

目 录

一、关于营业收入等.....	第 1—117 页
二、关于募投项目.....	第 117—222 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕451号

深圳证券交易所：

由江苏雷利股份有限公司（以下简称江苏雷利公司或公司）转来的《关于江苏雷利电机股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2025〕020077号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、申报材料显示，2022年至2025年1-6月，发行人营业收入分别为289,994.37万元、307,670.75万元、351,925.76万元和195,833.94万元；净利润分别为25,899.99万元、31,712.75万元及29,449.33万元及18,626.60万元；经营活动产生的现金流量净额分别为32,922.90万元、56,925.57万元、30,063.60万元和14,256.78万元；主营业务毛利率分别为28.50%、29.68%、28.11%和27.20%，其中汽车电机及零部件、医疗及运动健康电机及组件的毛利率从2022年的27.01%下降至2025年1-6月的20.66%，医疗及运动健康电机及组件的毛利率从2022年的49.07%下降至2025年1-6月的34.23%，工业控制电机及组件的毛利率从2022年的35.07%上升至2025年1-6月的40.03%；境外收入占主营业务收入比例分别为48.41%、45.19%、46.65%、46.89%，主要分布在北美洲、亚洲以及欧洲地区。2022年末至2025年6月末，资产负债率分别为35.62%、33.38%、39.49%和40.42%。

2022年至2025年1-6月，发行人销售以直销为主、经销为辅，直销毛利率分别为26.84%、28.60%、26.87%、26.30%，经销毛利率分别为41.01%、43.19%、44.72%、42.60%。

2022年末至2025年6月末，发行人应收账款账面余额分别为98,641.95万

元、115,134.31 万元、140,489.81 万元与 141,881.98 万元，占当期营业收入的比例分别为 35.87%、39.69%、42.42%及 76.99%，应收账款周转率低于同行业可比公司均值；信用借款分别为 3,000 万元、500 万元、4,000 万元和 24,753 万元，信用证融资余额分别为 4.6 亿元、3.45 亿元、2.78 亿元和 5.60 亿元。

截至 2025 年 6 月末，发行人商誉的账面价值为 17,396.15 万元，主要系发行人收购江苏鼎智智能控制科技股份有限公司（以下简称鼎智科技）、东莞市蓝航五金科技有限公司及江苏世珂电机有限公司（以下简称江苏世珂）形成，鼎智科技和江苏世珂相关商誉尚未计提减值。

本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人存在使用暂时闲置资金购买结构性存款、保本理财产品等的情形，其中包含 R3 型理财产品等。截至 2025 年 6 月末，发行人交易性金融资产账面价值为 43,365.65 万元，长期股权投资 7,992.19 万元，其他非流动金融资产 22,065.59 万元；其他权益工具投资 1,500.00 万元，其他非流动金融资产 22,065.59 万元。2025 年 7-8 月，发行人以战略配售投资者身份参与江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票，获配首发股票共 348,323 股，金额为 647.88 万元。

请发行人：（1）结合行业情况、竞争格局、业务情况、行业地位、成本结构变动、采购及生产周期匹配情况、原材料价格变动情况等，说明报告期内业绩变动的原因及合理性，并结合同行业可比公司情况，说明发行人营业收入、净利润变动趋势与行业可比公司是否一致，如否，请说明原因；说明截至目前发行人的经营业绩情况，是否存在持续下滑的风险。（2）经营活动现金流量净额变动的具体原因，是否与收入利润相匹配，发行人是否具有足够的现金流来支付本次发行债券的本息；结合发行人主要负债期限及现金流情况分析是否存在流动性风险；结合同行业情况和发行人债务结构变动情况，分析说明最近一年一期资产负债率升高的原因和合理性；结合本次选择发行可转债的原因，说明发行完成后对发行人偿债指标的影响，在债券存续期间是否有偿付风险。（3）结合各类电机组件具体销售结构、成本构成变化、产品定价模式及客户议价能力、下游需求变化、竞争格局及发行人行业地位等，说明报告期内各类组件毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，同类产品在不同销售模式下的毛利率存在差异的原因及合理性；结合发行人与同行业可比公司在产品结构、成本结构

