务毛利率下降的原因主要受市场竞争激烈影响导致销售价格有所下降。

2024 年及 2025 年度，公司与同行业可比公司智能控制器相关业务毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动
瑞德智能	17.46%	18.98%	-1.52%
朗特智能	20.95%	24.76%	-3.81%
朗科智能	15.38%	18.40%	-3.02%
鑫汇科	14.90%	17.08%	-2.18%

注：同行业可比上市公司的数据来源于公开披露信息；朗特智能毛利率仅包含“智能家居及家电类”。

报告期内，公司毛利率下滑主要受市场需求萎缩、市场竞争激烈以及上游原材料采购价格上涨等影响，导致公司智能控制技术及其产品应用业务和半导体元件分销业务毛利率均有所下滑。经对比公司与同行业可比公司智能控制器相关业务毛利率变动，变动一致，公司相关产品毛利率下降符合行业特征，且具有合理性。

公司生产环节按车间划分成本中心，按照直接材料、直接人工、制造费用、加工费、运输费项目进行成本归集和分配，其中直接材料按照生产工单实际领用

材料成本核算和分配，直接人工和制造费用以成本中心实际发生金额按标准工时或标准人工制费比例分配到完工产品及在制品。产品实现销售时，公司在确认销售收入的同时，将已经销售的存货成本按加权平均法结转为当期营业成本，公司成本归集准确、完整。

二、列示 VMI 销售模式的产品明细、销售客户、销售金额，分析不同产品毛利率变动。列示其他业务的明细，说明毛利率大幅增加的原因

（一）列示 VMI 销售模式的产品明细、销售客户、销售金额，分析不同产品毛利率变动。

报告期内，公司 VMI 销售模式的产品明细、销售金额以及毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
MCU 分销	8,649.57	7,101.07	17.90%	10,641.32	8,472.90	20.38%	-2.47%
智能控制芯片	1,509.72	1,104.95	26.81%	1,746.44	1,185.53	32.12%	-5.31%
智能控制器及模组	597.89	463.73	22.44%	619.1	494.69	20.10%	2.34%
电磁线圈及其他	83.56	76.07	8.96%	70.78	65.25	7.81%	1.15%
合计	10,840.74	8,745.82	19.32%	13,077.64	10,218.37	21.86%	-2.54%

报告期内，公司对 VMI 客户的产品销售毛利率较上年同比下降 2.54 个百分点，其中 MCU 分销、智能控制芯片毛利率分别下降 2.47 个百分点和 5.31 个百分点，主要原因是受市场竞争激烈因素影响导致产品销售价格有所下降所致；智能控制器及模组毛利率上升 2.34 个百分点，主要原因是毛利率相对较高的集成灶模组产品销售增长带来毛利率提升；电磁线圈及其他毛利率上升 1.15 个百分点，但收入金额占比较小，对整体毛利率影响较小。

报告期内，公司 VMI 销售模式下具体销售客户、销售金额及毛利率变动已豁免披露。

（二）列示其他业务的明细，说明毛利率大幅增加的原因

报告期内，公司其他业务收入毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
租金、水电收入	58.29	46.13	20.87%	140.58	139.43	0.82%	20.05%
废品收入	48.00	-	100.00%	77.97	-	100.00%	0.00%
设计、维修收入等	105.61	42.86	59.41%	155.95	86.09	44.80%	14.62%
合计	211.91	88.99	58.00%	374.50	225.52	39.78%	18.22%

报告期内，公司其他业务收入毛利率为 58.00%，较上年同比增加 18.22 个百分点，其中租金、水电收入毛利率较上年同比增加 20.05 个百分点，主要是由于随着公司自建厂房投入使用后出租的是自有厂房，成本下降所致。设计、维修收入等毛利率较上年同比上升 14.62 个百分点，主要原因是子公司科尔技术的模具设计收入增长和毛利率提升。

三、结合第四季度收入确认的具体情况，说明第四季度净利润为负且亏损金额较大的原因，是否存在年末集中确认收入或集中计提成本费用的情形。说明 2026 年第一季度收入、净利润持续下降的原因

2025 年度分季度及 2026 年度第一季度，公司主要利润表科目列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度				2026 年度
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度
营业收入	13,420.76	11,384.60	11,094.14	15,519.58	10,911.07
营业成本	11,478.82	9,524.64	9,501.93	13,251.22	9,443.91
毛利率	14.47%	16.34%	14.35%	14.62%	13.45%
营业税金及附加	15.56	23.20	41.42	143.34	71.80
期间费用	1,539.50	1,857.31	1,992.03	2,447.47	1,678.51
投资收益	73.13	-72.42	-366.03	-91.23	-95.33
信用减值损失	42.76	-83.95	76.14	-252.50	66.11
资产减值损失	-49.43	-4.37	20.80	-701.86	-39.11
所得税	49.41	-99.07	-51.89	400.91	8.50
净利润	572.52	52.10	-613.87	-1,545.34	-340.94
归属于上市公司股东的净利润	568.72	106.78	-543.86	-1,495.85	-356.31

公司 2025 年第四季度营业收入为 15,519.58 万元，同比上年第四季度下滑 19.27%，收入确认严格按照会计政策进行，不存在年末集中确认收入的情形。第四季度净利润为负且亏损金额较大的原因主要如下：（1）公司按权益法确认参股公司中山市鑫能电器制造有限公司（以下简称“鑫能电器”）第四季度投资损益 -217.02 万元，报告期末按该长期股权投资的评估金额计提减值准备 531.01 万元；（2）第四季度末根据会计政策计提应收账款、其他应收款坏账准备产生信用减值损失 252.50 万元；（3）第四季度因工厂搬迁产生的费用为 117.82 万元；（4）鑫汇科电器因亏损冲回前期计提的递延所得税资产导致所得税费用增加 333.97 万元；（5）新厂房投入使用后第四季度房产税和财务费用增加 200.52 万元。

公司 2026 年第一季度收入、净利润同比上年第一季度持续下降，主要原因如下：（1）市场竞争激烈，订单需求及产品销售价格均有下降；（2）原材料采购价格上涨导致产品成本上升；（3）房产税及利息费用增加；（4）联营企业鑫能电器亏损影响。

四、列示境外收入的主要构成、主要客户、合同条款（包含是否需要安装调试）、结算方式及所在国家/地区，说明境外收入及毛利率均大幅下滑的原因及合理性

（一）列示境外收入的主要客户、合同条款（包含是否需要安装调试）、结算方式及所在国家/地区

报告期内，公司境外收入主要客户、合同条款（包含是否需要安装调试）、结算方式及所在国家/地区情况如下：

序号	客户名称	结算方式	成交方式	国家/地区	是否需要安装调试
1	客户 D	O/A（开船后）90 天	FOB	印度	否
2	客户 E	O/A（开船后）90 天	EXW/FOB	香港	否
3	客户 F	月结 30 天	FOB	古巴	否
4	客户 G	O/A（开船后）90 天	EXW/FOB	印度	否
5	客户 H	O/A（开船后）90 天	FOB	巴西	否

（二）列示境外收入的主要构成、主要客户，说明境外收入及毛利率均大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司前五大境外客户销售收入占境外收入总金额的比例为 72.39%。报告期内，公司境外收入为 9,905.68 万元，销售的产品主要包括智能控制器、电磁线圈以及小家电整机等，较上年同比下降 22.81%，主要是由于前两大客户销售出现较大下滑导致，原因与全球贸易市场环境相关，市场竞争激烈，订单需求下滑及产品销售价格下降所致。

报告期内，公司境外收入毛利率为 20.91%，较上年同比减少 4.26 个百分点，主要原因如下：（1）原材料采购价格上涨，2025 年微晶板、铜、锡、铝、塑料粒等主要原材料采购价格均大幅上涨，且销售价格受市场竞争激烈因素影响亦有所下降，综合导致毛利率承压；（2）2025 年人民币对美元整体升值，尤其在 2025 年下半年美元兑人民币汇率持续走低，对公司以美金结算的境外收入及毛利率产生不利影响；（3）新拓客户以较低价格接单导致毛利率较低。

报告期内，公司具体境外客户销售收入及毛利率变动情况已豁免披露。

五、量化分析经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 480.81 万元，净利润为 -1,534.58 万元，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异金额为 2,015.39 万元，主要为折旧摊销、计提减值准备等项目的影响。报告期内，公司固定资产折旧、使用权资产折旧金额 1,603.72 万元，长期待摊费用摊销 415.12 万元；计提资产减值准备 734.86 万元、信用减值准备 217.55 万元，在将公司净利润调节为经营活动现金流量时上述项目均带来经营活动现金流增加，因此，公司经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异是合理的。

2、关于重要的客户和供应商

报告期内，前五大客户销售总额 3.52 亿元，销售占比 68.37%，前 5 大客户稳定，近 2 年没有变化。其中：第三大客户望虎智能科技（上海）有限公司及

其子公司（关联方，客户实控人为控股孙公司董事）销售金额 6920.07 万元，销售占比 13.46%。

报告期内，前五大供应商采购总额 1.53 亿元，采购占比 32.02%。其中：第一大供应商中颖电子股份有限公司（简称“中颖电子”）采购金额 1.01 亿元，采购占比 21.09%，采购集中度较高。第五大供应商佛山德雅科技有限公司（简称“佛山德雅”）采购金额 681.56 万元，采购占比 1.42%，该公司 2023 年成立，注册资本 100 万，社保人员 13 人。

