



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报告
(修订稿)

保荐人（主承销商）
 **东北证券股份有限公司**
NORTHEAST SECURITIES CO.,LTD.
(住所：长春市生态大街 6666 号)

二〇二三年十一月

深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所（以下简称“深交所”或“贵所”）于 2023 年 7 月 25 日出具的《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，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”）会同东北证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）等相关方对相关问题进行了核查和落实，对申请材料进行了修改、补充。现对审核问询函的落实和募集说明书的修改情况逐条书面回复，并提交贵所，请予审核。

说明：

1、除非文义另有所指，本回复报告中所使用的简称或名词释义与《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》（以下简称“募集说明书”）一致。涉及募集说明书补充披露或修改的内容已在募集说明书及本回复报告中以楷体加粗方式列示。

2、本回复报告部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

3、本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及对募集说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

目 录

问题一	4
问题二	43
其他问题	62

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。

【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1-9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	1,402.50	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	147.75	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	64.58	104.51	30.08	-
4	2019年度珠海市创新创业团队项目首期资金	718.91	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）	59.89	79.85	79.85	33.27
6	2017广东省工业和信息化专项（支持企业技术改造）专项资金	39.60	52.80	52.80	52.80
7	2015年省应用型科技研发专项资金	36.60	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	30.00	40.00	40.00	40.00
9	2018年市级技术改造资金（智能制造专题）	15.00	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)	9.00	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）	203.00	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	1,000.00	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	161.10	83.61	121.21	138.34
合计		4,546.92	7,099.87	3,687.07	2,443.21

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 4,546.92 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 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
计入当期损益的政府补助金额	4,546.92	7,099.87	3,687.07	2,443.21
营业收入	126,042.93	200,572.61	97,579.98	42,096.69
政府补助占营业收入比例	3.61%	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 3.61%。

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 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
欣锐科技	计入损益政府补助	1,457.12	6,940.92	3,475.58	2,717.77
	营业收入	109,438.57	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	2,503.25	5,534.28	3,804.89	2,484.13

公司	项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
	营业收入	359,298.43	383,276.55	169,510.32	65,722.32
	政府补助占营业收入比重	0.70%	1.44%	2.24%	3.78%
精进电动	计入损益政府补助	4,687.42	5,611.41	3,128.91	2,616.12
	营业收入	62,306.21	102,068.29	73,631.82	57,822.48
	政府补助占营业收入比重	7.52%	5.50%	4.25%	4.52%
同行业可比公司均值	计入损益政府补助	2,882.60	6,028.87	3,469.79	2,606.01
	政府补助占营业收入比重	3.18%	3.84%	3.40%	5.33%
公司	计入损益政府补助	4,546.92	7,099.87	3,687.07	2,443.21
	营业收入	126,042.93	200,572.61	97,579.98	42,096.69
	政府补助占营业收入比重	3.61%	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 1-9 月受当地政府补助推出周期影响公司计入损益政府补助金额略高于部分同行业可比公司外，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 1-9 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 359,298.43 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 8.45%。

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 126,042.93 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 9 月 30 日，发行人在手订单金额合计 21.39 亿元，相较于 2023 年 3 月 31 日在手订单金额增长 18.19%。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

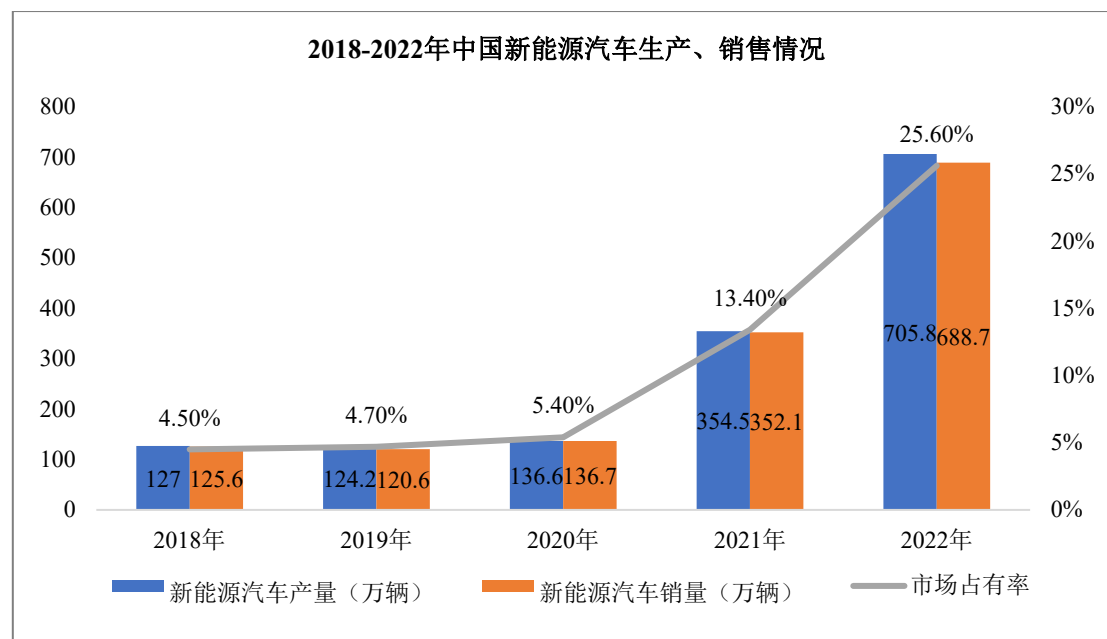
1、新能源汽车行业整体渗透率仍处于较低水平，高端车型潜在空间巨大，公司产品矩阵丰富，拥有市场先发优势