及销售模式的差异，说明发行人毛利率与同行业差异的原因和合理性；结合产品用途、性能、平均价格及单位成本差异等说明境内外产品毛利率差异的原因及合理性。（4）结合发行人外销收入前五大客户具体情况及报告期内的变动情况、行业竞争情况、发行人产品竞争力等，说明发行人境外收入增长是否具备可持续性；结合发行人汇兑损益相关情况，说明远期结售汇业务与发行人外销收入的匹配性与合理性，并量化分析汇率波动对发行人业绩的影响及应对措施；结合发行人境外客户基本情况、所在国家地区相关贸易政策变化情况等，说明境外销售主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策、环保政策或其他行业相关政策，是否对发行人业绩存在影响，是否存在关税等贸易政策风险或境外经营相关风险，发行人的应对措施及有效性。（5）请说明报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及变动原因，新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销客户的情况，是否符合行业特征；请说明是否存在没有相关经营资质经销商的情况，如是，说明原因及合理性，相关交易是否存在商业实质。（6）结合发行人的信用政策、报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、主营业务、合作期限、销售内容、结算周期、客户经营情况、截至目前回款情况及同行业可比公司情况等，说明应收账款占营业收入比例升高的原因和合理性，是否存在放宽信用政策刺激收入的情形，应收账款坏账准备计提比例、账龄结构等与同行业可比公司是否存在较大差异，应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性，相关欠款方是否具备履约偿付能力。（7）结合借款方式调整等，说明 2025 年半年末信用借款和信用证融资大幅增加的具体原因，借款具体来源、对应的借款期限、利率和金额、截至目前偿还情况，是否存在逾期情况。（8）列示可能涉及财务性投资相关会计科目明细，包括账面价值、具体内容、是否属于财务性投资、占最近一期末归母净资产比例等；最近一期末对外股权投资情况，包括公司名称、认缴金额、实缴金额、投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资；若未认定为财务性投资的，结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等，说明发行人未认定为财务性投资的原因及合理性；对合伙企业的投资未认定为财务性投资的，结合相关合伙企业的合伙协议约定、合伙人出资金额及对外投资使用情况、对外（拟）投

资企业情况、持股目的、与发行人主营业务的协同性等进一步说明；最近一期末是否存在金额较大的财务性投资，自本次发行相关董事会前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否涉及募集资金扣减情形。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人境外收入、经销收入进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，说明函证金额及比例、报告期内回函率及函证相符情况、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况、实际走访并取得客户签章的访谈记录情况、期后回款情况、所取得外部证据情况等；说明已采取的替代措施是否有效、充分，包括但不限于海关数据、退税金额与销售额是否匹配，相关证据是否能够相互印证。（审核问询函问题 1）

（一）结合行业情况、竞争格局、业务情况、行业地位、成本结构变动、采购及生产周期匹配情况、原材料价格变动情况等，说明报告期内业绩变动的原因及合理性，并结合同行业可比公司情况，说明发行人营业收入、净利润变动趋势与行业可比公司是否一致，如否，请说明原因；说明截至目前发行人的经营业绩情况，是否存在持续下滑的风险

1. 报告期内业绩变动的原因及合理性说明

（1）公司经营业绩概览

报告期内，公司经营业绩主要指标列示如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	417,972.32	351,925.76	307,670.75
净利润	31,626.60	32,573.54	36,134.85
归属于上市公司股东的净利润	29,894.82	29,449.33	31,712.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	26,276.94	30,059.25	29,035.61

根据上表，报告期公司营业收入实现平稳增长，归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润整体维持在较高水平并呈一定幅度波动，经营业绩整体稳定、良好。

（2）经营业绩变动情况说明

1) 营业收入

报告期各期，公司营业收入分类别情况列示如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	变幅	金额	变幅	金额	变幅
家用电器电机及组件	230,258.70	6.66%	215,884.63	12.75%	191,466.40	5.97%
汽车电机及零部件	93,951.21	53.50%	61,206.87	30.42%	46,932.20	43.14%
工业控制电机及组件	53,614.48	27.87%	41,927.26	24.00%	33,811.55	-2.60%
医疗及运动健康电机及组件	27,222.50	13.20%	24,048.81	2.71%	23,413.16	-12.08%
其他	12,925.42	45.91%	8,858.19	-26.47%	12,047.44	-20.63%
合计	417,972.32	18.77%	351,925.76	14.38%	307,670.75	6.10%

根据上表，2023-2025 年，公司营业收入由 307,670.75 万元增长至 417,972.32 万元，年均复合增长率 16.55%，整体呈稳健增长态势。

从收入分部上看，家用电器电机及组件、汽车电机及零部件业务报告期内稳健增长，是驱动营业收入增长的核心因素。

① 家用电器电机及组件

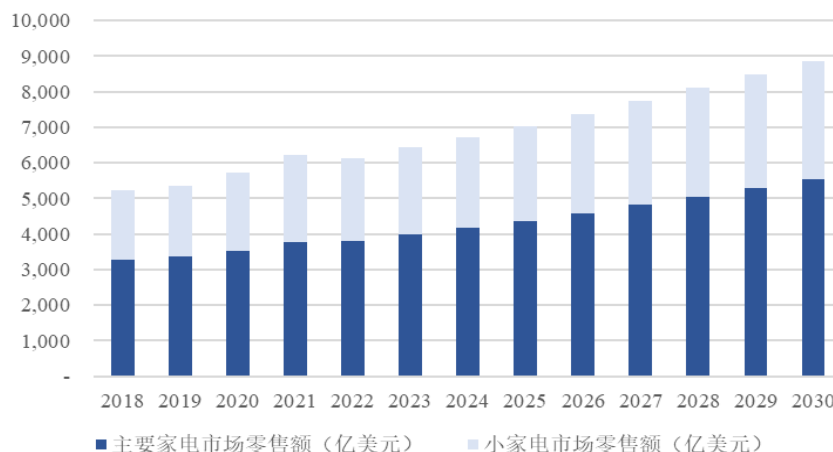
报告期内公司家用电器电机及组件业务下游市场广阔，竞争环境稳定，公司在细分市场中具有领先的行业地位，与国内外大型家电企业保持多年的战略合作关系，整体业务收入实现稳定增长。

