

关于珠海英搏尔电气股份有限公司  
申请向不特定对象发行可转换公司  
债券第二轮审核问询函的回复  
信会师函字[2023]第 ZB228 号



## 关于珠海英搏尔电气股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司 债券第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2023]第 ZB228 号

深圳证券交易所：

根据贵所2023年7月25日下发的关于珠海英搏尔电气股份有限公司（以下简称“英搏尔”、“发行人”或“公司”）向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函（审核函（2023）020120号）（以下简称“审核问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“我所”）对审核问询函所提出的会计师相关问题进行了逐项落实，现将有关问题的核查情况说明如下：

本审核问询函回复中所用的术语、名称、简称，除特别注明外，与《珠海英搏尔电气股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》中的含义相同。本问询问题清单回复中涉及的2023年1-6月财务数据为未经审计数据，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。

### 问题一

报告期内，发行人归母净利润分别为 1,315.71 万元、4,684.07 万元、2,460.15 万元和-784.17 万元；非经常性损益净额分别 2,084.84 万元、3,352.48 万元、5,359.36 万元和 363.81 万元，主要为计入当期损益的政府补助，扣除该部分非经常性损益后，发行人为亏损或微利。发行人最近两年经营活动产生的现金流量净额为负。报告期内，发行人应收账款、应收票据和应收款项融资合计分别为 22,393.55 万元、51,052.31 万元、106,705.85 万元和 72,832.41 万元。2022 年，发行人对威马汽车及雷丁汽车（含野马汽车）的应收账款单项计提坏账准备 9,980.94 万元。

请发行人补充说明：（1）报告期内政府补助较高的合理性，是否和同行业可比公司一致，是否具备可持续性，公司盈利能力是否对政府补助有重大依赖；（2）结合公司市场地位及行业竞争情况，进一步说明公司后续是否有盈利改善预期；（3）结合剔除前募资金后的资金持有及未来使用计划、盈利情况、现金流及债务偿付计划等，进一步说明公司是否存在偿债风险，本次可转债后续还本付息是否存在重大风险；（4）2022年部分客户的应收账款单独计提坏账损失较高，结合相关应收账款形成时间、客户经营情况、截至目前回款情况等，说明相关客户应收账款减值计提依据及计提的充分谨慎性；发行人集中在2022年计提大额减值的原因及合理性，此前计提是否充分谨慎；应收票据及应收款项融资的具体构成，相关减值计提是否充分。

请发行人补充披露上述相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

### 1.1 发行人回复

一、报告期内政府补助较高的合理性，是否和同行业可比公司一致，是否具备可持续性，公司盈利能力是否对政府补助有重大依赖

（一）报告期内政府补助较高的合理性

1、报告期内，公司计入当期损益的政府补助明细构成

报告期内，公司计入当期损益的政府补助明细构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1	2018年度珠海市创新创业团队和高层次人才创业项目	395.82	785.59	622.41	593.48
2	广东省重大科技成果产业化扶持专项资金	98.50	197.00	197.00	197.00
3	2021年度省科技创新战略专项资金（省重点领域研发计划项目第八批）首期	44.64	104.51	30.08	-
4	2019年度珠海市创新创业团队项目首期资金	78.62	120.99	485.41	462.76
5	珠海市2020年省级促进经济高质量发展专项资金（先进装备制造业发展）	39.93	79.85	79.85	33.27
6	2017广东省工业和信息化专项（支持企业技	26.40	52.80	52.80	52.80

序号	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	术改造)专项资金				
7	2015年省应用型科技研发专项资金	24.40	48.80	48.80	48.80
8	新能源汽车控制系统技术研究中心建设项目	20.00	40.00	40.00	40.00
9	2018年市级技术改造资金(智能制造专题)	10.00	20.00	20.00	20.00
10	新能源汽车动力系统中电源集成产品的研究开发及产业化(RD58)	6.00	12.00	12.00	12.00
11	高性能电动汽车动力系统总成关键技术(RD-A[2019]001)	2.00	4.00	4.00	34.00
12	菏泽市牡丹区人民政府企业扶持补贴	-	3,040.00	-	-
13	菏泽市牡丹区科学技术局科技研发扶持资金	-	2,000.00	-	-
14	珠海高新区鼓励实体经济稳步增长奖励资金	-	401.87	-	-
15	留工培训补助	-	78.83	-	-
16	2022年高新技术企业认定补助与奖励	-	30.00	-	-
17	菏泽牡丹经济开发区政府产业资金支持补贴	-	-	1,500.00	-
18	高新区2020年度市产业核心和关键技术攻关方向项目对接国家(省)重大科技专项配套项目)	-	-	342.87	57.13
19	助力企业平稳增长奖	-	-	100.00	-
20	展厅建设补助资金	-	-	30.63	40.00
21	社保费补贴	-	-	-	713.62
22	2023年广东省促进经济高质量发展支持电子信息产业专项资金	659.00			
23	其他	50.56	83.61	121.21	138.34
	<b>合计</b>	<b>1,455.86</b>	<b>7,099.87</b>	<b>3,687.07</b>	<b>2,443.21</b>

报告期内,公司计入当期损益的政府补助金额分别为2,443.21万元、3,687.07万元、7,099.87万元和1,455.86万元,主要为与日常经营活动相关的政府补助,由上表可知:

报告期内,国家、各省市为鼓励新能源汽车行业发展,实现汽车行业“弯道超车”及促进消费的目标,提供大量支持、扶持、鼓励政策及补助,当地政府为促进当地新能源汽车行业及零部件企业发展,亦提供了一定数量的支持政策及补助;与此同时,公司亦取得了一定数量的政府补助,主要为公司所处新能源汽车行业日常经营活动及公司持续投入研发相关的政府扶持、产业支持、奖励资金等。

## 2、报告期内，公司政府补助及主要经营状况情况

报告期内，公司政府补助及主要经营状况情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
计入当期损益的政府补助金额	1,455.86	7,099.87	3,687.07	2,443.21
营业收入	72,042.15	200,572.61	97,579.98	42,096.69
政府补助占营业收入比例	2.02%	3.54%	3.78%	5.80%

报告期内，公司计入当期损益的政府补助金额占每年营业收入比例分别为5.80%、3.78%、3.54%及2.02%。

一方面，从占比上看，政府补助占营业收入比例较小。报告期内，公司对政府补助存在一定依赖性，主要系公司所处的新能源汽车行业已步入快速发展阶段，市场竞争充分，以整车厂商为主导的产业上下游目前阶段以抢占市场份额为主；另一方面，行业技术迭代迅速，公司需持续研发投入，公司整体经营规模持续上升，但现阶段以抢占市场为主，盈利能力相对较弱，符合行业发展阶段特点，与行业同类公司经营状况具有相似性，具有一定合理性。

### （二）同行业可比公司情况

同行业可比公司大洋电机主营业务以建筑家居电机、起动机及发电机为主，英威腾主营产品以变频器为主，政府补助情况不具有可比性。剔除大洋电机及英威腾后，报告期内，公司与同行业可比公司欣锐科技、威迈斯及精进电动政府补助对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
欣锐科技	计入损益政府补助	1,122.79	6,940.92	3,475.58	2,717.77
	营业收入	84,674.01	151,531.65	93,452.33	35,369.70
	政府补助占营业收入比重	1.33%	4.58%	3.72%	7.68%
威迈斯	计入损益政府补助	2,055.62	5,534.28	3,804.89	2,484.13
	营业收入	225,420.46	383,276.55	169,510.32	65,722.32
	政府补助占营业收入比重	0.91%	1.44%	2.24%	3.78%
精进电动	计入损益政府补助	3,027.30	5,611.41	3,128.91	2,616.12

公司	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	营业收入	39,000.94	102,068.29	73,631.82	57,822.48
	政府补助占营业收入比重	7.76%	5.50%	4.25%	4.52%
同行业可比公司均值	计入损益政府补助	2,068.57	6,028.87	3,469.79	2,606.01
	政府补助占营业收入比重	3.33%	3.84%	3.40%	5.33%
公司	计入损益政府补助	1,455.86	7,099.87	3,687.07	2,443.21
	营业收入	72,042.15	200,572.61	97,579.98	42,096.69
	政府补助占营业收入比重	2.02%	3.54%	3.78%	5.80%

### 1、报告期内，政府补助金额分析

由上表可见，报告期内，除2023年1-6月受当地政府补助推出周期影响公司计入损益政府补助低于同行业可比公司外，报告期内公司计入损益政府补助的绝对金额较高且规模逐年上升趋势与同行业可比公司不存在重大差异。

### 2、报告期内，政府补助金额占比分析

根据上表数据，报告期内，发行人计入损益政府补助占营业收入的比例与欣锐科技较为接近，略高于威迈斯（最近三年一期）、略低于精进电动（2021年、2022年及2023年1-6月），与同行业可比公司均值相比，占比数据上整体不存在重大差异。由于报告期内各家公司经营情况、业务布局和规模等存在差异，导致计入损益政府补助占营业收入的比例存在少许高低差异，具体如下：

与威迈斯相比：报告期内，威迈斯主营业务以电源产品为主，驱动产品为辅，报告期内，威迈斯营业收入分别为65,722.32万元、169,510.32万元、383,276.55万元和225,420.46万元。依托自身在产能规模、客户资源等方面的优势，威迈斯电源业务快速增长，收入规模显著高于发行人同期水平。在计入损益政府补助绝对数额相差不大的情况下，发行人计入损益政府补助占营业收入的比重即略高于威迈斯。

与精进电动相比：报告期内，精进电动主营产品系电驱动系统，占收入比重超过75%，而驱动系统目前仍处于占领市场份额、业务规模爬坡阶段，因此精进电动收入规模相对低于发行人。在计入损益政府补助绝对数额相差不大的情况下，发行人计入损益政府补助占营业收入的比重即略低于精进电动。

综上所述，一方面，报告期内，公司政府补助的**绝对金额较高**且呈现逐年上升趋势与同行业可比公司不存在重大差异，具有一致性；另一方面，**公司计入损益政府补助占营业收入比例数据与同行业可比公司均值相比，不存在重大差异，并且**，同行业可比公司经营情况及规模不同，**因此占比数据略有高低差异**具有合理性。

### （三）政府补助持续性

未来，在一段时间内，政府补助具有一定持续性，具体原因如下：

1、新能源汽车行业是国家重点支持的战略性新兴产业，具有广阔的发展前景。国务院发布的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》明确提及到2025年，纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右，高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用。到2035年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化，高度自动驾驶汽车实现规模化应用，有效促进节能减排水平和社会运行效率的提升。

2、《“十四五”扩大内需战略实施方案》提出，大力推广新能源轿车和新能源、清洁能源船只，围绕新一代信息技术、新能源轿车等在内的要害领域，实施先进制造业集群开展专项行动，培育一批集群标杆，探索在集群中试点建造一批创新和公共服务综合体。

3、我国各级地方政府也根据自身客观情况制定了相应的政策措施，新能源消费补贴、购置税减免等系列政策措施正大力推动地方新能源汽车产业的发展。财政部、税务总局、工业和信息化部发布公告延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策。我国现有的产业支持政策已经全面覆盖了新能源汽车产业的整个生命周期，这些政策的实施为新能源汽车产业的快速发展提供了坚实的基础和支持，新能源汽车产业上下游企业正处于产能快速扩张期。公司所处的新能源汽车动力系统核心零部件行业也将迎来市场快速发展的机遇。

4、报告期内，公司获得的政府补助主要为政府对公司研发资助、产业支持、工业设计能力提升、就业奖励等方面的补助。广东省、珠海市、山东省菏泽市、

各区政府，包括科技、工信、发改、人社等部门每年根据当地产业发展政策及导向推出鼓励科技创新、示范及产业化等一系列针对智能制造产业、战略新兴产业、高质量产业、未来产业的促进政策及补助并向全社会发布，公司根据相关政策，结合自身经营情况，针对性地进行申报并取得政府补助。

5、公司为高新技术企业，以创新为发展驱动力，一直注重产品的研发设计，为保持公司产品具备核心竞争力，公司在研究开发方面持续投入，报告期内，公司研发投入占营业收入比例分别为 10.06%、9.42%、7.37%和 10.52%。

综上所述，在未来一段时间内，公司主营业务所处产业属于我国重点鼓励并支持发展的战略性新兴产业，长期受国家政策的大力支持，政府补助具有一定的持续性。但公司未来获得相关政府补助的具体金额，主要取决于当地宏观经济发展、具体政策倾斜情况、相关财政资金支持安排等因素。

#### **（四）公司盈利能力是否对政府补助有重大依赖**

报告期内，公司营业收入分别为 42,096.69 万元、97,579.98 万元、200,572.61 万元及 72,042.15 万元，营业收入实现快速增长。公司深耕电动车辆动力系统近二十年，是国内少数具备新能源汽车动力系统自主研发、生产能力的领军企业，拥有成熟的动力系统解决方案以及丰富的产品类型。

公司已达成与吉利、上汽通用五菱、长安、奇瑞、江淮、长城、上汽大通、东风、小鹏、合众等车企的长期合作；同时，公司的产品在电动工程机械、电动专用车等领域获得较为广泛应用，新能源特种车领域贡献的收入也大幅增长。因此，公司持续盈利能力出现较大幅度的提升，2022 年若剔除威马汽车及雷丁汽车（含野马汽车）单项计提 9,980.94 万元应收账款坏账准备的影响，粗略估计 2022 年公司净利润预计约为 1.08 亿元。

公司凭借良好的技术研发能力，不断优化公司客户结构，提升产品市场竞争力，在手订单持续增加，截至 2023 年 3 月 31 日，发行人在手订单金额合计 18.10 亿元，同比增长 5.92%；截至 2023 年 6 月 30 日，发行人在手订单金额合计 18.68 亿元，相较于 2023 年 3 月 31 日在手订单金额增长 3.23%。在手订单增长为公司未来营业收入和盈利能力的快速提升奠定坚实的基础。后续随着募投项目的有效



实施，公司将在现有客户基础上拓展包括 B、C 级车在内的更多车型，并继续拓展客户、争取更多总成类产品订单，公司经营规模将进一步扩大，营业收入将实现较快增长。同时，随着大宗商品价格及芯片等电子器件供应逐步平稳，原材料价格波动因素逐步缓解，公司不断推进降本增效，公司盈利能力有望稳步提升。

综上所述，**基于**新能源汽车行业的快速发展，公司经营情况向好，随着业务规模持续扩大，未来政府补助对**收入等**经营业绩影响程度**预计将继续**下降，因此，公司不存在对政府补助的重大依赖。

## 二、结合公司市场地位及行业竞争情况，进一步说明公司后续是否有盈利改善预期

### （一）公司市场地位及行业竞争情况

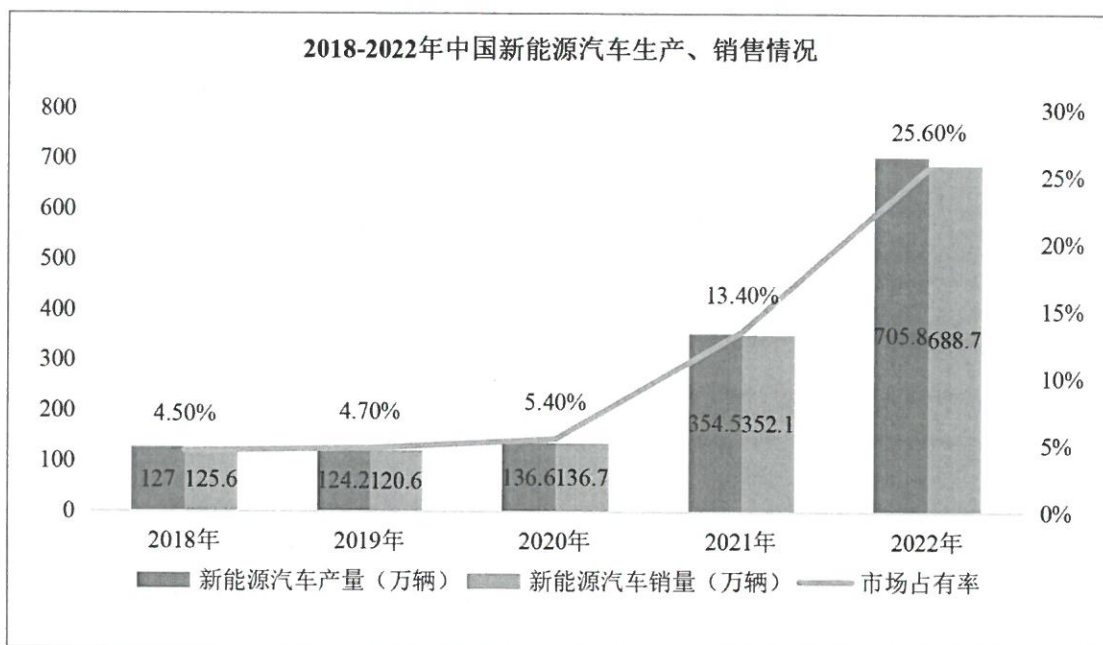
#### 1、新能源汽车行业整体渗透率仍处于较低水平，高端车型潜在空间巨大，公司产品矩阵丰富，拥有市场先发优势

新能源汽车是电动化的代表，是实现低碳绿色发展的重要路径之一，采用电能替代化石燃料，可以实现零排放，对于控制碳排放和改善空气质量具有重要意义。

我国新能源汽车市场在近几年呈现出了蓬勃的发展态势。据新华社报道，我国新能源汽车产销已连续 8 年位居全球第一，保持“快车道”发展态势。

根据中国汽车工业协会数据，2022 年，我国新能源汽车产销分别达到 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比增长 96.9%和 93.4%，但市场占有率仅达到 25.6%，潜在市场空间巨大。

根据中国汽车工业协会数据，2023 年 1-6 月，我国新能源汽车产销量分别为 378.8 万辆和 374.7 万辆，同比增长 42.4%和 44.1%。其中，功率相对较大的 B 级、C 级及以上级别乘用车销量分别为 96.9 万辆、43.1 万辆和 4.4 万辆，同比增长 70.7%、72.6%和 1753.8%，B 级、C 级及以上级别乘用车销量合计占同期新能源汽车销量的 38.54%，成为新能源汽车重要的细分市场，并有望逐渐成为未来新能源汽车市场发展的主流。



数据来源：中国汽车工业协会，公开数据整理。

现阶段，受益于政府政策的大力支持以及消费者市场认知的快速提升，新能源汽车行业处于快速发展期。早期，我国的新能源汽车市场由于成本、技术等限制，国内厂商主要在 A00、A0 级新能源汽车领域发力，高端市场则由特斯拉、保时捷等国际品牌占据，而受众面最广的中端车型与同级别燃油车仍存在一定差距，故市场结构整体呈“杠铃型”（具体指高端市场和低端市场车型新能源汽车占比高，但 B、C 级中端车型占比较低）。因此，国内厂商在早期造车时更注重成本考虑，对于技术先进性的要求较低。

随着国内企业在电机、电控及电池等方面的技术持续突破，A 级、A+级新能源汽车正逐步成为市场主流车型，市场结构正逐步由“杠铃型”向“纺锤型”转变，市场需求结构亦在发生变化。现阶段，新车型的推出不仅要在成本端可控，还需要满足消费者对车型的性能需求，续航能力、电机配置、安全性及稳定性等均是重要考量因素。根据乘用车市场信息联席会（以下简称“乘联会”）秘书长发布的数据，截至 2023 年 6 月，我国新能源汽车渗透率情况如下：

2019 年至 2023 年 1-6 月新能源汽车渗透率统计						
车级	类型	统计年份				
		2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月
A00 级	传统燃油车	7.7%	3.1%	0.4%	0.2%	0.6%