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 1-9 月，我国新能源汽车产销量分别为 631.3 万辆和 627.8 万辆，同比增长 33.7%和 37.5%。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 154.7 万辆、75.5 万辆和 7.8 万辆，同比增长 59.3%、72.5%和 441.9%，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 37.91%，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 9 月，我国新能源汽车渗透率情况如下：

2019 年至 2023 年 1-9 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 1-9 月
A00 级	传统燃油车	7.7%	3.1%	0.4%	0.2%	0.0%
	新能源汽车	92.3%	96.9%	99.6%	99.8%	100.00%

2019 年至 2023 年 1-9 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 1-9 月
A0 级	传统燃油车	95.1%	96.1%	88.9%	67.2%	45.2%
	新能源汽车	4.9%	3.9%	11.1%	32.8%	54.8%
A 级	传统燃油车	95.8%	96.8%	91.9%	82.4%	77.5%
	新能源汽车	4.2%	3.2%	8.1%	17.6%	22.5%
B 级	传统燃油车	97.5%	91.7%	79.5%	68.5%	62.1%
	新能源汽车	2.5%	8.3%	20.5%	31.5%	37.9%
C 级	传统燃油车	95.8%	95.5%	91.7%	82.2%	75.8%
	新能源汽车	4.2%	4.5%	8.3%	17.8%	24.2%

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 级新能源汽车在 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-8 月销售量分别为 12.66 万辆、42.65 万辆、55.41 万辆及 15.34 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 1-8 月销售量分别为 7.03 万辆和 7.84 万辆；吉利熊猫 mini 自 2023 年 2 月开启交付以来，至 2023 年 8 月销量已达到 5.86 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。

产品	第一代动力总成	第二代动力总成	第三代动力总成
图片示例			
系统峰值功率	150kW	150kW	160kW
电驱最高效率	93%	93%	94%
电驱总重量	87kg	84kg	67kg

相较于既有产品，发行人第三代动力总成产品在发行人“集成芯”技术基础上，实现电机与控制器的深度集成，并降低了产品重量和体积，进一步提高产品功率密度。此外，第三代动力总成产品在传统圆线电机、IGBT 单管的技术基础上，进一步采取如扁线电机、SiC 等技术方案，实现更高的功率密度，满足 800V 高压平台的需要，能够更加适应 B、C 级等中高功率新能源车型，并更多面向大型传统车企、大型新能源车企等重点客户。

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%	英搏尔	438,953	8.60%
阳光电动力	321,178	5.60%	富特科技	434,213	8.50%
英搏尔	290,825	5.00%	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%
合计	4,415,209	76.60%	合计	4,795,807	93.60%

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。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从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。

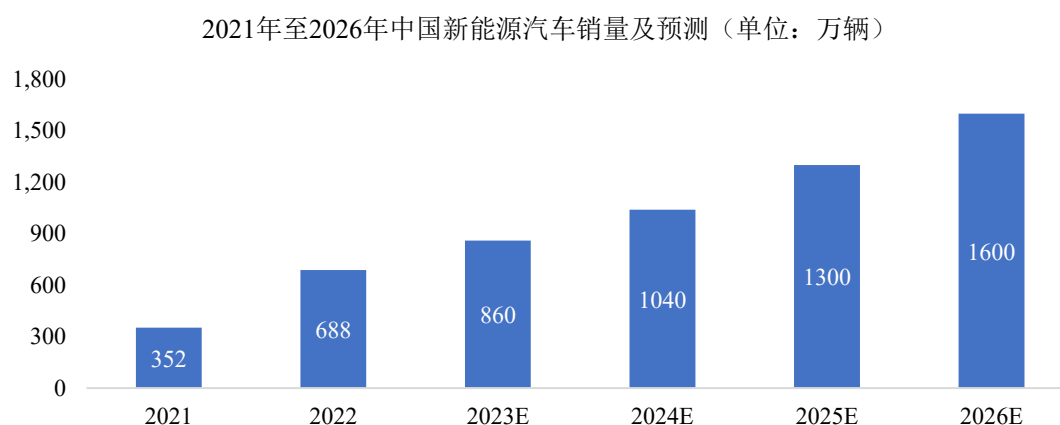
（二）公司后续是否有盈利改善预期

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：



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 1-9 月，我国新能源汽车产销量分别为 631.3 万辆和 627.8 万辆，同比增长 33.7%和 37.5%。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 154.7 万辆、75.5 万辆和 7.8 万辆，同比增长 59.3%、72.5%和 441.9%，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 37.91%，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%

客户名称	业务规划
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
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 9 月，我国各级汽车渗透率情况如下：

2019 年至 2023 年 1-9 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 1-9 月
A00 级	传统燃油车	7.7%	3.1%	0.4%	0.2%	0.0%
	新能源汽车	92.3%	96.9%	99.6%	99.8%	100.00%
A0 级	传统燃油车	95.1%	96.1%	88.9%	67.2%	45.2%
	新能源汽车	4.9%	3.9%	11.1%	32.8%	54.8%
A 级	传统燃油车	95.8%	96.8%	91.9%	82.4%	77.5%
	新能源汽车	4.2%	3.2%	8.1%	17.6%	22.5%
B 级	传统燃油车	97.5%	91.7%	79.5%	68.5%	62.1%