A. 行业情况

报告期内，公司家用电器电机及组件类产品下游主要应用于空调、冰箱、洗衣机、小家电等产品，具体应用场景包括空调扫风、排水系统，洗衣机排水、加液系统，冰箱循环系统、冰水系统、洗碗机、油烟机、净水器、咖啡机等小家电产品的循环、分排水、换气、温控等。

从全球家电市场来看，根据 Statista 数据，随着家电智能化技术水平的持续进步以及消费者对生活质量标准的提升，近年来全球家电市场零售额呈现良好增长趋势，2024 年全球家电市场（主要家电及小家电）零售额达 6,708.30 亿美元，预计 2030 年增长至 8,871.50 亿美元，年均复合增长率 4.77%。

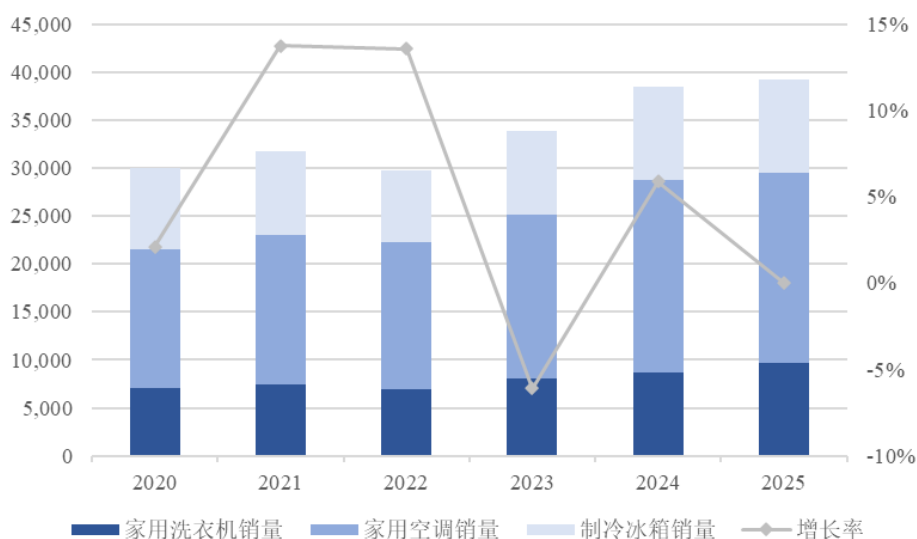
2018-2030 年全球家电市场规模（亿美元）



数据源：Statista。

从中国家电市场来看，经过多年发展，中国家电行业经历了从增量扩张到存量竞争的深刻转型。2011-2019 年，行业进入增量与存量转化阶段，零售渠道加速多元化，线上线下初步融合；2020-2023 年，存量红海竞争加剧，人口红利消退、地产周期下行与消费信心波动形成“三座大山”，行业增速趋缓。2024 年以来，“国补”政策落地成为关键转折，以旧换新需求激活市场韧性，家电行业在政策推动下实现结构性反弹。根据 iFinD、产业在线数据，2020-2025 年，我国“空冰洗”（指制冷冰箱、家用空调、家用洗衣机）合计销量由 2020 年的 29,941.23 万台增长至 2025 年的 39,264.18 万台，年均复合增长率 5.57%。

