

国泰海通证券股份有限公司

关于

苏州汇川联合动力系统股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书

保荐机构



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

二〇二五年九月

国泰海通证券股份有限公司
关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书

深圳证券交易所：

国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国泰海通”）接受苏州汇川联合动力系统股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“联合动力”）的委托，担任联合动力首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《注册办法》”）《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐办法》”）《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号—发行保荐书和发行保荐工作报告》和《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）及深圳证券交易所（以下简称“深交所”）的有关规定，保荐机构和保荐代表人本着诚实守信，勤勉尽责的职业精神，严格按照依法制订的业务规则、行业职业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证所出具的本发行保荐书的真实性、准确性和完整性。

本发行保荐书如无特别说明，相关用语具有与《苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中相同的含义。

目 录

第一节 本次证券发行的基本情况	3
一、本次证券发行的保荐代表人基本情况.....	3
二、本次证券发行的项目协办人及其他项目组成员.....	3
三、发行人基本情况.....	3
四、保荐机构和发行人关联关系的说明.....	4
五、保荐机构的内部审核程序和内核意见.....	5
六、关于投资银行类业务中聘请第三方行为的说明及核查意见.....	7
第二节 保荐机构承诺事项	10
一、保荐机构对本次发行保荐的一般承诺.....	10
二、保荐机构对本次发行保荐的逐项承诺.....	10
三、保荐机构及保荐代表人特别承诺.....	11
第三节 对本次证券发行的推荐意见	12
一、保荐机构对本次发行的推荐结论.....	12
二、本次证券发行履行的决策程序.....	12
三、本次发行符合《证券法》规定的发行条件.....	12
四、本次发行符合《注册办法》规定的发行条件.....	13
五、关于发行人私募基金股东备案情况的核查结论.....	15
六、关于发行人财务报告审计截止日后经营状况的核查结论.....	16
七、发行人存在的主要风险.....	16
八、对发行人发展前景的简要评价.....	25
九、发行人利润分配政策的核查情况.....	40

第一节 本次证券发行的基本情况

一、本次证券发行的保荐代表人基本情况

国泰海通指定忻健伟、朱哲磊作为本次证券发行的保荐代表人。

忻健伟先生：国泰海通投资银行部高级执行董事、保荐代表人。曾主持或参与的项目包括亿华通 IPO、敏芯股份 IPO、红蜻蜓 IPO、今世缘 IPO、日发精机非公开发行、海翔药业非公开、长园集团重大资产重组、金冠电气重大资产重组等项目，从事投资银行业务超过 13 年，具有丰富的投行业务经验。忻健伟先生在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐办法》等有关规定，执业记录良好。

朱哲磊先生：国泰海通投资银行部执行董事，保荐代表人。曾主持或参与的项目包括铜冠铜箔 IPO、万盛股份非公开发行、浦发银行公开发行可转换公司债券、长江证券公开发行可转换公司债券、东方雨虹公开发行可转换公司债券、浦发银行非公开发行、铜陵有色重大资产重组等项目，从事投资银行业务超过 10 年，具有丰富的投行业务经验。朱哲磊先生在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐办法》等有关规定，执业记录良好。

二、本次证券发行的项目协办人及其他项目组成员

国泰海通指定张现作为本次发行的项目协办人。国泰海通指定秦磊、张翼、邓超、王浩旻、汪伟勃、吴一昊、李永月、胡铅杰、王晓雪、白文轩、华志敏、周冠骅作为本项目的项目组成员。

张现先生：国泰海通投资银行部业务董事，保荐代表人，曾主办或参与的项目包括万帮能源 IPO、长园集团可转债、海翔药业可转债、金冠股份重大资产重组、我爱我家重大资产重组、大康农业海外并购等项目，从事投资银行业务超过 9 年，具有丰富的投行业务经验。张现先生在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐办法》等有关规定，执业记录良好。

三、发行人基本情况

公司名称	苏州汇川联合动力系统股份有限公司
英文名称	Suzhou Inovance Automotive Co., Ltd.

注册资本	211,621.60 万元人民币
法定代表人	李俊田
有限公司成立日期	2016 年 9 月 30 日
股份公司成立日期	2023 年 6 月 19 日
住所	苏州市吴中区越溪天鹅荡路 52 号
邮政编码	215104
电话号码	0512-85557799
传真号码	0512-85557799
互联网网址	https://www.inovance-automotive.com/
电子邮箱	IAIR@inovance.com
负责信息披露及投资者关系部门	董秘办公室
信息披露负责人	吴妮妮
信息披露负责人联系方式	0512-85557799
业务范围	新能源汽车动力总成系统、电机控制器、电机、减速机、电源设备、充电设备、智能控制设备的研发、制造、销售与技术服务。汽车及零部件智能控制软件的研发、销售与技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（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）
本次证券发行类型	首次公开发行股票并在创业板上市

四、保荐机构和发行人关联关系的说明

1、截至 2025 年 4 月 10 日，保荐机构通过自营业务股票账户、融券自营账户、资产管理业务等股票账户合计持有发行人控股股东深圳市汇川技术股份有限公司股票 2,325,438 股，持股比例为 0.09%，前述持股行为均为日常业务相关的市场化行为。上述情形符合《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，不影响保荐机构公正履行保荐职责。

除上述情形外，不存在保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

2、截至本发行保荐书签署日，发行人或其主要股东、重要关联方除可能存在少量、正常的二级市场证券投资外，不存在持有国泰海通或国泰海通的控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

3、截至本发行保荐书签署日，不存在保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况。

4、截至 2025 年 4 月 10 日，除本保荐机构为发行人实际控制人朱兴明提供股权质押融资服务以外，本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方之间不存在相互提供担保或者融资等情况。

5、截至本发行保荐书签署日，不存在保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

五、保荐机构的内部审核程序和内核意见

根据《证券法》《保荐办法》等法律、法规及规范性文件的规定以及《证券公司投资银行类业务内部控制指引》的要求，国泰海通制定并完善了《投资银行类业务内部控制管理办法》《投资银行类业务立项评审管理办法》《投资银行类业务内核管理办法》《投资银行类业务尽职调查管理办法》《投资银行类业务项目管理办法》等证券发行上市的尽职调查、内部控制、内部核查制度，建立健全了项目立项、尽职调查、内核的内部审核制度，并遵照规定的流程进行项目审核。

（一）内部审核程序

国泰海通设立了内核委员会作为投资银行类业务非常设内核机构以及内核风控部作为投资银行类业务常设内核机构，履行对投资银行类业务的内核审议决策职责，对投资银行类业务风险进行独立研判并发表意见。

内核风控部通过公司层面审核的形式对投资银行类项目进行出口管理和终端风险控制，履行以公司名义对外提交、报送、出具或者披露材料和文件的审核决策职责。内核委员会通过内核会议方式履行职责，对投资银行类业务风险进行独立研判并发表意见，决定是否向证券监管部门提交、报送和出具证券发行上市申请文件。

根据国泰海通《投资银行类业务内核管理办法》规定，公司内核委员会由内核风控部、投行质控部、法律合规部等部门资深人员以及外聘专家（主要针对股权类项目）组成。参与内核会议审议的内核委员不得少于 7 人，内核委员独立行

使表决权，同意对外提交、报送、出具或披露材料和文件的决议应当至少经 2/3 以上的参会内核委员表决通过。此外，内核会议的表决结果有效期为 6 个月。

国泰海通内核程序如下：

- 1、内核申请：项目组通过公司内核系统提出项目内核申请，并同时提交经投行质控部审核的相关申报材料和问核文件；
- 2、提交质量控制报告：投行质控部提交质量控制报告；
- 3、内核受理：内核风控部专人对内核申请材料进行初审，满足受理条件的，安排内核会议和内核委员；
- 4、召开内核会议：各内核委员在对项目文件和材料进行仔细研判的基础上，结合项目质量控制报告，重点关注审议项目和信息披露内容是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，并独立发表审核意见；
- 5、落实内核审议意见：内核风控部汇总内核委员意见，并跟踪项目组落实、回复和补充尽调情况；
- 6、投票表决：根据内核会议审议、讨论情况和投行质控部质量控制过程以及项目组对内核审议意见的回复、落实情况，内核委员独立进行投票表决。

（二）内核意见

2024 年 11 月 29 日，保荐机构召开了本项目的内核会议。各内核委员在对项目申报文件和材料进行仔细研判的基础上，结合投行质控部出具的质量控制报告，重点关注审议项目和信息披露内容是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，并对质控报告列示需关注的风险、存疑的问题进行了充分讨论和评判，在充分审议的基础上，各内核委员独立、充分发表了审核意见并于会后独立投票表决。投票表决结果：9 票同意，0 票不同意，投票结果为通过。

六、关于投资银行类业务中聘请第三方行为的说明及核查意见

（一）保荐机构直接或间接有偿聘请第三方的情况

1、聘请国泰君安创新投资有限公司的情况

（1）聘请必要性

经内部审批及合规审核，国泰海通聘请国泰君安创新投资有限公司（以下简称“国泰君安创新投”）向国泰海通提供居间服务。

（2）第三方基本情况

国泰君安创新投成立于 2009 年 5 月，注册资本为 750,000 万元，系保荐机构国泰海通之全资子公司，主营业务为从事股权投资业务及中国证券监督管理委员会允许的其他业务，法定代表人为韩志达。

（3）资格资质

国泰君安创新投系中国证券投资基金业协会备案的基金管理人，会员号 PT2600011780。

（4）实际控制人

国泰君安创新投由国泰海通 100%控股，实际控制人为上海国际集团有限公司。

（5）具体服务内容

双方在平等互利、友好协商的基础上，国泰君安创新投向国泰海通提供居间服务，协助国泰海通向苏州汇川联合动力系统股份有限公司开展苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并上市业务。