请你公司：（1）说明前五大客户集中，但是销售金额均出现不同程度下降的原因，是否与下游客户需求变化、客户流失或合作关系变化有关。（2）说明公司与关联方望虎智能科技（上海）有限公司及其子公司的关联交易定价是否公允，相关交易是否履行必要的决策程序和信息披露义务。（3）说明第一大供应商中颖电子采购占比较高的原因及合理性，是否存在对单一供应商的重大依赖，相关采购定价是否公允。（4）说明向第五大供应商佛山德雅采购的具体产品、合作背景及定价依据。结合该供应商成立时间较短、注册资本及人员规模偏小的情况，分析其供货能力、业务匹配性，核实交易真实性与公允性。

【回复说明】

一、说明前五大客户集中，但是销售金额均出现不同程度下降的原因，是否与下游客户需求变化、客户流失或合作关系变化有关

报告期内，公司前五大客户销售金额与上年同期相比变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度营业收入	2024 年度营业收入	同比变动
1	客户 A	11,796.91	14,699.50	-19.75%
2	客户 B	10,391.64	13,225.63	-21.43%
3	客户 C	6,920.07	7,733.54	-10.52%
4	客户 D	4,210.98	6,192.06	-31.99%
5	客户 E	1,833.61	2,941.25	-37.66%
合计		35,153.20	44,791.98	-21.52%

报告期内，公司前五大客户与上年同期相比未发生变化，但销售金额均出现不同程度的下降，主要原因是受国内外市场竞争激烈因素影响，订单需求下滑及产品销售价格下降，不存在主要客户流失或合作关系变化的情形。

二、说明公司与关联方望虎智能科技（上海）有限公司及其子公司的关联交易定价是否公允，相关交易是否履行必要的决策程序和信息披露义务

（一）说明公司与关联方望虎智能科技（上海）有限公司及其子公司的关联交易定价是否公允

报告期内，公司对关联方望虎智能科技（上海）有限公司（以下简称“望虎智能”）及其子公司的销售金额为 6,920.07 万元，占公司当期营业收入的比例为 13.46%。公司与关联方的交易本着公平交易的原则，以市场价格作为定价基础，定价公允合理，不存在损害公司及股东合法利益的情形。

（二）相关交易是否履行必要的决策程序和信息披露义务

2024 年 12 月 10 日，公司召开第四届董事会第十七次会议以及第四届监事会第十三次会议，审议通过《关于预计 2025 年日常性关联交易的议案》，该议案经公司 2024 年第二次临时股东大会审议通过。公司 2025 年度预计向关联方望虎智能销售小家电等产品，预计交易金额不超过 12,000.00 万元。2024 年 12 月 11 日，保荐机构国投证券股份有限公司出具《国投证券股份有限公司关于深圳市鑫汇科股份有限公司预计 2025 年日常性关联交易的核查意见》，保荐机构认为：“公司本次预计 2025 年日常性关联交易事项已经公司董事会、监事会审议通过，关联董事均已回避表决，本议案不涉及关联监事回避表决的情形，独立董事专门会议进行了事先审议并全票审议通过，本议案尚需提交公司股东大会审议。上述关联交易符合《北京证券交易所上市公司持续监管办法（试行）》《北京证券交易所股票上市规则》等相关法律法规以及公司章程的相关规定，审议程序合法合规，信息披露真实、准确、完整；公司本次关联交易相关事项不会对公司的生产经营及财务状况产生不利影响，不存在损害股东利益的情况，保荐机构对公司本次预计 2025 年日常性关联交易事项无异议。”

2024 年 12 月 12 日，公司在北京证券交易所信息披露平台（www.bse.cn）

披露了《深圳市鑫汇科技股份有限公司关于预计 2025 年日常性关联交易的公告》（公告编号：2024-068）、《国投证券股份有限公司关于深圳市鑫汇科技股份有限公司预计 2025 年日常性关联交易的核查意见》等公告。

综上，公司与关联方望虎智能及其子公司的关联交易已履行了必要的决策程序和及时的信息披露义务。

三、说明第一大供应商中颖电子采购占比较高的原因及合理性，是否存在对单一供应商的重大依赖，相关采购定价是否公允

（一）说明第一大供应商中颖电子采购占比较高的原因及合理性

中颖电子成立于 1994 年 7 月，是一家主要从事自主品牌的集成电路芯片研发设计及销售，并提供相应的系统解决方案和售后技术支持服务的公司。中颖电子于 2012 年 6 月在深圳证券交易所上市交易，证券简称为中颖电子，证券代码为 300327.SZ。公司与中颖电子合作始于 2004 年，自与中颖电子合作以来，公司在 MCU 的销售推广、新技术研发、应用技术支持、售后服务等方面均取得良好表现，随着公司与中颖电子的合作持续深入，公司与中颖电子已建立了长期且稳定可靠的业务合作关系。

公司自 2004 年开始委托中颖电子设计和生产智能控制芯片，随后公司作为授权分销商销售其非 IH 小家电、空调等大家电产品的 MCU。公司与中颖电子的业务合作时间较长，中颖电子生产的智能控制芯片凭借其优异的性能可以满足公司对该类物料需求，公司 IC 物料主要由中颖电子供应，因此，公司向第一大供应商中颖电子采购占比较高具有商业合理性。

（二）是否存在对单一供应商的重大依赖，相关采购定价是否公允

报告期内，公司 IC 类前五名供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占 IC 采购总额的比例	是否存在关联关系
1	中颖电子股份有限公司	10,099.22	97.10%	否
2	佛山市拓米电子科技有限公司	73.06	0.70%	否

3	常州市宝丽光电有限公司	50.61	0.49%	否
4	深圳市天旺科技开发有限公司	29.16	0.28%	否
5	佛山市益芯源电子科技有限公司	21.33	0.21%	否
合计		10,273.37	98.78%	-

报告期内,公司向中颖电子采购的 IC 占当期 IC 采购总额的比例为 98.78%, 公司对中颖电子 IC 采购占比较高, 对中颖电子存在一定的依赖性, 针对该种情况, 公司已在《2025 年年度报告》之“第四节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“供应商较为集中的风险”披露如下:

“重大风险事项描述: 公司的元器件供应商较为集中, 其中中颖电子为公司 IC 第一大供应商。虽然公司已与中颖电子建立了长期且稳定可靠的业务合作关系, 但如果未来中颖电子不能及时、足额、保质地供应原材料或合作关系出现不利变化, 将会对公司生产经营造成不利影响。

应对措施: 公司将保持与供应商的良好合作关系, 同时根据原材料市场变化和合作情况, 适时建立备选供应商资源, 降低因供应商集中可能对公司经营造成不利影响的风险。”

公司与中颖电子之间的采购交易坚持自愿平等、公平、公正原则, 参照同类产品市场行情价格, 经双方友好协商确定交易价格, 采购定价公允, 不存在损害公司及中小股东合法权益的情形。

四、说明向第五大供应商佛山德雅采购的具体产品、合作背景及定价依据。结合该供应商成立时间较短、注册资本及人员规模偏小的情况, 分析其供货能力、业务匹配性, 核实交易真实性与公允性

(一) 说明向第五大供应商佛山德雅采购的具体产品、合作背景及定价依据

公司与深圳市德雅电子有限公司(以下简称“深圳德雅”)业务合作开始于 2015 年, 深圳德雅主要为公司提供 SMT 贴片以及 AI 插件加工服务。公司于 2023 年 3 月 20 日收到深圳市光明区人民政府发布的《深圳市光明区人民政府关于开展光明街道白花片区连片产业用地土地整备项目的通知》(深光府函[2023]22 号),

为深入贯彻落实国家和省、市高质量发展要求，加快建设大湾区综合性国家科学中心先行启动区，全面打造世界一流科学城和深圳北部中心，以产业集聚区为载体，构建科学城产业成果转化区和先进制造业园区为一体的“平方公里级”半导体新型产业社区，光明区决定开展光明街道白花片区连片产业用地土地整备项目（以下简称“白花项目”）。

公司原租赁的总部办公研发及生产场所地址“深圳市光明区光明街道白花社区观光路 2045 号”位于上述白花项目规划区域之中，故公司需要配合政府进行搬迁。

2023 年 8 月，公司因上述事项将生产及研发场所搬迁至佛山市顺德区，出于运输成本以及长期稳定的合作关系，深圳德雅出资设立佛山德雅科技有限公司（以下简称“佛山德雅”），佛山德雅成立于 2023 年 8 月 7 日，深圳德雅直接持有佛山德雅 100%的股权，佛山德雅系深圳德雅的全资子公司，因此，公司与深圳德雅之间的业务合作转移至佛山德雅。

综上，报告期内，公司向第五大供应商佛山德雅采购 SMT 贴片以及 AI 插件加工服务，佛山德雅与公司之间的业务合作主要是承继其母公司深圳德雅的业务，公司与佛山德雅加工服务的定价遵循自愿、平等、公允的原则进行，在参考同类服务市场价格的基础上由双方协商确定，定价公允。

（二）结合该供应商成立时间较短、注册资本及人员规模偏小的情况，分析其供货能力、业务匹配性，核实交易真实性与公允性

佛山德雅成立于 2023 年 8 月 7 日，其与公司之间的合作业务主要是承继其母公司深圳德雅与公司的业务关系，公司与深圳德雅业务合作开始于 2015 年，深圳德雅凭借其稳定的产品质量以及交付及时性，与公司已建立长期且稳定的合作关系。

2023 年至 2025 年度，公司向深圳德雅和佛山德雅采购的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------	---------