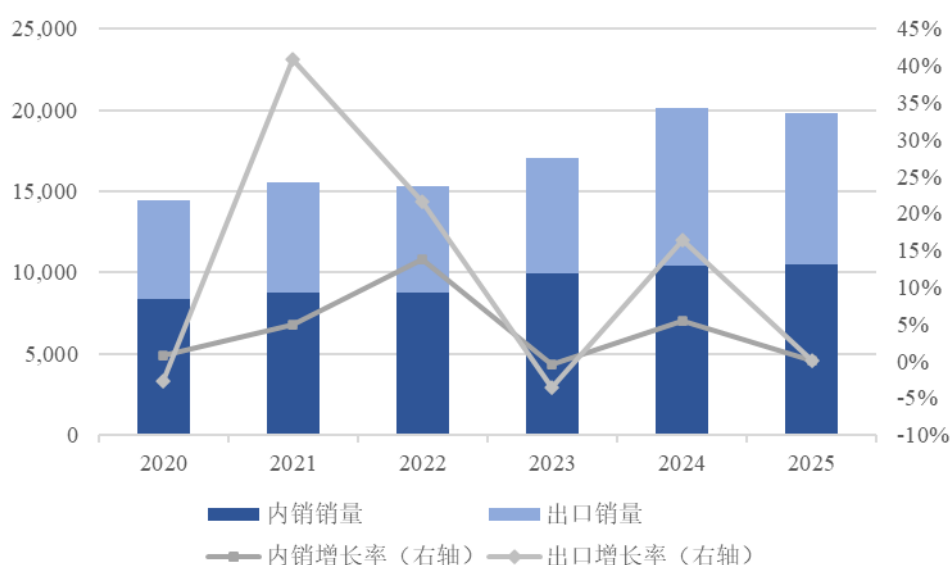
2020-2025 年中国“空冰洗”销量（万台）



数据来源：iFinD、产业在线。

分地域市场来看，受房地产行业发展周期影响，我国家电内销市场需求整体保持平稳发展趋势，2023年以来在“以旧换新”、“国补”等政策因素驱动下，加之家电智能化水平不断升级，内销市场需求逐步修复回升，以家用空调市场为例，2023年、2024年及2025年，我国家用空调内销市场销量同比分别增长13.77%、4.87%和0.73%。从出口市场上看，在“一带一路”等政策引导下，叠加全球高温气候、我国家电产品高性价比特征等因素，我国家电出口市场增长良好，在欧洲等国家及地区的渗透率持续提升，根据iFinD、产业在线数据，我国家用空调出口销量由2020年的6,118.37万台增长至2025年的9,318.03万台，年均复合增长率8.78%。

中国空调内销与出口销量情况（万台）



数据来源：iFinD、产业在线。

家用电器市场作为微特电机的重要应用领域之一，其自身市场的平稳发展为相关领域微特电机应用奠定良好的下游需求空间。与此同时，随着消费者对家电智能化要求的持续提升，家用电器对微型化、能效等级优、低噪音、高可靠性的微特电机需求也在同步增长，根据VERIFIED MARKET REPORTS统计，全球家电微型电机市场规模在2024年为258亿美元，预计到2033年将达到389亿美元，未来年均复合增长率达4.67%。

综上所述，公司家用电器电机及组件产品业务下游及终端市场空间广阔、市场发展稳定、良好，为公司相关业务发展奠定良好的市场需求基础。

B. 竞争格局与公司行业地位

a. 行业竞争格局

从全球微特电机竞争格局来看，家电领域微电机及组件产品的参与企业包括 NIDEC CORPORATION（以下简称日本电产或 Nidec）、Mitsubishi Group、威灵控股有限公司（以下简称威灵控股或 Welling）、德昌电机控股有限公司（以下简称德昌电机或 Johnson Electric）、江苏雷利、江苏华阳智能装备股份有限公司（以下简称华阳智能）、星德胜科技（苏州）股份有限公司（以下简称星德胜）等，该业务领域下游市场集中度较高，以美的集团股份有限公司（以下简称美的或 Midea）、珠海格力电器股份有限公司（以下简称格力或 Gree）、海尔智家股份有限公司（以下简称海尔或 Haier）等为代表的国内大型家电制造企业以及以 Whirlpool Corporation（以下简称惠而浦或 Whirlpool）、Electrolux Group（以下简称伊莱克斯）等为代表的国际企业占据了市场主要份额，由于下游大型家电企业对产品质量、技术与开发具有较高标准，加之出于保证供应稳定性、配套开发与服务响应性等方面考虑，通常不会轻易更换重要零部件供应商，因此公司家用电器电机及组件竞争格局总体保持稳定。

b. 公司市场定位

经过行业内多年深耕积累，公司已发展成为全球知名的微特电机研发制造企业、电机驱动系统解决方案专家。

在技术方面，公司是国家高新技术企业、江苏省民营科技企业、国家知识产权示范企业，主导、参与起草了《减速永磁式步进电动机通用规范》（GB/T 40131-2021）国家标准、《微型水泵用单相永磁同步电动机通用规范》（SJ/T 11859-2022）等行业标准、《家电行业绿色企业评价规范》（T/CIET 038-2023）、《家用电器产品碳足迹评价导则》（T/CIET 206-2023）、《多关节机器人用伺服电动机》（T/CIET 15-2023）等团体标准。截至 2025 年 12 月 31 日，公司及子公司有效专利超过 1,600 项，其中“引线连接装置、应用其的小型电机及小型电机的装配方法”获中国专利优秀奖，“端子连接装置、应用其的步进电机及步进电机的装配方法”获江苏省专利项目金奖，“减速永磁式步进电动机”被工信部、中国工业经济联合会认定为制造业单项冠军产品。

在产品与市场方面，公司产品在家用电器领域拥有稳定的优质客户群，多年来得到了格力集团、美的集团、海尔、伊莱克斯、惠而浦、LG Electronics Co.,

Ltd(以下简称 LG)、Samsung Electronics Co., Ltd(以下简称三星)、Panasonic Corporation(以下简称松下)、Fujitsu Limited(以下简称富士通)、Dyson Technology Limited(以下简称戴森)、General Electric Company(以下简称 GE)等国内外知名的家用电器生产商的认可,获得美的卓越品质奖、海尔优秀供应商、LG 杰出合作伙伴奖等荣誉。

c. 产品市场占有率

目前市场上暂无公开可查询的家用电器领域微电机产销量数据,无法测算公司相关业务领域市场占有率,根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计,全球家电微型电机市场中,江苏雷利为细分市场前五的参与企业;根据中国电子元件行业协会微特电机与组件分会出具的相关证明,公司生产的减速永磁式步进电动机产品 2024 年度市场占有率为全球第一,微型永磁同步电动排水泵产品 2024 年度市场占有率全球前三;根据江苏省工业和信息化厅出具的相关文件,公司减速永磁式步进电动机荣获江苏省制造业单项冠军荣誉。