2019年至2023年1-9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1-9月
	新能源汽车	2.5%	8.3%	20.5%	31.5%	37.9%
C级	传统燃油车	95.8%	95.5%	91.7%	82.2%	75.8%
	新能源汽车	4.2%	4.5%	8.3%	17.8%	24.2%

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，且 2023 年 1-9 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、结合发行人实际情况的综合分析

(1) 2023 年 1-9 月盈利情况分析

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。

对此，发行人通过加强内部管理、缩减非必要支出、提高生产效率、推行降本增效等方式，已在 2023 年三季度实现净利润为正，并持续改善自身利润水平。

(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 10 月 15 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 3.83 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。

③积极拓展非道路电动化产品业务

除新能源汽车外，发行人依托在电控、驱动等方面的既有产品优势、技术优势，积极布局电动化工程机械等非道路电动化产品业务。2023 年 9 月，发行人与博世集团就实施战略合作达成协议，发行人拟与罗伯特·博世有限公司旗下的与罗伯特博世国际投资股份公司及博世(中国)投资有限公司共同成立合资公司，加快拓展海内外非公路用新能源工业车辆核心零部件业务。

通过此次合作，发行人将有望借助博世集团先进的生产技术、管理经验、经销网络、专业人才等各类资源，为国内外工程机械主机厂提供更具技术和成本竞争力的动力总成产品，打造差异化竞争优势，持续增强公司的核心竞争力及盈利能力，并有助于拓展工程机械海内外市场和客户，加速战略协同和资源整合，扩充下游市场端需求，拓展产业链，为公司未来长期发展夯实基础。通过借助在新能源汽车领域的既有优势，拓展非道路电动化产品业务，有助于在未来阶段进一步增加发行人收入和利润，使发行人盈利能力持续获得改善。

综上，从行业角度、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；此外，发行人借助在新能源汽车行业的既有优势，积极拓展非道路电动化产品业务，有助于进一步增加未来阶段的收入和利润。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 9 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	95,401.88
剔除：前次募集资金余额	28,155.71
剔除：前次募集资金余额用于临时补流部分	18,000.00
剔除前次募集资金后资金持有情况	49,246.17

由上表可见，截至2023年9月30日，公司剔除前募资金后资金持有49,246.17万元（其中受限资金为8,577.86万元，均为银行承兑汇票保证金），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9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9月30日，公司在建工程大额资金支出项目情况如下：

单位：万元

项目名称	2023年9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10-12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	18,197.62	5,136.10	9,587.69	3,473.83	-	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）	13,885.69	9,308.55	4,577.14	-	-	向特定对象发行股票募集资金
珠海研发中心建设项目	7,157.07	1,217.56	4,547.41	1,392.10	-	向特定对象发行股票募集资金
宿舍楼及地下室建设项目	8,516.41	5,037.30	3,456.46	22.66	-	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9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

序号	债务类型	金额（万元）	债权人
2	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
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
4	短期借款	3,999.76	广发银行股份有限公司珠海高新支行
5	短期借款	500.00	东亚银行（中国）有限公司珠海分行
6	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
7	短期借款	3,000.00	中国工商银行股份有限公司珠海拱北支行
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	240.36	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	1,462.98	平安国际融资租赁有限公司
17	应付票据	6,746.66	东亚银行（中国）有限公司珠海分行
18	应付票据	6,491.16	广东南粤银行股份有限公司珠海分行
19	应付票据	935.54	广发银行股份有限公司珠海高新支行
20	应付票据	1,800.64	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	1,585.80	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	1,340.14	中国民生银行股份有限公司珠海吉大支行
24	应付票据	2,724.05	珠海横琴村镇银行股份有限公司
25	应付票据	5,666.92	珠海农村商业银行股份有限公司吉大支行
26	应付票据	3,673.46	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	685.28	招商银行珠海香洲支行
28	应付票据	6,592.15	浙商银行广州分行营业部
29	应付票据	2,307.23	中信银行珠海分行
30	应付票据	737.87	上海浦东发展银行股份有限公司广东自贸试验区横琴分行
31	应付票据	3,522.60	广东华兴银行股份有限公司广州分行营业部
32	其他流动负债	5,327.85	中国银行股份有限公司珠海唐家支行

序号	债务类型	金额（万元）	债权人
33	其他流动负债	3,799.10	中国民生银行股份有限公司珠海吉大支行
34	其他流动负债	6,960.20	招商银行珠海香洲支行
35	其他流动负债	6,839.82	交通银行股份有限公司珠海金鼎支行
36	其他流动负债	443.12	中信银行股份有限公司珠海分行
合计		87,826.24	

从上表可知，截至 2023 年 9 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 56.44%，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 9 月 30 日，剩余未使用银行综合授信额度为 169,275.98 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
假设 1：前次及本次募投项目实现预计净利润的 50%						
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

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
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	96,315.98					
假设 2：前次及本次募投项目实现预计净利润的 20%						
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
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，下同。