2019年至2023年1-6月新能源汽车渗透率统计						
车级	类型	统计年份				
		2019年	2020年	2021年	2022年	2023年1-6月
	新能源汽车	92.3%	96.9%	99.6%	99.8%	99.4%
A0级	传统燃油车	95.1%	96.1%	88.9%	67.2%	51.9%
	新能源汽车	4.9%	3.9%	11.1%	32.8%	48.1%
A级	传统燃油车	95.8%	96.8%	91.9%	82.4%	80.6%
	新能源汽车	4.2%	3.2%	8.1%	17.6%	19.4%
B级	传统燃油车	97.5%	91.7%	79.5%	68.5%	60.1%
	新能源汽车	2.5%	8.3%	20.5%	31.5%	39.9%
C级	传统燃油车	95.8%	95.5%	91.7%	82.2%	78.0%
	新能源汽车	4.2%	4.5%	8.3%	17.8%	22.0%

数据来源：公开数据整理。

据上表可见，在A00级汽车领域，新能源汽车已基本全面取代传统燃油汽车，成为消费者的主流选择，而A级及以上的车型潜在市场仍然巨大，是现阶段新能源汽车竞争的主要方向。

### （1）在A00级新能源汽车领域

在A00级新能源汽车领域，公司拥有良好的市场占有率，与诸多头部企业逐步达成合作关系，公司合作客户车型包括上汽通用五菱的五菱宏光MINI-EV、奇瑞冰淇淋、吉利熊猫mini、长安糯玉米等。根据相关公开信息记载，以五菱宏光MINI-EV为例，该系列A00级新能源汽车报告期内销售量分别为12.66万辆、42.65万辆、55.41万辆及12.20万辆，销量多年居于电动车销量榜首；2022年5月正式销售的A00级新能源汽车长安糯玉米在2022年及2023年上半年销售量分别为7.03万辆和5.09万辆；吉利熊猫mini自2023年2月开启交付以来，至2023年6月销量已达到4.23万辆。

### （2）在A0级及以上的新能源汽车领域

在A0级及以上的新能源汽车领域，公司依托多年的技术研发积累所开发出的“集成芯”系列电驱动总成具备良好的市场竞争优势。“集成芯”驱动总成（三合一）结合公司第三代电源总成（三合一），可以灵活实现各种规格型号的六合一及以上多合一组合，符合行业降本增效的“All In One”发展趋势。驱动系统多合

一集成进一步减小体积、质量和提高功率密度，并能够通过产品优势带给车企如下优化：

- ①多合一系统集成，减少车企生产工位，提高效率；
- ②减小动力系统前舱空间需求、增强整车设计灵活性；
- ③减少驱动和电源间连接线束、连接器、结构横梁，简化供应链，降低成本；
- ④成熟的 A0 级-C 级车动力系统解决方案，快速响应，产品性能和一致性好。

现阶段，由公司自主研发的“集成芯”驱动总成系列产品，已完成覆盖 A0 级至 C 级车型的平台化设计。产品在 A0 级、A 级车市场已获得多个定点并实现量产供货，后续有望搭载更多车型。公司在 B 级、C 级新能源汽车领域获得部分如驱动电机、电源系统定点，更大功率驱动总成产品受限于高端新能源汽车产品迭代时间较长，所配套的供应链要求更高，订单落地周期更久，致使公司在更大功率驱动总成领域，产品还未获得项目定点。

未来，随着各大车企的 B 级、C 级新能源车型不断推出，以及在足够规模的前提下对产品性能和产品一致性要求的提高，发行人将凭借着自身的创新研发能力以及高端制造能力，占据市场先发优势，把握中高端新能源汽车市场发展机会。鉴于中高端汽车项目毛利率较高，公司的盈利能力将得到提升。

## 2、市场资源向头部车企集中，头部企业市场影响力逐步提升

随着我国新能源汽车行业的快速发展，目前驱动系统及电源系统行业均已经呈现较为明显的竞争格局。在驱动系统领域，以比亚迪、特斯拉（自供体系，非第三方零部件车企供货）为首的具有技术研发实力的整车厂依托自身的供应链占据着较大市场份额，而传统燃油汽车零部件供应商以及第三方独立供应商则依靠自身产品、性能的优势抢占非自供体系市场。在电源系统领域，新能源汽车电源总成市场头部企业已经相对稳定，且多为国内第三方独立供应商。

目前，国内新能源汽车所搭载电驱动系统正处于由分体式向集成化发展的过渡阶段，同时因各大整车厂及车级的电气架构存在差异，因此，市场竞争数据主要均基于电机控制器以及车载充电机产品的装机量统计。根据 NE 时代统计数据，2022 年电机控制器装机量排行及车载充电机装机量排行如下所示：

2022年电机控制器装机量排行			2022年车载充电机装机量排行		
企业名称	数量/套	市场份额	企业名称	数量/套	市场份额
弗迪动力	1,716,548	29.80%	弗迪动力	1,469,872	28.70%
特斯拉	506,789	8.80%	威迈斯	1,048,156	20.40%
汇川联合动力	398,031	6.90%	特斯拉	441,651	8.60%
日本电产	330,721	5.70%	<b>英搏尔</b>	<b>438,953</b>	<b>8.60%</b>
阳光电力	321,178	5.60%	富特科技	434,213	8.50%
<b>英搏尔</b>	<b>290,825</b>	<b>5.00%</b>	欣锐科技	301,740	5.90%
联合电子	252,957	4.40%	铁城科技	215,887	4.20%
蔚来驱动科技	240,284	4.20%	科世达	179,842	3.50%
中车时代电气	195,586	3.40%	华为数字能源	157,753	3.10%
巨一动力	162,290	2.80%	力华集团	107,740	2.10%
<b>合计</b>	<b>4,415,209</b>	<b>76.60%</b>	<b>合计</b>	<b>4,795,807</b>	<b>93.60%</b>

数据来源：NE时代，公开数据整理。

据上表，在驱动系统方面，2022年我国新能源汽车前十大厂商电机控制器装机量约442万套，市占率为76.60%，其中，英搏尔装机量达29.08万套，占据市场份额为5.00%，位列行业前列；在电源总成方面，2022年新能源乘用车车载充电机前十大厂商装车量约480万套，市占率高达93.60%，其中英搏尔装机量达43.90万套，占据市场份额为8.6%，位列行业前列。

新能源汽车行业有着较强的行业进入者先发优势，依托于该行业自身的技术壁垒以及客户壁垒，行业新进入者需要付出较高的资金成本及时间成本才能够与现有企业进行竞争，因此，未来的行业格局将进一步向头部企业集中，公司未来潜在市场空间巨大。

### 3、新能源汽车市场竞争加剧，成本成为重要考量因素，规模效应的重要性逐步凸显

随着新能源汽车市场由政策端驱动逐步转变为需求端驱动，各大整车厂需要更多的依靠自身产品竞争力来获得市场份额。随着竞争的不断加剧，目前，成本控制成了各大整车厂竞争的主要方面。

与燃油汽车不同，新能源汽车的动力系统包含大量的电子元器件，涉及到电池、电机、电机控制器、电源等多个零部件，在新能源汽车快速发展的背景下，

整个动力系统的制造和研发成本往往比传统汽车更高，而作为新能源汽车动力系统的核心零部件，驱动总成及电源总成市场亦迎来了激烈的市场化竞争，在保证性能的基础上，具备价格优势的厂家才能在激烈的市场竞争环境中存活下来。

在成本控制方面，第三方独立供应商相比起整车厂及传统零部件厂商天然更具有优势。传统零部件厂商，是指长期以燃油车为代表的传统能源汽车零部件为主营业务的厂商，近年来，为顺应新能源汽车发展趋势，该类厂商以传统能源汽车零部件技术为依托，向新能源汽车零部件的细分市场布局，国内代表企业如青山工业（燃油车变速器生产企业，近年来开始布局新能源汽车电驱动业务）、华域汽车（燃油车产品包括油箱、发动机部件、离合器模块等，近年来已布局如电驱动、电子泵等新能源汽车业务）等；第三方独立供应商，是指长期专注于新能源汽车零部件的厂商，及通过技术积累进入该行业的电子电气厂商，该类厂商依托自身在新能源汽车领域或相关电子电气领域的技术资源开展新能源汽车零部件业务，其中部分第三方厂商专注于新能源汽车零部件产品，如精进电动（新能源汽车电驱动系统）等，部分第三方厂商除新能源汽车零部件外，在其他具有相关性的领域或应用场景内亦有电气类产品布局，如发行人（电动工程机械领域）、大洋电机（除新能源汽车电机外，另有建筑及家居电器电机产品）、汇川技术（除新能源汽车电驱、电源系统外，另有如电梯零部件、轨道交通零部件等产品）等。

**第三方独立供应商的优势具体如下：**

首先，第三方独立供应商相比于整车厂和传统零部件企业，具备更高的专业化和定制化能力。由于新能源汽车的市场竞争激烈，除头部整车厂外，大部分整车厂和传统零部件企业的规模化生产效应无法凸显，导致生产成本较高，而第三方独立供应商可以更加灵活地调整产能，并通过平台化建设完善自身产品种类，以适应市场需求的变化。此外，第三方独立供应商也更加专注于某一特定领域的生产，具有更高的技术积累和创新能力，能够根据客户的需求提供更加个性化的产品和解决方案。

其次，第三方独立供应商还具有更高的供应链管理能力和新能源汽车的零部件涉及到多个供应商，而第三方独立供应商通过自身的采购和供应链管理能力和能力，可以更好地控制供应链风险，确保产品质量和交货期。此外，第三方独立供应商

还能够在供应链管理方面进行优化和升级，进一步提高供应链效率和灵活性，降低成本。

最后，第三方独立供应商还具有更高的创新和升级能力。随着新能源汽车市场的不断发展，整车厂对于产品质量的需求和技术提升的要求也在不断变化。相比于整车厂和传统零部件企业，第三方独立供应商更加注重技术创新和产品升级，能够更加快速地响应市场变化和客户需求，推出更加具有竞争力的产品和解决方案。

英搏尔是具备专业技术的第三方独立供应商，凭借自身的研发积累，创新性地使用环形电机控制器，并实现了电机与电控共壳体一体化高度集成，省去了原有电控单体结构件，降低了驱动系统垂直高度，能灵活适配于前驱、后驱及四驱车辆，在产品重量、体积、成本等方面具有明显的竞争优势，可以满足整车厂降本的需求。

现阶段，公司已经度过产业发展的初期阶段，自身产品的市场占有率已经达到行业前列，随着未来新能源汽车市场的进一步发展，公司的规模效应将逐步凸显，盈利能力将逐渐增强。

## （二）公司后续是否有盈利改善预期

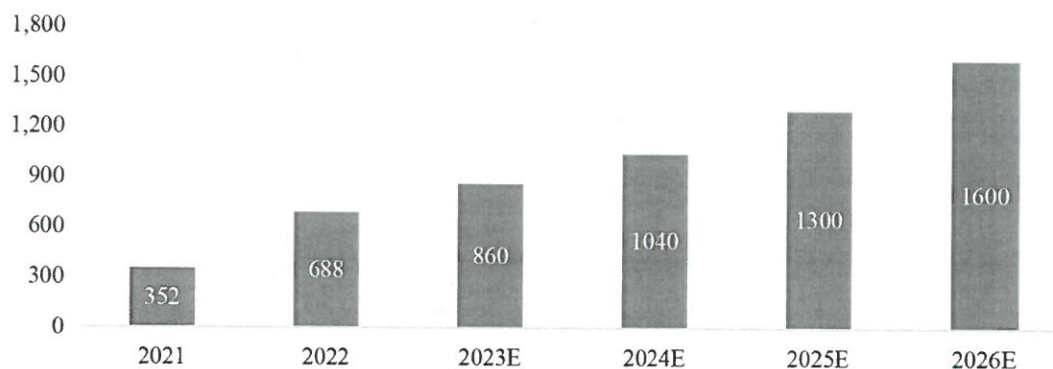
### 1、行业角度分析

#### （1）2023年至2026年新能源汽车市场容量预测

根据我国汽车工业协会统计数据，我国汽车每年产销量约为2,500万辆，市场空间广阔。

根据中国汽车工业协会统计，2021年我国新能源汽车销量为352.1万辆，2022年我国新能源汽车销量为688.7万辆。根据行业研究机构IDC（国际数据集团）统计，2026年我国新能源汽车预计销量将达到约1,600万辆，整体市场年复合增长率预计将达到35.1%。具体情况如下图所示：

2021年至2026年中国新能源汽车销量及预测（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会、IDC。

此外，根据中国汽车工业协会数据，2023年1-6月，我国新能源汽车产销量分别为378.8万辆和374.7万辆，同比增长42.4%和44.1%。其中，功率相对较大的B级、C级及以上级别乘用车销量分别为96.9万辆、43.1万辆和4.4万辆，同比增长70.7%、72.6%和1753.8%，B级、C级及以上级别乘用车销量合计占同期新能源汽车销量的38.54%，成为新能源汽车重要的细分市场，并有望逐渐成为未来新能源汽车市场发展的主流。

## （2）公司已有客户中长期业务规划

根据公开信息查询情况，发行人部分主要客户亦发布了关于未来阶段产销情况的中长期业务规划，具体如下：

客户名称	业务规划
吉利	到2025年，市场占有率稳居中国品牌第一，销量达到365万辆，其中智能电动汽车占比超过30%
上汽	到2025年，上汽新能源车年销量达到350万辆，较2022年增长2.5倍，年复合增长率达到50%，其中自主品牌在新能源车整体销量中的占比将达到70%；基本完成新老赛道的发展动力切换
奇瑞	奇瑞新能源计划2023年销量45万辆（其中国内30万辆），2024年销量75万辆（其中国内55万辆），2025年销量100万辆（其中国内80万辆）
长安	到2025年，长安新能源销量目标105万辆，占比达到35%；2030年新能源销量目标270万辆，占比达到60%
江淮	到2025年，江淮新能源汽车总产销量占江淮总产销量的30%以上，形成节能汽车、新能源汽车、智能网联汽车共同发展的新格局
长城	到2025年，实现全球年销量400万辆，其中80%为新能源汽车
合众	2023年目标销量为30万辆，计划到2025年达到100万辆销量
小鹏	2025年完成105万辆交付量
零跑	2025年销量80万辆，进军海外市场



客户名称	业务规划
北汽	“十四五”末（2025年），集团销量目标为300万辆，其中新能源汽车销量为100万辆
东风	“十四五”期间，新能源汽车销量达到100万辆

根据上述数据，在国家大力支持、刺激性政策不断出台的背景下，我国新能源汽车市场预计将保持相对快速的增长态势，下游整车厂陆续发布关于进一步提高新能源汽车销量的业务规划。同时，在B级、C级等车型销量快速增长的情况下，适用于大功率车型的驱动总成、电源总成产品的需求预计将随相关车型销量的快速增长而增加，为本次募投项目提供较为广阔的市场空间。

### （3）新能源汽车渗透率不断提升

根据乘联会秘书长发布的数据，截至2023年6月，我国各级汽车渗透率情况如下：

车级	类型	统计年份				
		2019年	2020年	2021年	2022年	2023年1-6月
A00级	传统燃油车	7.7%	3.1%	0.4%	0.2%	0.6%
	新能源汽车	92.3%	96.9%	99.6%	99.8%	99.4%
A0级	传统燃油车	95.1%	96.1%	88.9%	67.2%	51.9%
	新能源汽车	4.9%	3.9%	11.1%	32.8%	48.1%
A级	传统燃油车	95.8%	96.8%	91.9%	82.4%	80.6%
	新能源汽车	4.2%	3.2%	8.1%	17.6%	19.4%
B级	传统燃油车	97.5%	91.7%	79.5%	68.5%	60.1%
	新能源汽车	2.5%	8.3%	20.5%	31.5%	39.9%
C级	传统燃油车	95.8%	95.5%	91.7%	82.2%	78.0%
	新能源汽车	4.2%	4.5%	8.3%	17.8%	22.0%

从上表可知，我国汽车行业A00级新能源车型渗透率最高，A、B、C级车型渗透率稳步提升，其中，B、C级2023年1-6月渗透率均已超过2022年全年，增长速度较快，并具有广泛的市场空间。

### （4）分析结论

结合2023年至2026年新能源汽车市场容量、公司已有客户中长期业务规划

和新能源汽车渗透率等情况，可知：

①2026年我国新能源汽车预计销量将达到约1,600万辆，整体市场年复合增长率预计将达到35.1%，新能源汽车市场容量处于快速成长阶段，未来市场容量广阔。

②一方面，公司将不断巩固已有存量客户，并随着已有客户扩产的同时，销售量亦将随着增加，带来销售收入不断提升；另一方面，公司也在不断积极拓展新客户，寻求增量客户，增加产品销售量和销售收入。

③现阶段，新能源汽车行业的市场竞争格局逐步凸显，头部企业依靠先发优势在未来将占据更大的市场份额，此外，中高端新能源汽车的整体渗透率仍处于较低水平，但是，未来随着B、C级中高端新能源汽车渗透率不断提升，新能源汽车市场占有率将进一步提升。

综上所述，一方面，随着新能源汽车市场容量不断提升，发行人通过不断巩固已有客户并积极拓展增量客户的方式，并凭借着第三方独立供应商的优势进一步扩大自身所拥有的市场份额；另一方面，公司通过本次募投实施，进而可以迅速抢占B、C级新能源汽车中高端市场。上述两方面影响的叠加，促使公司产品规模效应及产品竞争力将得到不断加强，市场份额及占有率也将不断得到提升，公司收入将不断增加。

因此，在渡过以抢占市场为主的盈利能力相对较弱的阶段后，随着规模化效应不断加强，降本增效效果显现，公司盈利能力预期将得到改善，间接使得公司长期偿债能力得到提升。

## 2、财务角度分析—2023年盈利预期将得到改善

发行人2022年实现净利润2,460.15万元、扣非后净利润-2,899.21万元。结合上下游行业、市场需求变化、自身生产经营规划等方面因素，发行人在2023年1-6月已实现收入、利润的基础上，结合2023年7月收入、利润初步结算情况，对2023年7-12月的整体收入、利润情况进行了初步测算，并初步汇总2023年预计实现的利润情况。

经初步测算，2023年发行人归属于母公司所有者的净利润预计为5,795.86

万元，扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润预计为 3,187.49 万元。发行人盈利情况将得以改善，并预计将在 2023 年末实现扭亏为盈。

需要说明的是，发行人关于 2023 年盈利情况的测算仅为在当前社会、经济、行业、市场环境下，结合现阶段自身情况并参考一般的收入、成本、费用、利润等计算方式所进行的初步估算，未考虑宏观、行业或发行人自身可能出现的其他不确定性风险、不确定因素、不可抗力或导致实际财务数据与本回复测算中数据存在重大偏离的其他事项，本回复中相关测算内容均不构成盈利预测，亦不属于发行人对于未来阶段盈利情况的任何承诺，投资者不应该据此进行决策。

盈利情况初步测算基础、假设、过程及结果具体如下：

### **(1) 盈利情况初步测算基础**

本盈利情况初步测算以发行人 2020-2022 年度（已经审计）和 2023 年 1-6 月（未经审计）经营业绩为基础，并根据发行人 2023 年 7-12 月的生产及销售计划、财务收支计划、市场订单情况、市场开拓计划等因素（其中，7 月收入、成本、费用等为经初步结算后实际发生的数据，8-12 月为初步估算后得出的数据，下同。另外，为便于统计、比较，以下将 7-12 月数据合并计算）综合考虑，按照审慎性原则计算得出。

