

(上接 102 版)

新研发人产出产品	销售额	新增成本	毛利率	新增营业收入	新增净利润
电机绕组	8,508,613.00	58,509,968.25	36.01%	22,351	5,884
多涂层漆	27,495,174.01	19,440,857.40	29.14%	6,484	1,506
空气压缩机	22,920,100.75	7,340,382.62	36.34%	2,828	696
变频器	226,402.23	131,452.23	62.11%	6,024	1,452
其他	9,572,020.03	4,313,733.30	36.08%	2,376	583
研发人产出合计	146,248,284.42	82,542,394.87	36.01%	33,031	12,424
销售	6,187,475.09	7,563,969.28	-22.17%	1,474	-4,025
其他产品或服务	2,727,134.24	1,431,966.68	47.32%	6,624	1,626
研发人产出	206,123,041.75	25,246,289.83	33.08%	6,089	1,626
合计	158,144,763.28	88,788,674.72	34.61%	39,119	12,424

研发投入产出情况如下:

项目	2025年度
研发人	12,117,733.78
主要研发人	42,017,862.63
研发人占比	16,104,763.28
研发人占比	39.9%
研发投入占比	2.05%
研发投入占比	1.84%

注:研发投入产出比计算=新品收入/研发投入金额
如上表所示,报告期内新品销售收入为156,594,752.38元,占主营业务收入的35.96%,毛利率为12.43%,其中包括不锈钢O涂层系列、纯钛系列等多款新品,公司在研发投入产出比上为1.204,新品销售取得了良好的市场表现,已达到预期效果,研发投入产出比高于行业平均水平。

2-3结合公司产品生命周期,行业技术迭代趋势,同行业公司可比产品情况,分析公司核心竞争力,是否处于产品生命周期,替代风险。
2025年度电机绕组类产品收入占营业收入比重为51.13%,为公司收入及利润的主要来源,近年来,公司产品不断推陈出新,产品品类丰富,主要产品包括电机绕组、空气压缩机、多功能类等多个品类,近300多个型号,覆盖高端系列、轻奢系列、大众系列全价格带,产品结构不断完善。
当前厨房小家电底盘加热、热风循环等核心技术已趋于成熟,行业暂无颠覆性技术变革,产品迭代周期短,健康化、智能化、功能集成化开展渐进式升级;同时公司拥有452项发明专利,搭建起稳固的技术壁垒。

综上,2025年度公司产品销售收入占比提高,若其他品类产品销售没有达到预期效果或出现颠覆性技术变革,公司未来可能仍存在依赖单一品类产品或被替代的相关风险。
【年审会计师回复】
年审会计师执行的主要核查程序如下:
1、了解与收入确认相关的关键内部控制,并测试相关内部控制的运行有效性,评价其设计和执行是否有效;
2、执行分析程序:获取收入成本明细表和区分线上线下销售模式收入、成本、毛利率明细表,分析成本结构;获取线上、线下销售产品的成本结构明细(直接材料、直接人工、制造费用),分析不同模式下的成本构成差异,并评估其合理性;对报告期收入按产品、按客户类型按月、月度进行毛利率对比,分别分析销售模式、产品销量、成本、单价变动等方面分析其变动合理性;
3、分析各类型产品销售量与收入的同比变动情况,分析其产品的单价变动是否合理,是否符合行业特点;
4、执行检查程序:对于国内销售收入,抽样检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、出库单、客户签收单、结算单、运费单等;对于出口销售收入,核对公司出口台账、电子口岸信息、出口退税系统出口清单以及报关记录,并抽样检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件;核对银行对账单资金流水与销售回款记录;

5、产品销量与销售变动具有一致性的核查程序:获取产品产量明细,并执行如下审计程序:
(1)获取公司产品收入成本明细表,分产品/型号统计销量、单价、收入、毛利率,对各期波动进行定量和定性分析;

(2)抽样检查合同、订单,核对合同约定的产品名称、数量、金额是否与收入明细及出库/签收记录匹配;
(3)细节测试:抽查销售、核销销售订单、出库单、发票、回款单等全套证据链;
(4)客户走访:直接向主要客户确认交易真实性、金额和产品类型;
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。
经检查,年审会计师认为:
1、产品销量与收入变动趋势一致,毛利率变动具有合理性,不存在收入分类不准确的情形;
2、新品未发现研发投入无法转化经济效益的情形;
3、公司产品销量与销售变动具有一致性,经检查,公司不存在收入分类不准确的情形;
3-报告期内,你公司前五名客户合计销售金额为1.16亿元,占年度销售总额比例为35.72%。其中,你公司对第一名称客户的销售占比为1.55%,占年度销售总额比例为26.73%。请你就:(1)说明报告期内第一大客户的名称、销售内容、销售模式(直销、经销或代销)、结算方式及信用政策,说明与你客户合作的历史沿革及稳定性,是否存在关联关系或其他利益安排,是否存在通过该客户调节收入的情形;公司对第一大客户的依赖是否构成重大风险;是否存在通过该客户调节收入的情形;(2)结合你公司与主要客户的合作框架协议,说明你公司客户集中度较高对公司经营独立性和持续盈利能力的影响,是否存在因主要客户流失而导致业绩大幅下滑的风险。请年审会计师对上述事项发表核查意见,并说明对第一大客户的函证、走访情况及收入确认依据,是否存在通过主要客户进行收入操纵的情形,说明线上收入审计程序执行情况并发表明确意见。