	采购金额	占当期采购 总额的比例	采购金额	占当期采购 总额的比例	采购金额	占当期采购 总额的比例
深圳德雅	-	0.00%	-	0.00%	628.70	1.53%
佛山德雅	681.56	1.42%	895.99	1.97%	347.20	0.85%
合计	681.56	1.42%	895.99	1.97%	975.90	2.38%

佛山德雅注册资本为人民币 100 万元，截至 2026 年 6 月 30 日，深圳德雅和佛山德雅员工人数总计 52 人，佛山德雅依托其母公司原有的生产设备以及经验丰富的管理团队，可以为公司 SMT 贴片以及 AI 插件加工提供稳定可靠的加工劳务，其资金及资产能力与其向公司提供加工服务的能力相匹配，公司与佛山德雅之间的交易真实且公允。

3、关于应收款项

报告期末，你公司应收账款账面余额 1.09 亿元，同比减少 21.93%；坏账准备余额 584.07 万元，同比增加 27.21%；应收账款账面价值 1.03 亿元，同比减少 23.61%。应收账款周转率 4.15 次，较上年同期（4.95 次）下降 16.16%。应收票据账面价值 2251.19 万元，同比减少 4.34%。应收款项融资账面价值 192.11 万元，同比增加 23.16%。

从账龄结构看，180 天以内应收账款占账面余额的 96.92%。从坏账准备计提看，单项计提坏账准备的应收账款 438.85 万元，计提比例 50%，期末坏账准备余额 219.42 万元；按组合计提坏账准备的应收账款 1.04 亿元，计提比例 3.50%。

报告期末，前五大应收账款余额合计 8561.22 万元，占应收账款总余额的 78.80%。其中：除第五大偌恩（深圳）科技实业有限公司（2025 年 11 月之前的控制子公司），余额 349.77 万元，占比 3.22%，该客户存在回款困难且需协助催收，已计提坏账准备 174.89 万元，计提比例 50%。其他前 4 大应收账款与重要客户重合。

请你公司：（1）结合信用政策、结算方式、客户结构及回款周期等，说明应收账款周转率下降的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形。（2）说明对偌恩（深圳）科技实业有限公司应收账款交易背景、单项计提坏账准备的具体原因，相关坏账准备计提是否充分，与公司及董事、高管的

关联关系，是否存在资金实质被关联方占用情形，你公司已采取或拟采取的催收措施。(3)列示应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险。(4)说明应收票据的具体构成（银行承兑汇票与商业承兑汇票的金额及占比），如存在商业承兑汇票，列示主要出票人、承兑人、票据余额及账龄，说明坏账准备的计提依据及充分性。(5)说明期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据情况，结合相关合同条款说明是否满足终止确认条件，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。(6)说明应收款项融资的分类依据、计量方式和会计核算方法，列示其主要构成。

【回复说明】

一、结合信用政策、结算方式、客户结构及回款周期等，说明应收账款周转率下降的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形

（一）结合信用政策、结算方式、客户结构及回款周期等

1、客户结构

报告期内，公司前五大客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
1	客户 A	11,796.91	22.94%	否
2	客户 B	10,391.64	20.21%	否
3	客户 C	6,920.07	13.46%	是
4	客户 D	4,210.98	8.19%	否
5	客户 E	1,833.61	3.57%	否
合计		35,153.20	68.37%	-

报告期内，公司前五大客户销售金额为 35,153.20 万元，占当期销售收入的比例为 68.73%。

2、信用政策、结算方式及回款周期

报告期内，公司前五大客户的信用政策、结算方式及回款周期已豁免披露。

（二）说明应收账款周转率下降的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形

2024 年及 2025 年度，公司应收账款周转率分别为 4.95 次/年和 4.15 次/年，2025 年度公司应收账款周转率较 2024 年度有所下降，主要是由于公司与美的集团部分产品定价尚未达成一致意见导致付款有所延期以及偌恩（深圳）科技实业有限公司（以下“偌恩科技”）拖欠货款导致的应收账款余额增加所致，公司不存在通过延长信用期限扩大销售的情形。

二、说明对偌恩（深圳）科技实业有限公司应收账款交易背景、单项计提坏账准备的具体原因，相关坏账准备计提是否充分，与公司及董事、高管的关联关系，是否存在资金实质被关联方占用情形，你公司已采取或拟采取的催收措施

2025 年 3 月、4 月和 9 月，偌恩科技因市场销售需求向鑫汇科电器采购电磁炉产品，采购金额为 331.61 万元（截至 2026 年 6 月 30 日已回款 86.46 万元），该批产品的需求方为境外客户 MK NE LTDA；2025 年 11 月，偌恩科技向鑫汇科电器采购吸尘器产品，采购总额为 104.63 万元，用于北美亚马逊电商平台销售。

2025 年 12 月，公司出于战略规划的需求转让持有偌恩科技的股权，偌恩科技自 2025 年 12 月起不再纳入公司合并报表范围。2025 年度，偌恩科技由于经营不善导致其经营恶化，出于谨慎性原则考虑，公司于报告期末对偌恩科技的应收账款单项计提 50%的坏账准备，相关坏账准备计提充分。

截至本问询回复之日，偌恩科技股权转出尚未满 12 个月，根据企业会计准则的相关规定，偌恩科技仍为公司的关联方。偌恩科技与公司董事及高级管理人员不存在关联关系，偌恩科技与公司的业务往来是基于日常经营所需，公司不存在资金实质被关联方占用的情形。截至目前，偌恩科技仍未向公司支付上述货款，为维护公司及股东合法权益，公司已于 2026 年 6 月向佛山市顺德区人民法院提起诉讼，法院于 2026 年 6 月 17 日受理立案，同时公司采取了诉讼财产保全措施。截至目前，上述诉讼正在等待开庭审理。

三、列示应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险

截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收账款期后回款金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	
	金额	比例
期末应收账款余额	10,864.88	100.00%
截至 2026 年 6 月 30 日回款金额	10,328.98	95.07%

截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收账款回款比例为 95.07%，回款比例较高；未回款金额为 535.90 万元，未回款占比 4.93%，其中，公司应收偌恩科技应收账款 349.72 万元存在一定的回收风险，公司已启动法律诉讼程序，除此之外，公司应收账款不存在其他大额回款风险。

四、说明应收票据的具体构成（银行承兑汇票与商业承兑汇票的金额及占比），如存在商业承兑汇票，列示主要出票人、承兑人、票据余额及账龄，说明坏账准备的计提依据及充分性

截至报告期末，公司应收票据具体构成情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
银行承兑汇票	2,251.19	100.00%
商业承兑汇票	-	-
合计	2,251.19	100.00%

截至报告期末，公司应收票据均由银行承兑汇票构成，不存在商业承兑汇票的情况。

五、说明期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据情况，结合相关合同条款说明是否满足终止确认条件，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

报告期末，公司已背书或贴现尚未到期的应收票据如下：

单位：万元

项目	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	-	1,616.32
合计	-	1,616.32

截至报告期末，公司已背书或贴现尚未到期的应收票据均为银行承兑汇票，

均为未终止确认的银行承兑汇汇票。

根据《企业会计准则第 23 号 —— 金融资产转移》（2017 修订）第五条规定：企业应当将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移，并分别按照本准则有关规定处理。第七条：企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。终止确认，是指将金融资产或金融负债从企业的账户和资产负债表内予以转销。

因公司非 6+9 银行承兑汇票基于其业务模式为收取合同现金流量，票据信用风险较高，背书、贴现协议均约定附追索权，风险报酬未实质转移，故将其列为未终止确认的应收票据，符合企业会计准则的相关规定。

六、说明应收款项融资的分类依据、计量方式和会计核算方法，列示其主要构成

报告期内，公司在经营业务过程取得的应收票据均为银行承兑汇票，按照承兑银行的信用等级不同，公司将银行承兑汇票划分为信用等级较高的“6+9”银行承兑汇票和信用等级较低的非“6+9”银行承兑汇票，具体分类如下：

票据分类	具体说明
信用等级较高的“6+9”银行承兑汇票	中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行
信用等级较低的非“6+9”银行承兑汇票	除上述 15 家银行以外的银行

1、分类依据

根据《企业会计准则第 22 号 —— 金融工具确认和计量》（2017 修订）第十八条“金融资产同时符合下列两项条件，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（报表列报：应收款项融资）：

（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。

（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

公司基于以上原则将业务模式为管理目标是收取合同现金流量+经常性出售融资的且合同现金流特征符合仅产生本金及未偿付本金利息的现金流量（通过SPPI 测试），作为应收款项融资核算，具体为公司将既用于背书转让，也用于贴现获取现金流等多种管理模式的 6+9 银行承兑汇票分类为应收款项融资。

2、计量方式和会计核算方法

初始计量：按公允价值入账；后续计量：采用实际利率法核算票面利息。

会计核算方法：

收取“6+9”银行承兑汇票：借：应收款项融资，贷：应收账款

贴现或背书时：借：银行存款/应付账款，贷：应收款项融资

到期时：借：银行存款，贷：应收款项融资

主要构成如下：

单位：万元

项目	期末数
银行承兑汇票	192.11
合计	192.11

4、关于存货

报告期末，存货账面余额 8520.25 万元，同比减少 7.08%；存货跌价准备 344.04 万元，同比增加 116.12%；存货账面价值 8176.21 万元，同比减少 9.26%。存货周转率 4.95 次，较上年同期（5.75 次）下降 13.91%。