### **(2) 盈利情况初步测算假设**

#### **① 基本假设**

A. 发行人所在地的政治、经济、社会等环境未发生重大不利变化，所适用的法律、法规、政策等亦未发生重大不利变化。

B. 发行人所在行业及重要相关行业（如下游新能源汽车行业）的科技、工艺、技术等未发生重大不利变化，未对发行人现阶段生产经营环境、下游市场需求、盈利水平等产生重大不利影响。

C. 发行人所处行业的市场布局、市场结构等未发生重大不利变化。

D. 发行人所处社会经济环境的利率、汇率等指标未发生重大不利变化。

E. 发行人生产经营所需原材料、能源、劳动力资源能够正常获取，且价格

未发生重大不利变化。

F. 发行人的各项既定经营计划及生产、销售、采购安排能够正常进行，不存在导致经营计划或生产、销售、采购安排无法实施的内部或外部因素。

G. 发行人相关会计政策、会计估计等未发生重大变化。

H. 发行人适用的各项税收政策及相关要素（如计税基础、计算方法、税率等）未发生重大变化。

I. 不存在不可抗力或不可预见因素产生的或任何非经常性项目的重大不利影响。

## ②各类科目预计测算的假设

### A. 营业收入

主营业务收入根据发行人已签署框架合同、建立合作关系客户的基础上，汇总统计以下金额之和，并假设下游客户订单需求、订单执行情况及市场行情等在期间内不会发生重大变化：

a. 2023 年 7-12 月期间，客户具有实际需求，且预计能够在 2023 年完成交付、验收、符合收入确认条件的已下订单金额；

b. 2023 年 7-12 月期间，预计客户存在实际交付需求，但现阶段尚未下订单的预计订单金额，该部分预计订单预计将于 2023 年完成交付、验收并符合收入确认条件。

其他业务收入根据发行人制定的 2023 年 7-12 月模具开发、呆滞材料处置及厂房出租等计划测算。

### B. 营业成本

以发行人现有生产条件为基础，结合前期原材料价格变化趋势，测算 2023 年 7-12 月发行人预计实现收入的订单中将要发生的材料成本、直接人工和制造费用，并假设测算期间内原材料价格、单位人工成本等未发生重大变化，且单位产品对应的成本结构（如材料成本、直接人工、制造费用比例等）保持相对稳定，未发生重大变化。

### C. 期间费用

销售费用、管理费用、研发费用根据发行人内部制定的 2023 年下半年费用计划，结合 2023 年 1-6 月预算完成情况及发行人内部实施降本增效的进展情况进行适当调整，并假设测算期间发行人经营情况、降本增效政策实施情况、费用计划情况未发生重大变化。

财务费用根据发行人 2023 年 6 月 30 日的借款规模、条件、利率及 2023 年 7-12 月期间的借款计划，参考 2023 年 1-6 月利息支出、利息收入及手续费等发生额进行合理预计，并假设测算期间内发行人信贷计划、资金需求、利率、汇率等未发生重大变化。

### D. 税金及附加

税金及附加以初步测算得出的营业收入为基数，按照发行人实际适用的各项税率进行测算。

### E. 其他收益

其他收益根据发行人 2023 年政府补助申报进展情况，按照预计可能将于 2023 年 7-12 月收到的政府补助金额进行测算，并假设政府补助政策未发生重大变化、资金到账时间与预计时间未发生重大差异。

### F. 信用减值损失

信用减值损失系根据初步测算的营业收入情况，并结合历史应收账款周转情况测算应收账款预计结余情况，依照发行人信用减值政策、参考测算期间主要客户资信情况等，进行审慎测算，并假设发行人主要客户经营及回款情况、信用减值政策等未发生重大变化。

### G. 资产减值损失

资产减值损失系根据初步测算的营业成本情况，参考历史周转率测算预计期末存货余额，同时参考历史存货跌价准备比例，进行审慎测算，并假设发行人主要客户经营及回款情况、存货跌价准备计提政策等未发生重大变化。

### (3) 盈利情况初步测算过程

发行人 2023 年收入、利润等由两部分构成：2023 年 1-6 月实际发生额；在前述各项假设基础上初步测算的 2023 年 7-12 月预计发生额。初步测算过程具体如下：

#### ①营业收入、营业成本

##### A. 营业收入

##### a. 主营业务收入

发行人在已签署框架合同并达成合作关系的客户的基础上，参考往期需求、产品交付验收等变动情况，并结合与客户沟通情况，对该等客户在 2023 年 7-12 月的实际产品需求量进行分析、预计，基于审慎原则，对客户已下订单金额进行向下调整，剔除已下订单但预计可能无法在 2023 年完成生产、交付和验收的部分，得出能够对应实际需求且预计能够在 2023 年完成交付、验收、符合收入确认条件的已下订单金额。

同时，结合部分客户下订单周期较短、频次较高的特点，参考往期需求、产品交付验收等变动情况，并结合与客户沟通情况，对该类客户在 2023 年 7-12 月预计存在实际交付需求但尚未下订单的金额进行测算，该部分预计订单预计将于 2023 年内完成交付、验收并符合收入确认条件。

结合往期历史需求、产品交付验收及客户沟通情况，初步统计发行人 2023 年 7-12 月各大类产品预计需求量情况如下：

单位：台/套/件

名称	7月	8月	9月	10月	11月	12月
乘用车						
单体电源类产品	118	680	1,000	1,000	1,000	1,000
单体电机类产品	702	1,650	950	900	1,100	900
单体电控类产品	41,027	16,000	16,000	16,500	14,500	15,800
电源总成	29,356	37,500	43,600	49,300	54,800	40,000
驱动总成	11,282	16,800	19,430	26,200	26,100	24,800
特种车						

名称	7月	8月	9月	10月	11月	12月
单体类产品	8,469	16,160	16,060	16,510	19,010	19,010
电源总成	30	330	30	120	480	530
驱动总成	62	460	60	300	560	560
<b>微型车</b>						
单体类产品	-	22,204	29,404	33,709	35,814	34,414
电源总成	-	700	500	700	500	700

按照上述方式测算，2023年7-12月期间，发行人上述已下订单及预计订单金额为155,523.84万元，按该金额计入预计主营业务收入。

2023年一季度，受国补终止、燃油车集中降价清理库存（根据生态环境部等五部委《关于实施汽车国六排放标准有关事宜的公告》，自2023年7月1日起，全国范围全面实施国六排放标准6b阶段，禁止生产、进口、销售不符合国六排放标准6b阶段的汽车）的影响，我国新能源汽车在销量、市场占有率等方面保持相对低迷，导致发行人各类产品销量、主营业务收入保持相对低位。

2023年二季度以来，随着各项关于上述阶段性因素影响的逐渐缓释，以及国家、地方关于新能源汽车消费支持政策的陆续出台，新能源汽车销量呈现逐步回升的态势，且市场占有率逐渐提高，发行人各类产品销量及主营业务收入也随之有所改善。

项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月
我国汽车当月总销量（万辆）	164.90	197.60	245.10	215.90	238.20	262.20
新能源汽车当月销量（万辆）	40.80	52.50	65.30	63.60	71.70	80.60
新能源汽车当月销量占比	24.74%	26.57%	26.64%	29.46%	30.10%	30.74%
我国汽车2023年累计总销量（万辆）	164.90	362.50	607.60	823.50	1,061.70	1,323.90
新能源汽车2023年累计销量（万辆）	40.80	93.30	158.60	222.20	294.00	374.70
新能源汽车2023年累计销量占比	24.74%	25.74%	26.10%	26.98%	27.69%	28.30%

数据来源：中国汽车工业协会。

注：新能源汽车当月销量占比=新能源汽车当月销量/同期我国汽车当月总销量；新能源汽车累计销量占比=新能源汽车2023年累计销量/同期我国汽车2023年累计总销量。

发行人 2023 年一季度、二季度主要产品销售情况和主营业务收入情况		
项目	2023 年一季度	2023 年二季度
发行人电驱总成类产品当季销量（台/套/个）	5,849	32,700
发行人电源总成类产品当季销量（台/套/个）	65,087	90,201
发行人电机控制器类产品当季销量（台/套/个）	58,899	65,902
发行人当季主营业务收入（万元）	24,852.54	45,591.27
我国汽车当季总销量（万辆）	607.60	716.30
新能源汽车当季销量（万辆）	158.60	215.90
新能源汽车当季销量占比	26.10%	30.14%

根据上表数据，发行人在 2023 年一季度、二季度的产品销量、主营业务收入变化情况与同期我国新能源汽车销量、市场占有率变化趋势基本保持一致。

此外，参考发行人报告期各年度上、下半年主营业务收入变化情况及同期我国新能源汽车销量变化情况，2020 年-2022 年期间，每年下半年我国新能源汽车销量较上半年均存在明显增长，每年下半年我国新能源汽车销量占全年销量比重均超过 60%；发行人每半年主营业务收入占全年主营业务收入的比例也与之接近，部分年份下半年主营业务收入约为上半年的 2 倍。在我国经济环境逐渐好转、国家大力促进新能源汽车消费的背景下，2023 年下半年发行人业务量有望实现进一步增长，并带动营业收入的增加。因此，发行人关于 2023 年 7-12 月主营业务收入的初步测算结果符合发行人自身历史情况及行业季节性变化趋势，具有合理性。

报告期各年度内发行人每半年度主营业务收入情况对比			
年份	项目	1-6 月	7-12 月
2020	主营业务收入金额（万元）	13,974.65	27,856.67
	主营业务收入占全年比例	33.41%	66.59%
	同期我国新能源汽车销量（万辆）	39.70	96.90
	同期新能源汽车销量占全年比例	29.06%	70.94%
2021	主营业务收入金额（万元）	30,622.33	61,803.96
	主营业务收入占全年比例	33.13%	66.87%
	同期我国新能源汽车销量（万辆）	120.60	233.90
	同期新能源汽车销量占全年比例	34.02%	65.98%



报告期各年度内发行人每半年度主营业务收入情况对比			
年份	项目	1-6月	7-12月
2022	主营业务收入金额（万元）	76,088.64	115,165.68
	主营业务收入占全年比例	39.78%	60.22%
	同期我国新能源汽车销量（万辆）	260.00	428.70
	同期新能源汽车销量占全年比例	37.75%	62.25%
主营业务收入占比均值		35.44%	64.56%

### b. 其他业务收入

根据发行人产品开发计划、厂房出租合同约定等，2023年7-12月期间，通过模具开发、厂房出租、处置废料等事项，发行人预计将实现其他业务收入6,113.38万元。

## B. 营业成本

### a. 主营业务成本

2023年7-12月主营业务成本中，材料成本根据发行人物料成本表及对应的原材料采购价格估算；直接人工、制造费用以预计收入为基数，按照发行人在历史数据基础上结合自身降本增效目标制定的预计产值比估算。

2021年以来，铜、铝等大宗商品普遍涨价，硅钢、稀土等涉及发行人生产的主要原材料亦居于高位。2022年下半年以来，上述商品价格陆续实现理性回调并在一段时间内保持相对低位，结合发行人最近三年一期存货周转情况（发行人最近三年一期存货周转天数均值约为304.77天），前述原材料价格走势预计将有助于进一步降低发行人2023年7-12月原材料成本，改善发行人利润水平。



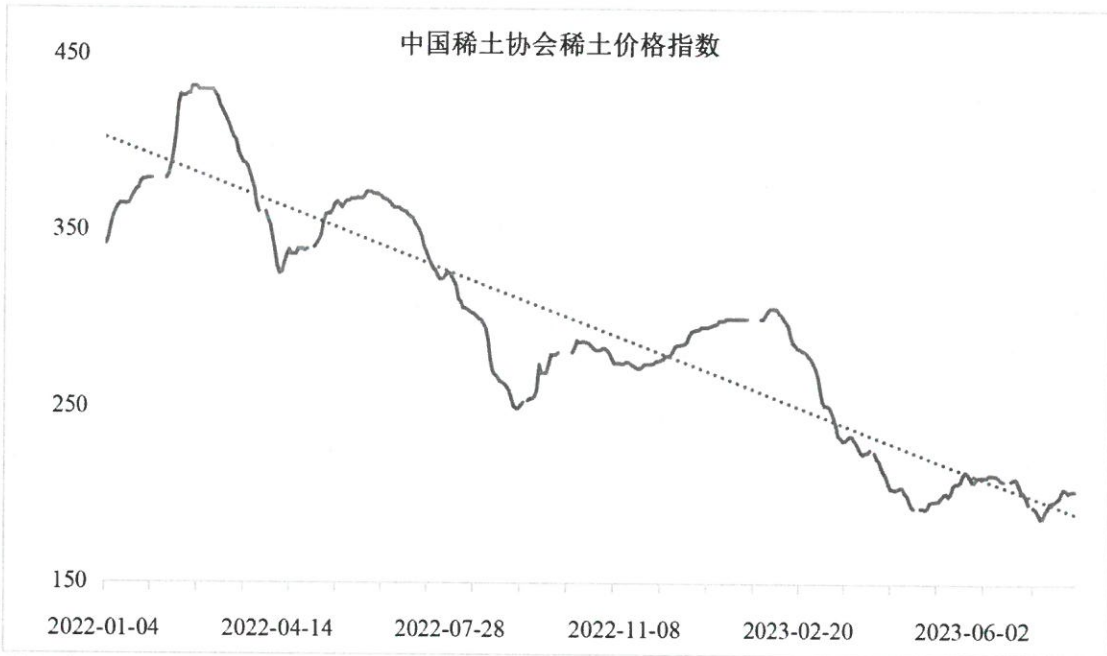
数据来源：同花顺 iFind。

注 1：时间区间为 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 29 日，下同。

注 2：图中蓝色虚线为趋势线，下同。



数据来源：同花顺 iFind。



数据来源：同花顺 iFind。



数据来源：同花顺 iFind。

对比发行人永磁体、硅钢片、漆包线等涉及上述商品的原材料采购价格，相较于2022年7-12月，2023年1-6月发行人相关原材料采购价格整体呈下降趋势，其中永磁体、硅钢片下降幅度相对较大，部分永磁体产品采购单价均价下降17.72%、部分硅钢片产品采购单价均价下降15.35%。

同时，随着芯片半导体“涨价潮”的逐渐回落及国产替代的不断推进，如MOSFET、IGBT等采购价格也呈现下降趋势，部分MOSFET产品采购单价均价

下降 39.71%、IGBT 产品采购单价均价下降 52.76%，有助于进一步降低发行人营业成本，扩大利润空间。

### 发行人 2022 年 7-12 月及 2023 年 1-6 月部分原材料采购单价及变动情况

单位：元/个、元/千克

类型		2022 年 7-12 月 采购单价均价	2023 年 1-6 月 采购单价均价	降价幅度
永磁体	型号 1	6.03	4.96	17.72%
	型号 2	10.39	9.22	11.24%
	型号 3	5.07	4.46	12.05%
硅钢片	型号 1	12.62	11.93	5.45%
	型号 2	10.88	9.21	15.35%
	型号 3	10.88	9.78	10.11%
漆包线	型号 1	83.78	82.53	1.50%
	型号 2	87.58	84.51	3.50%
MOSFET	型号 1	2.14	1.69	21.26%
	型号 2	0.86	0.79	8.07%
	型号 3	5.44	4.66	14.31%
	型号 4	1.29	0.78	39.71%
IGBT	型号 1	40.60	24.53	39.59%
	型号 2	24.31	23.38	3.83%
	型号 3	125.33	59.20	52.76%

此外，关于近期部分原材料市场价格走势与发行人最近一期采购均价变化趋势的差异，主要系由于前期我国新能源汽车销量迅速扩张，发行人下游客户订单和业务量快速增长，基于上述情况，为保障产品供应能力，发行人加大原材料采购力度，导致 2021 年以来原材料库存持续增加。由于部分原材料消化周期相对较长（如半年以上）且仍有库存，因此，发行人在 2023 年期间仅采购生产所急需、消化周期相对较短的原材料，并且，新采购的原材料中，部分采购均价可能略有上涨波动或绝对价格较高的细分原材料数量占比相对较大。以上采购原材料结构的变化，导致部分原材料市场价格走势与发行人最近一期采购均价变化趋势存在一定差异。

发行人 2020 年以来原材料库存变化情况								
时间	2020-6-30	2020-12-31	2021-6-30	2021-12-31	2022-6-30	2022-12-31	2023-3-31	2023-6-30
原材料 账面金额 (万元)	11,526.15	11,015.85	18,738.94	29,548.08	27,524.71	25,039.70	23,095.10	20,679.00

根据上表数据显示，自 2022 年以来，发行人积极开拓市场、增加生产，消化高价原材料库存，原材料库存金额呈持续下降趋势。随着高价原材料库存的逐渐消化，发行人原材料单位成本将有望进一步降低，从成本端为毛利率的提升和盈利水平的提高创造条件。

另外，关于发行人部分产品毛利率较低或毛利率下降的情况，从材料成本的角度，该部分产品原材料成本占比较高，且主要为大宗商品、电子器件等，该类原材料在报告期内的市场价格存在一定程度的波动。同时，发行人上述产品对应的部分大宗商品、电子器件原材料的消化周期相对较长，且发行人在销售产品时，基于先进先出的原则，按领用当月的原材料出库平均单价结转原材料成本，因此，在原材料市场价格存在较大变动时，即可能导致产品对应的原材料采购价格和单位结转成本存在差异，在原材料降价时仍按照早期相对较高的价格结转成本。由于发行人早期如硅钢片、铝、稀土、芯片、半导体等部分原材料采购价格较高、消化周期较长，加之部分周转较快、周转期间较短的原材料采购价格略有上涨，因此导致对应产品的结转成本相对较高，并相应引起毛利率下降或使毛利率较低。

鉴于发行人产品种类较多，且不同大类产品、同一大类产品中不同细分产品的原材料结构均存在差异，以下举例说明：

以驱动总成类产品为例，大宗商品类原材料（如漆包线、硅钢片、永磁体、铝制外壳等，下同）及电子器件类原材料（如变压器、电感器、电容器、MOSFET、IGBT、芯片等，下同）在该类产品成本中占比较大，综合近年来我国大宗商品及芯片、半导体市场价格变动情况，选取发行人在最近一期生产的部分驱动总成细分产品，对其中部分大宗商品类和电子器件类材料结转成本和采购成本对比如下：

单位：元/个、元/件

产品	原材料大类	主要原材料成本占比	原材料类型	单位原材料结转成本	最近一期采购单价
产品 1 (多合一驱动总成)	大宗商品类	52.18%	转轴	102.40	95.80
			铝制结构件	380.79	345.20
			永磁体	4.56	4.46
	电子器件类	21.35%	IGBT	27.40	17.78
			电容	182.62	156.00
产品 2 (多合一驱动总成)	大宗商品类	49.48%	硅钢片	10.88	7.34
			铝制结构件	71.68	65.13
			永磁体	6.22	6.18
	电子器件类	25.09%	变压器	68.00	65.13
			功率管	15.90	15.15
产品 3 (多合一驱动总成)	大宗商品类	49.39%	硅钢片	12.34	11.59
			永磁体	9.46	9.22
			铝制结构件	176.46	142.73
	电子器件类	25.23%	变压器	68.45	67.68
			直流接触器	100.24	90.00

注：上表中“最近一期采购单价”为该类原材料在 2023 年 1-6 月期间最近一次有采购记录当月的采购均价，下同。

以电机控制器类产品为例，电子器件类原材料在该类产品成本中占比较大，且自近年来国内芯片、半导体等市场价格均存在一定程度的波动，鉴于此，选取发行人在最近一期生产的部分电机控制器细分产品，对其中部分电子器件材料结转成本和采购成本对比如下：

单位：元/个、元/件

产品	主要电子器件类原材料成本占比	电子器件类型	单位原材料结转成本	最近一期采购单价
产品 1 (乘用车电控)	31.10%	MOSFET	2.42	2.14
		变压器	91.75	82.49
产品 2 (乘用车电控)	58.59%	芯片	19.21	18.74
		PCB 板	20.78	18.54
产品 3 (特种车电控)	60.54%	转换器	42.93	37.52
		MOSFET	4.27	4.25

根据上表数据，相较于结转成本，部分原材料的采购单价已随着市场行情的

理性回归而逐渐下降。随着前期高价库存的逐渐消化完毕、大宗物料采购单价的理性回落，发行人相关产品的单位原材料结转成本也有望相应降低，从成本端进一步为提高盈利能力、改善利润水平创造空间。