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 43,304.26 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 1-9 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、18 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 10 月 18 日，A 股资本市场评级结果为 AA（发行人评级结果为 AA）18 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	127091.SZ	科数转债	2023-08-21	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
2	111017.SH	蓝天转债	2023-08-11	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
3	110095.SH	双良转债	2023-08-04	0.2%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
4	123216.SZ	科顺转债	2023-08-02	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
5	123210.SZ	信服转债	2023-07-25	0.3%	0.4%	0.8%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
6	123208.SZ	孩王转债	2023-07-20	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
7	113674.SH	华设转债	2023-07-19	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
8	113672.SH	福蓉转债	2023-07-14	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
9	110094.SH	众和转债	2023-07-14	0.3%	0.4%	0.8%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
10	113673.SH	岱美转债	2023-07-14	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
11	113671.SH	武进转债	2023-07-06	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
12	111014.SH	李子转债	2023-06-16	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
13	113670.SH	金 23 转债	2023-04-13	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
14	113669.SH	景 23 转债	2023-03-31	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
15	127082.SZ	亚科转债	2023-03-07	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
16	113666.SH	爱玛转债	2023-02-21	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
17	118031.SH	天 23 转债	2023-02-09	0.3%	0.5%	1.0%	1.5%	1.8%	2.0%	AA
18	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，18 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)	转股、回售与赎回金额合计 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 2023/10/18	542.47	490	0.01	19	0.80	28	0.79	533.26	0.1491%	0.0122
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										1.1942%	0.0976

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 976 万元。截至 2023 年 9 月 30 日，发行人剔除前次募集资金后资金持有 49,246.17 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 9 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 50,044.50 万元及租赁负债 640.92 万元，合计 50,685.42 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
假设 1：前次及本次募投项目实现预计净利润的 50%		
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	49,246.17	B_1
现有货币资金金额及 6 年盈利合计	138,233.68	$F_1=A_1+B_1$
假设 2：前次及本次募投项目实现预计净利润的 20%		
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	49,246.17	B_2
现有货币资金金额及 6 年盈利合计	105,864.10	$F_2=A_2+B_2$
假设 3：前次及本次募投项目完全未实现净利润		
可转债存续期内预计净利润合计	16,919.88	A_3
截至报告期末资金持有情况	49,246.17	B_3
现有货币资金金额及 6 年盈利合计	66,166.05	$F_3=A_3+B_3$
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
可转债存续期内其他有息债务利息费用预计	8,333.10	E
可转债存续期 6 年本息及其他有息债务利息费用合计	95,850.91	$G=C+D+E$

注 1：可转债存续期内其他有息债务利息费用预计=2020-2022 年利息费用均值*6；

注 2：发行人现有净利润按照最近三年平均归属于股东净利润计算。

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 29,684.86 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 9 月 30 日，发行人仍有 169,275.98 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及其他有息债务利息费用提供资金支持。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年本息及其他有息债务利息费用合计。

同时，按照上述各项假设初步测算，本次可转债存续期间内发行人需支付利息情况如下：

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%
可转债利息支出 (万元)	245.15	408.58	817.16	1,225.74	1,470.89	1,634.32
利息支出总计 (万元)	1,634.00	1,797.43	2,206.01	2,614.59	2,859.74	3,023.17
利息保障倍数1	4.67	5.62	13.56	16.84	17.69	16.76
利息保障倍数2	4.69	5.52	10.59	11.86	11.82	11.18
利息保障倍数3	4.70	5.46	8.60	8.54	7.90	7.47

注1：利息支出总计=存续期内各年度当年的可转债利息支出+2020-2022年利息费用均值；
 注2：利息保障倍数1=（2020-2022年息税折旧摊销前利润均值+前次及本次募投项目在实现预计净利润的50%假设下的息税折旧摊销前利润）/利息支出总计；
 注3：利息保障倍数2=（2020-2022年息税折旧摊销前利润均值+前次及本次募投项目在实现预计净利润的20%假设下的息税折旧摊销前利润）/利息支出总计；
 注4：利息保障倍数3=（2020-2022年息税折旧摊销前利润均值+前次及本次募投项目在未达到预计净利润假设下的息税折旧摊销前利润）/利息支出总计。

根据上表测算，公司本次发行可转债存续期间内，即使在前次及本次募投项目完全未实现任何利润的情况下，公司各年度息税前净利润仍足够覆盖包括既有借款利息支出在内各年度的利息支出，具备相应的付息能力。

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9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
威尔马斯特新能源汽车零部件（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，客户均被列为被执行人；客户全资股东威马汽车科技集团有限公司已申请破产重整
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		
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	-	-	-	
雷丁汽车集团有限公司	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	申请破产状态，被执行人

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
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	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；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；总公司四川野马汽车股份有限公司处于被申请破产状态，被执行人
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；同时，发行人应收账款对应的威马汽车客户的全资股东威马汽车科技集团有限公司已向法院申请破产重整，现处于受理审查阶段；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，现处于受理审查阶段，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	51.00%

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。

注 3：北汽银翔、北汽幻速债务清偿方案为债转股（转为有限公司注册资本）或现金打折清偿二选一，考虑到有限公司注册资本价值的不确定性，上表中仅按现金打折清偿方式计算综合清偿率。

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	2021 年度是否单项计提
天成自控	2022 年	威马新能源汽车采购（上海）有限公司	70.00%	否
宁波华翔	2022 年	威马汽车科技（四川）有限公司	100.00%	否
天汽模	2022 年	威马汽车制造温州有限公司	80.00%	否
三丰智能	2022 年	威马汽车科技集团有限公司	50.00%	未披露
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%	否

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

同比比例的单项坏账计提，且未在 2021 年度对其单项计提坏账，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（2023 年 12 月 31 日）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	2021 年度是否单项计提
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%	否
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%	否