服务内容为居间服务。

（6）定价方式、支付方式、资金来源、实际支付费用

本次项目聘请费用由双方协商确定，并由国泰海通以自有资金于项目完成 IPO 上市发行后且国泰海通收到全部保荐承销费用后的十个工作日内向国泰君安创新投资有限公司支付服务费用。

上述服务费金额为 100 万元，含增值税。国泰君安创新投按照实际收到的服务费用金额向国泰海通开具发票。

国泰海通向国泰君安创新投支付的服务费用，应当以银行转账的方式支付至以国泰君安创新投为户名的指定收款账户。

截至本发行保荐书签署日，国泰海通尚未实际支付费用。

2、聘请国浩律师（上海）事务所的情况

保荐人在本项目中聘请国浩律师（上海）事务所作为本次公开发行并上市相关见证业务的专项法律顾问。发行见证业务服务内容包括：（1）根据首次公开发行股票并上市项目发行及承销全程进行见证，并对战略投资者和网下投资者资质及其与发行人和保荐人（主承销商）的关联关系、路演推介、询价、定价、配售、资金划拨、信息披露等的合规有效性发表明确意见；（2）对发行人管理层、参与路演的工作人员和证券分析师等进行培训，并出具培训总结；（3）对发行人和保荐人（主承销商）的相关路演推介材料是否符合法律、行政法规的规定等进行审核，并出具审核确认意见；（4）审查各种申购文件，确保其符合《苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行公告》及相关法律法规的要求；（5）就整个发行过程提供法律咨询、审查法律文件；（6）其他保荐人（主承销商）委托的事项。

国浩律师（上海）事务所是一家依照中华人民共和国相关法律法规合法注册并且有效存续的律师事务所，现持有上海市司法局核发的编号为“23101199320605523”的律师事务所执业许可证。其长期从事资本市场法律业务，为多家境内外公司的重组改制和股票债券发行上市的法律服务提供专业服务。在证券发行领域，有丰富的法律服务经验。

本次公开发行涉及关联关系、路演推介、询价、定价、配售、资金划拨、信息披露等程序的合规性核查，保荐人（主承销商）聘请国浩律师（上海）事务所有利于提高核查效率，符合市场惯例，具备合理性和必要性。

本次项目聘请国浩律师（上海）事务所的费用系参照市场公允价格确定，金额为 8.00 万人民币（含税），并由国泰海通以自有资金按合同约定支付。截至本发行保荐书出具日，国浩律师（上海）事务所的相关费用尚未支付完毕。

综上，国泰海通上述有偿聘请第三方的行为合法合规，符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》相关规定的要求。

（二）发行人有偿聘请第三方的核查

经核查，发行人就本项目聘请了保荐机构（主承销商）国泰海通证券股份有限公司、北京德恒律师事务所、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）、银信资产评估有限公司、北京天健兴业资产评估有限公司，以上机构均为本项目依法需聘请的证券服务机构。除此之外，发行人还存在如下有偿聘请第三方行为：

1、发行人针对中国香港、匈牙利、德国、泰国等主要境外业务经营区域聘请德恒律师事务所（香港）有限法律责任合伙、Dr. János Zoltán Szabó Law Firm、Baker Tilly 律师事务所、DTL LAW OFFICE COMPANY LIMITED、Advokatfirmaet Ecovis Legal Norway AS 律师事务所、LOYENS & LOEFF LUXEMBOURG 律师事务所出具专门的法律意见书。

2、发行人聘请北京荣大科技股份有限公司及其子公司北京荣大商务有限公司北京第二分公司为本项目提供申报文件咨询及制作等服务。

3、发行人聘请北京金证互通资本服务股份有限公司为本项目提供财经公关服务。

经核查，发行人在本次发行中除依法聘请保荐人、律师事务所、会计师事务所、评估机构、境外律师机构、申报文件咨询制作机构和财经公关机构外，不存在直接或间接有偿聘请其他第三方的行为，符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》相关规定的要求。

第二节 保荐机构承诺事项

一、保荐机构对本次发行保荐的一般承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会及深圳证券交易所的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查。根据发行人的委托，保荐机构组织编制了本次发行申请文件，同意推荐发行人本次公开发行及上市，并据此出具本发行保荐书。

二、保荐机构对本次发行保荐的逐项承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会等有关规定对发行人进行了充分的尽职调查和辅导，保荐机构有充分理由确信发行人至少符合下列要求：

（一）有充分理由确信发行人符合法律、法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

（二）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（三）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

（四）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（五）保证所指定的保荐代表人及保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

（六）保证发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（七）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

（八）自愿接受中国证监会依照《保荐办法》采取的监管措施；

（九）中国证监会、深交所规定的其他事项。

三、保荐机构及保荐代表人特别承诺

（一）本保荐机构与发行人之间不存在其他需披露的关联关系；

（二）本保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

（三）负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方式持有发行人的股份。

第三节 对本次证券发行的推荐意见

一、保荐机构对本次发行的推荐结论

国泰海通作为联合动力本次证券发行上市的保荐机构，根据《公司法》《证券法》《注册办法》《保荐办法》和《保荐人尽职调查工作准则》等法律、法规和中国证监会及深圳证券交易所的有关规定，进行了充分的尽职调查和对发行申请文件的审慎核查，保荐机构认为联合动力符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件，同意推荐联合动力本次证券发行上市。

二、本次证券发行履行的决策程序

经核查，发行人已就本次证券发行履行了《公司法》《证券法》和中国证监会及深圳证券交易所有关规定的决策程序，具体如下：

2024年5月6日，发行人召开第一届董事会第六次会议，审议通过了《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司申请首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》等与本次发行上市相关的议案。2024年5月27日，发行人2023年年度股东大会，审议通过了《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司申请首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》等与本次发行上市相关的议案。

2024年12月9日，发行人召开第一届董事会第八次会议、2024年第三次临时股东大会，审议通过了《关于变更苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票募集资金运用方案及其可行性研究报告的议案》《关于公司最近三年一期财务报表及审计报告及其他专项报告的议案》等与本次发行上市相关的议案。

三、本次发行符合《证券法》规定的发行条件

保荐机构对本次证券发行是否符合《证券法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

1、发行人已依据《公司法》《证券法》等法律法规建立了由股东大会、董事会、监事会、高级管理人员组成的公司治理结构，并在董事会下设战略与投资委

员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会等四个专门委员会，建立了独立董事制度、董事会秘书制度。同时根据经营管理的需要，发行人设立了职能部门和分支机构，明确了职能部门和分支机构的工作职责和岗位设置。发行人具备健全且运行良好的组织机构，本次发行符合《证券法》第十二条第（一）项的规定；

2、经核查发行人资产、人员、财务、机构、业务等方面独立性，调查对发行人持续经营能力存在重大影响的因素及事件，发行人经营状况良好，具有持续经营能力，本次发行符合《证券法》第十二条第（二）项的规定；

3、根据信永中和出具的《审计报告》，发行人最近三年财务会计报告被出具标准无保留意见审计报告，本次发行符合《证券法》第十二条第（三）项的规定；

4、经核查发行人所在地政府主管部门出具的证明文件以及发行人及其控股股东出具的声明及承诺文件，并经保荐机构审慎核查，保荐机构认为，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，本次发行符合《证券法》第十二条第（四）项的规定；

5、本次发行符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

四、本次发行符合《注册办法》规定的发行条件

本保荐机构依据《注册办法》的相关规定，对发行人是否符合首次公开发行股票条件进行了逐项核查，核查情况如下：

（一）发行人申请首次公开发行股票符合《注册办法》第十条的规定

保荐机构查验了发行人工商档案，发行人改制设立有关内部决策、审计、评估及验资文件，并核查了发行人现行有效的公司章程及报告期内的财务报表及审计报告。发行人前身联合动力有限成立于2016年9月，于2023年6月以股改基准日经审计的账面净资产值折股整体变更为股份有限公司，持续经营时间可以从有限责任公司成立之日起计算。保荐机构认为，发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司。

发行人已经依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会

秘书、董事会专门委员会等制度，相关机构和人员能够依法履行职责。保荐机构认为，发行人已经具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

综上，保荐机构认为，本次发行符合《注册办法》第十条的规定。

（二）发行人申请首次公开发行股票符合《注册办法》第十一条的规定

经核查发行人的会计记录、记账凭证等资料，结合信永中和出具的《审计报告》，保荐机构认为，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具了标准无保留意见的审计报告。

经核查发行人的内部控制制度、内部控制执行记录，结合信永中和出具的《内部控制审计报告》，保荐机构认为，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具了标准无保留结论的内部控制审计报告。

综上，保荐机构认为，本次发行符合《注册办法》第十一条的规定。

（三）发行人申请首次公开发行股票符合《注册办法》第十二条的规定

经核查发行人业务经营情况、主要资产、专利、商标等资料，实地核查有关情况，并结合发行人律师出具的《律师工作报告》和《法律意见书》，以及对发行人董事、监事和高级管理人员的访谈等资料，保荐机构认为，发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，本次发行符合《注册办法》第十二条第（一）项的规定。

经核查发行人报告期内的主营业务收入构成、重大销售合同及主要客户、发行人工商档案及股东名册、聘任董事、监事、高级管理人员的股东大会决议和董事会决议、核心技术人员的劳动合同以及访谈文件、发行人控股股东出具的声明和承诺，结合发行人律师出具的《律师工作报告》和《法律意见书》，保荐机构认为，发行人主营业务、控制权、管理团队和核心技术人员稳定，最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近两年实际控制人没有发

生变更,不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷,本次发行符合《注册办法》第十二条第(二)项的规定。