综合上述各项因素，经初步测算，发行人材料成本、直接人工、制造费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年已审数	2023年（未审计）	
		2023年7-12月 预计数	2023年全年 预计数
材料成本	152,467.76	120,942.84	181,186.48
直接人工	3,720.32	2,678.26	3,428.67
制造费用	8,787.62	7,393.21	9,797.06

#### b. 其他业务成本

发行人其他业务成本包括出租厂房预计发生的折旧摊销、电费，模具开发过程中发生的预计成本及处置废料的预计成本。经初步统计，2023年7-12月发行人预计发生的其他业务成本为3,117.80万元。

按照上述初步测算情况，发行人营业收入、营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2022年已审数	2023年（未审计）	
		2023年7-12月 预计数	2023年全年 预计数
营业收入	200,572.61	160,038.87	232,081.02
主营业务收入	191,254.31	155,523.84	225,967.65
其他业务收入	9,318.30	4,515.03	6,113.38
营业成本	168,048.23	134,132.12	197,758.05
主营业务成本	164,975.70	131,014.31	194,412.21
其他业务成本	3,072.53	3,117.80	3,345.84
毛利额	32,524.38	26,818.84	35,235.07
毛利率	16.22%	15.66%	14.48%

#### ②期间费用

按照发行人内部制定的2023年下半年费用计划、借款计划及预计发生的利

息收入、利息支出、手续费等，并结合 2023 年 1-6 月预算完成情况及发行人内部实施降本增效的进展情况进行适当调整；股份支付费用按照对应股权激励计划预计实施的时间、金额、涉及股份数进行暂估。经初步测算，2023 年 7-12 月发行人预计期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2022 年已审数	2023 年（未审计）	
		2023 年 7-12 月 预计数	2023 年全年 预计数
销售费用	4,639.35	3,417.18	5,358.98
管理费用	6,288.94	3,989.82	7,261.37
研发费用	14,788.55	6,840.27	14,421.14
财务费用	1,210.19	435.42	798.69

根据发行人 2023 年 1-6 月各项期间费用预算执行情况，2023 年 1-6 月期间，发行人积极执行降本增效政策，严格控制费用，期间费用实际发生额未超过预算计划额。结合前述预算执行情况，本盈利情况初步测算的各项期间费用主要依据 2023 年下半年费用计划制定具有合理性，且实际执行中仍可能存在进一步降费增效的空间。

近年来，发行人持续推进降本增效，各项期间费用率整体呈下降趋势。2023 年期间费用率略低于 2022 年，符合发行人降本增效的实际情况。

项目	2023 年度预计	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用率	2.31%	2.31%	3.81%	4.85%
管理费用率	3.13%	3.14%	3.91%	4.92%
研发费用率	6.21%	7.37%	9.42%	10.06%
财务费用率	0.34%	0.60%	1.25%	0.34%

注：期间费用率=期间费用/同期营业收入。

### ③税金及附加

发行人各项税金及附加以 2023 年 7-12 月期间预计收入为基数，按照发行人现阶段执行的各项税率计算，2023 年 7-12 月税金及附加预计如下：



单位：万元

项目	2022 年已审数	2023 年（未审计）	
		2023 年 7-12 月 预计数	2023 年全年 预计数
城市维护建设费	0.57	206.07	206.31
教育费附加	0.41	147.19	147.36
房产税	287.62	323.49	344.66
土地使用税	42.98	44.63	67.05
车船使用税	1.28	0.00	0.86
印花税	158.25	132.23	194.46
<b>合计</b>	<b>491.10</b>	<b>853.61</b>	<b>960.70</b>

#### ④其他收益

发行人其他收益主要为政府补助。结合发行人 2023 年 7-12 月相关政府补助申请进展初步测算，2023 年 7-12 月，发行人其他收益金额预计为 3,175.86 万元。

#### ⑤信用减值损失

发行人结合主要客户经营情况、资信状况、诉讼情况等信息，分析主要客户是否存在重大风险，是否存在需要进行应收款项单项计提坏账准备的情况；对于不存在上述风险的应收款项，按照应收款项余额结合账龄组合计提坏账准备。

关于主要客户，近年来发行人不断加强市场开拓工作，持续优化客户结构，选择经营情况良好、具有较强资信能力的客户加强合作。对于发生坏账风险的客户，通过催收、诉讼执行等多重手段提高回款效率。结合 2023 年 7-12 月预计收入情况估测，发行人 2020-2023 年期间各年度前十大客户（2023 年为预计前十大客户）情况如下：

序号	2023 年度（预计）			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	客户名称	预计金额（万元）	预计占比	客户名称	占比	客户名称	占比	客户名称	占比	客户名称	占比	
1	上海汽车集团股份有限公司	71,925.10	31.72%	上海汽车集团股份有限公司	28.27%	上海汽车集团股份有限公司	28.27%	雷丁汽车集团有限公司	26.58%	雷丁汽车集团有限公司	23.30%	
2	浙江吉利控股集团有限公司	47,290.25	20.86%	浙江吉利控股集团有限公司	19.41%	威马汽车科技集团有限公司	19.41%	威马汽车科技集团有限公司	11.06%	上海汽车集团股份有限公司	8.20%	
3	安徽江淮汽车集团股份有限公司	13,862.17	6.11%	威马汽车科技集团有限公司	7.44%	浙江吉利控股集团有限公司	7.44%	浙江吉利控股集团有限公司	9.90%	北京新能源汽车股份有限公司	5.60%	
4	重庆长安汽车股份有限公司	13,257.70	5.85%	安徽江淮汽车集团股份有限公司	6.22%	雷丁汽车集团有限公司	6.22%	雷丁汽车集团有限公司	7.90%	云度新能源汽车股份有限公司	5.22%	
5	合众新能源汽车股份有限公司	9,825.98	4.33%	奇瑞新能源汽车股份有限公司	5.48%	安徽江淮汽车集团股份有限公司	5.48%	安徽江淮汽车集团股份有限公司	6.58%	浙江吉利控股集团有限公司	4.82%	
6	杭叉集团股份有限公司	9,232.32	4.07%	重庆长安汽车股份有限公司	4.50%	杭叉集团股份有限公司	4.50%	杭叉集团股份有限公司	4.71%	重庆长安汽车股份有限公司	4.55%	
7	奇瑞新能源汽车股份有限公司	7,601.66	3.35%	杭叉集团股份有限公司	3.47%	重庆长安汽车股份有限公司	3.47%	重庆长安汽车股份有限公司	2.22%	日照鸿日新能源汽车有限公司	4.38%	
8	日照鸿日新能源汽车有限公司	4,125.01	1.82%	重庆瑞驰汽车实业有限公司	2.08%	山东御捷马新能源汽车制造有限公司	2.08%	山东御捷马新能源汽车制造有限公司	2.13%	杭叉集团股份有限公司	3.89%	
9	湖南星邦智能装备股份有限公司	3,100.02	1.37%	日照鸿日新能源汽车有限公司	1.49%	江苏吉麦新能源汽车有限公司	1.49%	江苏吉麦新能源汽车有限公司	1.63%	安徽江淮汽车集团股份有限公司	3.39%	
10	VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY	2,761.93	1.22%	雷丁汽车集团有限公司	1.18%	日照鸿日新能源汽车有限公司	1.18%	日照鸿日新能源汽车有限公司	1.52%	国机智骏汽车有限公司	2.96%	

注 1：2023 年前十大客户为根据预计收入测算情况所统计的具有信用账期的预计前十大客户，金额为根据预计订单进度、预计市场需求所估计的预计销售额，占比仅为结合预计收入测算所估计的预计销售额占比。

注 2：上述 2023 年前十大客户及销售金额、占比均为初步预计结果或预计值，不排除与实际情况存在一定程度甚至较大偏离的可能。

如上表所示,随着自身供应能力、生产水平和质量体系的不完善,发行人客户结构持续优化,如上汽、吉利、江淮、长安、杭叉、奇瑞、合众等具有较强资金实力和良好信誉的国有控股企业、上市公司、大型民企陆续成为发行人主要客户,且销售份额不断提升。以2023年为例,结合公开信息查询情况,2023年发行人预计前十大客户基本情况如下:

序号	客户名称	基本情况介绍
1	上海汽车集团股份有限公司	上海国资委旗下上市公司(600104.SH),旗下包括上汽乘用车、上汽大通、智己汽车、飞凡汽车、上汽大众、上汽通用、上汽通用五菱、南京依维柯、上汽红岩、上海申沃等多个整车企业。2022年,上汽集团实现整车销售530.3万辆,连续17年保持全国第一,率先成为中国首个新能源汽车和海外市场年销量“双百万辆”汽车集团。2023年,上汽集团以2022年度1106亿美元的合并营业收入,名列《财富》杂志世界500强第84位。 截至2022年12月31日,上汽集团总资产9,901.07亿元,净资产3,363.00亿元,2022年实现营业收入7,440.63亿元、归母净利润161.18亿元。2023年1-6月,上汽集团实现营业收入3,265.55亿元,归母净利润70.85亿元。
2	浙江吉利控股集团有限公司	我国大型民营企业,旗下吉利汽车为香港联交所上市公司(0175.HK),业务涵盖汽车及上下游产业链、智能出行服务、绿色运力、数字科技等,旗下包括吉利、领克、极氪、沃尔沃、几何、沃尔沃、极星、路特斯、伦敦电动汽车、远程新能源商用车、雷达新能源汽车多个品牌。2022年,吉利集团汽车累计总销量达到143.30万辆,同比上涨8%,连续6年产销突破百万辆。2023年,吉利集团名列《财富》杂志世界500强第225位。 截至2022年12月31日,吉利集团总资产5,606.77亿元,净资产1,801.50亿元,实现营业收入4,062.69亿元、归母净利润63.56亿元。
3	安徽江淮汽车集团股份有限公司	安徽国资委旗下上市公司(600148.SH),旗下包括江淮、瑞风、钇为、思皓、星锐等多个乘用车品牌,并有多款卡车、商用车、客车产品,江淮集团已经与大众汽车、蔚来汽车等知名企业建立合资公司,打造战略品牌。 截至2022年12月31日,江淮集团总资产470.83亿元,净资产140.67亿元,实现总收入365.77亿元。2023年1-6月,江淮集团实现营业收入224.08亿元,归母净利润1.55亿元。
4	重庆长安汽车股份有限公司	中国兵器装备集团旗下上市公司(000625.SZ),旗下包括长安、深蓝、阿维塔、凯程等自主品牌以及长安福特、长安马自达、江铃汽车等合资品牌。截至2023年6月,长安系中国品牌汽车销量已累计突破2440.9万辆。 截至2022年12月31日,长安汽车总资产1,460.49亿元,净资产629.49亿元,实现总收入1,212.53亿元、归母净利润77.98亿元。2023年1-6月,长安汽车实现营业收入654.92亿元,归母净利润76.53亿元。

序号	客户名称	基本情况介绍
5	合众新能源汽车股份有限公司	我国大型造势企业，注册资本 26.64 亿元，旗下产品为哪吒汽车。2022 年至今，合众汽车已完成 D++、D+++ 轮融资，融资金额超过 50 亿元，投资者包括深创投、中车资本等，并在前期股权融资中获宁德时代、360 集团等知名企业的支持。截至 2023 年 5 月底，哪吒汽车累计交付 298,335 台，销量位于造车新势力第一梯队，并积极进行海外拓展，登陆泰国、以色列、马来西亚等国家。
6	杭叉集团股份有限公司	根据公开数据显示，2022 年，合众汽车实现收入 133.29 亿元，同比增长 140.15%，总资产 272.97 亿元，净资产 43.50 亿元。具有杭州国资背景的上市公司（603298.SH），杭叉集团为我国目前规模最大的叉车研发制造企业之一，产品包括 1-48 吨内燃叉车、0.75-25 吨电动叉车、集装箱正面吊、空箱堆高机、牵引车、搬运车、堆垛车、越野叉车、高空作业车辆、强夯机等全系列、多品种的产品以及多款 AGV 智能工业车辆，被评为“中国大企业集团竞争力 500 强”“中国制造企业 500 强”等多项称号。
7	奇瑞新能源汽车股份有限公司	截至 2022 年 12 月 31 日，杭叉集团总资产 116.94 亿元、净资产 68.10 亿元，实现营业收入 144.12 亿元、归母净利润 9.88 亿元。2023 年 1-6 月，杭叉集团实现收入 82.22 亿元，归母净利润 7.82 亿元。
8	日照鸿日新能源汽车有限公司	我国大型混合所有制车企，集团公司奇瑞汽车股份有限公司注册资本 54.70 亿元，并在历次增资中获得包括安徽省、芜湖市、青岛市等多家地方国资委的支持，旗下包括奇瑞、星途、捷途、瑞虎、艾瑞泽、欧萌达等多款车型。2022 年奇瑞集团汽车销售量为 123 万辆，其中出口超过 45 万辆；2023 年 1-6 月，奇瑞集团累计销售汽车 74,149 辆，同比增长 56%，创下历史半年度销量新高。
9	湖南星邦智能装备股份有限公司	民营电动车企，注册资本 3 亿元，专注电动汽车的研发与制造。近年来，鸿日新能源实现销量快速增长，2023 年 1-6 月，鸿日 SI 系列产销量成功突破 30 万辆。
10	VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY	根据公开信息显示，2022 年，鸿日汽车实现营业收入 14.7 亿元，在低速电动车领域市场份额超过 30%，市场规模快速提升；2023 年，鸿日汽车投资 18 亿元建设新生产基地，建成后每年将实现近百万辆的产能。
		民营高空设备制造企业，注册资本近 1.5 亿元。星邦智能专注于各类高空作业设备的研发、制造、销售及售后服务。目前已拥有直臂式、曲臂式、剪叉式、蜘蛛式、套筒式、桅柱式、车载式七大系列高空作业平台。2022 年，星邦智能上榜全球工程机械行业 50 强企业。截至 2022 年 9 月 30 日，星邦智能总资产 40.77 亿元，净资产 15.44 亿元，实现营业收入 14.27 亿元、归母净利润 0.78 亿元。
		为越南首家汽车制造商，专注于电动汽车的研发、生产。2022 年 7 月，VINFAST 成为越南首家纯电动汽车制造商。VINFAST 已经于 2023 年 8 月 15 日完成在纳斯达克上市。

根据上表信息，发行人客户结构正处于持续优化的阶段，主要客户资金实力、生产经营能力、资信情况普遍良好。同时，发行人通过采取如缩短信用账期（如缩短至 10 个工作日以内）、定期结算并要求付现、超过账期未付款即停止供货等信用政策措施，进一步确保应收账款的按时、足额回款。综上，客户结构的优化及发行人主动采取的信用政策措施有利于进一步保障发行人应收款项回收的安全性，降低应收款项大幅单项计提坏账的风险。

此外，随着近期我国新能源汽车销量的持续增长的趋势及未来阶段继续增长的预期（具体数据详见本回复问题一之“二、结合公司市场地位及行业竞争情况，进一步说明公司后续是否有盈利改善预期”之“（二）公司后续是否有盈利改善预期”之“1、行业角度分析”之“（1）2023 年至 2026 年新能源汽车市场容量预测”），各方投资者看好我国新能源汽车行业的未来发展，国内大量新能源车企相继开展股权融资，进一步增强自身资本实力、改善资信状况，为拓展业务规模、提升产品质量奠定基础；其中即包括如合众、小鹏、零跑等已经与发行人开展合作的客户。下游新能源车企陆续开展股权融资，为其继续开展业务、支付各类应付款项提供了资金流动性支持，有助于进一步降低发行人应收账款回收风险。

2022 年下半年以来我国新能源车企股权融资情况概览			
序号	品牌/车企	时间	具体情况
1	智己汽车（上汽）	2022	融资约 30 亿元，投资方包括交银资本、上汽集团、工银投资、国家发展绿色基金等。
2	合众汽车	2022	融资约 30 亿元，投资方包括深创投、前海母基金、方舟互联、洪泰基金、日初资本、瑞丰资本等。
3	阿维塔（长安）	2022	融资约 50 亿元，投资方包括国家绿色发展基金、招商金台、国投巨力、韦豪创芯等。
4	零跑汽车	2022	港股 IPO 融资，募资金额约 60 亿元，基石投资者包括浙江省产业基金、金华市产业基金等。
5	广汽埃安	2022	融资约 182 亿元，投资方包括人保资本、南网能创、国调基金、深创投、中信金石、广州产投集团等。
6	岚图汽车（东风）	2022	融资约 50 亿元，投资方包括国企混改基金、中银资产、工银投资、农银投资、交银轶憬、武汉经开基金、湖北高质量发展基金、中鑫高投、东风集团等。
7	极氪汽车（吉利）	2023	融资约 7.5 亿美元，投资方包括 Amnon Shashua 教授、宁德时代、越秀产业基金、通商基金、衢州信安智造基金。
8	小鹏汽车	2023	融资约 7 亿美元，投资方为大众集团。
9	蔚来汽车	2023	融资约 7.385 亿美元，投资方为 CYVN。

2022年下半年以来我国新能源车企股权融资情况概览			
序号	品牌/车企	时间	具体情况
10	哪吒汽车(合众)	2023	融资约 70 亿美元, 投资方未披露。

结合上述主要客户资信情况及下游行业情况, 基于审慎原则, 并考虑未来阶段可能发生的不确定性风险, 发行人暂估 2023 年 7-12 月信用减值损失 1,200.00 万元。

#### ⑥资产减值损失

发行人预计发生的资产减值损失为可能发生的存货计提的跌价损失, 即可变现净值低于原值的产成品、原材料、合同履行成本及半成品计提跌价损失。

结合 2023 年 7-12 月预计收入规模, 基于审慎原则, 并考虑未来阶段可能发生的不确定性风险, 发行人暂估 2023 年 7-12 月资产减值损失 1,200.00 万元。

#### (4) 盈利情况初步测算结果

根据上述测算基础、测算价值及测算过程, 发行人 2023 年合并口径下预计可实现收入 232,081.02 万元, 预计实现净利润 5,795.86 万元, 预计实现扣除非经常性损益后净利润 3,187.49 万元。具体如下:

单位: 万元

科目	2023 年预计	2022 年
营业收入	232,081.02	200,572.61
营业成本	194,412.21	168,048.23
销售费用	5,358.98	4,639.35
管理费用	7,261.37	6,288.94
研发支出	14,421.14	14,788.55
财务费用	798.69	1,210.19
税金及附加	960.72	491.10
其他收益	3,175.86	7,099.87
投资收益	-	179.88
公允价值变动收益	-26.87	-214.83
信用减值损失	-1,203.40	-10,991.87
资产减值损失	-1,419.16	-1,461.91

科目	2023 年预计	2022 年
资产处置损失	-	13.19
<b>营业利润</b>	<b>6,048.50</b>	<b>-269.41</b>
营业外收入	42.82	30.06
营业外支出	4.99	287.02
<b>利润总额</b>	<b>6,086.33</b>	<b>-526.38</b>
所得税	290.47	-2,986.53
<b>归属于母公司股东的净利润</b>	<b>5,795.86</b>	<b>2,460.15</b>
<b>扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润</b>	<b>3,187.49</b>	<b>-2,899.21</b>

### (5) 分析结论

随着我国新能源汽车行业快速发展，发行人业务量持续增长，客户结构不断优化，并结合降本增效政策的大力推进，预计发行人 2023 年将实现收入增长和扣除非经常性损益后净利润为正，实现扭亏为盈，盈利能力将得以改善。因此，发行人后续阶段盈利具有改善预期。

## 3、综合分析—2023 年及以后预期盈利情况

### (1) 2023 年上半年盈利情况分析

根据公司于 2023 年 8 月 4 日公告的《2023 年半年度业绩快报》（公告编号：2023-056）及公司 2023 年半年度报告，半年度盈利能力仍未改善的原因如下：