分类别看：原材料账面余额 2347.41 万元（减少 6.03%），跌价准备 79.93 万元（增加 86.22%）；库存商品账面余额 2635.96 万元（减少 8.11%），跌价准备 198.15 万元（增加 146.41%）；发出商品账面余额 2300.40 万元（增加 7.18%），跌价准备 65.97 万元（增加 84.51%）；在产品账面余额 1141.64 万元（减少 24.68%），未计提跌价准备。报告期内，存货跌价准备本期计提 213.98 万元，较上年同期大幅增加。

请你公司：

（1）结合存货状态、库龄、周转情况、在手订单及下游市场需求变化等，说明存货跌价准备大幅增加的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分。（2）

分存货类别（特别是原材料、库存商品、发出商品）说明存货跌价准备的具体测算过程，对照同行业可比公司说明计提比例是否存在较大差异。（3）结合原材料、库存商品及发出商品的库龄结构，说明是否存在长期滞销或积压的存货，相关跌价准备计提是否充分。

【回复说明】

一、结合存货状态、库龄、周转情况、在手订单及下游市场需求变化等，说明存货跌价准备大幅增加的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分

1、存货状态

报告期末，公司存货状态如下：

单位：万元

项目	原材料	在产品	库存商品	发出商品	委托加工物资
良品	2,337.42	1,141.64	2,523.15	2,300.40	94.83
不良品	10.00	-	112.81	-	-
合计	2,347.41	1,141.64	2,635.96	2,300.40	94.83

2、存款库龄

截至报告期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	原材料	在产品	库存商品	发出商品	委托加工物资
1 年以内	2,265.28	1,141.64	2,457.10	2,269.21	94.83
1 年以上	82.14	-	178.87	31.19	-
合计	2,347.41	1,141.64	2,635.96	2,300.40	94.83

3、在手订单

截至报告期末，公司存货余额与在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日
存货账面余额（A）	8,520.25
在手订单金额（B）	4,849.84

在手订单金额对应的成本金额（C）	4,127.21
订单覆盖率（D=C/A）	48.44%

注：在手订单金额对应的成本金额=在手订单金额×（1-当年销售毛利率）。

公司遵循“以销定产”的采购模式，受采购备货周期、原材料价格波动等因素的影响，公司会根据销售订单适当进行备货以满足销售需求。截至报告期末，公司订单覆盖率为 48.44%，相对较低，主要系基于小家电行业的经营特点，客户一般于上月底或本月初下达本月的订单，订单执行周期在 30 天以内，执行周期较短，同时客户可能会基于自身需求计划在执行过程中对当月订单进行调整，因此公司在手订单覆盖比例相对较低。

4、周转情况及市场需求

当前国内小家电市场整体规模增长放缓，行业正式告别普及式增量，进入存量结构性竞争阶段，传统刚需品类（如电饭煲，水壶，空气炸锅等）渗透率趋于饱和、低价内卷严重，有仪式感、健康养生等细分场景成为核心增长来源。市场整体呈现量增利薄的格局，头部综合品牌与垂直小众品牌分化加剧，网红产品生命周期短、产品同质化、浅层智能化是普遍痛点。未来行业将全面从价格战转向价值竞争，消费者的核心诉求将从“能用”转向健康、颜值、仪式感、小型化、易收纳、智能联动。

报告期内，受国内外市场竞争激烈因素的影响，市场需求有所下降，公司营业收入为 51,419.09 万元，较上年同比下降 17.16%；报告期内，公司存货周转率为 4.95 次，较上年同比有所下降，主要是由于营业收入下降引起对应的营业成本有所下降所致

资产负债表日，公司对存货按账面成本与可变现净值进行对比测试，对可变现净值低于账面成本的存货计提存货跌价准备。在判断可变现净值时，公司一般会结合存货类别、质量状态、库龄情况等进行分析。一般情况下，质量状态良好的存货参照销售或采购价格作为可变现净值的测算依据；质量状态不良的存货根据不良产生的原因和不良状况判断跌价计提比例；对库龄一年以上的存货，分析呆滞造成的原因，同时考虑存货流动性、市场供求关系及价格波动等因素综合判断存货跌价计提比例。截至报告期末，公司存货跌价准备余额为 344.04 万元，

较上年末同比增长 116.11%，主要原因是客户订单调整或未及时提货造成呆滞的成品库存及发出商品余额增加，导致存货跌价准备计提增加。

综上，结合公司存货状态、库龄、周转情况以及在手订单和市场需求变化，存货跌价准备余额增加具有合理性，存货跌价准备计提充分。

二、分存货类别（特别是原材料、库存商品、发出商品）说明存货跌价准备的具体测算过程，对照同行业可比公司说明计提比例是否存在较大差异

（一）分存货类别（特别是原材料、库存商品、发出商品）说明存货跌价准备的具体测算过程

截至报告期末，公司主要存货按照类别计提的存货跌价准备如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	2,347.41	79.93	2,267.49
库存商品	2,635.96	198.15	2,437.81
发出商品	2,300.40	65.97	2,234.43
合计	7,283.78	344.04	6,939.73

公司存货跌价准备测算过程如下：

1、原材料

资产负债表日，公司原材料采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备：直接用于出售的原材料，以该原材料的估计售价减去估计的销售费用、运输成本和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的原材料，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用、运输成本和相关税费后的金额确定其可变现净值。

此外，原材料跌价准备的计提还会考虑其他因素，如市场价格持续下跌、已过期或损坏、产品更新换代影响销售而滞销等，公司结合原材料类别、质量状态、库龄情况以及外部环境变化来综合评估并合理确定是否需要对其进行单独计提相应的跌价准备。原材料存在客户退货的，1 年以内库龄按 50%计提跌价准备，1 年以上库龄按 100%计提跌价准备。

2、库存商品

资产负债表日，公司库存商品采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，以库存商品的估计售价减去估计的销售费用、运输成本和相关税费后的金额确定其可变现净值。

此外，库存商品跌价准备的计提还会考虑其他因素，如市场价格持续下跌、已过期或损坏、产品更新换代影响销售而滞销等，公司结合库存商品类别、质量状态、库龄情况以及外部环境变化来综合评估并合理确定是否需要对其进行单独计提相应的跌价准备。库存商品存在制程不良的 100%计提，存在客户退货的 1 年以内库龄按 50%计提跌价，1 年以上库龄 100%计提跌价准备（客退品属 7 天无理由退货的，重新包装后可再出售的，单独按 20%计提）。

3、发出商品

资产负债表日，公司发出商品采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其可变现净值根据客户订单价格来确定。在实际操作中，公司会结合发出商品的账龄情况以及外部环境变化来综合评估并合理确定是否需要单独计提相应的跌价准备。发出商品超半年至 1 年未结算确认收入的，按 50%计提跌价准备；超 1 年以上未结算确认收入的，按 100%计提跌价准备。

（二）对照同行业可比公司说明计提比例是否存在较大差异

报告期末，公司与同行业可比公司存货跌价计提比例对比情况如下：

单位：万元

项目	瑞德智能	朗特智能	朗科智能	鑫汇科
存货跌价准备余额	879.90	927.90	3,781.69	344.04
存货账面余额	22,548.83	13,048.89	33,980.17	8,520.25
存货跌价准备计提比例	3.90%	7.11%	11.13%	4.04%

注：同行业可比上市公司的数据来源于公开披露信息。

截至报告期末，与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提比例处于一个合理区间，不存在较大差异。

三、结合原材料、库存商品及发出商品的库龄结构，说明是否存在长期滞销或积压的存货，相关跌价准备计提是否充分

截至报告期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	原材料	在产品	库存商品	发出商品	委托加工物资
1 年以内	2,213.86	1,141.64	2,430.78	2,269.21	94.83
1 年以上	133.55	-	205.18	31.19	-
合计	2,347.41	1,141.64	2,635.96	2,300.40	94.83

由上表，截至报告期末，公司库龄主要集中在一年以内，库龄一年以上存货金额占比相对较小，长期滞销或积压的存货相对较少，公司存货跌价准备计提充分。

5、关于研发费用

报告期内，你公司研发费用 2440.26 万元，同比减少 14.82%，研发费用占营业收入的比例为 4.75%，同比增加 0.13 个百分点。研发人员 89 人，较期初减少 6 人，研发人员占员工总量的比例为 15.86%（期初为 14.50%）。

从研发费用构成看：职工薪酬 1664.04 万元，同比减少 14.92%，占研发费用的 68.19%；折旧摊销费 219.68 万元，同比减少 6.26%；材料费 134.38 万元，同比减少 14.50%；认证费 74.93 万元，同比增加 115.11%；检测费 66.79 万元，同比增加 59.02%；

请你公司：（1）结合研发项目进展、研发人员配置、技术路线等，说明研发费用及研发人员均减少的原因及合理性，研发投入占营业收入的比例与同行业可比公司是否一致。（2）列示主要研发项目的名称、预算、进展、拟达到的目标及报告期内投入金额，说明研发成果是否达到预期。（3）说明折旧与摊销、材料费减少而认证费、检测费大幅增加具体原因，相关费用归集是否准确、完整。

【回复说明】

一、结合研发项目进展、研发人员配置、技术路线等，说明研发费用及研发人员均减少的原因及合理性，研发投入占营业收入的比例与同行业可比公司是否一致

（一）结合研发项目进展、研发人员配置、技术路线等，说明研发费用及研发人员均减少的原因及合理性

2024 年及 2025 年度，公司研发人员、研发费用及研发项目数量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
期末研发人员数量	89	95
员工总人数	561	654
研发人员占比	15.86%	14.53%
研发费用	2,440.26	2,864.88
营业收入	51,419.09	62,068.14
研发费用占营业收入的比例	4.75%	4.62%
研发项目数量	35	37