经核查发行人财产清单、主要资产的权属证明文件、企业信用报告、发行人涉及的诉讼仲裁、行业研究、分析报告等资料,结合与发行人管理层的访谈、信永中和出具的《审计报告》和发行人律师出具的《律师工作报告》和《法律意见书》,保荐机构认为,发行人不存在主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷,重大偿债风险,重大担保、诉讼、仲裁等或有事项,经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项,本次发行符合《注册办法》第十二条第(三)项的规定。

综上,保荐机构认为,本次发行符合《注册办法》第十二条的规定。

(四) 发行人申请首次公开发行股票符合《注册办法》第十三条的规定

经核查发行人实际经营情况及开展相关业务所涉及的准入许可及相关资质情况,查阅了与发行人所从事行业相关的国家产业政策,发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员出具的声明、承诺及签署的调查表,董事、监事、高级管理人员、实际控制人提供的无犯罪证明、个人征信报告,取得发行人住所地相关主管政府单位出具的证明文件,查询中国证监会、证券交易所等监管机构网站及其他公开信息,并结合发行人律师出具的《律师工作报告》和《法律意见书》,保荐机构认为,发行人生产经营符合法律、行政法规的规定,符合国家产业政策;最近三年内,发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪,不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为;发行人董事、监事、高级管理人员和实际控制人不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚,或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查,尚未有明确结论意见等情形。

综上,保荐机构认为,本次发行符合《注册办法》第十三条的规定。

五、关于发行人私募基金股东备案情况的核查结论

经核查,保荐机构认为:发行人现有股东均不属于以非公开方式募集资金并

以进行投资活动为目的设立的主体，不属于《私募投资基金监督管理条例》和《私募投资基金登记备案办法》规定的私募投资基金，无需进行相关登记及备案程序。

六、关于发行人财务报告审计截止日后经营状况的核查结论

保荐机构对发行人财务报告审计截止日（2024 年 12 月 31 日）后的经营状况和主要财务信息进行了核查。经核查，本保荐机构认为：财务报告审计基准日后，公司经营状况正常，公司生产经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要产品的生产销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、公司适用税收政策未发生重大不利变化，公司亦未出现其他可能影响公司正常经营或可能影响投资者判断的重大不利事项。

七、发行人存在的主要风险

（一）与发行人相关的风险

1、经营风险

（1）业绩增速下滑的风险

2022-2024 年度、2025 年 1-3 月，新能源汽车销量保持高增长，发行人主要客户车型销量增长趋势稳健，市场份额稳步提升，业绩持续增长。但是，公司未来业绩增速仍可能面临下滑风险，主要原因包括：①随着发行人业绩规模的扩大，更大的基数可能导致增速下降；②主机厂价格战导致产业链利润分配失衡，同时“增量不增利”的产业生态倒逼主机厂向上游传导成本压力，产品售价下降可能对业绩造成不利影响；③主机厂自制比例提升及头部第三方供应商加速扩张导致动力系统行业竞争加剧；④国际贸易环境复杂多变，可能对公司的海外业务拓展产生不利影响。

如发行人未能持续通过技术迭代与产品创新满足日益丰富的客户需求、无法在产品价格下降的同时持续保持成本优化、未能继续与客户合作推出热销车型、配套公司产品的出口车型销售受到贸易政策影响，可能导致公司面临产品销量不及预期、毛利率下降、市场份额下滑等不利情况，进而引致发行人未来业绩增速下滑。

（2）下游客户相对集中的风险

报告期内，公司向前五大客户销售额合计占当期营业收入的比例分别为71.73%、76.03%和67.81%，客户相对集中且多为头部整车厂。这主要系新能源汽车产业头部效应明显，乘联会数据显示我国零售销量前十大新能源主机厂合计市场份额在报告期内由69.74%提升至77.80%，新能源汽车主机厂集中度较高。同时，公司前五大客户亦贡献了与收入规模匹配的业绩份额。

公司凭借平台化技术和产品能力，快速响应市场需求，已建立了优质且广泛的客户群体，报告期内客户集中度不断降低。但是，如果：①公司主要客户的经营情况出现不利变化，包括：客户车型销量减少将导致公司产品销量下降、客户整车产品毛利率下降甚至单车亏损将导致公司销售价格承压并进一步影响毛利率水平、客户资金周转减慢将导致公司货款回笼周期拉长及现金流状况恶化，或者②公司在主要客户的收入出现不利状况，如：发行人在主要客户、重点产品的份额出现下降且未能通过技术创新、产品迭代改善该状况，那么公司的经营业绩将受到不利影响。

（3）供应链稳定性风险

报告期内，直接材料成本占公司生产成本的比重较高，公司的原材料主要包括结构件、功率半导体、线束、阻容器件、芯片等，上述原材料价格的变动将直接影响公司产品成本的变动。进一步的，新能源汽车电气架构中广泛使用芯片、功率器件及阻容器件等电子元器件，由于汽车工业对于电子元器件的性能、寿命、可靠性等综合要求较高，业内普遍采用进口器件，车规级电子元件的主要市场份额仍然被国外企业占据。

如果未来原材料价格出现较大幅度的上升，或因地缘政治影响导致高端芯片等核心器件供应渠道受到阻碍，而公司不能通过及时调整产品价格传导成本压力、加快国产新品开发应用以减少进口依赖，将对盈利能力、持续经营能力产生不利影响。

（4）产品质量风险

公司主要产品为新能源汽车动力系统，涉及复杂精密的机械加工、电磁设计、电路设计等，属于汽车精密零部件。同时，动力系统需在各种复杂工况下保持稳定运行，并具备高效能量转换、安全防护、低故障率、长寿命等性能特点，满足

终端汽车用户对性能、安全和耐用性的全面需求，因此公司下游整车厂客户对产品质量提出了极高要求。

长期以来，公司基于 IATF 16949 汽车质量管理体系对产品生产全流程进行严格控制，推动各类产品满足国内及国际质量认证要求，并通过行业领先的检测试验能力确保产品品质的稳定。但由于产品质量管理流程复杂、控制难度较高，公司产品仍存在因不可抗力、人为操作不当等因素出现质量问题的风险，进而发生质量索赔、与客户终止合作等情形，对公司经营业绩造成不利影响。

(5) 快速发展带来的管理风险

报告期各期末，公司总资产规模分别为 90.87 亿元、122.97 亿元和 180.72 亿元，公司总人数分别为 3,754 人、6,008 人和 8,366 人；报告期内，公司营业收入分别为 50.27 亿元、93.65 亿元和 161.78 亿元。公司资产规模、人员数量与营收规模均实现快速增长，但同时也对公司的经营管理能力提出了更高要求。

公司始终致力于提升面向客户的快速响应能力和内部管理的精益敏捷能力。但是，如果公司不能及时适应规模扩大对营运管理、财务管理、内部控制等各方面带来的更高要求，公司自身的市场竞争力可能被削弱，存在快速发展带来的管理风险。

(6) 业绩增长持续性的相关风险

报告期内及期后，发行人业绩增长由以下因素驱动：①我国新能源汽车产业持续繁荣发展；②发行人主要客户在实施自制策略的同时，维持稳定的外购比例、以独立第三方作为供应链结构的重要组成部分；③发行人在手订单充沛、定点项目储备丰富；④在原材料采购价格整体稳定的基础上，发行人通过技术创新、VAVE 持续优化产品成本，充分发挥规模效应推动原材料成本、制造费用下降，并通过精益运营降低期间费用率。

然而，如新能源汽车行业发展因政策调整等因素导致增速变化、主机厂调整供应链结构并降低对独立第三方的采购规模、发行人获取新订单或新增定点项目不及预期、发行人主要原材料价格大幅上升且发行人未能通过 VAVE 等方式有效降低产品成本，则发行人业绩增长的持续性将存在风险。

2、财务风险

（1）税收优惠政策变动风险

公司于 2022 年 12 月 12 日取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局颁发的《高新技术企业证书》(证书编号:GR202232016699),认定公司为高新技术企业,有效期为三年,有效期内公司可享受企业所得税优惠税率 15%。如果未来国家上述税收优惠政策发生变化,或者公司不再具备享受相应税收优惠的资质,则公司可能面临因税收优惠变动或减少,从而降低未来盈利能力的风险。

（2）短期债务偿还风险

报告期各期末,公司资产负债率分别为 65.30%、68.45%和 73.24%,流动比率分别为 1.22 倍、1.16 倍和 1.14 倍,公司资产负债率水平较高,流动比率较同行业上市公司的平均水平偏低。

公司高度重视经营效率,不断提升资产周转速度。但是,若公司及主要客户经营出现波动,特别是公司资金回笼出现短期困难时,公司可能产生一定的短期债务偿还风险。

（3）应收账款回收风险

报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 185,135.87 万元、361,278.74 万元和 568,395.84 万元,占资产总额的比重分别为 20.37%、29.38%和 31.45%。报告期内,公司业务规模快速发展,应收账款金额随之增长。

公司主要客户的信用状况良好,期后回款处于正常状态。但是,未来如受市场环境变化、客户经营恶化等因素影响导致应收账款不能及时收回或发生坏账,公司的资金周转速度和经营活动的现金流量将受到不利影响,从而对公司生产经营产生一定风险。

（4）产品价格下降的风险

报告期内,公司电驱系统产品销售价格分别为 5,160.72 元、4,474.33 元和 3,764.39 元,电源系统产品价格分别为 3,149.47 元、2,636.18 元和 2,264.06 元,呈现下降趋势。除受到产品结构变化影响、单价较低的产品销量占比提升导致销售价格下降的因素外,公司每年与主要客户就产品售价进行协商,根据行业惯例