①一方面，2023 年上半年，传统燃油车企推出较大力度的促销政策，导致消费者被燃油车购买分流或因为价格波动延迟购买，对新能源汽车销量产生一定影响。另一方面，新能源汽车市场竞争激烈，行业格局加速分化，少部分新能源头部车企尚未成为公司的客户。此外，部分客户需要消化 2022 年储备的库存，导致 2023 年上半年生产端需求不足。受上述因素影响，公司 2023 年上半年营业收入低于上年同期数据。

②目前，大部分新能源汽车整车厂采用规模优先、价格策略来提升市场占有率，导致行业盈利能力普遍偏低，致使从车企到驱动系统行业均面临巨大的成本压力，且 2023 年上半年公司尚未完全将成本压力传导至上游供应商。同时，为实现公司的大客户战略，根据市场发展需要及公司战略规划，公司有序加大研发、

装备、管理等全方面的投入。因此，公司 2023 年上半年净利润低于上年同期数据。

## (2) 2023 年及以后公司盈利能力将持续得到改善

产品要得到客户尤其是高端客户的认可，产品性能是基础的硬性条件，但质量体系等“软实力”建设也同样重要。

### ①产品性能分析

公司依托多年的技术研发积累，打造“集成芯”动力总成产品，并结合行业最新技术发展趋势和客户需求，进一步对“集成芯”动力总成产品迭代升级，具体如下：

驱动总成尺寸对比图			
产品核心要素	主流动力总成	英搏尔“集成芯”动力总成	英搏尔“集成芯”2.0
系统峰值功率	160kw	160kw	160kw
集成形式	物理单体集成	电机电控一体化	电机电控一体化
电机方案	圆线电机	圆线电机	扁线电机
电控功率模块	IGBT 模组	IGBT 单管	IGBT 单管/SiC 单管
功率密度	1.86kW/kg	2.38 kW/kg	2.45 kW/kg

从产品性能角度，基于 IGBT/SiC 单管并联均流技术、叠层母排技术及分布式电容阵列技术等底层核心技术，实现以下优势：

- A. 实现电机与电机控制器同壳体一体化深度集成，使产品体积减少 30%；
- B. 功率密度进一步提升（以功率 160kW 的驱动总成产品为例，产品功率密度较行业平均水平能够提升约 20%-30%）；
- C. 电机端盖与减速箱共端盖、共水道设计，减轻产品重量，降低生产成本；
- D. 产品 Z 向高度降低，可实现前、后驱布置，降低整车开发成本、加快整车开发进度；



E. 电机三相绕组多点温度检测，实现低成本主动发热功能，可适应低温工况，有助于提升整车效率。

## ②质量体系建设

一方面，未来，随着本次可转债募投项目达产（自 2023 年 4 月 19 日发行人召开董事会审议之日至 2023 年 8 月 31 日期间，发行人已签署涉及本次募投项目及相关配套设施的各类合同金额合计 3.49 亿元）；另一方面，随着公司来料质量控制体系（是指对采购进来的原材料、部件或产品做品质确认和查核）、制成质量体系（是指产品从物料投入生产到产品最终包装过程的品质控制）及成品最终出货检查质量体系（是指产品出厂前的最后一道质量检验程序）等不断升级及完善工作完成后，将使得公司大客户战略不断落地完成，中高端汽车市场将不断给公司带来营业收入。

综上，目前，公司受整车厂成本传导、未完全将自身成本压力传导给上游供应商等因素影响，2023 年上半年公司盈利没有改善；其次，2023 年全年，根据公司已有订单、排产计划等可知，2023 年公司盈利预期将得到改善，具体分析详见本节之“财务角度分析—2023 年盈利预期将得到改善”；最后，从行业角度、财务角度、产品性能及质量体系建设等方面，可以看出，2023 年及以后，随着本次募投实施，公司产品性能将进一步提高，同时，随着公司质量体系建设不断升级及改善工作完成，公司将不断抢占 B、C 级等中高端汽车市场份额，带来公司营业收入增加和盈利能力的提升，因而，2023 年及以后公司盈利能力将持续得到改善。

三、结合剔除前募资金后的资金持有及未来使用计划、盈利情况、现金流及债务偿付计划等，进一步说明公司是否存在偿债风险，本次可转债后续还本付息是否存在重大风险

### （一）剔除前募资金后的资金持有情况及未来使用计划

#### 1、剔除前募资金后的资金持有情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司剔除前募资金后资金持有情况如下：

项目	金额（万元）
货币资金总额	99,226.69
剔除：前次募集资金余额	28,808.99
剔除：前次募集资金余额用于临时补流部分	28,500.00
剔除前次募集资金后资金持有情况	41,917.70

由上表可见，截至 2023 年 6 月 30 日，公司剔除前募资金后资金持有 41,917.70 万元，该部分资金可满足公司业务发展所需对外支付或偿还债务。

## 2、相关资金未来使用计划

### (1) 大额资金支出计划

根据公司生产建设安排，近期公司大额资金支出计划项目主要为截至 2023 年 6 月末的在建工程项目（含前次募投项目）以及本次募投项目。截至 2023 年 6 月 30 日，公司在建工程大额资金支出项目情况如下：

项目名称	2023 年 6 月 30 日后未来需支付金额	资金支出计划				资金来源（自有资金、借款融资资金、向特定对象发行股票募集资金等）
		2023 年 7-12 月	2024 年	2025 年	2026 年及以后	
珠海生产基地技术改造及产能扩张项目	19,787.62	6,481.37	9,736.22	3,570.03	-	向特定对象发行股票募集资金
山东菏泽新能源汽车驱动系统产业园项目（二期）	19,354.40	14,847.49	4,506.91	-	-	向特定对象发行股票募集资金
珠海研发中心建设项目	11,414.82	4,967.73	4,920.97	1,526.12	-	向特定对象发行股票募集资金
宿舍楼及地下室建设项目	13,260.48	10,165.44	3,095.04	-	-	借款融资

其中除宿舍楼及地下室建设项目拟采用借款融资方式开展建设外，其他项目均使用前次募集资金项目，公司具有相应资金筹措能力。

### (2) 最近一年内到期需偿还的流动负债

截至 2023 年 6 月 30 日，公司最近一年内到期需偿还的流动负债情况如下：

序号	债务类型	金额（万元）	债权人
1	短期借款	3,000.00	珠海华润银行股份有限公司广东自贸试验区横琴分行
2	短期借款	2,201.70	珠海农村商业银行股份有限公司吉大支行
3	短期借款	705.03	珠海农村商业银行股份有限公司吉大支行

序号	债务类型	金额（万元）	债权人
4	短期借款	1,750.00	珠海农村商业银行股份有限公司吉大支行
5	短期借款	3,999.76	广发银行股份有限公司珠海高新支行
6	短期借款	500.00	东亚银行（中国）有限公司珠海分行
7	短期借款	100.00	广州农村商业银行股份有限公司横琴粤澳深度合作区分行
8	一年内到期的长期借款	2,690.67	中信银行股份有限公司珠海分行
9	一年内到期的长期借款	100.00	中信银行股份有限公司珠海分行
10	一年内到期的长期借款	500.00	中信银行股份有限公司珠海分行
11	一年内到期的长期借款	97.00	中信银行股份有限公司珠海分行
12	一年内到期的长期借款	271.20	中国银行股份有限公司珠海唐家支行
13	一年内到期的长期借款	90.40	中国银行股份有限公司珠海唐家支行
14	一年内到期的长期借款	319.37	中国银行股份有限公司珠海唐家支行
15	一年内到期的长期借款	314.50	中国银行股份有限公司珠海唐家支行
16	一年内到期的长期应付款	2,309.27	平安国际融资租赁有限公司
17	应付票据	6,480.70	东亚银行（中国）有限公司珠海分行
18	应付票据	6,941.44	广东南粤银行股份有限公司珠海分行
19	应付票据	946.92	广发银行股份有限公司珠海高新支行
20	应付票据	729.90	广州农村商业银行股份有限公司横琴粤澳深度合作区分行
21	应付票据	690.01	中国银行股份有限公司珠海唐家支行
22	应付票据	602.40	中国光大银行股份有限公司珠海分行
23	应付票据	7,378.19	中国民生银行股份有限公司珠海吉大支行
24	应付票据	2,474.61	珠海横琴村镇银行股份有限公司
25	应付票据	4,142.90	珠海农村商业银行股份有限公司吉大支行
26	应付票据	3,178.70	珠海华润银行股份有限公司广东自贸试验区横琴分行
27	应付票据	647.87	招商银行珠海香洲支行
28	应付票据	7,476.91	浙商银行广州分行营业部
29	应付票据	1,000.00	中信银行珠海分行
30	其他流动负债	4,965.42	中国银行股份有限公司珠海唐家支行
31	其他流动负债	1,881.23	中国民生银行股份有限公司珠海吉大支行
32	其他流动负债	7,040.53	招商银行珠海香洲支行
33	其他流动负债	7,920.94	交通银行股份有限公司珠海金鼎支行
	<b>合计</b>	<b>83,447.57</b>	-

从上表可知，截至 2023 年 6 月 30 日，公司一年内到期需要偿还的流动负债金额占流动负债比重为 60.09%，公司已启动偿还或融资置换的相关工作。除公司自有资金外，公司重视资金管理，与多家商业银行等金融机构建立了长期稳定的合作关系，截至 2023 年 7 月 25 日，剩余未使用银行综合授信额度为 207,091.15 万元。

## （二）公司未来预计盈利情况

公司最近三年归属股东净利润分别为 1,315.71 万元、4,684.07 万元、2,460.15 万元，其中 2022 年若剔除雷丁汽车及威马汽车大额应收账款减值损失，净利润高达 1 亿元以上，公司整体盈利情况随着新能源汽车快速发展、规模效应逐步凸显及原材料价格回落逐步改善。结合最近三年归属于股东平均净利润情况，2020 年-2022 年公司平均可分配利润为 2,819.98 万元，公司依据谨慎性原则，以 0 增长率作为现有业务假设前提，保守估计未来现有业务净利润情况。

同时，公司参考募投项目相关指标测算公司前次募投项目及本次募投项目净利润水平，并出于审慎考虑，基于前次及本次募投项目净利润实现的不同情况（实现预计净利润的 50%、20% 及完全未实现净利润），分别制定不同的假设条件。根据模拟测算，在不同假设条件下，公司在未来 6 年可转换债券存续期净利润情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
现有净利润	2,819.98	2,819.98	2,819.98	2,819.98	2,819.98	2,819.98
<b>假设 1：前次及本次募投项目实现预计净利润的 50%</b>						
前次募投项目新增净利润	-	98.97	2,720.63	8,464.43	11,812.48	11,971.01
本次募投项目新增净利润	-47.58	-47.58	6,771.57	10,521.82	13,565.19	13,565.19
预计产生净利润	2,772.40	2,871.37	12,312.18	21,806.22	28,197.65	28,356.18
合计净利润	<b>96,315.98</b>					
<b>假设 2：前次及本次募投项目实现预计净利润的 20%</b>						
前次募投项目新增净利润	0.00	49.48	1,360.32	4,232.21	5,906.24	5,985.51
本次募投项目新增净利润	-23.79	-23.79	3,385.78	5,260.91	6,782.59	6,782.59

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
预计产生净利润	2,796.19	2,845.67	7,566.08	12,313.10	15,508.81	15,588.08
合计净利润	56,617.93					
假设3：前次及本次募投项目完全未实现净利润						
前次募投项目新增净利润	-	-	-	-	-	-
本次募投项目新增净利润	-	-	-	-	-	-
预计产生净利润	2,819.98	2,819.98	2,819.98	2,819.98	2,819.98	2,819.98
合计净利润	16,919.88					

注1：上述净利润测算系结合目前公司经营情况测算形成，不构成业绩承诺。

注2：公司按最近三年平均归属于股东净利润作为现有业务净利润，且按0增长率保守估算。

注3：2022年威马及雷丁因经营情况困难，出现单项大额计提应收账款减值损失的情形，属于偶发事件，不具有代表性。但出于谨慎考虑，本回复测算中暂按不剔除该部分偶发事件影响计算发行人净利润。

经测算，综合前次募投项目及本次募投项目，即使在前次及本次募投项目仅实现预计净利润20%的情况下，未来6年可转换债券存续期内预计仍将累计形成净利润56,617.93万元，整体经营情况相对可观。

### （三）公司现金流情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为5,872.84万元、-11,901.99万元、-14,079.18万元和27,391.27万元，其中2021年及2022年经营活动产生的现金流量净额为负主要系受新能源汽车行业景气度及包括芯片、大宗商品在内的原材料价格上涨，公司存货储备增加导致，符合公司实际经营情况，具有合理性。2023年1-6月公司经营活动产生的现金流量已有了改善，公司现金流量整体符合行业及公司业务特点，公司自身市场地位及盈利能力未发生重大不利变化，现金流量整体正常。

随着芯片紧缺情况大大缓解，铜铝在内的大宗商品价格自2022年末开始震荡下行，同时公司亦优化供应链体系、完善存货管理、持续推行降本增效等措施改善现金流。

### （四）债务偿付计划

#### 1、14家评级为AA可转债票面利率平均值

鉴于可转债评级结果等级代表其风险等级，票面利率和评级结果相关性较大，

选取 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 7 月 25 日，A 股资本市场评级结果为 AA（发行人评级结果为 AA）14 家可转债，具体情况如下：

序号	代码	名称	发行公告日	票面利率						评级结果
				第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	
1	123210.SZ	信服转债	2023-07-25	0.3%	0.4%	0.8%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
2	123208.SZ	孩王转债	2023-07-20	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
3	113674.SH	华设转债	2023-07-19	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
4	113672.SH	福蓉转债	2023-07-14	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
5	110094.SH	众和转债	2023-07-14	0.3%	0.4%	0.8%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
6	113673.SH	岱美转债	2023-07-14	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
7	113671.SH	武进转债	2023-07-06	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
8	111014.SH	李子转债	2023-06-16	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
9	113670.SH	金 23 转债	2023-04-13	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
10	113669.SH	景 23 转债	2023-03-31	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
11	127082.SZ	亚科转债	2023-03-07	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
12	113666.SH	爱玛转债	2023-02-21	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
13	118031.SH	天 23 转债	2023-02-09	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
14	110092.SH	三房转债	2023-01-04	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
平均值				0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	-

数据来源：wind 资讯。

注：平均值按四舍五入，保留一位小数。

从上表可知，14 家评级为 AA 的公开发行可转债其第 1 年至第 6 年票面利率平均值分别为 0.3%、0.5%、1.0%、1.5%、1.8%、2.0%，后续可转债偿付计划模拟计算时，票面利率取平均值。

## 2、假设本次发行的可转债存在转股、赎回及回售情况的债务偿付计划

为了保护投资者，尤其是中小投资者利益，假设本次发行的可转债存在转股、赎回及回售情况，发行人债务偿还计划如下：

最近三年一期，A 股公开发行可转债市场情况如下：

序号	时间区间	转股		回售		赎回		回售与赎回金额合计 A (亿元)	赎回金额合计 B (亿元)	占比 C=A/B%	模拟计算发行人每年需要支付金额 D (亿元)
		金额 (亿元)	只数	金额 (亿元)	只数	金额 (亿元)	只数				
1	2023/1/1 至 2023/7/25	325.34	457	0.01	15	0.70	22	0.71	326.05	0.2178%	0.0178
2	2022/1/1 至 2022/12/31	398.15	445	-	17	7.61	51	7.61	405.76	1.8755%	0.1532
3	2021/1/1 至 2021/12/31	914.15	406	4.84	8	7.90	71	12.74	926.89	1.3745%	0.1123
4	2020/1/1 至 2020/12/31	1194.19	302	8.20	8	7.49	70	15.69	1209.88	1.2968%	0.1060
平均值											<b>0.1047</b>

数据来源: wind 资讯。

注: 发行人每年需要支付金额=本次发行可转债募集资金金额\*C。

从上表可知, 模拟计算的发行人在投资者赎回或回售时需要支付金额平均数为 1,047 万元。截至 2023 年 6 月 30 日, 发行人剔除前次募集资金后资金持有 41,917.70 万元, 可以满足债务偿还要求。

### 3、假设本次发行的可转债全部不转股的债务偿付计划

为了保护投资者，尤其是中小投资者利益，假设本次发行的可转债全部不转股的情况下，发行人债务偿还计划如下：

截至 2023 年 6 月 30 日，公司需在可转债存续期内偿还的一年以上负债包括长期借款 40,686.18 万元及租赁负债 228.56 万元，合计 40,914.74 万元，其中长期借款金额将主要在银行信用额度内进行置换或展期。

除此之外，公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金总额不超过人民币 81,715.97 万元，假设本次可转债存续期内及到期时持有人均不转股，测算本次可转债存续期内本金及利息偿付安排情况如下：

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
市场利率平均数	0.30%	0.50%	1.00%	1.50%	1.80%	2.00%
利息支出（万元）	245.15	408.58	817.16	1,225.74	1,470.89	1,634.32
当期需偿付本息金额（万元）	245.15	408.58	817.16	1,225.74	1,470.89	83,350.29

数据来源：wind 资讯。

假设可转债持有人在转股期内均未选择转股，存续期内也不存在赎回或回售的相关情形，按上述利息支出进行测算，公司债券持有期间需支付的本金和利息情况如下表所示：

项目	金额（万元）	计算公式
<b>假设 1：前次及本次募投项目实现预计净利润的 50%</b>		
可转债存续期内预计净利润合计	96,315.98	$A_1$
截至报告期末资金持有情况	41,917.70	$B_1$
现有货币资金金额及 6 年盈利合计	138,233.68	$E_1=A_1+B_1$
<b>假设 2：前次及本次募投项目实现预计净利润的 20%</b>		
可转债存续期内预计净利润合计	56,617.93	$A_2$
截至报告期末资金持有情况	41,917.70	$B_2$
现有货币资金金额及 6 年盈利合计	98,535.63	$E_2=A_2+B_2$
<b>假设 3：前次及本次募投项目完全未实现净利润</b>		
可转债存续期内预计净利润合计	16,919.88	$A_3$



项目	金额（万元）	计算公式
截至报告期末资金持有情况	41,917.70	$B_3$
现有货币资金金额及6年盈利合计	58,837.58	$E_3=A_3+B_3$
本次可转债发行规模	81,715.97	C
模拟可转债年利息总额	5,801.84	D
可转债存续期6年本息合计	87,517.81	$F=C+D$

由上表可见，在上述各项假设条件中，仅当发行人前次及本次募投项目完全未产生净利润的情况（即上表假设3）下，偿债资源（即货币资金及可转换债券存续期间内产生的累计净利润）将可能出现缺口，初步测算该假设条件下缺口约为28,680.23万元。对于上述缺口，发行人已经与多家银行建立了良好的合作关系，确保融资渠道畅通，截至2023年6月30日，发行人仍有175,469.83万元银行授信额度尚未使用，该等银行授信额度足以覆盖偿债资源缺口，银行融资渠道将为发行人及时、足额清偿可转债本息提供资金支持。在其他假设条件下，经测算后的现有货币资金金额及6年盈利合计可足以涵盖转股期内可转债持有人均未选择转股情况下可转债存续期6年本息合计。

综上所述，公司剔除前募资金后仍有一定规模资金，可满足公司后续业务发展所需对外支付或偿还债务，公司未来大额资金支出计划以募集资金为主，借款融资为辅方式开展，具有相应资金筹措能力。截至2023年6月30日，公司未来一年及可转债存续期间需偿还的负债有一定规模，公司拟主要以其充沛的未使用银行综合授信额度进行置换或予以展期。结合公司现金流情况及预计盈利情况，公司拥有足够的现金流，偿债风险较小，本次可转债后续无法足额还本付息的风险较小。

四、2022年部分客户的应收账款单独计提坏账损失较高，结合相关应收账款形成时间、客户经营情况、截至目前回款情况等，说明相关客户应收账款减值计提依据及计提的充分谨慎性；发行人集中在2022年计提大额减值的原因及合理性，此前计提是否充分谨慎；应收票据及应收款项融资的具体构成，相关减值计提是否充分