报告期内，公司研发费用为 2,440.26 万元，较上年同比下降 14.82%。截至报告期末，公司研发人员共计 89 人，较上年末同比下降 6.32%。报告期内，公司研发项目共计 35 个，与上年同比有所减少；其中，已结项的共计 21 个，开发中的共计 14 个。报告期内，受国内外市场竞争激烈因素的影响，公司战略性的收缩部分产品业务，对预计无法达到预期的业务订单战略性放弃，在此背景下，为提高生产经营效率，公司对部分人员岗位进行了优化调整，导致研发人员有所减少，进而使得研发费用有所下降。报告期内，公司始终以客户需求为导向，以自主研发为基础，依靠自身研发实力和技术储备，能够快速响应客户个性化需求，提供有竞争力的技术和产品解决方案，公司技术路线未发生变化。

（二）研发投入占营业收入的比例与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	瑞德智能	朗特智能	朗科智能	鑫汇科
----	------	------	------	-----

研发费用	7,495.41	6,938.34	8,623.28	2,440.26
营业收入	143,411.41	160,388.40	161,254.88	51,419.09
研发费用占营业收入的比例	5.23%	4.33%	5.35%	4.75%

注：同行业可比上市公司的数据来源于公开披露信息。

报告期内，公司研发费用率为 4.75%，同行业可比公司的研发费用率分别为 5.23%、4.33%和 5.35%，同行业可比公司研发费用的平均值为 4.97%，公司研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异。

二、列示主要研发项目的名称、预算、进展、拟达到的目标及报告期内投入金额，说明研发成果是否达到预期

报告期内，公司主要研发项目的名称、预算、进展、拟达到的目标、投入金额以及研发成果是否达到预期明细情况如下：

单位：万元

序号	研发项目名称	预算金额	研发费用	项目进展	拟达到的目标	研发成果是否达到预期
1	柔性保温板及其制备技术研发	203.00	203.46	已结项	开发兼具加热快、控温准、易收纳、高安全性的小型化柔性保温板产品，实现轻薄化、低功耗与高可靠性的平衡，满足多场景保温需求	是
2	单管连续低功率一拖 2 塑胶四炉的研发	213.60	168.99	已结项	完成“单管连续低功率一拖 2 塑胶四炉方案”的工程样机开发，通过 CE、CB 等国外安全认证，获取包含能效、电磁兼容在内的《综合性能测试报告》，满足海外市场合规要求	是
3	吊装四头电磁灶协同加热控制技术的研发	170.04	147.11	认证阶段	完成“吊装四头电磁灶”工程样机研发，实现 9 档火力精准调节、多炉头协同加热及全场景安全保护，提升商用厨电的加热效率与使用安全性	是
4	紧凑型高效散热电磁炉（超薄结构）	171.00	142.31	已结项	完成超薄结构电磁炉工程机研发，实现 7+烹饪模	是

	关键技术的研发				式、8 档火力调节及高效散热结构设计，在保持高性能的同时实现产品超薄化，提升产品外观与性能竞争力	
5	全玻璃壶精准控温检测水位的电陶炉的研发	223.00	139.57	暂停中	整合电热加热技术与智能化控制方案，开发集多场景烹饪、防干烧保护、精准控温、水位检测于一体的智能电陶炉，实现安全、精准、智能的烹饪体验	否
合计		980.64	801.44	-	-	-

注：项目进展系指截至本问询回复之日的进展；上述第 5 项研发项目因相关技术问题尚未完全解决，目前该项目处于暂停状态。

三、说明折旧与摊销、材料费减少而认证费、检测费大幅增加具体原因，相关费用归集是否准确、完整

2024 年及 2025 年度，公司研发费用中折旧与摊销、材料费、认证费及检测费变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
折旧摊销费	219.68	234.34	-6.26%
材料费	134.38	157.16	-14.50%
认证费	74.93	34.83	115.11%
检测费	66.79	42.00	59.02%
合计	495.77	468.33	5.86%

报告期内，公司研发费用中折旧摊销费较上年同比减少 6.26%，主要是由于随着新建生产研发基地的投入使用摊销的房租成本下降以及部分研发设备折旧金额计提完毕所致；研发费用中的材料费较上年同比减少 14.50%，认证费和检测费分别较上年同比增加 115.11%和 59.02%，主要与研发项目所处的阶段有关，报告期内公司整机产品项目较多且处在测试验证阶段的项目增加，故领用的材料费用相对较少，发生的认证费和检测费较多。

6、关于商誉减值

报告期末，你公司商誉账面余额 833.13 万元，未计提商誉减值准备。该项商誉系 2023 年 11 月 30 日收购米技炫尚公司时股权形成。本期商誉账面价值未发生变化，报告期内未计提商誉减值准备。

请你公司：（1）结合米技炫尚公司的经营情况、行业发展趋势、盈利预测等，说明商誉减值测试的具体过程、关键参数（包括但不限于预测期增长率、折现率、利润率等）的选取依据及合理性，商誉减值准备计提是否充分。（2）说明商誉减值测试中使用的折现率、增长率等关键参数与以前年度相比是否存在重大变化，变化原因及其合理性。

【回复说明】

一、结合米技炫尚公司的经营情况、行业发展趋势、盈利预测等，说明商誉减值测试的具体过程、关键参数（包括但不限于预测期增长率、折现率、利润率等）的选取依据及合理性，商誉减值准备计提是否充分

1、经营情况

报告期内，米技炫尚的经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	7,975.53	8,134.83
营业利润	193.83	137.04
净利润	200.66	139.08

2025 年度，米技炫尚营业收入和净利润分别为 7,975.53 万元、200.66 万元，相较于上年同期，营收基本持平，因成本费用管控加强，期间费用较上年同比有所减少，净利润有所提升。

2、行业发展趋势

当前国内小家电市场整体规模增长放缓，行业正式告别普及式增量，进入存量结构性竞争阶段，传统刚需品类（如电饭煲，水壶，空气炸锅等）渗透率趋于饱和、低价内卷严重，有仪式感、健康养生等细分场景成为核心增长来源。市场整体呈现量增利薄的格局，头部综合品牌与垂直小众品牌分化加剧，网红产品生

命周期短、产品同质化、浅层智能化是普遍痛点。未来行业将全面从价格战转向价值竞争，消费者的核心诉求将从“能用”转向健康、颜值、仪式感、小型化、易收纳、智能联动。

3、商誉减值测试的具体过程

公司在 2025 年度财务报表编制过程中因米技炫尚公司的业绩超过去年评估预测情况，公司初步判断商誉不存在减值迹象。经公司测算，米技炫尚公司股东全部权益期末的可收回金额为人民币 2,458.72 万元，超过含商誉资产组账面值为 2,157.22 万元，不存在商誉减值情况，具体过程如下：

(1) 减值测试过程、资产组的认定情况

1) 商誉的形成过程

2023 年 9 月，公司与米技炫尚签订收购协议，购买日 2023 年 11 月 30 日可辨认净资产公允价值 1,345.47 万元，实际支付对价合计为 1,683.00 万元，取得的可辨认净资产公允价值 51%份额，按公司支付的合并成本超过应享有被收购方米技炫尚的可辨认净资产公允价值份额的差额计算确认为 100%商誉 1,954.53 万元。

在编制购买日合并会计报表时，对可辨认资产及负债的公允价值进行了估价分摊，合并形成 100%商誉为 1,954.53 万元。

2) 包含商誉资产组计量情况

按照期末合并报表，公司持有米技炫尚 100%股权对应商誉账面原值为 1,954.53 万元，长期资产主要包括固定资产、使用权资产、长期待摊费用，含商誉资产组账面值为 2,157.22 万元。

(2) 盈利预测及关键参数预测情况

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续年度
营业收入	9,005.83	9,906.41	10,897.05	11,986.76	13,185.44	13,185.44
收入增长率	11.84%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	12.89%	12.89%	12.89%	12.89%	12.89%	12.89%
期间费用率	10.44%	10.44%	10.44%	10.44%	10.44%	10.44%
息税前利润率	2.45%	2.45%	2.45%	2.45%	2.45%	2.45%
折现率	11.72%	11.72%	11.72%	11.72%	11.72%	11.72%

综上，米技炫尚含商誉资产组预计未来现金流量的现值为人民币 2,458.72

万元，高于含商誉资产组账面值，本次商誉测试具备合理性。

二、说明商誉减值测试中使用的折现率、增长率等关键参数与以前年度相比是否存在重大变化，变化原因及其合理性

报告期内，公司商誉减值测试使用的关键参数与上年度对比如下：

序号	项目	2025 年商誉测试	2024 年商誉测试
1	收入增长率	10%-11.84%	6.47%-6.47%
2	息税前利润率	2.45%	1.52%-3.21%
3	折现率	11.72%	11.72%

1、收入增长率

收入增长率存在差异的原因：收入增长率存在差异，主要源于企业不同阶段战略推进、市场环境变化及业务发展动态调整

（1）战略布局与业务规划调整

2024 年减值测试时，基于米技炫尚“创产品、树品牌”战略，对市场需求及产品迭代预期更谨慎，所以预测期 2025 年设定了相对较低的收入增长预期。在 2025 年推进中，产品研发周期、供应链协同磨合、市场推广效果会逐渐显现，导致收入增长测算调整。2025 年公司不仅仅局限于小家电、为了产品的品类更加的多样化、逐步的拓展更多的品类（比如个护类），导致收入增长率调整。