通常存在一定的价格下降情况。

根据乘联会数据，我国新能源乘用车平均售价从 2023 年的 18.4 万元下降至 2024 年的 17.2 万元，整车销售价格的下降倒逼主机厂向上游传导成本压力，导致新能源汽车零部件供应商的产品价格亦存在下降趋势。尽管公司持续通过技术创新、产品迭代等方式提升产品性能和市场竞争力，但是公司的产品价格依然存在进一步下降的风险。

（5）毛利率下降的风险

新能源汽车较传统燃油车的整体设计更为简洁，零部件数量大幅下降，整车制造门槛有所降低，主机厂通过降价促销、增值服务等营销策略提升销量。根据乘联会数据，我国新能源乘用车平均售价从 2023 年的 18.4 万元下降至 2024 年的 17.2 万元，2024 年汽车行业利润率自 2023 年的 5% 下滑至 4.3%。主机厂价格战导致产业链利润分配失衡，同时“增量不增利”的产业生态倒逼主机厂向上游传导成本压力，导致新能源汽车零部件供应商的盈利空间被挤压。

根据价格敏感性分析，在单位成本等其他条件不变情况下，若产品销售价格下降 5%、10%，则 2024 年电驱系统产品毛利率下降 4.36 个百分点、9.20 个百分点，电源系统产品毛利率下降 4.52 个百分点、9.54 个百分点。如果短期内产品价格快速下降而公司未能有效降低产品成本，则会导致公司产品毛利率下滑，进而导致发行人业绩增速下滑。

在产品价格承受下降压力的背景下，发行人通过降低产品单位成本、且单位成本的降幅超过单位售价降幅的方式，来提升产品毛利率。原材料采购价格下降、物料优化、设计优化带来材料单耗的减少是产品单位成本下降的主要原因。若原材料价格出现大幅上涨，而公司未能通过 VAVE、产品迭代、持续物料优化或生产效率提升等方式抵消该影响因素将会导致产品单位成本上升，或者公司无法有效向下游传导原材料价格上涨的压力，则发行人毛利率存在下滑的风险。

（6）资产减值风险

报告期各期末，发行人应收账款与存货的账面余额合计为 399,263.42 万元、662,593.51 万元以及 930,300.09 万元，应收账款与存货的坏账准备及减值损失金额合计为 27,511.45 万元、65,685.63 万元以及 59,467.12 万元。

若未来行业竞争加剧，发行人可能面临下游客户经营情况不佳、车型滞销或降价压力难以传导的风险。客户经营情况不佳或信用恶化将可能导致该等客户应收账款无法全部或部分收回，基于客户订单生产的专用存货产生滞销；若产品适配的客户终端车型因销量不佳或者临近生命周期尾部导致公司产品销量大幅减少，可能导致发行人相关存货无法通过售后或转售消化；若随行业竞争加剧，发行人产品存在降价压力/产品原材料价格上涨，而发行人无法通过 VAVE、产品迭代、持续物料优化或生产效率提升等方式抵消该影响，则会导致毛利率下降，甚至可能导致存货可变现净值低于成本，将导致资产减值损失的风险敞口进一步扩大。前述资产减值风险将会对公司的经营业绩和盈利能力产生负面影响。

3、技术风险

（1）技术升级迭代和研发失败风险

新能源汽车产业的市场规模正处于快速提升阶段，报告期内我国新能源汽车产销量年复合增长率均超过 35%。动力系统作为我国新能源汽车产业重点发展方向，是众多新能源汽车产业链参与者布局的关键领域，报告期内我国新能源乘用车驱动总成装机量年复合增长率达到 47.73%，增速超过整车市场，核心零部件技术受益于行业规模快速扩张而取得持续进步。近年来，动力系统技术快速发展，对于高压化、集成化、多功能化等主要技术趋势的理解日益丰富，下游主机厂的复合需求也促进了动力系统产品与技术的迭代速度加快。

公司是行业的领军企业，高度重视研发投入和技术创新，已打造了新能源汽车动力系统产品全平台能力，形成了多产品、多层次、多学科的领先技术优势。但是，如果公司未来未能准确把握新行业技术发展趋势，无法保持行业技术领先，或者新技术未能形成符合市场需求的产品，则公司可能面临丧失技术优势的风险，进而对公司的业务开拓和盈利能力造成不利影响。

（2）核心技术泄密风险

经过多年持续的研发投入和技术创新，公司在新能源汽车零部件行业积累了一系列拥有自主知识产权的核心技术。公司采取签订保密协议和竞业禁止协议、申请知识产权保护、物理隔离涉密办公场所和生产区域、实行内外网隔离等多种措施防止核心技术泄密，但上述措施并不能完全防止核心技术外泄，仍存在相关

技术、数据、图纸、保密信息泄露而导致核心技术泄露的风险。一旦发生核心技术泄密事件，公司生产经营将可能受到不利影响。

（3）人才流失风险

新能源汽车动力系统行业属于技术密集型行业，涉及电路拓扑、算法控制、结构设计、材料选择、仿真模拟和工艺设备开发等多维度创新，具有学科跨度大、设计复杂度高、软硬件深度融合等特点，对研发及工艺人才的理论知识、产业经验、技术集成创新等方面能力要求极高。面对激烈的行业竞争，如果公司无法持续培养和引进专业人才、有效发挥激励机制，则存在专业人才流失的风险。

4、募集资金投资项目风险

（1）募投项目实施后效益未能达到预期的风险

公司本次募集资金主要用于新增产能、研发中心建设及平台类研发、数字化系统建设和补充流动资金。公司募集资金投资项目已经过慎重、充分的可行性研究论证，具有良好的技术积累和市场基础，但该可行性研究系基于当前产业政策、市场环境和发展趋势等因素作出。在公司募集资金投资项目实施过程中，可能面临产业政策变化、市场环境变化等诸多不确定因素，如果市场环境未达预期、发生不利变化或者市场开拓不足，或者公司募投项目生产的产品无法满足市场需求，本次募集资金投资项目可能无法实现预期收益。

（2）募投项目新增折旧摊销影响公司盈利能力的风险

由于本次募投项目以资本性支出为主，本次募集资金投资项目建设后，将产生固定资产折旧费用及无形资产摊销费用。但由于募集资金投资项目从开始建设到产生效益需要一段时间，在短期内公司不能大幅增加营业收入或提高毛利水平的情况下，新增折旧可能影响公司利润，预计报告期末在安装设备转固及募投项目建设完成后新增折旧摊销占 2024 年度营业收入的比例约为 2.22%。如若发行人募投项目未产生预期的营业收入，将致使公司因折旧摊销占营业收入比例大幅增加而存在未来盈利能力下降的风险。

（3）即期回报被摊薄的风险

本次募集资金到位后，公司总股本和净资产将大幅增加，而募集资金投资项

目具有一定的投入周期，在短期内难以完全产生效益，因此，本次募集资金到位后的较短期间内，每股收益及净资产收益率受股本摊薄影响可能出现下降，从而导致公司存在即期回报被摊薄的风险。

（二）与行业相关的风险

1、新能源汽车产业政策变化风险

公司主要从事新能源汽车关键零部件的研发、生产及销售，位处新能源汽车产业链核心环节，一定程度上受到新能源汽车产业政策的影响。新能源汽车作为全球汽车产业转型发展的重要方向，在世界主要汽车大国均受到政策鼓励支持。但如果国内外产业政策发生不利变化，将可能对全球新能源汽车及其核心零部件企业的业务开展产生不利影响，进而影响公司在全球市场的开拓进度与经营情况。

2、客户需求波动风险

新能源汽车动力系统的客户需求伴随下游整车需求情况周期性波动。终端用户多样化、个性化的需求，带来了日趋丰富的新能源汽车车型、差异化的动力构型、持续提升的动力系统性能要求。根据 NE 时代数据，报告期各期我国电动汽车销量超过 1,000 辆的车型数量分别为 518、714、796 个，主机厂打造更为丰富产品矩阵的同时也导致了单款车型的销量难以预期，下游需求的波动对动力系统供应商提出了产品更加兼容、交付更加灵活的要求。同时，新能源汽车开发周期的压缩、迭代速度的加快也对动力系统供应商的开发效率提出了更严苛的挑战。

如果未来发行人未能持续通过技术迭代与产品创新满足日益丰富的多平台、差异化的客户定制需求，在需求波动中保持经营策略的灵活性、产品的兼容适配性与全流程快速响应能力，公司的持续经营能力与市场竞争力将受到负面影响。

3、市场竞争加剧风险

我国新能源汽车产业链日趋成熟，动力系统作为整车能量转换与动力输出的中枢，逐步成为众多市场参与者重点布局的关键领域：主机厂纵向整合深化，2024 年新能源汽车驱动总成、电机、电控、车载充电机主机厂自制比例分别达到 70.22%、50.47%、47.54%、32.76%；同时，产业龙头加速扩张，2024 年我国驱动总成、电机、电控及车载充电机前十大供应商市占率分别达 75.10%、75.50%、77.80%、92.60%，行业集中度高。

在动力系统产品性能与价格竞争加剧的市场环境中，技术迭代滞后、规模效应不及预期的市场参与者面临出清风险。公司如无法持续提升技术迭代能力、完善供应体系、进一步发掘规模效应、提供更具竞争力的产品解决方案，则可能面临毛利空间被压缩、市场份额下滑等风险。

（三）其他风险

1、发行失败风险

本次发行的发行结果会受到届时市场环境、投资者偏好、价值判断、市场供需等多方面因素的综合影响。公司在取得中国证监会同意注册决定后，在股票发行过程中，若出现有效报价或申购投资者数量不足等情况，则可能导致本次发行中止甚至失败。公司本次公开发行股票存在发行失败的风险。