【公司回复】
3-1说明报告期内第一大客户的名称、销售内容、销售模式(直销、经销或代销)、结算方式及信用政策,说明与你客户合作的历史沿革及稳定性,是否存在关联关系或其他利益安排,是否存在通过该客户调节收入的情形;公司对第一大客户的依赖是否构成重大风险;是否存在通过该客户调节收入的情形;若是,说明你公司对该客户议价能力的影响;
1、第一大客户基本情况、销售内容、销售模式、结算方式及信用政策
报告期内,公司第一大客户为北京京东世纪贸易有限公司(以下简称“京东”),公司自2010年起与京东开展业务合作,合作关系持续至今,业务往来始终保持稳定,未发生过中断、终止等情况,具备长期合作基础与业务稳定性。公司向京东销售机器人品牌全品类小家电产品,合作采用B2B2C销售模式。

2、关联关系及其他利益安排情况
经检查,北京京东世纪贸易有限公司与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心经营人员均不存在关联关系,亦无其他披露利益安排。
3、是否存在通过该客户调节收入的情形
B2B2C模式下收入确认政策以及与你公司比较情况

由上表可见,公司以电商平台出具的结算单作为收入确认依据并进行会计核算,与同行业公司上市公司收入确认政策保持一致,会计处理方式具备行业合理性。
双方实行定期结算模式,未完成结算的商品按发出商品规范核算,公司收入确认时点符合合同约定的商品风险报酬及控制权转移原则,遵循《企业会计准则》相关规定,与同行业公司做法一致,不存在借助该客户调节收入的情形。
4、对第一大客户依赖是否构成重大经营风险
近年来小家电行业线上渠道为主要销售模式,京东作为国内B2B2C模式头部电商平台,拥有流量与渠道规模优势,行业内企业普遍依托京东开展线上业务,客户集中属于行业共性特征。
公司第一大客户及前五大客户销售占比均处于同行业合理区间,契合行业经营模式与业务发展特点,与你公司无明显差异,客户集中度具备行业合理性;公司客户集中度与同行业公司对比情况如下:

整体来看,公司对第一大客户存在一定业务依赖,该情况在行业普遍现状,客户集中度处于合理水平,合作关系稳定可持续,未来公司无法与上述电商平台保持良好的合作关系,或上述电商平台的销售政策、收费标准等发生重大不利变化,亦或公司在上述电商平台的经营业绩不及预期,且未能及时拓展其他新兴销售渠道,可能会对公司的经营业绩产生不利影响。
5、客户电商平台属性及对公司议价能力的影响
该客户为京东自营电商平台运营主体,具备典型电商平台属性,京东平台日常促销、电销节点大促等营销活动,会对公司产品定价、促销政策及利润空间形成一定约束,对公司产品议价能力产生负面影响,该类影响属于电商渠道销售的正常经营常态,公司可通过产品差异化布局、新品持续迭代、内部成本管控等方式对冲相关影响,整体经营保持可持续。
2-结合公司与主要客户的合作协议条款,说明你公司客户集中度较高对公司经营独立性和持续盈利能力的潜在影响,是否存在因主要客户流失而导致业绩大幅下滑的风险。
1、合作协议条款条款情况
公司与京东按年度签署框架合作协议,协议未设置独家供货、排他经营、强制保底采购、单方面无理由退货等限制性条款。合作期限约定无重大质量问题及合规风险,协议可自然续签,产品定价由双方市场协商确定,公司可自主开展产品研发、生产安排及其他渠道销售业务,合作条款公允合理,对公司经营约束性较弱。
2、对公司经营独立性的影响
公司客户集中度偏高,主要由小家电行业线上B2B2C经营模式及头部电商平台流量格局所致,属于行业普遍现状,同行业公司均存在类似客户集中情况。
从合作协议约定及实际经营来看,公司在产品研发、生产安排、定价策略、渠道拓展、新客户开发等核心经营环节均拥有完整自主决策权,资、业务、人员、财务、机构均独立完整,经营决策不受主要客户支配影响。公司可自主开拓其他电商平台,同步布局线下经销,直接触达更多终端用户,并未因客户集中度丧失经营独立性。
3、对公司持续盈利能力的影响
公司与京东合作周期长,合作关系稳固,协议结算规则与信用政策长期保持稳定,订单获取及货款回款具备可预期性,为公司营业收入及利润形成稳健支撑。双方交易定价遵循市场化原则,定价公允,不存在强制压价、不合理扣费或挤压公司盈利水平的约定。
同时,公司持续推进新品迭代升级,优化产品结构,积极布局多销售渠道,进一步丰富收入来源,完善盈利结构,有效对冲单一渠道依赖带来的毛利波动,整体而言,客户集中未对公司持续经营能力及盈利稳定性构成重大不利影响。
4、主要客户流失导致业绩大幅下滑的风险
其一,双方合作协议对续约、解约流程作出明确规范,无单方任意解约约定,合作条款具备协议层面的稳定性保障;其二,公司为京东长期合格供应商,公司产品具有一定品牌影响力,产品质量、供货保障能力及品类适配性经过长期市场验证,客户主动终止合作的商业意愿较低;其三,公司已布局天猫、唯品会、小米有品、抖音、视频号、拼多多等线上平台,并拓展线下经销商渠道,形成多元化销售体系,具备产能分流与渠道替代能力,即便出现合作规模缩减的极端情形,公司也可通过其他渠道快速承接产能及订单缺口。
综上,公司与主要客户合作协议条款公允合理,无排他性及限制性经营约定;客户集中度较高为行业固有特征,未损害公司经营独立性,也未削弱持续盈利能力。依托长期稳定的合作基础与多渠道战略布局,公司不存在因主要客户流失而引发业绩大幅下滑的重大风险。
【年审会计师回复】
注:湖南罗博自动化设备集团有限公司注册资本200万人民币,尚未实缴。