（2）市场环境及行业动态变化

2024 至 2025 年期间，小家电市场消费者需求整体向健康化、品质化发展，2025 年产品的宗旨不仅仅体现在智能方面，而且要向环保以及养生的方面去拓展，也导致收入增长率调整。

（3）内部运营与资源配置影响

米技炫尚规划依靠完善研发团队推动供应链开发高品质产品，2024 年研发团队建设与供应链（如采购、生产环节）协同存在磨合期，2025 年已经有所改善。同时 2025 年因产品更新迭代、品质提升导致 2025 年减值测试时对收入增长的预期已经有所改变。2025 年减值测试时米技炫尚对成本控制、定价策略与收入增长的平衡预期，在 2025 年实际运营中会有所显现，促使 2025 年调整收入增长率参数。

综上，因战略推进节奏、市场环境变化及内部运营协同等因素，不同测试期

对收入增长的测算参数（收入增长率）出现差异，且符合企业业务发展动态调整及市场实际情况。

2、息税前利润率

息税前利润率存在差异的原因：息税前利润率存在差异，主要是成本变动、市场环境等变化导致。

（1）成本端变动影响

米技炫尚聚焦产品研发，2025 年原材料成本的增加，相较于 2024 年对成本的预判，供应链采购成本更高，推高单位成本，压缩利润空间，使得息税前利润率下降。

（2）市场环境及竞争影响

2025 年小家电市场竞争加剧，同行推出类似产品争夺份额，米技炫尚为维护市场地位，部分产品采取价格策略，导致产品毛利率下降。相较于 2024 年测算时对市场竞争烈度、价格稳定性的预判，实际价格承压更明显，直接影响息税前利润及利润率。

3、折现率

本期与上期折现率均为 11.72%，折现率一致，无其他差异。

7、关于固定资产及在建工程

报告期末，你公司固定资产账面价值 2.80 亿元，同比增加 1199.72%；在建工程账面价值 533.49 万元，同比减少 96.96%。固定资产及在建工程合计 2.86 亿元，较上期末（1.97 亿元）增加 44.85%。

公司年报披露鑫汇科生产研发基地已竣工并投入使用建设投入资金 3 亿多元人民币。如未来产能利用率不足不能消化公司折旧摊销、税费以及资金利息等成本，将给经营带来一定压力。另外，报告期内公司搬迁因素也导致产能及客户接单受到一定影响。

请你公司：（1）列示新增固定资产具体类别、金额、用途，说明与在建工程转固的匹配性，披露转固后折旧计提情况及对当期损益的影响。（2）结合 2026 年一、二季度经营数据，说明厂区搬迁对产能、客户接单的影响是否已消除。（3）结合 2026 年业务拓展、订单、产能利用率等情况，分析新基地成本压力消化情

况，并对比同行业说明折旧政策合规性、计提是否充分。

【回复说明】

一、列示新增固定资产具体类别、金额、用途，说明与在建工程转固的匹配性，披露转固后折旧计提情况以及对当期损益的影响

（一）列示新增固定资产具体类别、金额、用途，说明与在建工程转固的匹配性

报告期内，公司新增固定资产的具体类别、金额及用途情况如下：

单位：万元

固定资产类别	在建工程 转入	购置	其他	本期增加合 计	用途
房屋及建筑物	23,037.41	-	3,402.48	26,439.88	生产、研发、办公
机器设备	-	191.92	-	191.92	生产、研发
办公设备	-	86.41	-	86.41	办公
其他设备	-	234.40	-	234.40	生产模具
运输工具	-	4.56	-	4.56	园区参观代步车
合计	23,037.41	517.29	3,402.48	26,957.17	-

报告期内，公司在建工程变动情况如下：

单位：万元

工程项目	期初余额	本期增加	转入固定资产	期末余额
鑫汇科生产研发基地建设项目	17,555.04	6,015.86	23,037.41	533.49
合计	17,555.04	6,015.86	23,037.41	533.49

报告期内，在建工程科目本期转入固定资产金额为 23,037.41 万元，期末余额为 533.49 万元，本期“转入固定资产”金额与固定资产科目本期“在建工程转入”金额匹配一致。

（二）披露转固后折旧计提情况以及对当期损益的影响

鑫汇科生产研发基地建设项目于 2025 年 7 月取得竣工验收报告，相关资产达到预定可使用状态，公司已在当月将该项目从在建工程转入固定资产科目进行核算。公司自 2025 年 8 月开始对“鑫汇科生产研发基地建设项目”计提折旧，

2025 年 8 月至 2025 年 12 月，房屋及建筑物共计提折旧金额为 282.49 万元，分别计入相应的成本与费用，故“鑫汇科生产研发基地建设项目”的转固对当期损益的影响金额为 282.49 万元。

二、结合 2026 年一、二季度经营数据，说明厂区搬迁对产能、客户接单的影响是否已消除

2026 年 1-3 月，公司营业收入和归属于上市公司股东的净利润分别为 10,911.07 万元和-356.31 万元，相较于 2026 年第一季度，公司 2026 年第二季度经营数据有所改善。

公司于 2025 年 10 月完成厂区搬迁，生产车间及机器设备均已投入正常使用。截至目前，厂房搬迁对产能、客户接单的影响均已消除。

三、结合 2026 年业务拓展、订单、产能利用率等情况，分析新基地成本压力消化情况，并对比同行业说明折旧政策合规性、计提是否充分

（一）结合 2026 年业务拓展、订单、产能利用率等情况，分析新基地成本压力消化情况

2026 年 1-6 月，公司新接订单 3.21 亿元；2026 年 1-3 月，公司营业收入和归属于上市公司股东的净利润分别为 10,911.07 万元和-356.31 万元，相较于 2026 年第一季度，公司 2026 年第二季度经营数据有所改善。2026 年 1-6 月，公司小家电智能控制器的产能利用率约为 79.43%，较上年相比有所提升。

公司生产研发基地建设项目于 2024 年 1 月 5 日正式破土动工；于 2024 年 3 月完成打桩并进入主体建筑建设阶段；于 2024 年 9 月完成主体建筑封顶，进入厂房、宿舍楼内部墙面工程建设阶段；2025 年 7 月取得竣工验收报告。鑫汇科电器于 2025 年 10 月完成厂区搬迁，子公司米技炫尚、心静电磁于 2026 年 2 月搬迁入驻新基地。至此，公司主要生产研发业务均已聚集在公司新基地，这将极大的提高了公司新建厂房的使用效率以及公司集团内部的协同效率。公司新建厂房生产场地共计约 7.1 万平方米，公司及子公司已使用 3.9 万平方米，尚有 3.2 万平方米暂时处于空置状态，公司积极拓展业务提高场地利用率，同时面向外界工业企业进行厂房招租，公司新基地的成本压力将逐步得到缓解。

(二) 并对比同行业说明折旧政策合规性、计提是否充分

报告期内，公司与同行业可比公司固定资产折旧年限的比较情况如下：

公司名称	固定资产折旧年限			
	房屋建筑物	机器设备	运输工具	其他设备
瑞德智能	20-40 年	10 年	5-10 年	5 年
朗特智能	20-30 年	5-10 年	4 年	3 年
朗科智能	20 年	5-10 年	5-10 年	3-5 年
鑫汇科	10-40 年	5-10 年	5-10 年	3-5 年

注：同行业可比上市公司的数据来源于公开披露信息

由上表可知，报告期内公司固定资产折旧年限与同行业可比公司相比不存在显著差异，公司固定资产折旧政策合规，固定资产折旧计提充分。

8、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款账面余额 925.45 万元，其中往来款及其他 698.20 万元，占其他应收款总额的 75.44%。其他应收款坏账准备 281.42 万元。1 年以上账面余额 495.68 万元，占比 53.56%。

前五大其他应收款合计 718.81 万元，占其他应收款余额的 77.67%。其中：第一名往来款 322.79 万元，账龄 2-3 年，已计提坏账准备 193.68 万元；第二名往来款 310.02 万元，账龄 180 天以内，已计提坏账准备 9.30 万元。

年报披露其他应收款增加 30.64%，主要是公司部分银行账户冻结期间支付给银行用于银承即将到期兑付的金额导致。

请你公司：（1）列示其他应收款中往来款及其他 698.20 万元的具体构成、业务背景、交易对手方名称、是否为关联方，说明占比较高的原因及合理性。（2）说明前述银行账户冻结事项的具体情况、涉及金额、当前进展及你公司已采取或拟采取的解决措施，相关款项是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。（3）说明其他应收款 1 年以上账面余额 495.68 万元的具体构成及长期未收回的原因。

【回复说明】

一、列示其他应收款中往来款及其他 698.20 万元的具体构成、业务背景、交易对手方名称、是否为关联方，说明占比较高的原因及合理性

截至报告期末，公司“其他应收款”科目中“往来款及其他”明细如下：

单位：万元

序号	款项性质	金额	占比
1	往来款	662.81	94.93%
2	备用金及其他	35.39	5.07%
合计		698.20	100.00

其中，往来款明细如下：

单位：万元

序号	往来单位	金额	是否为关联方	款型性质或用途
1	湖州大享玻璃制品有限公司	322.79	否	预付原材料采购款
2	招商银行股份有限公司佛山顺德分行	310.02	否	待兑付银行承兑汇票款项
3	中国银行顺德宜新支行	30.00	否	待偿还银行借款款项
合计		662.81	-	-