基于以上,公司经过多年发展,凭借技术研发、产品质量、开发与服务响应及时性以及产品综合性价比优势,公司成为家用电器电机及组件细分市场中的重要参与者,并与国内外大型企业稳定合作多年。

C. 公司相关业务情况

a. 与国内外家电领域领先企业保持长期稳定合作

公司家用电器电机及组件下游客户主要包括惠而浦、伊莱克斯、格力集团、美的集团等国内外知名家电制造企业,与上述客户稳定合作已超 10 年,根据行业惯例,上述客户与公司签署框架协议后,根据自身生产经营需求按周或定期下达采购订单或物料需求计划,报告期内公司整体微电机及组件业务产销率平均在 95%以上,因此公司按照上述客户的订单需求进行生产发货并实现的销售收入是其订单量的具体结果呈现。报告期各期,公司家用电器电机及组件业务主要客户销售收入情况如下:

单位: 万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户 A	37,670.40	35,481.08	33,952.12
客户 B	27,393.55	22,989.23	21,755.29

客户 C	28,493.15	19,201.22	19,661.90
客户 E	20,771.03	20,314.15	18,305.99
客户 F	11,656.87	11,584.68	10,375.73
客户 G	8,063.24	8,460.53	8,884.14
合计	134,048.24	118,030.88	112,935.16

公司与上述主要客户的合作情况如下：

客户名称	合作时间	是否持续合作	所处客户供应体系地位描述
客户 A	10 年以上	是	同类产品前三大供应商
客户 B	10 年以上	是	核心供应商
客户 C	10 年以上	是	主要供应商
客户 E	10 年以上	是	核心供应商
客户 F	10 年以上	是	关键供应商
客户 G	10 年以上	是	核心供应商

注：所处客户供应体系描述来源于客户访谈内容

根据上表，报告期内公司与国内外家电领域知名企业合作情况稳定、良好，通过与上述客户持续完善与升级产品业务种类，对相关客户的订单及销售收入呈逐年增长趋势，带动整体家用电器电机及组件业务收入平稳发展。

b. 持续丰富家电领域客户与业务矩阵

公司凭借多年行业深耕形成的产品技术与开发优势、质量优势、服务响应优势，持续在家电领域丰富客户与业务矩阵。在客户层面，公司报告期内合作并实现销售收入的客户数量超 500 家，对除前述主要六家客户外的家电领域客户报告期各期实现收入分别为 78,531.24 万元、97,853.75 万元和 96,210.46 万元，在促进业务收入增长的同时，降低因客户结构单一而产生的经营风险。在业务层面，公司针对现有客户持续配套开发、升级新产品，丰富小家电等应用领域的产品线，以 2022 年为基准年，报告期内公司对已合作客户的新增量产品合计收入贡献超 10 亿元，小家电领域的家用电器电机及组件产品收入由 2023 年度的 29,625.98 万元增长至 2025 年度的 39,873.17 万元，促进整体家电领域业务收入平稳增长。

综上所述，在下游家电市场平稳发展的背景下，近年来公司不断创新产品技术，提升家电领域产品性价比的同时，持续丰富家电领域客户与业务矩阵，促使

报告期各期公司家用电器电机及组件收入分别为 191,466.40 万元、215,884.63 万元和 230,258.70 万元，呈稳定增长趋势。

D. 成本结构变动情况

报告期各期，公司家用电器及组件业务成本构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	130,428.64	73.77%	114,864.12	71.84%	101,381.38	72.13%
直接人工	25,304.84	14.31%	27,059.53	16.92%	23,515.76	16.73%
制造费用	19,132.46	10.82%	16,481.15	10.31%	14,356.00	10.21%
运输费	1,935.01	1.09%	1,479.69	0.93%	1,291.31	0.92%
合计	176,800.95	100.00%	159,884.49	100.00%	140,544.44	100.00%

报告期内，公司家用电器及组件业务成本结构整体保持稳定，不存在异常波动的情况。

E. 采购与生产周期匹配性

报告期各期，公司原材料、在产品周转天数测算如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
原材料周转率	10.30	10.47	10.59
原材料周转天数	35.45	34.86	34.46
在产品周转率	35.89	34.93	41.26
在产品周转天数	10.17	10.45	8.85

注：原材料周转率=营业成本*2/（期初原材料余额+期末原材料余额）；原材料周转天数=365/原材料周转率；在产品周转率=营业成本*2/（期初在产品余额+期末在产品余额）；在产品周转天数=365/在产品周转率