（一）2022年部分客户的应收账款单独计提坏账损失较高，结合相关应收账款形成时间、客户经营情况、截至目前回款情况等，说明相关客户应收账款减值计提依据及计提的充分谨慎性

2022年，威马汽车及雷丁汽车等客户受新能源汽车市场竞争激烈、原材料成本高企、电动汽车技术迭代加快等因素影响出现经营不善情况，预计货款不能完全收回，公司基于谨慎性原则，按照预期信用损失法对前述客户的应收账款单独计提坏账损失。2022年上述主要单项计提坏账损失的客户应收账款情况如下：

客户名称	2022年末应收账款余额	2022年计提单项减值损失金额	计提比例	应收账款形成时间	单项计提依据	客户目前经营情况
威马新能源汽车零部件（温州）有限公司	8,678.33	6,074.83	70.00%	2022年6月至2022年11月	2022年9月份威马首次出现逾期货款未支付的情况，公司积极联系威马业务人员，催收回款，客户承诺回款后实际未回款，公司自2022年10月份起减少对威马供货量，并在之后取得威马负责人书面承诺回款计划书后，仍催收无效，公司发起诉讼；由于威马集团复工面临的诉讼财产涉及范围较广，全部款项的收回存在较大风险，因此按70%比例计提坏账准备以充分反映客户应收状况。	停产停工状态，除威马汽车制造温州有限公司外，均被列为被执行人
威马新能源汽车采购（上海）有限公司	627.90	439.53	70.00%	2021年12月		
威马新能源汽车销售（上海）有限公司	391.58	274.11	70.00%	2022年3月至2022年11月		
威马汽车制造温州有限公司	247.76	173.43	70.00%	2021年6月至2021年12月		

客户名称	2022年末应收账款余额	2022年计提单项减值损失金额	计提比例	应收账款形成时间	单项计提依据	客户目前经营情况
威马汽车科技(衡阳)有限公司	159.21	111.45	70.00%	2021年6月至2022年6月		
威马汽车小计	10,104.78	7,073.35	-	-		
雷丁汽车有限公司	3,001.54	2,101.08	70.00%	2021年10月至2022年12月	雷丁汽车成立于2008年,主要生产微型电动低速乘用车,在2019年收购野马汽车,获得乘用车资质,自2022年7月货款逾期未回,公司进行电话、现场多次沟通,仍未产生效果;	申请破产状态,被执行人
四川野马汽车股份有限公司潍坊分公司	1,152.17	806.52	70.00%	2021年11月至2022年11月	且2023年1月15日,雷丁汽车创始人兼董事长在微博、抖音等各公众平台实名举报政府相关人员,雷丁汽车停工停产;鉴于政府相关部门已介入调查,由潍坊市政府、昌乐县政府和雷丁三方对资金进行监管,且雷丁成立时间久,在与公司以前年度的交易回款中未产生逾期情况,基于谨慎性原则,公司采用70%比例计提雷丁应收账款坏账准备以充分反映客户应收状况。	停产状态
雷丁汽车小计	4,153.71	2,907.60	-	-		

由上表可见,2022年末,公司对威马汽车及雷丁汽车的应收账款余额形成时间主要集中于2021年下半年至2022年,账龄主要以1年内为主。尽管上述客户应收账款账龄较短,但威马汽车自2022年9月开始、雷丁汽车自2022年7月开始出现逾期无法支付货款情况,亦出现了不同程度的负面新闻,公司通过电话、现场等多种方式催收未果,大部分经营主体处于停产停工、申请破产或列为被执行人等非正常经营状态。截至本回复出具之日,上述客户尚无新增回款,公司预计相关应收账款可能无法全部收回。

同时,结合我国新能源汽车行业的快速发展态势及下游日益增长的需求,考虑到威马汽车具有多项核心技术、智能制造基地、多个研发下线车型等多项优势资源,前期市场销量增长迅速,以及威马汽车与港股上市公司 APOLLO 出行谋

求借壳上市并仍在开拓海外业务,预计将通过如资本市场等渠道获得进一步资金支持,使自身逐渐恢复正常经营状态;微型低速车龙头企业雷丁汽车作为山东当地的知名新能源车企,相关产品仍有较强市场需求且已通过四川野马布局新能源高速汽车板块,且政府相关部门已介入调查,由潍坊市政府、昌乐县政府和雷丁三方对资金进行监管。并且,发行人在2022年年度报告编制当时,已着手对威马、雷丁相关供应商提起诉讼,通过诉讼、执行等方式维权,并拟申请冻结威马、雷丁的部分资产。综上,预计部分应收账款存在收回的可能性。

基于上述情况考虑,出于谨慎性原则,公司于2022年按70%比例对应收威马汽车及雷丁汽车等账款单项计提大额减值损失,计提依据充分,具有一定合理性,符合会计准则要求,是充分、谨慎的。

截至本回复出具之日,威马汽车与APOLLO出行的交易已终止;同时,根据相关公告,威马汽车已经与纳斯达克上市公司开心汽车(KXIN.O)签署非约束性并购意向书,由开心汽车增发股份收购威马汽车100%股权,收购完成后,威马汽车将成为美股上市公司开心汽车的全资子公司,并仍有望借助如境内外资本市场等获得更多资金和经营支持,以恢复正常生产经营状态;雷丁汽车相关企业(包括雷丁汽车集团有限公司、四川野马汽车股份有限公司)已向法院申请破产重整,或被债权人申请破产重整,现处于重整受理审查阶段,参考公开信息或媒体信息可查阅的汽车及相关行业企业重整清偿方案,以10,000万元普通债权为例,债权人预计将实现综合清偿率(含现金清偿、股份抵偿)如下:

序号	企业名称	预计实现综合清偿率
1	众泰汽车	65.21%
2	力帆汽车	35.26%
3	银亿股份	36.88%
4	华昌达	55.03%
5	索菱股份	57.55%
6	北汽银翔、北汽幻速	100.00%

注1: 预计实现综合清偿率=(现金清偿金额+股份抵偿金额)/债权金额\*100%。

注2: 如涉及股份抵偿,则抵偿金额=重整计划公告日的实际股价\*抵偿股份数量。

根据上表，结合同行业或相关行业历史数据，在破产重整的情况下，预计供应商等普通债权人仍有望实现 30% 以上的清偿回收比例。因此，按 70% 的比例单项计提大额减值损失仍具有充分性、合理性。

(二) 发行人集中在 2022 年计提大额减值的原因及合理性，此前计提是否充分谨慎

### 1、威马汽车减值计提情况

#### (1) 2022 年以前减值计提情况

公司与威马汽车合作系自 2021 年开始，其中 2021 年威马汽车主要以威马新能源汽车采购(上海)有限公司、威马汽车制造温州有限公司及威马汽车科技(衡阳)有限公司为采购主体与公司发生业务；2022 年威马汽车主要以威马新能源汽车销售(上海)有限公司及威尔马斯特新能源汽车零部件(温州)有限公司为主体向公司采购新能源汽车零部件。近几年正是新能源汽车飞速发展阶段，涌现了一大批造车新势力，威马汽车曾在 2019 年位列新势力销量第二，成立 8 年来，获得超 350 亿元融资，与蔚来、小鹏、理想并称造车新势力四小龙。2021 年威马汽车销量达到 4.41 万辆，同比增长 96.3%，在造车新势力销量排名第五，公司也在此背景下与威马汽车形成了良好的合作，并为其主力车型提供相关零部件，相关款项回款情况良好，无减值迹象，公司以信用减值损失模型按账龄组合对应收账款计提信用减值损失。

#### (2) 2022 年减值计提情况

2022 年，威马汽车全年销量仅为 3.46 万辆，较 2021 年大幅下降。同时，在 2022 年下半年传出多个负面消息，也出现无法向公司支付货款情况，基于上述情况，公司于 2022 年对威马汽车应收账款单项计提大额减值损失。

#### (3) 可比公司计提情况

根据公开资料查询，部分上市公司 2022 年因威马汽车经营情况变化对其应收账款单项计提坏账减值损失，具体情况如下：

公司	单项计提年度	涉及减值客户名称	单项计提坏账比例
天成自控	2022年	威马新能源汽车采购（上海）有限公司	70.00%
宁波华翔	2022年	威马汽车科技（四川）有限公司	100.00%
天汽模	2022年	威马汽车制造温州有限公司	80.00%
三丰智能	2022年	威马汽车科技集团有限公司	50.00%
万安科技	2022年	威尔马斯特新能源汽车零部件（温州）有限公司	50.00%

由此可见，2022年多家上市公司对威马汽车相关客户的应收账款进行了不同比例的单项坏账计提，与公司情况基本一致。

截至本回复出具之日，威马汽车应收账款诉讼案件均已调解结案，调解书中确认的威马汽车应支付首期货款的日期尚未达到，因此，威马汽车上述应收款项尚未回款。

## 2、雷丁汽车减值计提情况

### （1）2022年以前减值计提情况

雷丁汽车原为国内知名微型低速车龙头，近几年随着微型低速车整车厂商的业务转型，其也通过收购等方式逐步进入A00级及以上新能源汽车领域，并在2021年推出雷丁芒果，公司已就该车型取得定点合作，双方持续保持合作。雷丁2021年推出的A00级新能源汽车雷丁芒果在推出当年即取得了1.73万辆的成绩，在A00级汽车中销量排名第9；2022年销量为2.06万辆，在A00级汽车中销量排名第11，销量仍较为可观。

公司与雷丁汽车自2009年开始合作，双方多年保持着良好的合作关系，应收账款回款情况良好，无减值迹象。2021年公司依据信用减值损失模型按账龄组合对应收账款计提信用减值损失，符合会计准则要求。

### （2）2022年减值计提情况

2022年末，公司未能及时收回雷丁汽车相关款项且2023年初雷丁汽车陆续出现了创始人实名举报等负面新闻，出于谨慎性原则，公司于2022年对雷丁汽车应收账款单项计提大额减值损失。

### (3) 可比公司计提情况

根据公开资料查询，部分上市公司 2022 年因雷丁汽车及相关其下属公司经营情况变化对其应收账款单项计提坏账减值损失，具体情况如下：

公司	单项计提年度	涉及减值客户名称	单项计提坏账比例
欣锐科技	2022 年	四川野马汽车股份有限公司绵阳分公司	50.00%
大洋电机	2022 年	四川野马汽车股份有限公司潍坊分公司	100.00%
菱电电控	2022 年	四川野马汽车股份有限公司	50.00%
普利特	2022 年	四川野马汽车股份有限公司	55.90%
德赛电池	2022 年	四川野马汽车股份有限公司	100.00%

由此可见，2022 年多家上市公司对雷丁汽车相关客户的应收账款进行了不同比例的单项坏账计提，与公司情况基本一致。

截至本回复出具之日，雷丁汽车应收账款诉讼案件均已调解结案，调解书中确认的雷丁汽车应支付首期贷款的日期尚未达到，因此，雷丁汽车上述应收款项尚未回款。

综上所述，2022 年，受国际经济波动、芯片断供、原材料持续上涨、国家补贴退坡等因素影响，新能源汽车行业承受了较大的压力，市场竞争激烈，部分新能源汽车整车厂商出现了经营困难的情况。在此大背景下，出于谨慎性原则，公司于 2022 年针对威马汽车、雷丁汽车等预计无法全部收回款项的客户单项计提大额减值损失，符合行业现状及客户经营情况，具有合理性。而此前年度，上述客户经营情况良好，回款合理，相关应收账款不存在无法收回迹象，公司依照信用减值损失模型按账龄组合对应收账款计提信用减值损失，是充分谨慎的，符合会计准则要求。

### (三) 应收票据及应收款项融资的具体构成，相关减值计提是否充分

报告期内，公司收到的承兑汇票根据承兑公司信用等级的具体情况在应收票据科目和应收款项融资科目分别核算。报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
<b>应收票据</b>	<b>11,523.39</b>	<b>24,242.62</b>	<b>337.16</b>	<b>30.74</b>
其中：银行承兑汇票	11,119.64	23,622.16	-	-
商业承兑票据	425.00	653.11	354.91	30.74
应收票据减值准备	-21.25	-32.66	-17.75	-
<b>应收款项融资</b>	<b>465.46</b>	<b>30,777.24</b>	<b>11,854.47</b>	<b>7,320.46</b>
其中：银行承兑汇票	465.46	30,777.24	11,854.47	7,320.46
<b>合计</b>	<b>11,988.85</b>	<b>55,019.86</b>	<b>12,191.63</b>	<b>7,351.20</b>

截至2023年8月30日，发行人报告期各期末应收账款回款情况如下：

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款余额(万元)	64,928.23	65,136.80	43,254.59	19,206.49
截至2023年8月30日回款金额(万元)	23,208.42	46,849.97	39,028.77	18,469.68
<b>回款比例</b>	<b>35.74%</b>	<b>71.93%</b>	<b>90.23%</b>	<b>96.16%</b>

报告期内各期末，应收票据及应收款项融资的金额分别为7,351.20万元、12,191.63万元、55,019.86万元及11,988.85万元。公司的应收票据及应收款项融资主要为银行承兑汇票，商业承兑票据占比较小，整体回收风险较小。自2021年使用新金融工具准则开始，公司依据预期信用损失模型针对回收风险相对较大的商业承兑票据计提信用减值损失，而针对银行承兑汇票，公司结合历史经验及票据性质，预计无法收回可能性小，无需单独计提减值损失。因此，报告期内，公司应收票据及应收款项融资减值损失计提是充分的，符合会计准则要求。

## 五、发行人对于相关风险的补充披露

### （一）发行人补充披露（1）相关风险

关于政府补助金额较高的情况，公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“6、政府补助政策变化风险”补充更新披露，具体如下：

“报告期内，公司计入当期损益的政府补助金额分别为2,443.21万元、



3,687.07万元、7,099.87万元和1,455.86万元，占同期营业收入比例分别为5.80%、3.78%、3.54%及2.02%，占同期利润总额的比重分别为246.74%、98.23%、-1348.81%和-40.39%，公司收到的政府补助金额较高，占利润总额比重较大，获取政府补助的项目大多与公司主营业务密切相关。公司所处行业为战略新兴产业，需要持续进行研发投入，如果未来政府部门调整补助政策，导致公司取得的政府补助金额减少，可能将对公司的经营业绩产生不利影响。”

## （二）发行人补充披露（2）相关风险

关于公司存在后续盈利情况无法改善，业绩持续下滑的风险，公司已经在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“1、业绩下滑的风险”披露如下：

“报告期内，公司营业收入分别为42,096.69万元、97,579.98万元、200,572.61万元和72,042.15万元；净利润分别为1,315.71万元、4,684.07万元、2,460.15万元及-2,930.08万元；扣非后归属于母公司所有者的净利润分别为-769.13万元、1,331.59万元、-2,899.21万元及-4,176.44万元。报告期内公司多期扣非后归属于母公司所有者的净利润为负，主要受行业竞争、原材料价格波动及短缺影响。如果未来公司内外部经营环境发生重大不利变化，如未来国家电动车相关政策出现不利变化、公司产品市场需求减少、技术创新能力减弱、产品市场竞争力下降、主要产品价格大幅下降及生产线出现停产等情况，公司将面临业绩下滑的风险。如果公司未来行业竞争持续激烈，大宗商品原材料价格持续走高、芯片等电子元器件短缺状况无法改善，公司扣非后归属于母公司所有者的净利润为负等业绩情况将持续，进而可能对公司持续经营及本次募投项目实施造成重大不利影响。”

## （三）发行人补充披露（3）相关风险

关于公司存在无足够现金流支付公司本次可转债本息的风险，公司已经在募集说明书之“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（四）可转债本身相关的风险”之“5、本息兑付风险”披露如下：

“在可转债的存续期限内，公司须按可转债相关条款之约定，就可转债未转股的部分每年偿付利息及到期兑付本金，并承兑投资者可能提出的回售要求。受国家政策、法规、行业和市场等不可控因素的影响，公司未来阶段的经营活动可能未带来预期的回报，进而导致公司不能从预期的还款来源获得足够的资金，同时，本次发行的可转债持有人可能未在转股期选择转股，公司的现金流无法涵盖债券本息，进而可能影响公司对可转债本息按时足额兑付，以及对投资者回售要求的承兑能力。

按照同期同等评级（AA）可转债平均票面利率情况（0.3%、0.5%、1.0%、1.5%、1.8%、2.0%）初步测算，本次可转债存续期（6年）内发行人需偿付本息合计87,517.81万元。同时，截至2023年6月30日，发行人剔除前募资金后的货币资金金额合计41,917.70万元；2020年、2021年及2022年，公司归属于母公司所有者的净利润分别为1,315.71万元、4,684.07万元和2,460.15万元，平均可分配利润为2,819.98万元，经初步测算，在发行人现有业务利润不增长、前次及本次募投项目实现预计净利润的50%、20%及完全未实现净利润的假设条件下，本次可转债存续期内发行人预计产生净利润分别为96,315.98万元、56,617.93万元和16,919.88万元。根据上述测算，在前次及本次募投项目完全未实现净利润的情况下，发行人货币资金及可转债存续期间内产生的累计净利润将可能无法覆盖应偿付的可转债本息，出现偿债缺口，经测算，该假设条件下的偿债缺口约为28,680.23万元。

截至2023年6月30日，发行人尚有175,469.83万元银行授信额度尚未使用，届时如本次可转债出现偿债缺口，发行人可通过银行融资为本次可转债本息偿付提供资金支持。但未来阶段如出现国家金融制度变化、银行信用政策调整、发行人发生其他违约事件等情况，导致发行人届时无法通过银行授信获取资金，致使偿债缺口无法填补，则可能导致本次可转债出现无法足额偿付本息的风险。”

#### （四）发行人补充披露（4）相关风险

关于公司存在应收账款无法收回的风险，公司已经在募集说明书之“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“4、应收账款回

收风险”披露如下：

“报告期各期末，公司应收账款净额分别为 15,042.35 万元、38,860.68 万元、51,685.99 万元和 51,496.70 万元，占资产总额的比例分别为 13.79%、19.48%、13.11%和 14.43%，应收账款的金额较大。由于应收账款占用了公司较多的资金，若不能及时收回或因行业、客户经营等因素影响无法收回，可能影响公司的现金流量，增加流动资金压力，增加当期应收账款坏账损失，影响经营规模持续增长。同时，公司在 2022 年度对威马、雷丁的应收账款按较大比例（70%）单项计提坏账准备，截至 2023 年 6 月 30 日，公司对威马、雷丁应收账款单项计提坏账准备金额为 9,977.44 万元。未来阶段，如上述客户经营情况及财务状况持续恶化，以致应收账款回收可能性进一步降低，则可能存在对应收账款继续单项计提坏账准备的风险，并对公司利润产生不利影响。经初步测算，如按照 100%比例对威马、雷丁应收账款剩余部分进行单项计提，则对净利润的影响约为 -3,634.64 万元。”

## 1.2 会计师回复

### 一、核查过程

1、获取政府补助明细及政府补助文件，了解政府补助的发放主体、发放时间、及回单等相关具体情况及支持性文件，核查政府补助是否付生效条件等，分析公司政府补助分类和披露的准确性；

2、访谈发行人财务总监，了解报告期内政府补助较高、持续性及是否对政府有重大依赖；

3、了解发行人所处行业发展趋势和在手订单及公司经营情况，分析发行人是否存在对政府补助重大依赖；

4、查询同行业可比公司政府补助情况，分析公司与同行业可比公司是否一致；

5、通过公开网站查询并访谈发行人管理层，分析核查公司下游行业竞争及公司市场地位情况；

6、获取并了解发行人最近一期末公司一年内到期需偿还的流动负债情况、可转债存续期内需偿还一年以上负债情况、可转债在建工程大额资金支出计划；

7、查询发行人募集说明书及公开市场可转债利率情况，参照测算本次可转债存续期内利息及本金偿付情况，取得本次募投项目对净利润的估算结果，评估假设可转债持有人在转股期内均未选择转股情况下发行人是否可覆盖本息总额；