1、湖州大享玻璃制品有限公司

湖州大享玻璃制品有限公司（以下简称“大享玻璃”）为公司的微晶板供应商，公司因微晶板采购需求向其预付采购款，因其未能如期向公司供货且未能退回货款，公司将该预付账款转入其他应收款。

公司向供应商所在地人民法院提起财产保全措施，浙江省湖州南太湖新区人民法院于 2023 年 8 月 4 日向公司出具《财产保全措施告知书》（（2023）浙 0591 财保 151 号）。

公司已就上述预付的原材料采购款向浙江省湖州南太湖新区人民法院提起诉讼，浙江省湖州南太湖新区人民法院于 2023 年 11 月 10 日作出《民事判决书》（（2023）浙 0591 民初 3024 号）：“一、被告湖州大享玻璃制品有限公司应返还原告深圳市鑫汇科技股份有限公司预付款 3,227,931.26 元，限于本判决生效之日起十日内付清；二、驳回原告深圳市鑫汇科技股份有限公司的其他诉讼请求。如被告

未按本判决指定的期间履行给付金钱债务的，则应按照《中华人民共和国民事诉讼法》第二百六十条之规定，加倍支付迟延履行期间的债务利息。”

截至目前，上述财产保全尚处于待执行状态，公司将积极关注相关事项的进展，依法维护自身合法权益，避免对公司及投资者造成损失。

2、招商银行股份有限公司佛山顺德分行

鑫汇科电器于 2025 年 7 月 4 日向招商银行股份有限公司佛山顺德分行（以下简称“招商银行顺德分行”）申请了一批总金额为 310.02 万元的银行承兑汇票，该批银行承兑汇票于 2026 年 1 月 4 日到期需要兑付。由于鑫汇科电器在招商银行顺德分行开立的结算账户和保证金账户被司法冻结（公司与甘肃第四建设集团有限责任公司工程建设施工合同纠纷事项），因此，应招商银行顺德分行要求，鑫汇科电器于 2025 年 12 月 31 日将等额资金共计 310.02 万元划转至招商银行顺德分行指定的账户用于上述银行承兑汇票的承兑。

截至目前，公司与鑫汇科电器被法院冻结的资金均已解除冻结，上述 310.02 万元已用于银行承兑汇票如期承兑。

3、中国银行顺德宜新支行

鑫汇科电器于 2026 年 1 月 4 日有一笔贷款金额为 1,000 万元的长期贷款部分到期需偿还本金 30 万元，由于鑫汇科电器在中国银行顺德宜新支行开立的账户被司法冻结（公司与甘肃第四建设集团有限责任公司工程建设施工合同纠纷事项），为保障到期贷款正常还款，应中国银行顺德宜新支行要求，鑫汇科电器于 2025 年 12 月 31 日等额资金 30 万元划转至中国银行顺德宜新支行指定的账户用于上述贷款本金偿还。

截至目前，公司与鑫汇科电器被法院冻结的资金均已解除冻结，上述还款资金已如期扣款。

二、说明前述银行账户冻结事项的具体情况、涉及金额、当前进展及你公司已采取或拟采取的解决措施，相关款项是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

2025 年 12 月，因子公司鑫汇科电器集团（广东）有限公司（以下简称“鑫汇科电器”）与甘肃第四建设集团有限责任公司工程建设施工合同纠纷，甘肃第四建设集团有限责任公司向法院申请冻结公司银行账户，截至 2025 年 12 月 31 日，法院冻结公司及鑫汇科电器银行账户资金总计 2,064.43 万元。公司通过与甘肃第四建设集团有限责任公司友好协商，双方就上述纠纷已于 2026 年 1 月 19 日达成了《和解协议》，公司及鑫汇科电器于 2026 年 1 月 22 日银行账户被冻结的资金已经全部解除冻结。

截至目前，用于兑付银行承兑汇票的款项已兑付以及用于偿还银行借款的款项已扣款，相关款项不存在回收风险，公司已足额计提坏账准备。

三、说明其他应收款 1 年以上账面余额 495.68 万元的具体构成及长期未收回的原因

截至报告期末，公司其他应收款账龄在 1 年以上的具体构成明细如下：

单位：万元

项目	1-2 年	2-3 年	3 年以上
预付款项	-	-	322.79
保证金及押金	122.89	26.13	23.87
合计	122.89	26.13	346.66

截至报告期末，预付款项为公司预付给供应商大享玻璃的原材料采购款，长期未收回的原因详见本题第一小题相关回复；保证金及押金主要为产品质量销售保证金以及房屋租赁保证金，均为正常业务往来所需资金，不存在大额或长期不能收回的资金。

9、关于业绩承诺

根据你公司披露，你公司对联营企业中山市鑫能电器制造有限公司（以下简称鑫能）参股 35%。2023 年 11 月投资时，协议约定鑫能控股股东杜岩、杜朋宇承诺保证你公司投资款的最低年化回报不低于 8%，按年考核，连续考核五年。截至目前，上述业绩承诺尚未实现。此外，年报披露鑫能电器发生火灾造成损失，导致公司长期股权投资减少 1121.74 万元，同比减少 51.81%；投资收益减少 416.06 万，同比减少 1027.81%。

请你公司：（1）说明投资鑫能的具体背景、投资金额、定价依据及决策程序，鑫能的主营业务及近三年的经营情况。（2）说明业绩承诺未实现的具体原因，你公司已采取或拟采取的应对措施，业绩承诺方是否具备履约能力，相关补偿安排是否具有可执行性。（3）说明鑫能火灾发生的具体情况，以及造成的具体损失，后续是否还会对公司产生影响，是否会影响业绩承诺的实现。（4）说明对鑫能长期股权投资减值测试的具体过程及结果，减值准备计提是否充分。（5）列示上市以来对外投资及相关投资背景、最新进展情况；结合相关投资说明公司未来发展战略及规划安排。

【回复说明】

一、说明投资鑫能的具体背景、投资金额、定价依据及决策程序，鑫能的主营业务及近三年的经营情况

（一）说明投资鑫能的具体背景

公司主要业务为从事家用电器智能控制技术研发及其产品创新，专注于家用电器智能控制领域，以搭载公司智能控制方案的芯片产品为基础，向产业链下游延伸。公司积极尝试以战略性的对外投资作为公司的发展引擎之一，拟通过投资、并购与公司业务有协同效应、具备业务前景的高质量标的，推动公司创新升级，实现高质量发展，做优做强。

鑫能电器以无烟烤盘系列产品打开西式家用电器国内外市场，又陆续开发出空炸无烟烤盘、迷你空气炸锅等创意西式家用电器，通过提供研发设计、生产制造、品质管控一体化的整体数智化家用电器创新解决方案，积累了丰富的客户资源。在此基础上，鑫能电器进一步设计开发了数智化造园系统，拓展了家用电器产品、智能控制技术的应用范围，并获得了海外客户认可。

公司投资鑫能电器后，将通过赋能鑫能电器，进一步拓展公司智能控制技术的应用范围，拓展公司业务版图，发挥协同效应。

（二）投资金额、定价依据及决策程序

1、投资金额

公司以现金增资的方式对鑫能电器投资 2,638.00 万元人民币，增资完成后取得鑫能电器 35.00% 的股权。

2、定价依据

根据深圳中洲资产评估房地产估价有限公司出具的《深圳市鑫汇科股份有限公司拟进行股权收购所涉及的中山市鑫能电器制造有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（深中洲评字（2023）第 2-063 号），评估人员采用资产基础法和收益法对评估对象分别进行了评估，经分析最终选取收益法评估结果作为评估结论，鑫能电器于评估基准日（2023 年 8 月 31 日）股东全部股权价值为人民币 5,632.00 万元。

公司在参考上述评估结果基础上，综合考虑鑫能电器团队价值、产品研发进展和市场前景，遵循公平、公允、公正的原则，与交易相关方充分沟通且协商一致，确定本次投资前估值为 4,900.00 万元人民币，投后估值为 7,538.00 万元人民币。

3、决策程序

公司于 2023 年 11 月 3 日召开第四届董事会第六次会议，审议通过《关于全资子公司对外投资的议案》，该议案表决情况为：同意 5 票；反对 0 票；弃权 0 票。本议案不涉及关联交易事项，无关联董事回避表决情况。公司于 2023 年 11 月 3 日召开第四届监事会第五次会议，审议通过《关于全资子公司对外投资的议案》，该议案表决情况为：同意 3 票；反对 0 票；弃权 0 票。本议案不涉及关联交易事项，无关联监事回避表决情况。根据《公司章程》及《对外投资管理制度》的相关规定，公司本次对外投资事项在董事会决策范围内，无需提交公司股东大会审议。

综上，公司已按照《公司章程》及《对外投资管理制度》的相关规定履行了决策程序。

（三）鑫能的主营业务及近三年的经营情况

鑫能电器主营业务为电器产品、庭园产品，电器类主要有：无烟烤盘、空炸无烟烤盘、多功能烤盘、空气炸杯、空炸烤箱、电暖器等；庭园产品主要为：林

园专用筛篮、林园专用爬藤架系列、模块金属花圃、庭院驱蚊系统等。受市场环境变化及客户因素影响，庭园产品业务 2025 年 8 月起已暂停生产销售。

鑫能电器最近三年的经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	4,895.01	6,766.87	11,295.12
净利润	-1,687.80	-304.63	-1,641.25