公司	单项计提年度	涉及减值客户名称	单项计提坏账比例	2021 年度是否单项计提
菱电电控	2022 年	四川野马汽车股份有限公司	50.00%	否
普利特	2022 年	四川野马汽车股份有限公司	55.90%	否
德赛电池	2022 年	四川野马汽车股份有限公司	100.00%	否

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，且未在 2021 年度对其单项计提坏账，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。截至调解书中确认的雷丁汽车应支付首期货款之日（2023 年 10 月 30 日），雷丁汽车尚未履行调解书确认的付款义务，对应的应收账款尚未回款。对此，发行人已着手向法院依法申请强制执行。

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 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
应收票据	13,357.35	24,242.62	337.16	30.74
其中：银行承兑汇票	12,431.10	23,622.16	-	-
商业承兑票据	975.00	653.11	354.91	30.74
应收票据减值准备	-48.75	-32.66	-17.75	-

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
应收款项融资	2,514.14	30,777.24	11,854.47	7,320.46
其中：银行承兑汇票	2,514.14	30,777.24	11,854.47	7,320.46
合计	15,871.49	55,019.86	12,191.63	7,351.20

截至 2023 年 10 月 15 日，发行人报告期各期末应收账款回款情况如下：

项目	2023-09-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款余额（万元）	70,304.51	65,136.80	43,254.59	19,206.49
截至 2023 年 10 月 15 日回款金额（万元）	755.28	46,944.81	39,028.77	18,469.68
回款比例	1.07%	72.07%	90.23%	96.16%

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 15,871.49 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 4,546.92 万元，占同期营业收入比例分别为 5.80%、3.78%、3.54%及 3.61%，占同期利润总额的比重分别为 246.74%、98.23%、-1348.81%和 100.44%，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 126,042.93 万元；净利润分别为 1,315.71 万元、4,684.07 万元、2,460.15 万元及 4,306.58 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 525.95 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 9 月 30 日，发行人剔除前募资金后的货币资金金额合计 49,246.17 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及其他有息债务利息费用，出现偿债缺口，经测算，该假设条件下的偿债缺口约为 29,684.86 万元。

截至 2023 年 9 月 30 日，发行人尚有 169,275.98 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及其他有息债务利息费用偿付提供资金支持。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 56,604.22 万元，占资产总额的比例分别为 13.79%、19.48%、13.11% 和 14.55%，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 9 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。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内政府补助明细表及主要政府补助文件及凭证，分析发行人政府补助较高的原因及合理性；

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发行人最近一期在手订单、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、访谈发行人管理层，了解公司下游行业竞争及公司市场地位情况；

6、通过乘联会、中国汽车工业协会等行业网站查询并分析核查公司下游行业竞争及公司市场地位情况；

7、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；

8、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；

9、取得 2022 年公司主要单项计提坏账损失的客户应收账款情况形成情况及回款情况，查阅威马、雷丁相关诉讼文书；

10、访谈财务总监及董事会秘书了解 2022 年公司对相关客户大额计提应收账款减值损失的原因，相关坏账计提是否充分、谨慎性，查询与威马和雷丁有交易的其他公司 2022 年度单独计提坏账准备的比例，并与发行人自身计提比例相比较；

11、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，保荐人认为：

1、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；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；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影响预计将继续下降，故不存在对政府补助的重大依赖。

2、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。

3、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 9 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。

4、2022 年公司对部分客户单独计提较高坏账损失，主要系当年以威马汽车及雷丁汽车为主的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，公司对其

应收账款单项计提减值损失，计提依据充分、谨慎；公司集中 2022 年大额计提减值系 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下，公司出于谨慎性原则进行计提导致的，具有合理性，不存在以前年度应计提不予计提的情形；公司应收票据及应收款项融资主要由银行承兑汇票构成，整体回收风险较小，其中商业承兑票据占比较小，公司已按预期信用损失模型对其计提减值准备，相关减值计提是充分的。

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 9 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。

【回复】

一、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

发行人前次募投项目中，发生实施地点变更的项目为珠海研发中心建设项目（以下简称“研发中心项目”）。

2023 年 4 月 19 日，发行人召开第三届董事会第二十一次会议、第三届监事会第十六次会议，审议通过关于变更研发中心项目实施地点的议案，将研发中心项目的实施地点由珠海市高新区科技六路 6 号（即发行人现有厂房所在地，以下简称“现有地块”）变更至珠海市高新区金鼎片区香山路北、金洲四路西侧（以下简称“新地块”）。研发中心项目在前募资金到位不久即发生实施地点变更的原因及合理性如下：

（一）随着发行人业务量的持续、快速增长，现有地块在建设完成研发中心后将可能难以满足其他空间需要，而变更至新地块上实施将能够更好实现研发和生产的协同效应

2022 年度，发行人营业收入为 20.06 亿元，较 2021 年度增长 105.55%，尤其是下半年增长尤为迅速；2022 年下半年，发行人营业收入为 11.37 亿元，同比增长 171.51%。研发中心项目实施地点与发行人现有厂房位于同一地块，随着业务量的持续、快速增长，发行人对原材料、产品在仓储、物流等方面的需求相应增加，而现有场地空间相对有限，虽仍具备建设研发中心、继续实施募投项目的条件，但鉴于研发中心项目涉及建筑工程施工，继续在现有地块上实施研发中心将进一步挤占仓储、物流的可利用空间，导致现有地块难以满足发行人日益增长的仓储、物流等空间需求。