8、对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并复核管理层判断计提坏账金额的依据，包括客户的经营情况、诉讼情况、回款计划等，分析单项计提应收账款坏账准备金额是否充分；

9、检查本期单项计提的应收账款计提依据及资料，通过公开途径查询诉讼文书及工商资料，检查是否存在异常客户，识别客户与公司是否存在关联方关系，分析集中在2022年计提坏账的原因及合理性；

10、取得公司报告期内应收票据及应收款项融资明细，分析相关科目具体构成及减值准备计提的充分性。

## 二、核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司披露经营性现金流、政府补助金额、计提坏账准备金额以及公司实际经营相关情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；报告期内公司政府补助较高主要系公司所处新能源汽车行业步入快速发展阶段，行业技术迭代迅速，各级政府部门大力支持行业及企业发展，公司盈利能力相对较小导致，具有一定合理性。

2、报告期内公司政府补助高及规模持续上升趋势整体与同行业可比公司不存在重大差异，公司计入损益政府补助占营业收入比例数据与同行业可比公司均

值相比，不存在重大差异，并且，同行业可比公司经营情况及规模不同，因此占比数据略有高低差异具有合理性；公司所处行业属于我国重点鼓励、支持发展的战略性新兴产业，政府补助具有一定持续性；从报告期数据看公司政府补助占利润总额比重较大，但随着公司业务规模持续扩大，经营情况向好，未来阶段政府补助的相关影响预计将继续下降，故不存在对政府补助的重大依赖。

3、新能源汽车行业整体渗透率仍处于较低水平，高端车型潜在空间巨大，公司产品矩阵丰富，拥有市场先发优势；市场资源向头部车企集中，以公司为代表的头部企业市场影响力逐步提升；现阶段，公司已经渡过产业发展的初期阶段，自身产品的市场占有率已经达到行业前列，公司的规模效应将逐步凸显。公司不断巩固已有市场，并通过本次募投实施，进而抢占 B、C 级新能源汽车中高端市场，公司盈利能力将持续改善。

4、公司剔除前募资金后仍有一定规模资金，可满足公司后续业务发展所需对外支付或偿还债务，公司未来大额资金支出计划以募集资金为主，借款融资为辅方式开展，具有相应资金筹措能力。截至 2023 年 6 月 30 日，公司未来一年及可转债存续期间需偿还的负债有一定规模，公司拟主要以其充沛的未使用银行综合授信额度进行置换或予以展期。结合公司现金流情况及预计盈利情况，公司拥有足够的现金流，偿债风险较小，本次可转债后续无法足额还本付息的风险较小。

5、根据应收账款账龄统计表和期后回款信息统计表，公司应收账款以一年内账龄为主，账期较短，信用政策稳定，客户款项大部分尚在信用期内，陆续回款中；随着公司营运能力增强，应收账款周转率整体提升；公司具有明确的坏账计提政策，公司坏账准备计提比例与同行业可比公司相比，2020 年、2021 年不存在重大差异，2022 年公司因威马汽车等客户单项计提坏账准备导致期末坏账准备计提比例高于同行业可比公司平均值，公司对应收账款坏账准备的计提合理。

## 问题二

根据申报材料，截至 2023 年 6 月 25 日，发行人 2022 年向特定对象发行股票募集资金累计使用比例为 41.57%，资金到位较短存在变更实施地点的情况。本次募集资金投向新能源汽车动力总成自动化车间建设项目和补充流动资金，拟进一步扩产。

请发行人补充说明：（1）前募资金到位不久即发生实施地点变更的原因及合理性，前募项目相关决策是否谨慎；（2）前募资金到位不久且使用进度较低、公司盈利能力较弱、新能源汽车等相关行业竞争日趋激烈的情况下，进一步扩产的必要性及合理性，前募项目及本次募投项目产能是否足以消纳，本次募投项目效益测算是否谨慎合理。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（2）并发表明确意见。

### 2.1 发行人回复

一、前募资金到位不久且使用进度较低、公司盈利能力较弱、新能源汽车等相关行业竞争日趋激烈的情况下，进一步扩产的必要性及合理性，前募项目及本次募投项目产能是否足以消纳，本次募投项目效益测算是否谨慎合理

（一）进一步扩产的必要性及合理性，前募项目及本次募投项目产能是否足以消纳

1、本次募投项目系对发行人产品和工艺的升级，并非传统意义上的产量扩产

本次募投项目通过新建生产基地、购置自动化产线，打造主要面向 B、C 级新能源汽车的驱动总成、电源总成产品的生产能力。相较于前次募投项目，本次募投项目产品主要基于高压架构下的新技术要求，应用如扁线电机、SiC 等先进产品组件，聚焦于生产大功率、高精度、高效率、高集成度的产品。

同时，本次募投项目基于头部新能源车企、传统大型车企的需求，购置全流程自动化、智能化的产线，打造适合大功率、高精度动力总成产品的高度自动化

生产环境；而前次募投项目在技改和设备购置完成后，将采取全自动与半自动相结合的生产模式，仍有部分工序为人工操作。因此，从生产工艺、生产模式的角度，本次募投项目的自动化、精确化水平明显高于前次募投项目。

综上，本次募投项目系基于头部新能源车企、传统大型车企等重点目标客户的需求，在生产工艺、生产模式等方面进行全面升级，本次募投项目与前次募投项目产品在性能、层次等方面亦有明显的区别。因此，本次募投项目系发行人结合市场及重点目标客户需求所进行的产品和工艺升级，并非就同种产品基于相同工艺在量的方面增加产能，因此不属于传统意义上的扩产。

## 2、开展本次募投项目有利于发行人适应下游新能源汽车行业的竞争态势，有助于提高发行人的盈利能力、获取更多的市场订单

现阶段，随着国补终止、市场因素驱动行业发展的趋势不断明显，我国新能源汽车市场竞争日渐充分，头部新能源车企、传统大型车企依托既有资金、技术和管理等资源，体现出更加明显的竞争优势，市场份额趋于集中。根据中国汽车工业协会统计，2023年1-6月，我国新能源汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为318.3万辆，同比增长58.8%，占新能源汽车销售总量的85%，市场份额占比同比提高7.9%，具体如下：

序号	车企名称	2023年1-6月累计销量 (万辆)	市场份额占比
1	比亚迪	125.5	33.5%
2	特斯拉	47.7	12.7%
3	上汽	36.3	9.7%
4	广汽	23.8	6.4%
5	长安	17.7	4.7%
6	东风	17.4	4.6%
7	吉利	15.8	4.2%
8	理想	13.9	3.7%
9	一汽	11.0	2.9%
10	长城	9.3	2.5%
合计	-	<b>318.3</b>	<b>85.0%</b>

数据来源：中国汽车工业协会

在下游新能源汽车市场份额不断向头部集中的新竞争态势下，发行人等上游动力系统产品供应商有必要通过满足头部新能源车企、传统大型车企在产品、生产环境等方面的需求，获取该类客户更多的订单，方能够保持或提高自身市场份额，确保在未来阶段的行业竞争优势。经前期沟通、接洽，头部新能源车企、传统大型车企在生产能力方面的需求主要体现为对生产设备自动化程度的要求，在产品方面的需求主要体现为对产品高质量、高精度、高集成度的要求。

鉴于此，通过开展本次募投项目，打造满足头部车企等客户需求的高度自动化产线并具备相应的产品生产能力，有助于发行人适应下游新能源汽车行业日趋集中的竞争态势。在借助既有技术优势的基础上，通过高度自动化生产提高产品质量和精度，为未来阶段发行人进一步获取产品价格优势并降低材料、人工等成本创造条件，有助于提高发行人的盈利能力。同时，通过实施本次募投项目，发行人将具备头部车企等重点目标客户需要的生产能力，有助于未来阶段发行人与更多头部车企开展合作，并获取相应产品订单，为募投项目的产能消化创造市场空间。

### **3、动力总成产线的建设需要一定期间，现阶段开展本次募投项目、提前布局高度自动化优势产能具有必要性**

随着下游新能源汽车行业的持续竞争态势，降低成本、提高效率逐渐成为车企采购和供应商选择的重要因素。对于新能源汽车动力系统产品而言，在上述因素的影响下，驱动、电源类产品都逐渐向集成化方向发展，通过如提高槽满率、降低产品重量或体积、提升产品功率等方式，最终实现车企降本增效的目的。而实现动力系统产品的集成化，则需要通过购置自动化产线、建设智能化生产控制手段等方式提高生产精度。

同时，结合与下游部分整车厂的沟通情况，对于 B、C 级等中高功率车型，整车厂一般采取较为严格的供应商准入程序，在对供应商产线水平、生产环境、保供能力、质量控制体系等多方面进行验收合格后，方具备准入条件并开展定点、产品开发、量产供货等程序，并最终实现收入和利润的增长。因此，先行具备相



应的生产能力、添置相关自动化产线是获取更多 B、C 级车型产品订单的前提。而现阶段发行人相关产能（尤其是高度自动化、高度智能化的产线）有限，尚不具备获取更多 B、C 级车型产品订单的条件，获取相应车型订单需要完成建设产线等一系列过程。为此，有必要通过实施本次募投项目，建设专门的厂房、购置产线设备，打造符合下游整车厂需要的生产环境。

鉴于厂房建设、产线布置、设备购置及验收等工作均需要一定期间方能够完成（以本次募投项目为例，整体需要 2 年方可建设完成），考虑到下游新能源汽车行业的竞争不断加速及整车厂对上游供应商产品保供能力的要求，发行人为满足下游车企客户的需求，有必要在现阶段提前布局，通过尽快实施本次募投项目打造高度自动化产线，使自身具备相应的生产能力，能够在市场结构固化前的关键阶段争取到更多的订单和市场份额，为进一步提高经营收入、改善利润水平奠定基础。

此外，自 2021 年以来，同行业（如欣锐科技、威迈斯、富特科技等电源类产品生产企业，双林股份、信质集团、赛力斯、精进电动、巨一科技、东风科技等驱动类产品生产企业）陆续启动对新能源汽车驱动、电源类产品的产能布局。以上事实表明，同行业公司对我国新能源汽车的发展趋势及产能布局时机的判断基本趋同，因此，发行人在现阶段开展本次募投项目、布局相关产能符合行业整体趋势。

年份	公司名称	原有产能	项目名称	新布局产能情况
2023	欣锐科技	车载 DC/DC 变换器 6.60 万台 车载充电机 6.24 万台 车载电源集成产品 33.45 万台	新能源车载电源自动化产线升级改造项目	车载 DC/DC 变换器 5.31 万台 车载充电机 7.39 万台 车载电源集成产品 28.92 万台
2023	威迈斯	车载电源产品约 163 万台	新能源汽车电源产品生产基地项目	车载电源产品 120 万台
2023	东风科技	无	新能源动力总成及核心部件制造能力提升项目	驱动电机 42.28 万台 集成电驱系统 15.37 万套
2023	富特科技	未披露	新能源汽车核心零部件智能化生产制造项目	车载电源产品 120 万套
2023	双林股份	155 电机平台产能 50 万套	50 万套扁线电机及三合一电桥产业化投资项目	扁线电机定转子 50 万套 电机 18 万套

年份	公司名称	原有产能	项目名称	新布局产能情况
2023	信质集团	未披露	信质集团新能源汽车电机定转子总成项目	驱动电机 300 万套
2023	大洋电机	动力总成系统 70 万台套	大洋电机新能源汽车动力总成系统及零部件（重庆）研发制造基地	动力总成产品 10 万台套
2023	一汽中车	未披露	一汽中车电驱公司项目	电机定转子 10 万套
2022	欣锐科技	车载电源集成产品 33.45 万台	新能源车载电源智能化生产建设项目（二期）	车载电源集成产品 108.93 万台
2022	赛力斯	未披露	工厂智能化升级与电驱产线建设项目	电驱系统 10 万台
2021	精进电动	电驱系统产品约 31 万台	高端电驱动总成项目	电驱动总成 50 万台套
2021	巨一科技	电机、电控产品 12 万台 “三合一”集成式电驱动系统产能 3 万套	新能源汽车新一代电驱动系统产业化项目	电驱动系统 50 万台套

4、发行人现阶段已启动本次募投项目建设的相关工作，并将按照既定计划实施本次募投项目，尽早实现预期经济效益

实施本次募投项目是发行人实现产品升级、占领重点目标客户市场的重要战略举措。针对本次募投项目，发行人在前期已结合行业发展状态、下游市场需求、项目建设实际需要、人员及资源储备等多方面因素，对具体投资明细、项目建设安排等进行充分的论证、分析，并制定本次募投项目相关的可行性研究报告。

截至本回复出具之日，发行人已启动如建设工程施工等项目实施相关工作，动力总成项目厂房主体施工正在进行中。经初步统计，自 2023 年 4 月 19 日发行人召开董事会审议之日至 2023 年 8 月 31 日期间，发行人已签署涉及本次募投项目及相关配套设施的各类合同金额合计 3.49 亿元。未来阶段，发行人将继续按照既定计划实施本次募投项目，按期投入募集资金，确保本次募投项目按期、顺利完成，尽早实现预期经济效益。

此外，发行人积极推进前次募投项目建设，截至 2023 年 9 月 4 日，发行人前次募集资金实际使用情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集后承诺投资金额	实际投资金额	投资进度	达到预定可使用状态日期
1	珠海生产基地技术改造	40,985.14	15,522.58	37.87%	2025-07-06

序号	项目名称	募集后承诺投资金额	实际投资金额	投资进度	达到预定可使用状态日期
	及产能扩张项目				
2	珠海研发中心建设项目	13,879.01	7,100.10	51.16%	2025-12-31
3	山东菏泽新能源汽车驱动系统产业园项目（二期）	32,767.43	19,613.13	59.86%	2024-06-20
4	补充流动资金	8,687.63	8,687.63	100.00%	-
	合计	96,319.20	50,923.43	52.87%	-

截至本回复出具之日，珠海生产基地技术改造及产能扩张项目部分设备已经购入，另有部分设备正处于采购、安装、调试等阶段，部分设备已经初步达成订购意向；山东菏泽新能源汽车驱动系统产业园项目（二期）建设工程主体已经封顶，正在开展厂房装修、设备购置工作；珠海研发中心建设项目因变更实施地点，需在新地块上开展研发大楼施工，现已完成土地平整、前期施工设计、施工手续办理、施工工程招标及工程合同签订等建设工程施工的前期工作，正在开展研发大楼主体施工建设。

#### 5、近期多项支持政策及会议精神出台，下游新能源汽车市场有望进一步带动扩大本次及前次募投项目产能消化的市场空间

促进汽车消费对于稳定我国消费大盘、促进产业链高质量发展具有积极作用，对于发挥消费拉动经济增长具有重要意义。在复苏经济、提振信心目标的带动下，近期我国陆续出台多项关于刺激汽车消费、扩大新能源汽车需求的政策及会议精神，列举如下：

（1）2023年6月，国务院召开常务会议，会议指出，要延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，进一步稳定市场预期、优化消费环境，更大释放新能源汽车消费潜力。

（2）2023年6月12日，工信部、国家发改委等五部门发布《关于开展2023年新能源汽车下乡活动的通知》，组织共计69款新能源汽车下乡，对应的车企包括东风、长安、上汽、吉利、奇瑞、长城、合众、江淮等多家已经与发行人开展深度合作的新能源车企。

(3) 2023年6月20日，财政部、国家税务总局、工信部发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，将新能源汽车购置税减免政策延长至2027年12月31日。

(4) 2023年7月21日，国家发改委等十三部门联合印发《关于促进汽车消费的若干措施》，其中提出，优化汽车限购管理政策，降低新能源汽车购置使用成本，推动公共领域增加新能源汽车采购数量。

(5) 2023年7月24日，中共中央政治局召开会议，分析研究当前经济形势，部署下半年经济工作，会议指出，要大力支持科技创新、实体经济发展；发挥消费拉动经济增长的基础性作用，提振汽车等大宗消费。

(6) 2023年7月28日，国务院办公厅转发国家发展改革委《关于恢复和扩大消费的措施》，其中指出，扩大新能源汽车消费，支持新能源汽车下乡、延续和优化新能源汽车车辆购置税减免等政策。

(7) 2023年8月25日，工信部等十三部委联合印发《汽车行业稳增长工作方案（2023—2024年）》，其中指出，支持扩大新能源汽车消费，积极扩大新能源汽车个人消费比例，组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作，加快城市公交、出租、环卫、邮政快递、城市物流配送等领域新能源汽车推广应用，进一步提升公共领域车辆电动化水平。组织开展新能源汽车下乡活动，充分挖掘农村地区消费潜力。

从前述政策及会议精神可见我国现阶段对促进新能源汽车消费的重视程度，在国家政策的大力推动下，未来阶段，我国新能源汽车销量有望进一步增长，下游需求总量的增加，将为发行人前次募投项目和本次募投项目的产能消化创造更为广阔的市场空间。

## **6、下游新能源汽车销量持续增长，带动对发行人产品需求的增加**

### **(1) 我国新能源汽车总体销量持续增长**

根据中国汽车工业协会统计，2023年1-6月，我国新能源汽车产量和销量分别为378.8万辆和374.7万辆，同比分别增长42.4%和44.1%。按每月产销量统

计，2023年1-6月我国新能源汽车产销量呈快速增长趋势；其中在2023年6月，我国新能源汽车产量和销量分别为78.4万辆和80.6万辆，较2023年其他月份明显增加。

2023年1-6月期间我国每月新能源汽车产销量统计						
时间	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当月产量（万辆）	42.5	55.2	67.4	64	71.3	78.4
当月销量（万辆）	40.8	52.5	65.3	63.6	71.7	80.6

数据来源：中国汽车工业协会

在我国新能源汽车总体销量持续增长的情况下，整车厂也相应开展投资扩产，布局新能源汽车整车产能（经初步统计，2022年下半年以来整车厂新能源汽车整车产能布局情况如下表所示，其中即包括长安、小鹏、江淮、东风等已经与发行人开展合作的客户）。在此背景下，预计整车厂对包括发行人在内的上游供应商产品的配套需求量也将同步增加，为前次募投项目和本次募投项目的开展提供市场需求增量。

#### 2022年下半年以来国内车企布局新能源整车生产情况概览

序号	车企/品牌	时间	投资扩产情况
1	广汽本田	2022	广汽 Honda 全新电动车工厂 2024 年建成后年产能 12 万辆，总投资金额 34.9 亿元人民币。
2	上汽乘用车	2022	上汽乘用车郑州分公司整车第二工厂于 2022 年建成投产，设计整车年产能 30 万辆。
3	广汽丰田	2022	广汽丰田新能源汽车产能扩建项目二期于 2022 年正式投产，年产能规模 20 万辆。
4	广汽埃安	2022	埃安第二制造中心于 2022 年投产，增加 20 万辆产能，使埃安整体规划产能突破 40 万辆。
5	长安汽车	2023	长安汽车渝北工厂建设项目预计将于 2023 年建成投产，将形成不低于 28 万辆整车的年产能。
6	上汽大众	2023	上汽大众长沙新能源汽车项目总投资 80 亿元，达产后年产能 10 万辆。
7	小鹏汽车	2023	小鹏汽车广州智能网联智造基地于 2023 年投产，设计年产能 12 万辆。
8	江淮汽车	2023	安徽肥西新能源汽车智能产业园 EPC 项目由华为与江淮汽车合作，投资 26 亿元，项目年产能 30 万辆。
9	东风汽车	2023	东风新能源汽车及零部件配套项目计划总投资 106.7 亿元，未来整车产值突破 500 亿元，项目年产能 20 万辆。