年审会计师执行的主要核查程序如下:
我们针对主要客户及主营业务人实施的审计程序包括但不限于:
1、访谈公司销售负责人、财务负责人,了解公司与客户合作的标准和具体方式,报告期内公司与主要客户之间的交易内容、背景、业务流程、结算方式及信用政策等,了解主要客户的基本情况,与公司合作的历史等情形;
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有效性实施控制测试;
3、通过审阅销售合同相关条款,访谈管理层后,对合同进行“五步法”分析,判断履约义务构成控制权转移的时点,进而评估销售收入的确认政策是否符合新收入准则的要求;相关收入确认时点与政策与同行业公司对比;
4、对主要客户执行函证程序,核查报告期内销售金额以及往来余额情况。对第一大客户北京京东世纪贸易有限公司进行了函证,函证内容包括销售金额、应收账款以及发出商品情况,回函相符;
5、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、控股股东、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;因第一大客户北京京东世纪贸易有限公司信用较好,回款及时,我们未对其进行走访程序;
6、线上收入审计程序执行情况具体如下:
(1)对于B2C模式:
审计人员亲自获取电子商务平台导出的销售明细与财务信息进行核对;
①针对B2C模式,我们于天猫旗舰店、京东商城、京东国际、京东自营专卖店、拼多多专卖店、抖音直播及快手店进行了收入核查:1.进行了账单与账单的核对,首先审计人员导出主要平台的账单,与公司提供的账单进行了核对,重点关注了交易流水的合计数据与确认收入的部分,未见重大差异,可以确认;2.进行了账单与收入的核对,未见重大差异,可以确认。
②复核月份分支付宝信息与金蝶发货系统的准确性,进行了出库单与收入的核对,根据公司从金蝶系统导出的出库单,每平台抽取部分月份与支付宝账单进行匹配,获得当月收入确认的数据,与账面收入核对,检查未发现存在重大差异。
③进行了T+1审计,审计内容包括信息系统运行有效性进行审计、数据分析等。
(2)对于B2B2C销售模式的检查:
B2B2C销售模式以对方销售单确认收入。我们主要检查了B2B2C销售模式收入的前五大客户结算单,例如北京京东世纪贸易有限公司、唯品会(中国)有限公司、浙江天猫网络科技股份有限公司、南昌信息科技有限公司、行吟信息科技(武汉)有限公司,公司对上述客户销售收入占比在模式收入超过90%。我们通过各家的结算单测算收入,经测算未见重大差异。
(3)对于线上经销商销售模式的检查:
①经销商销售模式以对方的签收单确认收入,我们采用分层抽样方式选取部分经销商,对经销商销售模式单据,签收单进行重点核实以验证其确认收入时点正确性。
②我们对截至至2025年5月31日期期间内经销商,验证经销商收入确认的合理性,未见重大异常。
③项目组通过线上实地走访、视频访谈,了解客户背景、与公司合作历史、定价方式、销售价格变动情况等,就客户及其关联方与公司、控股股东、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,以及通过检查重点经销商签收单对经销商收入确认的合理性,未见重大异常。
经检查,年审会计师认为:
1、报告期内,你公司第一大客户销售占比处于同行业合理区间,契合行业经营模式与业务发展特点,与你公司无明显差异,客户集中度具备行业合理性;公司与该客户合作关系稳定可持续,公司对第一大客户的依赖符合行业惯例,不构成重大风险。公司主要客户收入确认时点符合合同约定的商品风险报酬及控制权转移原则,遵循《企业会计准则》相关规定,与同行业公司做法一致,不存在通过该第一大客户调节收入的情形;
2、公司、你公司、控股股东、实际控制人、董监高及其他核心人员与第一大客户不存在关联关系,相关交易价格公允,不存在其他利益安排或其他利益输送情形;
3、第一大客户属于非关联方的电商平台客户,平台规则对公司议价能力的影响属于电商渠道销售的正常行业常态,不会对公司整体经营稳定产生重大影响;
4、公司与第一大客户合作协议条款公允合理,无排他性及限制性经营约定;客户集中度较高与行业固有特征,未损害公司经营独立性,也未削弱持续盈利能力。依托长期稳定的合作基础与多渠道战略布局,公司不存在因主要客户流失而引发业绩大幅下滑的重大风险。
5、经检查,你公司第一大客户回款较好,收入确认方式符合会计准则且与同行业保持一致,不存在通过该客户调节收入的情形。
6、结合你公司外协加工的业务模式情况,主要产品中采取自主生产、外协加工的比例;说明你公司外协加工占营业收入的比例较高的合理性,主要产品结构是否与你行业可比公司一致;公司是否不具备自主生产能力,主要产品是否不具备技术含量、市场进入门槛是否较低;说明你公司对外协厂商的质量控制措施及依赖程度,是否存在外协厂商集中情形。(3)报告期内,你公司前五名客户合计销售金额为51.11%,说明你公司成本大幅增长的原因,结合主要原材料采购价格变动情况,说明你公司成本增长与营业收入增长是否匹配,是否存在人为调整成本确认时点的情形。(1)说明近三年预付/应付账款前五大客户情况,包括主体名称、关联关系、工商注册登记信息、预付/应付账款金额、占比、交易内容、当期年度发生额、付款/收款政策、预付/应付账款变动的原因,请年审会计师对上述事项发表核查意见,并说明对外协厂商的函证情况及资金流向核查情况,是否存在通过外协厂商调节收入的情形。
【公司回复】
4-1说明你公司近三年主要外协加工、原材料供应商基本情况,包括供应商名称、关联关系、工商注册登记信息、采购内容、采购金额及占比、付款政策、期末预付账款、期末预收账款、应付账款、供应商和采购额变化的原因,说明你公司主要外协加工、原材料供应商是否稳定,账龄1年以上预付账款的形成原因。
1、采购变动情况

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

2025年公司原材料和产成品采购总额较上年同期增加39,644,485.80元,涨幅17.69%,其中外协加工增加15,112,256.74元,原材料增加24,522,230.06元。公司采购量主要原因为2025年行业较2024年度整体销售情况较好,公司加大生产量代工生产采购量。
2024年公司原材料和产成品生产总额较上年同期减少14,239,971.30元,降幅5.97%,其中外协加工减少11,598,008.20元,原材料减少2,641,963.10元。公司采购量下降主要受2024年度小家电行业整体面临内销压力影响,公司积极调整优化产品结构、优化生产管理,从而降低了生产量代工生产采购量。
2、主要原材料供应商基本情况
报告期内,公司前五名原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(2)金湖县华能机电有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(3)金湖县华能机电有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(4)江西双山压铸有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(5)湖南罗博自动化设备集团有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(6)佛山山顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(7)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(8)福建聚众源塑胶实业有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(9)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(10)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(11)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(12)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(13)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(14)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(15)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(16)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(17)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(18)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(19)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司

供应商	2025年度采购额	2024年度采购额	变动率	变动原因
德力西	181,269,388.67	107,272,483.27	68.24%	新增采购
德力西	82,369,634.16	57,427,494.10	43.44%	新增采购
合计	363,766,744.83	258,111,257.89	41.30%	新增采购

(20)宁波市顺德科信达电子有限公司
报告期内,你公司主要原材料供应商的基本情况及相关政策如下:
(1)山东胜宁电器有限公司