同时，发行人于 2023 年 1 月取得新地块土地使用权，该地块面积大于现有地块。如能够在新地块上建设研发中心，一方面能够更好地实现研发和生产的协同效应，满足本次募投项目生产的大功率、高压化、集成化等技术密集型产品的研发需求；另一方面，新地块面积较大，除用于建设本次募投项目相关厂房外，还有其他可利用空间，在新地块上建设研发中心不会挤占对仓储、物流等空间造成挤占等影响。基于上述考虑，为进一步优化利用空间，科学、合理布局公司场地，经慎重研究，发行人决定将研发中心项目实施地点变更至新地块。

（二）发行人对研发中心项目已进行了论证、分析等工作，并履行了相关决策程序，研发中心项目的选址系依据决策当时的各项条件所作出，且决策时尚不知悉新地块相关事项

对于研发中心项目，发行人在作出相关决策前，已对该项目的开展进行了全

面、详尽的论证和分析，并制定了《珠海英搏尔电气股份有限公司珠海研发中心建设项目可行性研究报告》，充分结合决策当时的公司发展规划、生产经营需求、自身资源等各项因素进行综合考虑。同时，发行人于 2021 年 11 月 4 日召开第三届董事会第三次会议、第三届监事会第三次会议，于 2021 年 11 月 22 日召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司向特定对象发行 A 股股票方案的议案》，同意实施研发中心项目。因此，发行人已依法履行研发中心项目相关的决策程序。

此外，关于新地块土地使用权，发行人最早于 2022 年 6 月基于科学规划生产空间、合理布局产能等需求，制定并提交用地申请文件，于 2022 年 8 月初步知悉自然资源部门关于新地块的初步规划情况。2022 年 11 月 1 日，珠海市自然资源局、珠海市公共资源交易中心正式发布关于新地块土地使用权的挂牌出让公告。经内部研究、决策，发行人决定参与本次土地使用权出让竞买，并最终于 2023 年 1 月通过招拍挂方式取得新地块相关土地使用权。因此，在 2021 年 11 月在作出关于研发中心项目的相关决策时，发行人尚不知悉新地块的出让、规划等相关事项。

综上，发行人在决策前，已对研发中心项目的实施已进行充分的论证、分析，并依法履行决策程序。发行人关于研发中心项目相关决策系依据决策当时（即 2021 年 11 月前的一段期间）的各项条件、公司自身需求所作出；发行人最早提出用地申请的时间为 2022 年 6 月，初步知悉新地块土地使用权初步规划情况的时间为 2022 年 8 月，新地块土地使用权正式挂牌出让的时间为 2022 年 11 月 1 日，发行人最终取得新地块土地使用权的时间为 2023 年 1 月，上述时间与研发中心项目的决策时间相距较远；因此，在进行研发中心项目决策时，发行人尚不知悉新地块的出让、规划等相关事项，未持有新地块且无法预见将取得新地块，新地块在客观上无法成为影响当时研发中心项目决策的因素。发行人作出在现有地块上开展研发中心项目的决策已综合考虑当时的各项因素。

（三）研发中心项目变更实施地点系发行人出于科学、合理规划空间而做出的主动调整，而非基于其他不利因素，变更实施地点未对研发中心项目的实施产生不利影响

前述研发中心项目变更实施地点系发行人在综合考量前期决策后自身业务

量快速增长（尤其是 2022 年下半年阶段）对相关场地空间的需求、更好地发挥研发与生产协同效应等因素后，经审慎决策后所作出的主动调整，并非基于其他不利因素（如土地使用权未取得、地块客观上无法开展施工等）而导致不能继续在原有地块上实施。截至本回复出具之日，研发中心项目相关工程施工、设备采购等工作均在正常进行，变更实施地点未对研发中心项目的实施产生不利影响。

综上，发行人基于当时的各项条件，经充分论证、分析并依法履行审议程序后作出实施研发中心项目的相关决策；并根据后续阶段收入、业务量快速增长对相关场地空间的需求及研发、生产协同效应等因素，决定变更研发中心项目的实施地点；变更研发中心项目实施地点有利于进一步优化利用空间、科学合理布局，且未对项目实施造成不利影响。因此，研发中心项目变更实施地点具有合理性，当时作出的相关决策具有谨慎性。

二、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	-	318.3	85.0%

数据来源：中国汽车工业协会

同时，根据中国汽车工业协会数据，2023年1-9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545万辆，同比增长50.4%，占新能源汽车销售总量的86.8%，市场份额占比同比提高7.5%。

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，同行业企业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
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

年份	公司名称	原有产能	项目名称	新布局产能情况
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 10 月 15 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 3.83 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 30 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及产能扩张项目	40,985.14	15,697.34	38.30%	2025-07-06
2	珠海研发中心建设项目	13,879.01	7,320.18	52.74%	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	19,651.64	59.97%	2024-06-20
4	补充流动资金	8,687.63	8,687.63	100.00%	-
合计		96,319.20	51,356.79	53.32%	-

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、国税总局、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 1-9 月, 我国新能源汽车产量和销量分别为 631.3 万辆和 627.8 万辆, 同比分别增长 33.7%和 37.5%。按每月产销量统计, 2023 年 1-9 月我国新能源汽车产销量呈快速增长趋势; 其中在 2023 年 9 月, 我国新能源汽车产量和销量分别为 87.9 万辆和 90.4 万辆, 较 2023 年其他月份明显增加。

2023 年 1-9 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	7 月	8 月	9 月
当月产量 (万辆)	42.5	55.2	67.4	64	71.3	78.4	80.5	84.3	87.9
当月销量 (万辆)	40.8	52.5	65.3	63.6	71.7	80.6	78	84.6	90.4