2、股票价格波动风险

公司股票上市后，除公司本身的财务和经营状况外，公司股票价格还将受到外部多种因素，包括宏观经济形势、资本市场走势、国内外各种突发重大事件、股票市场投资者心理状况等因素的影响。投资者投资本公司股票时，应事先估计这些因素的影响所带来的风险，做出审慎判断。

3、地缘政治风险

报告期各期，公司境外收入分别为 2,567.84 万元、61,875.54 万元和 76,860.98 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 0.51%、6.63%和 4.77%。2024 年，发行人来自于欧洲、东南亚、美国的境外收入占当期营业收入的比例分别为：4.63%、0.05%、0.02%。同时发行人存在为境内主机厂的出口车型配套动力系统零部件的情形，相关车型的终端市场也在海外。

当前全球地缘政治局势复杂多变，国际贸易冲突加剧，新能源汽车动力系统产业的部分零部件进口及产品出口均面临地缘政治的风险，中国新能源汽车整车出口也面临贸易政策、零部件本土化比例等限制。国际贸易政策的不确定性使得公司业务的全球化布局面临一定风险，如公司全球化布局未实现有效推进、配套公司产品的出口车型销售受到贸易政策影响，公司将面临需求波动、原材料供应稳定性等潜在风险。

八、对发行人发展前景的简要评价

（一）发行人面临的行业机遇

1、契合全球新能源汽车发展契机、中国市场成为全球汽车电动化主力

新能源汽车及其零部件制造产业是我国战略性新兴产业之一，是形成新质生产力的重要组成部分，长期受到政府高度重视。近年来持续推出的产业政策涉及战略规划、财政补贴、税收减免、产业支持等多个维度。

2、新能源汽车及零部件市场规模高速增长，国产零部件公司迎来发展机遇

未来，我国新能源汽车产销规模仍将保持高速增长，下游市场空间广阔，进一步带动新能源汽车动力系统零部件产业的发展。根据中国电动汽车百人会联合麦肯锡发布研报，预计 2030 年我国新能源汽车乘用车渗透率将超过 70%，2030 年后新能源汽车将成为汽车市场和道路交通主体。

在汽车产业的新能源转型趋势、市场规模快速扩大的基础上，我国自主整车品牌与国产汽车零部件配套供应商迎来了“弯道超车”的历史机遇，国内新能源汽车零部件企业凭借研发及市场端的先发优势、成本及服务端的本土化优势，深度绑定国内外各大整车企业，越来越多的国内本土供应链开始进入到国际和本土品牌的采购体系中，共同应对快速变化的市场需求和技术趋势。

3、汽车零部件产业的全球化机遇

随着全球汽车工业的迅速发展，汽车零部件市场的需求量也在不断增加。凭借在新能源领域长期积累的技术和供应链优势，中国汽车零部件配套企业在欧洲、北美等全球规模最大的成熟汽车零部件市场，已成为当地汽车制造业的重要供应商之一；在亚太新兴市场，尤其是“一带一路”沿线国家和地区，中国零部件配套企业也在持续加强与当地企业的合作，不断提高产品的适应性和竞争力。

中国汽车零部件产业的全球化发展以自主创新为基础，以新能源汽车的历史机遇为契机，在海外市场持续加快直接投资、技术输出和供应链的本土化进程，利用新能源汽车产业集群的优势，实现了产业链的完整配套。

（二）发行人具备较强的行业竞争优势

1、领先的核心技术

（1）领先的核心技术

公司自设立以来，始终聚焦终端市场和客户需求进行技术融合与迭代，打造了多产品、多层次、多学科的核心技术矩阵。

1) 多产品平台

公司引领新能源汽车动力系统“高效率、高压化、高功率密度、高兼容”的发展趋势，围绕电机、电控、电源等全平台产品，持续进行技术创新和突破。

A.电控。公司通过开发高效调制算法（优化电控发波序列以降低损耗）、低杂感回路系统设计（通过芯片布局减小功率回路面积）等技术有效提升系统效率；通过高功率密度电控系统集成（创新设计散热结构提升散热效率）实现高功率密度；依托 SiC 功率模块应用，满足 800V 高压平台的需求，进一步提高系统的高压适应性。

B.电机。公司通过深度研究电机端部高度优化技术，开发新型的绕组方案减小电机的轴向高度；通过分析电机温升、电磁损耗、结构刚度等多场域因素之间的耦合关系及其对关键电机零部件的影响，提出喷油冷却、浸油冷却等多种散热冷却系统方案，优化电机的冷却结构，从而提高功率密度。

C.电源。公司开发电网自适应充电技术（拓宽电压频率范围以适应不同区域电网）和兼容性 EMC 设计（通过主动滤波技术应对各类充放电模式的噪声不一致问题）以提升电源系统的电磁兼容性。

D.驱动总成。公司精准把握新能源汽车动力域“集成化”趋势，推动多产品技术融合，通过高扭矩密度集成技术（电机、电控和减速器共壳体设计、三轴承轴系设计提升产品功率与扭矩密度，高压接线优化实现结构互联从而减小体积）提升电驱系统功率密度，通过智能油冷系统（通过精确控制油量实现效率最优）提升电驱系统效率。在三合一总成的基础上，公司基于高功率密度磁件设计（通过 PFC 电感、谐振电感、变压器等磁性器件的集成设计实现器件复用以减小体积）等技术实现电驱系统及电源系统的器件复用紧凑集成。依托全平台产品的技

术创新和集成能力，公司在确保自身技术引领的同时，逐步推动动力系统从功能集成向功率集成方向深化。

2) 多层次部件

公司把握中国新能源汽车零部件产业自主化、集成化的技术发展趋势，目标实现动力系统核心部件的全面自主，构建了从系统集成、功能模块整合、关键部件设计、到材料分析的多层次核心技术：

层级	产品/部件	优势
系统级技术	电驱系统	公司围绕 NVH、效率、功率密度、系统安全核心性能，对电驱系统进行全面优化创新：①以整车需求为导向，利用仿真计算优化关键部件噪声传递路径，叠加谐波注入、载波移相、谐波抑制等核心软件技术，实现系统级 NVH 优化；②通过智能油冷技术精准分配润滑油量，结合专用高效润滑油和低摩擦轴承，大幅提升系统效率；③通过壳体集成与轴系设计，使电驱系统更加紧凑，提升系统扭矩与功率密度；④针对轴电腐蚀问题，从结构设计到硬件、软件全方位创新，降低轴电压与轴电流幅值 90%以上，为系统运行提供可靠保障。
	电源系统	公司围绕小型化、兼容性和系统安全等核心性能，不断深化电源系统技术创新：①通过高集成化设计，将 OBC、DC/DC、PDU 等功能模块集成，实现电源系统的小型化和轻量化；②通过精准的 EMC 性能评估、模拟与优化，提升电磁兼容能力；③采用冗余 DC/DC 架构，减少低压电池的空间占用，同时增强供电系统的稳定性；④设计 OBC 与 DC/DC 故障解耦方案，确保系统各模块独立运行，避免故障传导，提升系统可靠性。
组件级技术	电机	公司以功率密度和效率提升为核心目标优化电机性能：①通过开发创新的绕组结构，在降低电机的端部高度的同时，可灵活匹配不同的功率和转矩需求，同时结合不同的散热方式，有效提升电机的功率密度；②通过拓扑、工艺、材料维度的技术升级，有效降低电机运行损耗，提升电机效率。
	电控	公司以效率和安全性能提升为核心目标改善电控性能：①通过高效调制算法优化和功率器件驱动技术的深入研究，大幅降低系统损耗、提升电控效率；②在功能安全、失效运行及可靠性等方面进行技术创新，构建安全可靠的电控系统。
	电源	公司围绕电源系统的兼容性与集成化进行技术创新：①采用电网自适应充电技术，确保用户在不同电网条件下均可实现稳定充电；②基于功率模块设计的电源砖产品，可便捷地与电驱和电源系统集成，优化系统布局；③双向 DC/DC 设计集成预充功能，简化系统架构；④通过开发集成 EVCC 设计，实现对全球各地充电协议的兼容。
模块级技术	功率模组	公司针对功率模组高效率的核心要求，在芯片电路布局、电极连接等方面进行技术创新，降低开关损耗、减少寄生电感：①采用包围式芯片布局，缩小功率模组的电路布局面积；②采用 Clip 连接技术，增强电极与芯片、芯片与芯片间的通流能力；③对功率端子做叠层设计，应用连接铜排及无螺钉低飞溅激光焊接技术，减少连接端子的杂散感应。
	电机定子 转子模块	公司围绕定子与转子模块高转速、高效率的核心性能要求，持续对机械结构、拓扑结构设计进行优化：①提升磁阻转矩占比，互锁转子铁

层级	产品/部件	优势
		芯与端环增强机械强度，实现转子高速化；②优化定子转子拓扑结构降低铜耗，采用直极转子减少漏磁与损耗，提升效率；③降低稀土使用量，优化成本。
	散热模组	公司针对动力系统产品散热的高要求，优化散热器的外形设计、器件结构，持续提升散热效率。
材料与器件级技术	材料选择与优化	公司通过材料技术创新提升系统性能：①开发材料综合应用平台，形成低热阻材料、轻量化材料、磁性材料等多项应用成果；②深入研究材料散热优化技术和低噪辐射控制技术，降低组件与系统重量、提升系统的散热效率、优化电磁兼容性能。
	电子器件与元件	公司通过电子器件技术创新优化系统表现：①自主开发 GaN 功率器件用于 400V 电源系统，实现高效功率转换；②开发 Si IGBT 功率模块，应用于 400V 电驱系统，满足主流平台需求；③开发高效率的 SiC 功率模块，将电压平台提升至 800V，显著增强系统在高工况下的能效表现，提升整车续航，引领动力系统高压化趋势。