从采购模式与周期上看，公司根据自身的经营战略需求制定采购战略规划，开发、考核供应商，进行采购物料分类、价格核算、材料成本控制、商务谈判、合同签订、采购流程优化等，采购部门结合月度排产计划制定采购需求计划，按周执行采购并适当设定安全物料储备。由于公司集团内业务主体多、生产基地全球化布局，不同业务主体、生产基地对应的生产成品类型、下游客户、终端应用领域存在差异，各主体需要结合自身实际业务开展与经营情况进行物料采购、材

料储备、订单生产与交付，因此对原材料周转天数整体保持在 30 天左右的稳定水平。

从生产模式与周期上看，公司采用“以销定产、适当备货”的生产模式，生产部根据公司销售部门提供的订单和库存情况，制定生产计划并下达生产任务；各生产车间根据生产任务进行生产安排，合理组织产品的生产。对于连续稳定的日常生产订单，公司从接到订单到生产完成的平均周期通常在 1-2 周。报告期各期，公司在产品周转天数平均在 10 天左右，与公司生产模式较为匹配。

因此，报告期内公司采购与生产周期较为稳定，与公司实际经营情况较为匹配。

F. 主要原材料采购价格

从物料采购上看，报告期内，公司主要原材料主要包括冲压件、磁性材料、电机轴、联接线、塑件、电子元器件、漆包线、钢材、铝材产品，其中漆包线、钢材、铝材整体采购价格与铜、钢、铝等大宗商品市场价具有相关性，冲压件、磁性材料、电机轴、联接线、塑件、电子元器件通常根据规格型号大小及采购规模等因素与供应商协商确定采购价格。

报告期内，公司冲压件、磁性材料、电机轴、联接线、塑件、电子元器件的各期采购均价情况如下：

单位：元/件

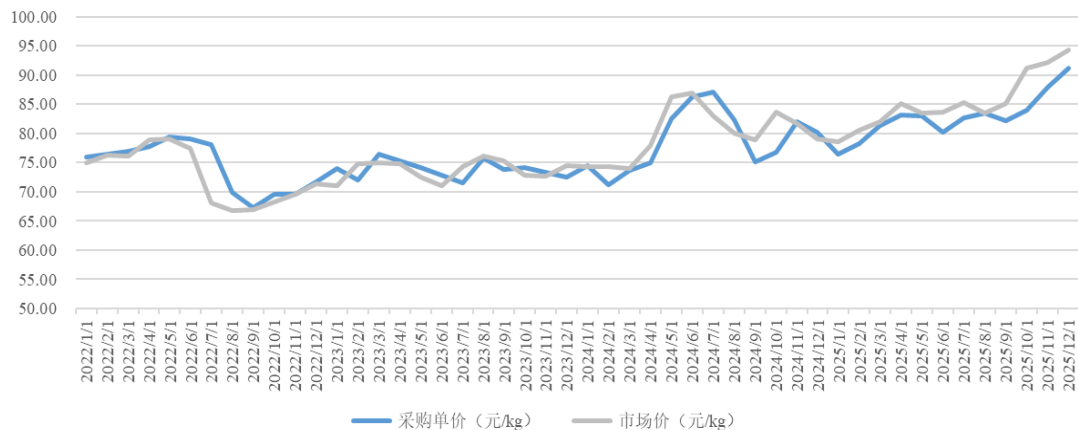
物料名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
冲压件	0.16	0.13	0.13	0.14
磁性材料	0.58	0.43	0.48	0.62
电机轴	0.10	0.08	0.09	0.08
电子元器件	0.76	0.63	0.64	1.01
联接线	0.96	0.89	0.84	0.87
塑件	0.13	0.11	0.11	0.12

注：上述物料采购单位包括件、个、根、套、台等

报告期内，公司冲压件、磁性材料、电机轴、电子元器件、塑件等物料种类繁多，各期平均价格整体在一定区间内相对稳定，2022 年电子元器件物料价格较高，主要是本期驱动器、编码器等单位价值量较高的产品采购量占比较多所致。从单个物料型号来看，公司采购价格总体相对稳定并呈小幅下降趋势。

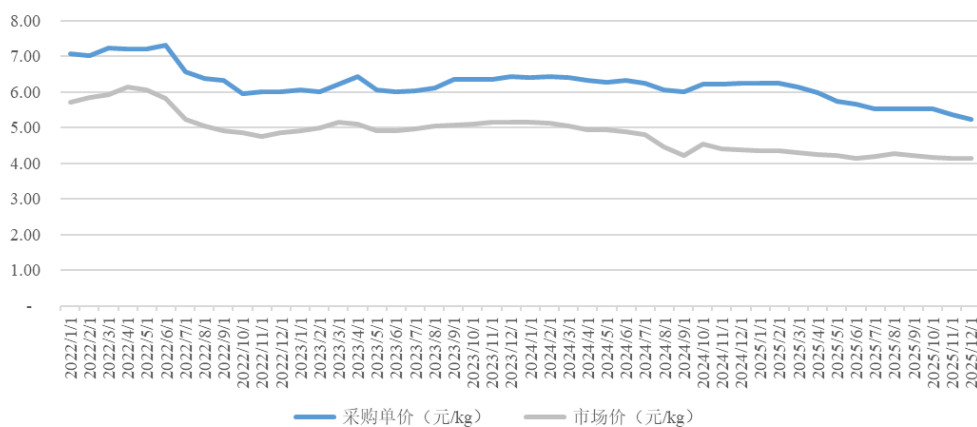
由于漆包线、钢材、铝材规格种类型号较多，故选取代表性物料与市场价格执行对比，具体呈现如下：