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。
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 1-9 月，我国 B、C 级新能源乘用车销量同比分别增长 59.3%和 72.5%，而同期 B 级传统能源乘用车销量同比下降 5.9%、C 级传统能源乘用车销量同比仅增长 18.3%，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超过 50 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
	海豹 DM-i	轿车	中型
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
	岚图 FREE	SUV	中大型
理想	理想 L7	SUV	中大型
	理想 L9	SUV	大型
	理想 L8	SUV	中大型

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
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
	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
	启源 A07	轿车	中大型
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

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
	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 10 月 16 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 2023 年 10 月 16 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

项目	电机	电机控制器	OBC
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。

对此，发行人通过加强内部管理、缩减非必要支出、提高生产效率、推行降本增效等方式，已在 2023 年三季度实现净利润为正，并持续改善自身利润水平。2023 年 1-9 月，发行人已实现营业收入 126,042.93 万元，归属于母公司股东的净利润 4,306.58 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 525.95 万元。

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加具有优势，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。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅发行人研发中心项目可行性研究报告及相关决策文件，了解研发中心项目选址决策当时所考虑的相关因素、决策程序是否正当合规。

2、获取并查阅发行人变更研发中心项目实施地点的相关公告文件、新地块相关用地申请文件、规划文件及招拍挂文件，询问发行人管理人员，了解发行人变更研发中心项目实施地点的原因，分析变更实施地点的合理性。

3、现场查看发行人研发中心项目原实施地点及变更后实施地点对应的地块，核实发行人关于现有地块和新地块的陈述是否真实、准确。

4、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。

5、查阅发行人报告期内的财务报告、审计报告，询问发行人管理人员，了解发行人前期阶段盈利能力偏弱的主要原因。

6、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。

7、查阅发行人关于本次募投项目签署的协议明细，询问发行人管理人员，了解发行人关于本次募投项目未来阶段的实施计划。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人研发中心项目在决策当时已进行论证、分析等工作，并履行相关决策程序，在前募资金到位后一段时间内即变更实施地点，系基于后续阶段收入、业务量快速增长对相关场地空间的需求及研发、生产协同效应等因素；变更研发中心项目实施地点有利于发行人科学、合理规划和利用空间。研发中心项目变更实施地点具有合理性，研发中心项目选址的决策系基于当时的各项因素所谨慎制定。

2、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；结合现阶段政策、新能源汽车销量等市场情况，发行人前次募投项目和本次募投项目将能够得以消纳；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。

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。

其他问题

请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

一、重大舆情

发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2023 年 6 月 6 日获深圳证券交易所受理，截至本回复出具之日，发行人持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行相关媒体报道情况进行了自查，主要媒体报道及关注事项如下：

序号	标题	刊载时间	发布媒体	主要内容
1	英搏尔：发行可转债申请获深交所受理	2023 年 6 月 7 日	每日经济新闻	本次申请发行可转债得到受理
2	英搏尔（300681.SZ）：发行可转债申请获深交所受理	2023 年 6 月 7 日	格隆汇	本次申请发行可转债得到受理
3	英搏尔（300681.SZ）：向不特定对象发行可转换公司债券申请文件获得深圳证券交易所受理	2023 年 6 月 7 日	中财网	本次申请发行可转债得到受理
4	早间公告：英搏尔发行可转债申请获深交所受理	2023 年 6 月 7 日	证券时报	本次申请发行可转债得到受理
5	英搏尔发行可转债申请获深交所受理	2023 年 6 月 7 日	同花顺财经	本次申请发行可转债得到受理
6	早间公告：英搏尔发行可转债申请获深交所受理	2023 年 6 月 7 日	东方财富网	本次申请发行可转债得到受理
7	英搏尔最新公告：申请发行可转债收到深交所审核问询函	2023 年 6 月 16 日	和讯网	本次申请发行可转债收到审核问询函
8	英搏尔（300681.SZ）：申请发行可转债收到深交所审核问询函	2023 年 6 月 16 日	格隆汇	本次申请发行可转债收到审核问询函
9	英搏尔最新公告：申请发行可转债收到深交所审核问询函	2023 年 6 月 16 日	证券之星	本次申请发行可转债收到审核问询函
10	英搏尔发行可转债遭问询：被追问在前次募投项目进展缓慢下实施本次募投项目的必要性，是否存重复建设	2023 年 6 月 16 日	界面新闻	本次申请发行可转债收到审核问询函
11	英搏尔：申请发行可转债收到深交所审核问询函	2023 年 6 月 16 日	同花顺 7x24 快讯	本次申请发行可转债收到审核问询函
12	英搏尔：公司配套供应产品的车企主要有上汽通用五菱、长安汽车等	2023 年 6 月 20 日	每日经济新闻	与投资者互动
13	英搏尔：参与新能源汽车下乡活动的 69 款车型 公司配套供应上汽通用五菱、长安汽车等车企产品	2023 年 6 月 20 日	界面新闻	与投资者互动
14	英搏尔：公司暂时与特斯拉没有业务来往	2023 年 6 月 20 日	第一财经	与投资者互动
15	英搏尔（300681）：珠海英搏尔物业服务服务有限公司完成工商注册登记	2023 年 6 月 30 日	中财网	珠海英搏尔物业服务服务有限公司完成工商注册登记
16	英搏尔（300681）：向不特定对象发行可转换公司债券预案（修订稿）披露的提示性公告	2023 年 6 月 30 日	中财网	提示可转换公司债券预案（修订稿）披露
17	英搏尔（300681）：申请向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函回复修订的提示性公告	2023 年 7 月 24 日	中财网	提示发行可转换公司债券审核问询函回复披露
18	深交所向珠海英搏尔电气股份有限公司发出监管函	2023 年 7 月 28 日	每日经济新闻	英搏尔收到深交所监管函
19	英搏尔(300681.SZ)业绩快报：上半年净亏损 2930.08 万元	2023 年 8 月 4 日	格隆汇	英搏尔业绩快报