3) 多学科融合

公司融合结构动力学、电力电子学、热力学、电磁学、声学与材料学等多学科技术，通过交叉优化显著提升系统性能。

在高效率技术方向上，融合控制学、电力电子学和电磁学，通过优化载波频率、优化发波序列减少开关损耗；通过电流轨迹优化，有效降低电机铁耗；通过融合多种调制算法，实现了恒功率区整车动力显著提升。

在低噪音技术方向上，融合电力电子学、电磁学、结构动力学、声学等多学科领域的多物理场分析，通过仿真和优化，结合齿轮方案、电磁方案和结构方案的设计创新、软件控制算法的优化创新及材料的创新，有效降低关键控制点的噪声，实现了电驱系统的低噪声辐射，提升用户使用的舒适性。

在 EMC 技术方向上，融合电磁学、电力电子学、材料学等多学科领域，通过电路-电磁场多维仿真，从器件到系统的场路协同仿真，提升了整车电磁安全，具备了业内领先的 Class 5 设计能力。

在热设计技术方向上，融合流体力学、材料学、传热学、热力学等多学科领域，通过热界面材料及工艺优化降低传导热阻，通过散热结构的创新，优化对流换热热阻，最终实现系统低热阻、不同热源高均温效果。

学科协同优化的技术策略确保了公司产品在复杂工况下的高性能与高稳定性，体现了公司在技术融合创新中的显著优势。

（2）深厚的技术积累

公司已形成深厚的核心技术积累，取得 98 项发明专利及 407 项实用新型专利，产品在效率、功率密度、NVH 等关键性能指标对标国际先进水平。公司技术储备与研发实力受到产业认可，牵头或参与科技部“十四五”国家重点研发计划“新能源汽车”重点专项技术开发项目、工信部“重点新材料研发及应用国家科技重大专项”、工信部“产业基础再造和制造业高质量发展专项”、国家发改委“核心技术攻关专项”、吉林省科技厅“重大科技专项”等国家级、省级重大科研项目，以科技创新引领动力系统行业技术浪潮。

（3）强大的研发团队

报告期内，公司累计研发投入超过 21 亿元，组建了超过 1,800 人的专业研发团队，其中硕士及以上人员比例超 50%，团队成员覆盖结构动力学、电力电子学、热力学、电磁学、声学与材料学等多学科背景，并具备深厚的汽车行业经验，为公司产品的高效创新提供了有力支撑。

2、快速响应客户需求的能力

（1）快速识别客户需求的洞察能力

1）基于战略协同快速识别客户需求

公司与战略客户形成深度合作，在双方的核心职能部门层面建立了全方位对接机制。在研发方面，双方协同推动产品设计与应用创新；在质量方面，联合优化质量体系；在战略方面，共享中长期发展规划等。双方职能部门的深度协作，助力公司多维度精准洞察业务线索，从市场战略、储备技术、产品方案预研、物料供应商预沟通、产线设计、质量认证等全方位进行前瞻性布局，通过双方战略协同，大幅提升公司产品开发及交付环节的快速响应能力。

2）融合海量需求，精准预判行业趋势

公司通过建立市场需求分析机制和技术趋势研判体系，密切追踪主机厂的产品路线图与行业发展动态。公司服务超过 40 家主流主机厂，报告期内累计配套超过 170 款车型，通过与客户深度合作和端对端的线索收集体系，深入了解客户发展战略。同时，公司通过参与行业标准编制，从顶层规划引领行业技术趋势。

基于对市场需求和技术趋势的准确判断，公司能够迅速调整研发方向和资源配置，为客户提供行业领先的产品解决方案。

例如，2018 年-2023 年我国新能源混动市场年均增速超过 85%，公司精准洞察行业趋势，于 2018 年率先启动混动双电控系统的技术布局，并于 2019 年成功实现为头部主机厂的混动车型量产配套。公司混动双电控产品满足了消费者对低油耗、长续航的日趋增长的诉求，公司凭借先发优势在 2024 年成为我国最大的独立第三方混动双电控产品供应商。

(2) 快速满足定制开发需求的研发能力

公司依托模块化设计与同步开发的研发优势，构建了快速响应定制开发需求的研发体系。通过模块化的产品架构和技术平台，公司高效整合技术资源，实现开发设计的高复用和灵活组合，满足客户的多样化与定制化需求。在此基础上，公司将产品、物料、工艺、产线、设备的开发过程深度融合，形成从设计验证到量产落地的高效协同机制，确保产品设计、生产制造和供应链的无缝衔接。公司打造了高带宽的产品平台，通过对电压、功率等级等核心指标的广泛兼容提升了产品方案的复用性。高效同步的研发体系、高度复用的产品技术，使公司在缩短开发周期的同时，提升了开发效率和响应速度。

1) 模块化的产品和技术平台

公司凭借模块化的产品与技术平台，在研发环节实现了对客户多样化和定制化需求的快速响应。

模块化产品平台方面，公司提炼客户的多样化和定制化需求，设计出高适配性和高复用性的部件模块，以统一简洁的产品架构应对不同客户和车型在电压等级、功率等级、接口需求及体积等方面的个性化要求。例如：①公司电控产品可支持 800V 高压/400V 低压平台，并兼容 Si/SiC 功率器件；②电驱系统覆盖 30,000rpm 的高转速，兼容永磁同步电机和异步辅驱电机；③电源系统涵盖 6.6kW-22kW 范围，兼容 800V/400V 并符合全球充电标准。公司通过高适配的产品设计、高复用的产品模块实现了产品对电压、功率等级等核心指标的广泛兼容，提升了产品模块在不同设计方案中的通用性、赋予了产品在全生命周期的可持续升级的能力，提升产品方案对客户定制需求的响应能力。

模块化技术平台方面，公司将部件模块对应的软件算法、硬件设计、电路拓扑、结构优化、生产工艺、材料应用、验证测试结果同步打包为高内聚、低耦合技术模块，以结构化的技术模块支持开发环节中的高效复用。公司进一步构建了 CBB（Common Building Block）技术货架，将不同型号的产品、不同产品中的通用模块、零部件、集成方案等设计成果进行系统化管理。技术货架按照技术的层级、对性能指标的提升效果等维度将技术分层、分类、标签化，形成有组织的技术模块集群，实现了从总成产品到材料器件级别技术的精细管理。

例如，发行人在“低杂感功率回路设计”中，通过包围式芯片布局减少模块功率回路面积，采用 Clip 连接技术提升通流能力，并设计叠层功率端子优化电气连接，显著降低杂感和开关损耗，提升系统效率。发行人完成该技术研发后将其纳入技术货架，按“功率器件”和“提升效率”进行标签管理。未来，当公司需要通过优化功率器件提升驱动系统效率时，技术货架可精准检索该技术方案，实现技术高效复用、减少重复研发、加速对客户定制需求的响应。

2) 产品、工艺、物料、产线、设备同步开发能力

公司在产品设计初期即同步开展工艺研究，使工艺在贴合产品要求的同时，充分考虑产线工艺限制、制程能力、生产条件等因素优化产品设计方案，实现生产工艺与产品设计的互补。工艺同步开发促使产品、工艺、质量等问题在设计阶段尽早发现，避免后续因设计问题导致的模具、夹具、检具及生产线适配不良，进而减少后期设计变更的发生。公司在产品样机验证方案定型后，即可快速形成完整、成熟的生产工艺。产品设计与工艺设计的深度互补，可大幅缩短产品从开发到量产的周期，并显著降低开发成本。

公司在产品方案验证阶段同步引入供应商，通过：①共同解析客户需求与性能目标；②充分评估供应商生产能力并同步调整产品设计与物料方案；③基于物料量产难点指导供应商优化生产工艺，促使双方在方案论证阶段便能达成技术共识、确定物料方案及规格。公司与供应商的深度共创，可发挥产业链上下游协同优势，提升产品开发效率、保障产品全生命周期内供应链的稳定。

公司在工艺研究的同时，同步启动产线规划与设备开发，实现研发与量产的流畅衔接，为快速响应客户量产需求提供坚实支撑。在产线开发方面，公司基于

产品设计和工艺要求，提前规划生产布局，合理配置工序资源，确保生产节奏与工艺方案的高度契合。在设备开发方面，公司同步开展设备设计和调试工作，采用模块化、标准化的设备架构提升设备的扩展性与适配性，确保设备功能、性能及时适配产品、工艺、产线的调整需求。通过产线同步规划和设备同步开发，公司缩短了产线规划与建设周期，降低了设计返工及工艺改动的风险，为缩短量产准备周期奠定了基础。

（3）快速响应客户订单需求的交付能力

公司高效整合内部资源，通过跨部门高效协同的计划管理体系统筹内部资源，结合数字化物流平台提升产品周转效率，以高效协同的订单交付体系实现对客户订单需求的快速响应。

在计划管理体系方面，依托公司级和事业部级的计划委员会管理平台，公司构建了从客户画像定位、需求预测、资源配置规划，到交付过程的主动监控、预警响应等全流程管理体系。在交付策略上，通过实时整合订单需求信息、库存数据与产能数据，公司能够动态调整交付及生产的策略和计划，避免交付瓶颈；在资源配置上，计划管理平台支持跨部门协同，确保研发、供应、生产、物流等环节快速响应客户需求变更。