a. 漆包线



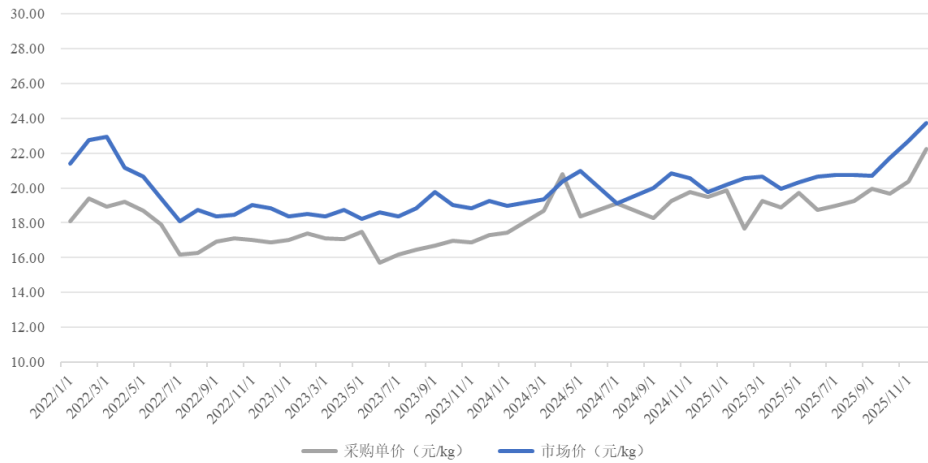
数据来源：漆包线选取图号 3UEW/155 0.065 作为采购比价样本，市场价格取自 iFinD 漆包线:上海现货:月:平均值。

b. 钢材



数据来源：钢材选取图号 t0.6、t0.8 镀锌钢卷作为采购比价样本，市场价格取自 iFinD 镀锌板:0.5:月:平均值。

c. 铝材



数据来源：铝材选取铝锭作为采购比价样本，市场价格取自 iFinD 铝锭 (A00) 全国市场价数据。

报告期内，受铜价波动影响，公司漆包线物料采购价格呈先降后升趋势，钢材物料采购价格整体呈下降趋势，铝材市场价格在 2022 年初处于相对高位，而后回落并在一定区间内波动，2025 年以来呈上涨趋势。

基于以上，报告期内公司各类主要原材料采购价格整体相对稳定，钢材、铝材、漆包线等物料价格随行就市变动，不存在价格异常波动或大幅提升、降低的情况。

综上所述，报告期内公司家用电器电机及组件业务下游市场广阔，竞争环境稳定，公司在细分市场中具有领先的行业地位，与国内外大型家电企业保持多年的战略合作关系，整体业务收入实现稳定增长。