序号	车企/品牌	时间	投资扩产情况
10	一汽奥迪	2023	奥迪一汽新能源汽车项目将于 2024 年年底投产，规划年产能 15 万辆。

## (2) B、C 级新能源汽车销量快速增长

根据中国汽车工业协会统计，2023 年 1-6 月，我国 B、C 级新能源乘用车销量同比分别增长 70.7%和 72.6%，而同期 B 级传统能源乘用车销量同比下降 4.5%、C 级传统能源乘用车销量同比仅增长 21.8%，增幅明显低于新能源乘用车。以上数据表明，随着新能源汽车技术和产品的不断发展进步，以及社会消费观念的逐渐转变，新能源汽车在 B、C 级等中高功率车型中将对传统能源汽车产生更大的替代效应。

同时，在新能源汽车替代效应不断增强的背景下，近年来，我国新能源车企相继在 B、C 级及以上车型发力，陆续推出多款 B、C 级新能源车型。根据相关行业网站初步统计，自 2022 年以来，我国各新能源车企自主品牌新推出的 B、C 级及以上新能源车型达 50 余款，其中即包括东风、长安、长城、上汽、吉利、奇瑞等与发行人已经开展深度合作的客户。结合历史数据，随着大功率动力系统产品的不断成熟，未来阶段我国 B、C 级新能源汽车销量将进一步增加，相关车企也将推出更多 B、C 级新能源汽车车型。本次募投项目产品主要针对 B、C 级新能源汽车，符合前述 B、C 级新能源汽车销量增长及下游整车厂纷纷布局同类车型的整体趋势。

2022 年以来我国新能源车企自主品牌新推出的 B、C 级及以上新能源车型			
厂商所属集团	车型	类型	级别
北汽	王牌 M7 新能源	MPV	中大型
	北汽瑞翔 X5 新能源	SUV	中型
比亚迪	护卫舰 07	SUV	中型
	腾势 D9	MPV	中大型
	腾势 N7	SUV	中型
	仰望 U8	SUV	大型

2022年以来我国新能源车企自主品牌新推出的B、C级及以上新能源车型			
厂商所属集团	车型	类型	级别
创维	创维 HT-i	SUV	中型
大运	远航 Y6	轿车	大型
	远航 H8	SUV	大型
东风	岚图追光	轿车	中大型
	梦想家	MPV	中大型
	猛士 917	SUV	大型
	德先 T8	MPV	大型
广汽	昊铂 GT	轿车	中大型
	传祺 E9	MPV	中大型
	传祺 E8	MPV	中型
	传祺 GS8 新能源	SUV	中型
	合创 A06	轿车	中型
华晨	斯威大虎 EDi	SUV	中型
华人运通	高合 HiPhi Y	SUV	中大型
	高合 HiPhi Z	轿车	中大型
吉利	极氪 009	MPV	中大型
	ROBO-01	SUV	中大型
	睿蓝 9	SUV	中型
	银河 E8	轿车	中型
理想	理想 L7	SUV	中大型
	理想 L9	SUV	大型
	理想 L8	SUV	中大型
零跑	零跑 C01	轿车	中大型
奇瑞	凯翼昆仑新能源	SUV	中型
	瑞虎 8 PRO 新能源	SUV	中型
	瑞虎 8 PLUS 鲲鹏 e+	SUV	中型
赛力斯	蓝电 E5	SUV	中型
	问界 M5	SUV	中型
	问界 M7	SUV	中大型
	德先 T8	MPV	大型

2022年以来我国新能源车企自主品牌新推出的B、C级及以上新能源车型			
厂商所属集团	车型	类型	级别
	风光 580 新能源	SUV	中型
上汽	飞凡 F7	轿车	中大型
	上汽大通 MAXUS 大家 MIFA6	SUV	中型
	上汽大通 MAXUS 大家 MIFA 氢	MPV	中大型
	荣威 D7	轿车	中大型
	荣威 iMAX8 EV	MPV	中大型
	智己 L7	轿车	中大型
	五菱星光	轿车	中型
蔚来	蔚来 ET5	轿车	中型
	蔚来 ET5T	轿车	中型
	蔚来 ES7	SUV	中大型
	蔚来 EC7	SUV	中大型
小鹏	小鹏 G6	SUV	中型
	小鹏 G9	SUV	中大型
长安	阿维塔 11	SUV	中大型
	阿维塔 12	轿车	中大型
	深蓝 S7	SUV	中型
	深蓝 SL03	轿车	中型
	长安 UNI-K 智电 iDD	SUV	中型
长城	机甲龙	轿车	中大型
	哈弗枭龙 MAX	SUV	中型
	蓝山 DHT-PHEV	SUV	中大型
	坦克 500 新能源	SUV	中大型
	哈弗二代大狗新能源	SUV	中型
	圆梦	SUV	中型
	哈弗猛龙	SUV	中型
江淮	瑞风 E4	MPV	中大型

数据来源：汽车之家，统计截至 2023 年 8 月 30 日。

注：经查询，相关行业网站一般对车型级别标注为微型、小型、紧凑型、中型、中大型和大型，分别对应 A00 级、A0 级、A 级、B 级、C 级和 C 级以上车型。



截至本回复出具之日，发行人已实现包括小鹏 G9、小鹏 P7i、哪吒 S 等国内大型新能源车企 B 级车型（部分车型系在 2022 年前推出，故上表未列示）电源或驱动产品的量产，并已获取 VINFAST 等部分海外客户 B 级车型电源产品的量产订单。此外，截至本回复出具之日，发行人已获取关于上述车企 B 级车型产品的在手订单及意向性订单数量合计 3.12 万台套，并已经与包括吉利、上汽在内的国内大型车企开展关于 B 级及以上车型产品的合作，以争取为本次募投项目提供更多的订单，确保产能获得充分的消化。在本次募投项目顺利实施与建成投产的基础上，未来阶段发行人将有望获取更多 B、C 级车型产品订单，实现产品层次和经营业绩的飞跃。

### （3）第三方供应商在相关市场中具有相对较大的占比，发行人在第三方供应商中具有市场份额优势

新能源车企对动力系统类产品一般采取自供或第三方采购两种模式，由于生产驱动、电源类产品需要布置相应的生产环境，并开展厂房建设、产线购置、技术研发、产品调试等工作，且建设和研发需要一定的时间、经济和管理成本，现阶段除比亚迪、特斯拉等大型车企和蔚来等少数造车新势力外，大部分新能源车企仍主要采取第三方采购的模式。根据 NE 时代统计，2022 年在我国新能源电机、电控和 OBC（车载充电机，电源系统重要组成部件）配套企业前十名中，第三方供应商数量众多且占据较大的市场份额，具体如下：

项目	电机	电机控制器	OBC
前十名市场份额合计	73.24%	76.60%	93.60%
第三方供应商份额	30.61%	33.80%	56.30%
第三方供应商家数	7	7	8
自供厂商名称	弗迪动力（比亚迪全资子公司）、特斯拉、蔚来驱动科技	弗迪动力、特斯拉、蔚来驱动科技	弗迪动力、特斯拉

数据来源：NE 时代

根据上述数据，除比亚迪、特斯拉和蔚来因采取主要采取自供模式而占有一定市场份额外，大部分新能源车企仍采取向包括发行人在内的第三方供应商采购的模式。随着新能源汽车供应链分工专业化的不断加强，发行人等第三方供应商

也将更加具有专业、技术和成本优势；同时，在我国新能源汽车销量的不断增加的背景下，整车厂也将面临更大的保供压力，寻求第三方供应商开展合作也有助于整车厂在保证产品质量的前提下维持自身产品供应链的稳定运行。因此，基于上述趋势，未来阶段第三方供应商在相关市场领域的份额有望进一步扩大。

对于发行人而言，根据 NE 时代统计，2022 年，发行人在新能源汽车电机控制器产品领域的市场份额占比为 5%，位居行业第 6 名；在新能源汽车 OBC 产品领域的市场份额占比为 8.6%，位居行业第 4 名。另据中信证券研究部统计，2022 年发行人在 70-130kW 电驱系统产品的细分市场份额占比为 7.6%，位居行业第 4 名。根据上述数据，相较于同行业企业，发行人借助既有的技术、团队等资源，已取得一定的市场份额优势，将能够为未来阶段前次募投项目和本次募投项目的顺利实施和产能消化提供市场资源。

综上，本次募投项目系对发行人产品和工艺的升级，并非传统意义上的产量扩产。在前募资金到位不久且使用进度较低、公司盈利能力较弱、新能源汽车等相关行业竞争日趋激烈的情况下，实施本次募投项目一方面有利于改善公司盈利能力，另一方面顺应当前我国新能源汽车行业的竞争发展趋势，因此具有必要性及合理性。同时，在相关政策大力支持、我国新能源汽车销量持续增加、下游厂商集中布局及第三方供应商优势愈发明显的情况下，结合自身在市场、技术、产品等方面的优势，发行人前次募投项目及本次募投项目的产能将足以得到消化。

## （二）本次募投项目效益测算是否谨慎合理

### 1、本次募投项目效益测算具有发行人历史销售数据和同行业上市公司相关数据的支持

发行人在进行本次募投项目效益测算时，已结合 2022 年下半年发行人与本次募投项目产品性能、单价相近或更高的总成类产品销售情况进行考虑。对于驱动总成和电源总成类产品，发行人在 2022 年下半年均有在销售单价、毛利率均高于本次募投项目预设产品单价及毛利率区间的产品销售记录。具体如下：

单位：元

产品类型	本次募投项目产品单价	产品名称	型号	不含税单价	毛利率
驱动总成	7,500	驱动三合一总成	EP3816001	11,800	40.75%
电源总成	3,000	电源三合一总成	PSU6625-336-061	8,153	38.49%
本次募投项目预设毛利率区间			23.86%-26.28%		

同时，结合公开数据查询，本次募投项目的税后内部收益率处于近期涉及本项目产品上市公司募投项目的税后内部收益率的范围内，且与均值相近，具体如下：

序号	公司名称	项目名称	税后内部收益率
1	双林股份	50万套扁线电机及三合一电桥产业化投资项目	30.15%
2	欣锐科技	新能源车载电源自动化产线升级改造项目	24.26%
3	欣锐科技	新能源车载电源智能化生产建设项目（二期）	16.09%
4	东风科技	新能源动力总成及核心部件制造能力提升项目	17.78%
5	小康股份	工厂智能化升级与电驱产线建设项目	18.54%
区间			16.09%-30.15%
平均值			21.36%
本项目			17.97%

综上，发行人本次募投项目测算具有历史销售数据和同行业上市公司相关数据的支持，具有谨慎性、合理性。

**2、发行人前段期间盈利能力偏弱主要系受到行业整体阶段性因素的影响，随着阶段性因素的逐渐消除和本次募投项目的实施，发行人整体盈利能力和经济效益将得到进一步修复和改善**

2023年1-6月，发行人扣非后归属于母公司股东的净利润为-4,176.44万元。发行人前段期间盈利能力偏弱，主要系受到以下阶段性原因的影响：（1）2022年末新能源汽车国补终止导致下游市场化竞争加剧，且未达到理性回调的阶段；（2）燃油车受《关于实施汽车国六排放标准有关事宜的公告》政策的影响而降价去库存，暂时性挤占新能源汽车市场空间，部分新能源车企相应降价并向上游传导，导致收入端减少；（3）2021年以来铜、铝等大宗商品价格上涨，当时高价

采购的原材料库存尚未消化完毕，且发行人产品原材料成本占比较高（如驱动总成产品 2022 年原材料占比均值近 93%、2023 年 1-6 月发行人材料成本占比超过 95%），导致 2023 年上半年部分产品原材料结转成本较高，侵蚀部分利润空间；（4）发行人总成类产品导入时间相对较晚（如 2021 年实现“集成芯”驱动系统产品的量产），对客户采取部分折让等销售策略导致收入相应减少，且业务规模相对较小，规模效应未呈现，分摊到单个产品的固定成本较高，相应降低了产品的利润水平。

未来阶段，随着下游新能源汽车市场逐渐回归理性、大宗商品的逐渐回调以及前次募投项目、本次募投项目的建设投产，一方面如大宗商品价格、新能源汽车短期内大幅降价等阶段性因素的影响将逐渐被消化或完全消除；另一方面基于发行人在驱动总成、电源总成领域自动化生产模式和产品质量、精度的逐渐成熟，以及规模效应的逐步体现，发行人单位产品的材料、人工及相关固定成本将相应降低（原材料变化趋势详见本回复问题一之“二、结合公司市场地位及行业竞争情况，进一步说明公司后续是否有盈利改善预期”之“（二）公司后续是否有盈利改善预期”之“2、财务角度分析”之“（3）盈利情况初步测算过程”之“①营业收入、营业成本”之“B. 营业成本”），并将依托自身产品优势获得更多价格方面的话语权，开发出价值量更高的产品，提高单位产品收入。因此，随着阶段性因素的逐渐消除和本次募投项目的实施，发行人整体盈利能力和经济效益将得到进一步修复和改善。

### **3、下游新能源汽车行业竞争加剧，推动发行人所在上游行业技术、产品迭代升级，投入新产品生产将从收入和成本两端为经济效益的改善提供空间**

新能源汽车行业竞争的逐渐加剧，使整车厂将更加注重采购产品的性价比。对于动力总成类产品而言，在同样价格下，整车厂将更倾向于选取如功率密度更高、质量体积更小的产品。相较于传统的圆线电机，本次募投项目生产的扁线电机等产品即具有前述各项优势。根据相关研报数据记载，在相同损耗下扁线电机可以输出高于圆线电机 20%-30%的功率和扭矩；在同等功率下，扁线电机对铜的使用量下降约 20%、有效材料成本约降低 8%-12%，端部尺寸较圆线电机可减

少 20%。

发行人现阶段总成类产品仍以传统圆线电机为主，如本次募投项目能够得到顺利实施，一方面，发行人同等功率总成产品的材料成本将明显降低，同等功率产品投入的铜等原材料减少，在成本端为经济效益的改善提供空间；另一方面，随着车企对动力系统产品性价比关注程度不断提高，未来阶段将会有更多车企倾向于采购如含有扁线电机的动力总成产品，在需求不断提高的情况下，发行人将掌握更多的议价权，并在本次募投项目的基础上开发出价值量更高、性能更加优良的产品，进一步从收入端为经济效益的改善提供空间。因此，本次募投项目系在新产品对市场影响基础上进行测算，并充分考虑了未来阶段可能产生的市场变化情况，具有谨慎性、合理性。

综上，虽然发行人存在前募资金到位不久且使用进度较低、公司盈利能力较弱、新能源汽车等相关行业竞争日趋激烈等情况，但本次募投项目效益测算具有发行人历史销售数据和同行业募投项目效益数据的支持，且发行人前段期间盈利能力偏弱主要受阶段性因素的影响，未来将随阶段性因素的逐渐消化或消除而恢复。此外，下游市场竞争的加剧，将使扁线电机等新产品在成本和收入两端更具有优势，为经济效益的改善提供空间。因此，发行人本次募投项目的测算具有谨慎性、合理性。

## 2.1 会计师回复

### 一、核查过程

(1) 查阅公司前次募投项目募集说明书、公告文件、可研报告等材料，了解发行人前次募投项目的建设内容、主要产品、面向客户群体等信息，并核查公司关于前次募投项目的相关资金与项目进度，是否与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；

(2) 查阅发行人本次募投项目可行性研究报告及相关公告文件，询问发行人管理人员，了解发行人本次募投项目开展的动因；

(3) 获取报告期内发行人收入成本明细表，分析毛利变动的幅度及原因，访谈发行人财务总监，了解前期阶段盈利能力偏弱的主要原因；

(4) 查阅相关政策、行业研报、行业网站、发行人销售明细、同行业募投项目公告文件，查阅发行人可行性研究报告及测算数据，了解新能源汽车行业竞争变化形势及主要原因，分析发行人开展本次募投项目的必要性及合理性、产能消化的可行性及效益测算的合理性；

(5) 获取并查阅公司募集资金台账及变更投资金额、调整投资进度的相关公告文件，询问发行人管理人员，核查前募项目的最新进展。获取并查阅发行人本次募投项目可研报告，查阅行业数据、研究报告，询问发行人管理人员，了解本次募投项目的建设内容等信息，分析本次募投项目的合理性、是否存在重复建设情况；

(6) 查阅本次募投可研报告，了解募投项目效益测算依据。获取并查阅发行人销售明细、查阅同行业上市公司同类产品或业务毛利率情况，询问发行人管理人员，分析本次募投项目效益测算的合理性。

## 二、核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司披露前次募集资金实际使用情况、前次募投项目实际进展情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；本次募投项目的实施系对发行人产品和工艺的升级。结合现阶段新能源市场竞争态势、项目建设周期、同行业产业布局情况等，开展本次募投项目具有合理性。

2、发行人进一步扩产，系基于公司的长期发展规划、下游客户需求、现阶段政策、新能源汽车销量等市场情况，实施进一步扩产具有必要性。发行人前次募投项目和本次募投项目将能够得以消纳，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；

3、本次募投项目效益测算情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重

大不一致情形，结合发行人历史销售数据、同行业上市公司募投项目效益数据、影响发行人盈利水平的主要因素及新能源汽车行业新竞争态势下的市场需求判断，本次募投项目效益测算具有相关客观数据支持，且已考虑未来阶段市场变化、产品需求等因素，具有合理性、谨慎性。

（以下无正文）



# 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

(此页无正文, 为关于珠海英搏尔电气股份有限公司申请不特定对象发行可转换公司债券第二轮审核问询函的回复之盖章页)



中国注册会计师: 于长江

(项目合伙人)



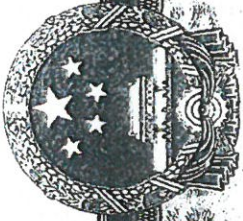
中国注册会计师: 田玉川



中国·上海

2023年9月27日





# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202307030022

市场主体登记许可  
扫描了解更多应用服务  
二维码, 监管更便捷



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

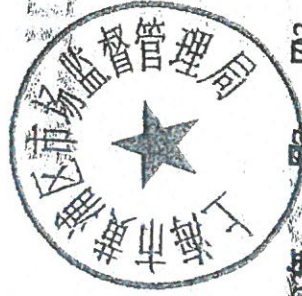
主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围

审计企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜的审计业务, 出具审计报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、法律、法规规定的其他业务; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动

登记机关

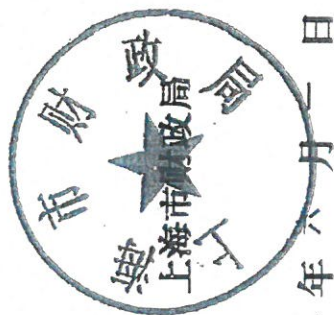


田3

证书序号: 0001247

### 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



证书编号: 110001530074  
 No. of Certificate  
 批准注册委员会: 北京注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs  
 发证日期: 2009-10-12  
 Date of Issuance

姓名: 于长江  
 证书编号: 110001530074  
 记录  
 1、连续有效一年  
 Valid for another year after



姓名: 于长江  
 Full name  
 性别: 男  
 Sex  
 出生日期: 1975-11-11  
 Date of birth  
 工作单位: 北京大华中兴会计师事务所有限公司  
 Working unit  
 身份证号码: 220223197511010011  
 Identity card No.



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration  
 本证书经检验合格，连续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration  
 本证书经检验合格，连续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

2009年3月20日  
 2009/3/20



2010年 月 日  
 2010/ /



证书编号: 310000061297  
No. of Certificate  
批准注册协会: 北京注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs: 北京注册会计师协会  
发证日期: 2017 年 04 月 14 日  
Date of Issuance

姓名: 田玉川  
证书编号: 310000061297



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after



姓名: 田玉川  
Full name  
性别: 男  
Sex  
出生日期: 1988-03-08  
Date of Birth  
工作单位: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙) 北京分所  
Working unit  
身份证号码: 411526198803062331  
Identity card No.

年 月 日