在物流与信息流方面，公司开展智慧物流管理，构建了覆盖仓储、配送、运输的高效物流体系。通过数字化物流平台，公司实现了物料流转和成品配送的实时监控，确保物流各环节的高效运转与透明化管理。例如，公司在关键仓储配送节点，采用自动化立体仓库及 AGV 配送，实现物料动态可视与实时库存监控，从而精准管理库存，为生产提供及时、准确的原材料配送服务；在运输环节构建多级配送网络，优化干支线运输，提高交付准确度并降低运输成本。此外，物料管理系统信息与生产计划系统、供应商管理系统、运输管理系统等深度集成，使得订单交付的每一环节全程可追踪，实现对客户交付过程的可视、可控。

3、高标准的质量体系

（1）全流程质量管理体系

公司构建了全流程的质量管理体系，覆盖产品设计、制造过程和供应商管理等关键环节，确保从研发到量产的高标准质量要求。

开发阶段质量保障：基于 APQP 的整体框架，结合公司多年开发过程中积累的经验，形成匹配新能源汽车业务的开发过程质量保证体系。通过立项阶段质量目标制定与分解，同步策划覆盖各职能的项目质量管理计划。产品设计端，结合历史问题导入，样机技术专家组评审，从部件至系统级的全面可靠性验证，确保技术方案可靠性。工艺设计端，通过 DFX、DOE、Buyoff、爬坡验证、制程能力分析等多种管理手段，确保产线投产的可靠性。同时，在项目开发各阶段关键活动中，设置了多层级质量阀点，严格把控项目质量目标达成情况，保障产品的可靠性和稳定性。

生产过程质量控制：各生产阶段实施严格的过程控制，包括入厂检验、制程控制及全面追溯系统。物料入厂环节，具备尺寸、功能、材质、清洁度等全方位测试设备和能力，保证问题物料有效拦截；制程控制环节，通过关键工序的自动化防错管控及全流程的功能测试，确保生产制程的一致性。同时，公司构建了覆盖端到端的追溯系统，基于制造执行系统、供应链管理体系中的质量追溯链和防错功能，形成了全面的质量数据监控和统计分析体系。

供应商质量管理：从供应商准入、供应商开发管理、供应商监督与改善管理三个维度，通过新供应商的开发评估、关键零部件的质量先期策划、供应商绩效管理、过程审核、质量改进计划，并为供应商提供质量体系优化支持，全流程把控供应链质量稳定性。

质量体系认可：公司通过 IATF 16949、ISO 45001、ISO 14001、ASPICE-3 级、ISO/SAE 21434、ISO26262 ASIL-D 等国际汽车质量管理、开发体系认证，获得了吉利集团卓越质量奖、东风汽车质量贡献奖、长城汽车卓越质量奖、沃尔沃质量进步奖等多家知名客户的质量奖项，质量能力受到行业认可。

（2）健全的测试验证能力

公司围绕“数据、方法/模型、规范、应用、设备”五大方面进行测试验证能力的系统化积累，构建了完备的测试验证体系，能够精准识别产品在复杂工况下的潜在风险，应用测试结果持续优化设计与制造工艺，确保量产产品的可靠性，并有效支撑质量管理体系建设。

A、在测试数据积累方面，公司通过与中汽研、北京理工大学及核心客户展

开数据合作、自主采集、数字孪生仿真等手段，基于百万公里的行车数据和数亿公里的关键测试数据，建立覆盖多种车型动力系统的工况数据库；

B、在测试方法与模型构建方面，公司掌握了工况构建与分解的系列方法，开发出“整车→电驱系统→子系统”多层级工况仿真分解平台，实现系统“电-热-力”关键工况的分解与寿命校核，全面评估产品在不同工况下的可靠性；

C、在测试标准规范方面，公司建立了载荷谱、驱动耐久、温循耐久和温升测试等标准规范，基于用户生命周期内的等效工况损伤模型，对产品进行量化设计与验证，确保产品满足高强度使用环境的要求；

D、在测试结果应用方面，公司将测试结果深度应用于产品设计全流程，贯穿需求定义、验证方案制定、效率优化、设计保护、边界探索和风险评估等环节，以确保测试数据有效指导产品设计决策，提升产品的核心竞争力；

E、在测试设备与实验能力方面，公司在多地建设研发中心，配备超过 200 套核心试验设备，包括快速温变箱、盐雾试验箱、IPX7 防水试验箱、振动冲击跌落试验台、电磁干扰测试装置等，具备进行功能、EMI、环境、浪涌、标定、高低温冲击、温湿交变、盐雾及机械振动等高难度实验的能力。公司基于先进的测试设备持续增强自身验证能力，与中汽研新能源汽车中心共建“新能源联合创新实验室”，打造新能源汽车动力系统产业测试标杆。

公司具备从单元、整机、系统、现场匹配到实车的全流程测试能力，覆盖功能、性能、耐久、环境、NVH、EMC、理化分析等多维测试需求。在高度标准化的测试验证流程中，公司基于高效的大数据模型工具对海量测试数据进行积累与分析，精准识别设计缺陷与改进方向，在高效应对市场需求变化的同时，也帮助自身在生产、供应、管理等环节实现质量目标的精准把控，为全流程质量管理体系的科学优化提供了坚实基础。

4、精益的运营能力

在实现产品平台化、研发体系化、生产规模化的基础上，公司构建了全流程精益运营能力。公司精益运营以实现公司经营目标、提高公司运营效率为导向，将模块化与数字化能力深度融合至供应链管理、生产管理、产线规划各个环节，持续优化资源配置、提升经营效率、减少浪费。

（1）供应链管理

公司基于优化采购策略、数字化库存管理、构建模块化和规模化物料平台等途径有效提升供应链的安全性及稳定性，发挥供应链规模效应，与上下游精密协作减少浪费、控制成本，全面提升采购效率。

在采购策略方面，公司致力于降低供应链管理复杂度并提升信息化程度。通过建立量价模型，公司深入分析供应商的产能和物料成本构成，对关键物料的量价关系进行动态管理，确保定价策略的科学性。通过优化采购发包策略，公司对战略供应商采取定量发包，并通过对 PCBA 等电驱、电源通用的同类物料合并发包集中采购，增强议价能力。

在存货周转方面，公司通过对库存进行 SKU 级动态监控和数字化管理，实现了及时、准确、高效的存货管理机制。公司通过 SKU 贡献度分析和 SKU 数量分布优化等手段，降低 SKU 数量、提升其通用性，并不断优化物料采购周期，及时根据市场及客户需求分析，分层分级动态调整采购与库存结构；通过优化 IT 系统及采购业务逻辑，运用分层分级备料机制、近地化和循环取货等方式，打造业内有竞争力的存货周转指标。

公司构建模块化、标准化、归一化的物料平台，通过物料清淤（清除无效物料编码、重复编码、过程验证生产编码、可替代物料等）、输出优选物料清单、优化供应商数量等措施减少原材料的物料类型和编码数量，降低供应链管理复杂度，不断降低管理成本和采购成本，降低呆滞风险、提高开发效率。

（2）生产管理

公司基于标准化的产品架构，构建模块化制造平台，实现工艺流程、接口设计和生产设备的模块化、标准化，减少装配工序和工位数量，有效简化了生产流程。标准化的接口设计通过在各模块间设立统一的连接和兼容标准，使各部件无缝衔接，进一步提升了生产灵活性与效率。通过价值工程及 DFMA（面向制造和装配的产品设计）活动，不断精简装配工序和工位数量，简化生产流程、优化设备投资。

公司将生产任务分解为库存驱动和订单驱动两类：①通过新能源汽车市场销量预测下游需求，面向保障安全库存调整排产计划；②根据客户的具体产品规划

及订单落实生产任务。公司采用分级分层备料和排产策略，灵活调整排产，更好的满足客户交期需求。

模块化和标准化的制造体系为公司提升生产效率、降低成本、保障质量，可有效应对市场需求波动及大规模制造挑战，为公司实现精益运营提供了有力支撑。

(3) 产线规划

为应对不断扩大的生产规模、日益丰富的产品序列、“上市即上量”的紧迫需求，公司依托自主规划产线与自制设备能力，构建以模块化和自动化为核心的“极致制造”体系，全面提升生产效率和设备灵活适应能力。

在产线自建方面，公司通过正向与逆向模块化理念提升工艺兼容性和产线复用效率。正向设计方面，公司将产线划分为高产能模块线与柔性组装线，高产能模块线适用于标准化模块的大批量生产，而柔性组装线适应非标工序的灵活变动，两者协同提升生产效率与柔性。逆向设计方面，公司通过归一化设备设计和工艺管控提炼通用生产能力，使部分工序在电机、电控和总装阶段实现跨工序兼容，进一步提高资源利用率。公司基于模块化设计精简集成核心工序，并以整体价值流最优为核心进行产线规划，在单条产线中通过将相关的工序设备就近配置缩短物料转运路径，在多条产线间通过优化产线衔接避免物料流转的迂回，形成更高效、更敏捷的产线布局。

在设备自制方面，公司针对外部设备成本高、定制周期长、适配性不足的问题，自主设计并组装核心生产设备，实现对生产工艺与生产设备的精准契合。基于模块化的设备架构，公司优化了软硬件交互，以标准化通讯协议和柔性化逻辑控制构建自动化系统，涵盖“后台服务层、控制接入层、业务控制层”的完整软件架构，配合“控制、驱动、执行”三层电气系统，实现设备间无缝对接与智能调度。高精度与柔性化的自动化设备为高效生产提供了坚实支撑。