2023 年至 2025 年度，鑫能电器营业收入分别为 11,295.12 万元、6,766.87 万元和 4,895.01 万元，净利润分别为-1,641.25 万元、-304.63 万元和-1,687.80 万元，受市场需求萎缩以及国内外市场竞争激烈等因素的影响以及 2025 年厂房发生火灾的影响，鑫能电器最近三年经营未达预期，鑫能电器尚未扭亏为盈。

二、说明业绩承诺未实现的具体原因，你公司已采取或拟采取的应对措施，业绩承诺方是否具备履约能力，相关补偿安排是否具有可执行性

受市场需求以及国内外市场竞争激烈等因素以及 2025 年厂房发生火灾的影响，鑫能电器未达到经营预期，未实现业绩承诺。根据增资协议约定，业绩承诺方杜岩、杜朋宇应承担对公司的投资回报补偿义务，公司通过向杜岩、杜朋宇发送催告函等方式，督促其履行补偿义务，但对方反馈其因资金困难尚未履行。公司将积极与业绩承诺方沟通，督促其提升鑫能电器经营业绩，并考虑拟按增资协议要求承诺方回购鑫能电器股权，必要时公司将采取法律诉讼等措施保障公司及股东合法权益。

三、说明鑫能火灾发生的具体情况，以及造成的具体损失，后续是否还会对公司产生影响，是否会影响业绩承诺的实现

（一）说明鑫能火灾发生的具体情况，以及造成的具体损失

2025 年 9 月 24 日，放火人（事发时为鑫能电器的保安人员）因与同事发生口角、不满工作岗位调动，为发泄心中怨恨，在中山市南头镇永辉路 86 号其务工的中山市鑫能电器制造有限公司的生产车间、配件仓库、成品仓库三个位置使用打火机点燃现场存放的泡沫箱，造成鑫能厂房、设备、成品电器等损坏（经佛

山市景顺价格鉴证房地产评估有限公司评估,经济损失为人民币 8,992,908.83 元)。

截至目前,针对中山鑫能的火灾事件,中山市公安局已经侦查终结,放火人涉嫌放火罪,目前,中山市第二市区人民检察院已向广东省中山市第二人民法院提起公诉。同时,鑫能已向广东省中山市第二人民法院提起刑事附带民事诉讼,请求依法追究放火人的刑事责任,以及请求法院判令放火人及相关附带民事被告人连带赔偿鑫能因火灾造成的经济损失总计 904.79 万元(其中火灾直接经济损失 8,992,908.83 元、价格鉴证评估费 55,000 元),法院已就该诉讼立案并于 2026 年 7 月 2 日就上述事项进行开庭审理,目前法院尚未作出判决。

(二) 后续是否还会对公司产生影响,是否会影响业绩承诺的实现

火灾后,鑫能电器积极组织恢复生产,安排调整生产计划,最大限度保障客户订单交付,除上述火灾造成的直接经济损失外,鑫能电器客户订单交付也受到了一定的影响,这也是导致当期鑫能电器业绩承诺未实现的因素之一。目前该火灾对鑫能电器生产经营的影响已逐步消除,不会对业绩承诺的实现构成持续影响。

报告期内,针对鑫能电器长期股权投资存在减值的情形,公司聘请深圳长基资产评估房地产土地估价有限公司对长期股权投资项目鑫能电器股东全部权益的可收回金额进行评估,并根据评估结果计提了长期股权投资减值准备。

四、说明对鑫能长期股权投资减值测试的具体过程及结果,减值准备计提是否充分

(一) 说明对鑫能长期股权投资减值测试的具体过程及结果

公司在 2025 年度财务报表编制过程中因鑫能经营持续亏损,长期股权投资存在减值迹象,故聘请深圳长基资产评估房地产土地估价有限公司对鑫能长期股权投资的可收回金额进行了评估,出具了长基评报字[2026]第 078 号《深圳市鑫汇科股份有限公司拟长期股权投资减值测试所涉及的中山市鑫能电器制造有限公司股东全部权益可收回金额资产评估报告》。经评估中山市鑫能电器制造有限公司股东全部权益于评估基准日的可收回金额为人民币 2,980.73 万元,根据公司持股比例 35%,经测算,应计提减值准备 2,659.31 万元,按 35%持股比例计算归属于公司的长期股权投资减值金额为 930.76 万元。

（二）减值准备计提是否充分

1、减值迹象出现的时点及合理性

序号	减值迹象	发生时间	是否可预见
1	鑫能电器发生火灾	2025 年 9 月	不可预见
2	鑫能电器受市场环境变化等因素影响调整业务结构，庭园产品业务已暂停生产销售	2025 年 8 月	不可预见
3	鑫能电器 2026 年 3 月业绩同期对比处于下降趋势	2026 年 3 月	不可预见

上述第 1 项和第 2 项集中发生在 2025 年度，均为偶发、外部突发事项，事前无明确预警信号，不具备可预判性，直接造成鑫能电器 2025 年经营业绩大幅低于年初经营预期。公司在编制 2025 年度财务报表阶段，及时识别上述减值信号并委托第三方评估机构开展长期股权投资减值测试，减值迹象识别时点、减值测试启动时点均符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，不存在延迟确认减值、延后计提减值准备的情形。

鑫能电器 2026 年 1-3 月最新业绩数据进一步印证标的的经营持续承压、盈利下行趋势未改善，持续佐证标的资产存在减值迹象，反向印证公司 2025 年末基于当年突发不利事项计提长期股权投资减值具备充分、合理的事实依据，减值计提判断审慎客观。

2、减值金额的充分性

根据深圳长基资产评估房地产土地估价有限公司出具的评估报告，鑫能电器股东全部权益于评估基准日的可收回金额为人民币 2,980.73 万元，低于公司长期股权投资账面价值，存在减值迹象。经测算，应计提减值准备 2,659.31 万元，按 35%持股比例计算公司应确认的长期股权投资减值金额为 930.76 万元。

综上，公司在进行长期股权投资减值测试时对关键参数的确定合理，公司认为本次长期股权投资减值计提系 2025 年度新出现的、不可预见的重大不利事项所致，减值测试过程符合企业会计准则及相关监管规定的要求，关键参数选取合理、依据充分，本期长期股权投资减值计提具有合理性和充分性。

五、列示上市以来对外投资及相关投资背景、最新进展情况；结合相关投资说明公司未来发展战略及规划安排

(一) 列示上市以来对外投资及相关投资背景、最新进展情况

上市以来，公司对外投资及相关投资背景、最新进展情况如下：

序号	投资标的	投资/设立时间	注册资本 (万元)	取得股 权比例	投资金额 (万元)	投资背景及投资 目的	最新进展
1	深圳市鑫汇科机电有限公司	2022 年 6 月	500.00	55.00 %	275.00	新设成立控股子公司，加快公司电机控制系统领域发展	已于 2023 年 3 月将其股权出售
2	鑫汇科电器集团(广东)有限公司	2022 年 12 月	15,000.00	100.00 %	15,000.00	在佛山新设成立全资子公司经营家用电器业务，提升竞争力	正常经营中
3	偌恩(深圳)科技实业有限公司	2023 年 1 月	500.00	51.00 %	255.00	新设成立控股子公司运营家用电器自有品牌跨境电商 C 端业务	已于 2025 年 12 月将其股权出售
4	中山市金弘电器有限公司	2023 年 1 月	111.11	10.00%	300.00	通过增资参股咖啡机初创企业，尝试进入咖啡机领域	正常经营中，已开始取得收益
5	广东深芷技术开发有限公司	2023 年 5 月	500.00	55.00%	275.00	新设成立控股孙公司，发展家用电器材料和零部件技术开发业务	已于 2024 年 4 月注销
6	广东哥仑达智造科技有限公司	2023 年 6 月	500.00	55.00%	275.00	新设成立控股孙公司，拓展公司家用电器跨境电商 B 端业务	正常经营中
7	鑫隆电机(佛山)有限公司	-	1,000.00	51.00%	510.00	新设成立控股孙公司，加快公司电机业务发展	未设立
8	中山市鑫能电器制造有限公司	2023 年 11 月	1,538.46	35.00%	2,638.00	通过增资参股创新电器企业，形成战略协同	正常经营中，投资未达预期

(二) 结合相关投资说明公司未来发展战略及规划安排

公司主要业务为从事家用电器智能控制技术研发及其产品创新，专注于家用电器智能控制领域，以搭载公司智能控制方案的芯片产品为基础，向产业链下游

延伸。

公司积极尝试寻找新的业务增长点，上述对外投资主要出于以战略投资促进公司发展、以合资模式引进优质人才以及公司自身业务发展需要成立全资子公司的需求，均系围绕公司的主营业务，以智能控制芯片技术优势向智能控制器业务、创新电器及其核心模组业务进行纵向延伸发展的路径，加强 C 端产品开发，拓宽业务渠道，通过对外投资并购创新型团队，扩大公司智能控制技术的增值应用，输出技术，输出管理，输出资本，有利于实现优势互补快速发展，做大做强企业。

尽管前期公司的部分对外投资未达预期，公司未来将以更加谨慎的态度以战略投资促进发展，公司董事会坚持公司高质量发展的目标，坚持以战略性的对外投资作为公司的发展引擎之一，通过对外投资整合产业链资源，创造业务协同效应，做优做强。

特此回复。

深圳市鑫汇科股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 14 日