序号	标题	刊载时间	发布媒体	主要内容
20	英搏尔：2023 年半年度净利润-2930.08 万元	2023 年 8 月 4 日	每日经济新闻	英搏尔业绩快报
21	英搏尔发布 2023 年半年度业绩快报 归属净利润亏损 0.293 亿元	2023 年 8 月 4 日	和讯网	英搏尔业绩快报
22	【亏损】4 年换 4 位 CEO “卡车界特斯拉” 股价暴跌 26%；受价格战影响，英搏尔上半年同比由盈转亏；金龙汽车 7 月销售新车 3061 辆	2023 年 8 月 7 日	集微网	英搏尔半年度业绩同比亏损
23	五菱汽车全新车型“星光”已完成申报：纯电车型配备珠海英搏尔电气电机	2023 年 8 月 15 日	it 商业新闻网	五菱车型“星光”搭载英搏尔电机
24	国泰君安：车载电源行业正面临四大发展趋势 看好国内车载电源企业增长潜力	2023 年 8 月 15 日	智通财经	看好国内车载电源企业增长潜力
25	英搏尔对威马汽车应收账款进行了相应追偿：部分案件调解结案 部分案件处于诉讼阶段	2023 年 9 月 1 日	东方财富网	英搏尔对威马汽车应收账款进行了相应追偿
26	英搏尔：“集成芯”驱动系统车商定点项目逐步量产	2023 年 9 月 1 日	东方财富网	集成芯”驱动系统车商定点项目逐步量产
27	英搏尔：获得政府补助 1000 万元	2023 年 9 月 7 日	每日经济新闻	获得政府补助
28	英搏尔（300681.SZ）：拟与 RBINT 和博世中国共同成立合资公司	2023 年 9 月 14 日	界面新闻	拟与第三方成立合资公司
29	英搏尔：新能源汽车行业从整车到零部件均面临较为激烈的竞争，公司产品价格承压	2023 年 9 月 19 日	和讯网	与投资者互动
30	英搏尔：“集成芯”驱动总成产品将在上汽通用五菱、江淮汽车、东风汽车、合众汽车等实现量产配套	2023 年 9 月 19 日	金融界	与投资者互动
31	英搏尔（300681.SZ）：越南的 Vinfast 是公司的客户	2023 年 9 月 19 日	和讯网	与投资者互动
32	英搏尔：威马停产对公司短期营收产生一定影响	2023 年 9 月 19 日	东方财富网	与投资者互动
33	英搏尔（300681.SZ）：电机产品暂未运用到机器人产品研发上	2023 年 9 月 20 日	中金在线	与投资者互动
34	英搏尔：公司有配套供应小鹏 P7i 及小鹏 G9 车型	2023 年 10 月 8 日	东方财富网	与投资者互动
35	英搏尔：完成集成芯技术平台化建设 实现知名车企多合一系统项目量产	2023 年 10 月 23 日	上海证券报·中国证券网	公司“集成芯”技术平台化建设目前基本完成
36	英搏尔(300681.SZ)：山东菏泽生产基地建设将在第四季度基本完成	2023 年 10 月 23 日	格隆汇	公司生产基地建设进度
37	英搏尔：公司“集成芯”动力系统产品在设计创新、量产能力等方面有优势	2023 年 10 月 23 日	每经网	公司“集成芯”动力系统产品在设计创新、量产能力等方面有优势

序号	标题	刊载时间	发布媒体	主要内容
38	英搏尔(300681)点评：云开雾散 重回正轨；聚焦主业 重在内功	2023 年 10 月 21 日	新浪财经	市场关于英搏尔三季度业绩点评
39	机构调研快报：超 200 家机构扎堆这家公司（名单）	2023 年 10 月 23 日	证券之星资讯	机构调研英搏尔

自公司本次发行申请获深圳证券交易所受理以来，无重大舆情或媒体质疑情况，未对公司信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。本次发行申请文件中与媒体报道关注的问题相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露的事项。

二、核查程序

针对就上述事项，保荐人履行了以下核查程序：

保荐人通过网络检索等方式，对发行人向不特定对象发行可转换公司债券受理日至本回复出具之日内相关媒体报道的情况进行了检索，并与本次向不特定对象发行可转换公司债券相关申请文件进行核对并核实。

三、核查结论

经核查，发行人自本次向不特定对象发行可转换公司债券受理日以来不存在重大舆情或媒体质疑情况，发行人本次发行申请文件中的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露但未披露事项。

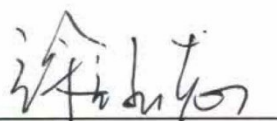
（以下无正文）

（本页无正文，为《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报告》之盖章页）



（本页无正文，为《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报告》之签章页）

保荐代表人：



徐德志



朱 晨



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读珠海英搏尔电气股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人：



李福春