公司依托高度自主的产线规划和设备自制能力实现设备标准化率、跨平台复用率、线体综合坪效的大幅提升，全面满足客户“上市即上量”、“量产即满产”的高效交付需求。

(4) 数字化运营

公司高度重视信息化、数字化、智能化建设，致力于打造全面数字化和数据

驱动型企业。公司基于信息系统和工业互联网理念，构建了一个由硬件层、应用层、决策层组成的数字化架构：

①公司的数字化架构以硬件层为基础，通过设备的标准化、通信技术和协议的统一化、传输算法的优化，实现设备间的高效互联。公司以底层嵌入设备、基础元器件等为起点，向上延伸至感知设备、制造执行设备、制造单元和整条生产线，使得各级硬件设备间互联互通，构建了一个“可测可控、可产可管”的数字化硬件环境；②在应用层，公司以 Oracle EBS 和 PLM 为核心数字化平台，以计划管理平台、WMS、SRM 与 TMS 为供应链管理中枢，以 MES 和 QMS 为生产执行骨架，以业财共享平台为业财一体化基础，横向打通研发设计、生产制造、营销服务、采购和物流配送等业务环节，实现各类业务信息的流通交换；③硬件层与应用层的数据和信息汇聚至数据管理平台，通过数据分析模型及智能应用模型支撑公司各业务条线开展科学、智能的业务决策与优化，以数据驱动业务走向卓越。

数字化系统助力公司研发设计协同化、计划排产智能化、物料管控最优化、生产过程精益化。公司研发部门即时获取市场、产品、技术等需求信息，确保公司研发决策及时准确；供应链计划管理平台对于物料进行实时跟踪管理，通过智能模型算法优化排产，进而协调采购及物流需求；生产环节，公司通过信息技术和制造技术的深度融合，推进计划、制造、装配、检测、包装等环节的智能化升级，凭借智能装配与检测设备、自动识别及智能存储与搬运系统的应用，实现柔性生产、生产效率提升和全流程数字化管理。公司通过联通各业务系统实现了职能部门的信息共享，消除信息孤岛，有效提升公司精益运营能力。

5、领先的市场地位

（1）规模驱动的市场领导力

报告期内公司累计为 170 余款乘用及商用车型配套开发了数百款电驱系统解决方案，自 2021 年以来主要产品累计出货量超过 800 万套。报告期内公司营业收入复合增速接近 80%，远超行业平均水平。在新能源汽车市场规模快速扩大、主机厂品牌竞争加剧的背景下，公司基于规模优势，不断提高自动化生产水平和生产效率，提升议价能力，引领 SiC 功率模组等核心零部件国产化，以规模优势

巩固行业龙头地位。

根据 NE 时代统计，在 2024 年中国新能源乘用车市场中，公司电控产品份额约 10.7%，在第三方供应商中排名第一（总排名第二）；电机产品份额约 10.5%¹，在第三方供应商中排名第一（总排名第二）；驱动总成产品份额约 6.3%，在第三方供应商中排名第二（总排名第四）；车载充电机产品份额约 4.5%，总排名第八。

（2）优质的客户资源

公司始终坚持“以成就客户为先”的价值观，为客户提供市场领先的新技术和新产品。凭借多年研发创新和技术积累，报告期内公司不断扩展客户群体，改善客户结构，与战略客户实现战略共享，在新能源汽车电驱系统领域积累了丰富的龙头客户资源。作为行业龙头，公司持续深耕新能源汽车动力系统产品，下游客户涵盖理想、小米、广汽、奇瑞、长安、长城、上汽、宇通、吉利、东风等国产汽车品牌，以及沃尔沃、Stellantis、大众、奥迪、保时捷、捷豹路虎等国际主流汽车品牌。

国内市场，2024 年我国新能源汽车销量前 10 的车企中有 8 家与发行人达成深度合作。公司通过领先的创新技术与精益敏捷的运营体系，与战略客户实现战略共享，荣获广汽集团“年度优秀供应商”及“年度十佳合作伙伴”、理想汽车“全球合作伙伴大会理想 TOP 奖”和“年度保供先锋”、小鹏汽车“年度优秀供应商奖”、奇瑞汽车“卓越开发创领奖”、长安汽车“年度优秀合作伙伴奖”、东风汽车“年度卓越研发奖”、沃尔沃“高韧性贡献奖”等荣誉。

国际市场，公司持续发挥公司的全球化先发优势，通过搭建匈牙利、泰国生产基地和德国销售公司开展海外业务，缩短境外客户产品供应半径，加速融入欧洲国家供应链体系，面向国际客户推动技术、产品和服务的本地化进程。公司是我国业内最早布局海外市场、实现向国际主流汽车厂商大批量供货的自主品牌供应商之一。

¹ 电机定子与转子为成套使用部件，一般由同一供应商生产供应，因此这里的“电机产品份额”与“电机定子产品份额”相同

6、持续追求卓越的团队

（1）进取的团队

公司拥有一支超过 8,000 人的年轻、高素质员工团队，截至报告期末，公司 30 岁及以下员工占比为 52.92%，本科及以上学历人员占比为 36.41%，研发人员占比为 22.30%。核心高管和业务骨干积极进取、追求卓越，均长期从事相关领域的技术研发、产品管理、供应链管理、市场营销等工作，拥有龙头上市公司或国际化企业的现代化管理经验，深刻了解并掌握行业前沿技术、竞争格局和发展趋势。

（2）引领行业的战略远见

公司积极拥抱全球双碳发展机遇，响应我国制造业高质量发展政策号召，以“成为全球领先的智能电动汽车部件及解决方案提供商”为愿景，通过领先的创新技术与精益敏捷的运营体系，帮助客户构建持续竞争力。在战略规划层面做到“快速、准确、坚定”，以引领行业的战略远见，保障公司可持续快速发展。自设立以来，公司从产品、技术、市场、全球化多方面进行战略布局，逐步缔造行业龙头地位。

产品战略与技术布局方面，公司围绕电动化和智能化发展趋势，持续推进技术创新与全平台产品自主，核心产品逐步覆盖电控、电机和驱动总成领域，积极贯彻公司动力域大集成布局，确保在产品序列和技术储备方面始终处于行业领先地位。

市场战略方面，公司多渠道覆盖造车新势力、国产自主品牌客户，并积极拓展欧洲、北美、东盟和印度客户，已实现对多个国际龙头主机厂产品批量供应。同时，公司产品从客车、物流车、乘用车逐步发力，构建更广泛的场景覆盖，保持国内和海外、乘用车和商用车“两条腿”走路的市场战略。

全球化布局方面，公司加快海外生产基地的布局，逐步完善属地生产、属地供应链、属地研发体系，以满足欧洲、北美、东盟及印度市场的客户需求，积极推动我国汽车产业的全球化布局，确保在海外市场的快速响应与稳定供给。

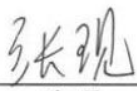
九、发行人利润分配政策的核查情况

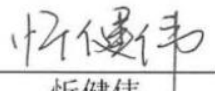
保荐机构核查了发行人利润分配政策决策的相关股东大会、董事会会议资料、《公司章程（草案）》和《苏州汇川联合动力系统股份有限公司在创业板上市后三年内股东分红回报规划》等文件。

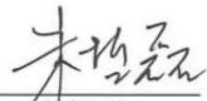
经核查，保荐机构认为：发行人已经根据中国证监会发布的有关规定制订了上市后的分红政策，利润分配决策机制健全、有效，《公司章程（草案）》、《苏州汇川联合动力系统股份有限公司在创业板上市后三年内股东分红回报规划》及招股说明书对利润分配事项的规定及信息披露符合《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2023年修订）》、《监管规则适用指引——发行类第10号》等法律法规及规范性文件的规定；发行人重视对投资者的现金分红，利润分配政策和未来分红规划注重给予投资者稳定回报，有利于保护投资者合法权益。

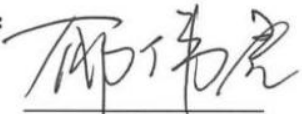
（以下无正文）

（本页无正文，为《国泰海通证券股份有限公司关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签章页）

项目协办人：

 张现

保荐代表人：

 忻健伟


 朱哲磊

保荐业务部门负责人：

 郁伟君

内核负责人：

 杨晓涛

保荐业务负责人：

 郁伟君

总经理（总裁）：

 李俊杰

法定代表人（董事长）：

 朱 健



国泰海通证券股份有限公司

2025 年 9 月 5 日

关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司 首次公开发行股票保荐代表人专项授权书

本公司已与苏州汇川联合动力系统股份有限公司（以下简称“发行人”）签订《苏州汇川联合动力系统股份有限公司与国泰海通证券股份有限公司关于首次公开发行股票并在创业板上市之保荐承销协议》（以下简称“《保荐协议》”），为尽职推荐发行人本次首次公开发行股票并在深交所上市（以下简称“本次发行”），持续督导发行人履行规范运作、信守承诺、信息披露等相关义务，本保荐机构指定保荐代表人忻健伟（身份证号 310106*****79）、朱哲磊（身份证号 310103*****57）具体负责保荐工作，具体授权范围包括：

1、协助发行人进行本次保荐方案的策划，会同发行人编制与本次保荐有关的申请材料。同时，保荐机构根据发行人的委托，组织编制申请文件并出具推荐文件。

2、保荐代表人应当对发行人本次发行申请文件中有中介机构及其签名人员出具专业意见的内容进行审慎核查，其所作的判断与中介机构的专业意见存在重大差异的，应当对有关事项进行调查、复核，并有权聘请其他中介机构提供专业服务，相关费用由发行人承担。

3、协调发行人与中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所、中国证券登记结算有限公司深圳分公司的联系，并在必要时根据该等主管机构的要求，就本次保荐事宜作出适当说明。

4、保荐代表人的其他权利应符合《证券发行上市保荐业务管理办法》的规定和双方签订的《保荐协议》的约定。

保荐代表人（签字）：


忻健伟

保荐代表人（签字）：


朱哲磊

授权机构：国泰海通证券股份有限公司

法定代表人（董事长）：


朱健

（公章）

2025 年 9 月 5 日