② 汽车电机及零部件

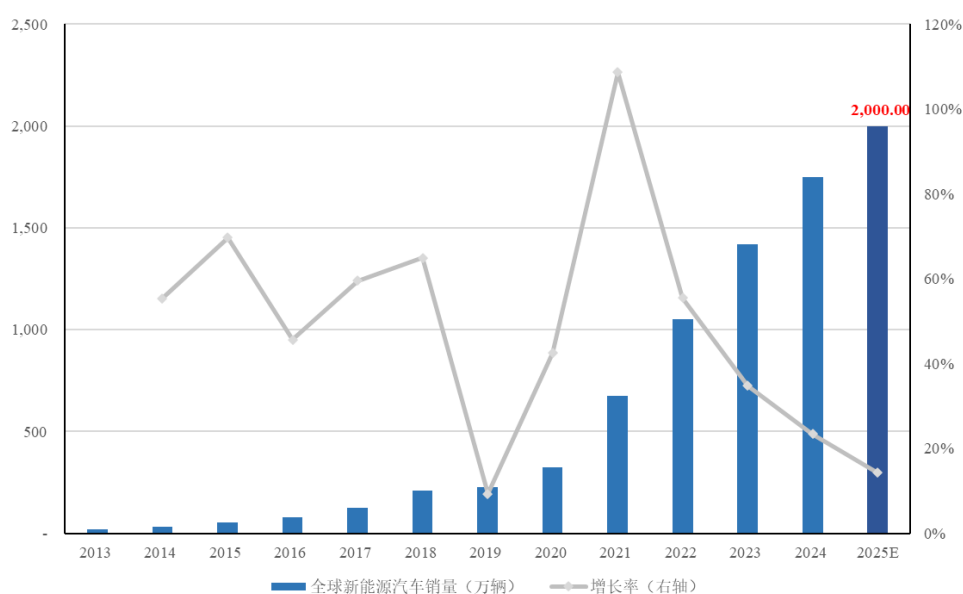
A. 行业情况

公司汽车电机及零部件属于汽车零部件产业链，终端主要应用于汽车整车，因此公司汽车电机及零部件细分市场与下游汽车整车市场具有相关性。

根据世界汽车组织 (OICA) 统计数据显示，2021 年以来全球汽车行业发展总体稳定，2021-2025 年全球汽车销量分别为 8,363.84 万辆、8,298.58 万辆、9,285.01 万辆、9,531.47 万辆和 9,979.84 万辆。随着新兴工业国家制造工艺和技术的发展，汽车及零部件企业日渐向中国、印度、东南亚等国家和地区进行产业转移，亚太地区已成为全球汽车最主要的生产基地，其中中国表现最为突出，根据 OICA 统计数据，2025 年中国汽车产销量占全球汽车产销量的比重分别为 35.83% 和 34.47%。

近年来，各国政府纷纷出台政策支持新能源汽车行业的发展，同时新能源汽车采用的电动、混合动力、燃料电池等新技术不断推陈出新，其性能和续航里程得到极大提升，加之充电技术和充电站建设不断完善，新能源汽车的使用便利性不断提升，全球新能源汽车行业快速发展。根据 EV Volumes 公布的数据，2018-2023 年期间，全球新能源汽车销量分别为 208.2 万辆、227.7 万辆、324.4 万辆、676.8 万辆、1,052.2 万辆和 1,418.2 万辆。根据国际能源署 IEA 报告，2024 年全球新能源汽车销量超 1,700 万辆，预计 2025 年全球新能源汽车销量有望超 2,000 万辆。

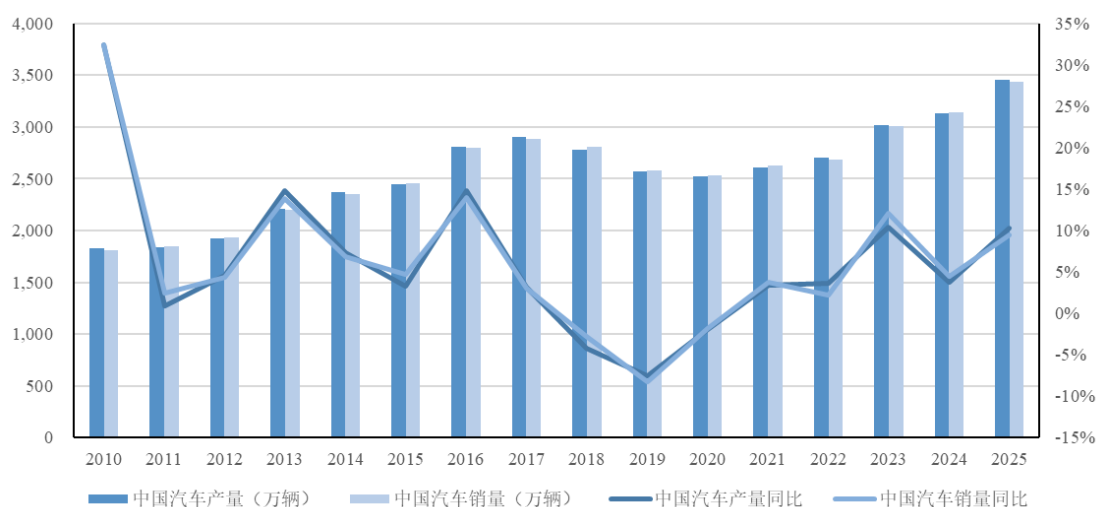
2013-2025 年全球新能源汽车销量（万辆）



数据来源：2013-2023 年数据源自 EV Volumes，2024 年及 2025 年预测数据源自国际能源署 IEA 《Global EV Outlook2025》。

我国作为世界上最大的发展中国家，汽车消费市场前景广阔。受益于城乡居民收入水平日益提高以及政府部门的各项刺激消费政策，我国居民汽车消费量总体不断增长，汽车产业也实现了快速发展，2009年起，我国成为世界第一大汽车生产国，并持续保持全球汽车制造及消费中心的地位，产销量规模连续多年稳居全球第一。根据 Wind、中汽协数据，2010 年至 2025 年，我国汽车总产量从 1,826.50 万辆增长至 3,451.10 万辆，销售量从 1,806.20 万辆增长至 3,440.00 万辆。

2010-2025 年中国汽车产销量（万辆）



数据来源：Wind、中汽协

据中国汽车工业协会数据，我国新能源汽车产量从 2011 年的 0.84 万辆增长至 2023 年的 958.70 万辆，新能源汽车销量从 0.82 万辆增长至 949.50 万辆，2023 年新能源汽车新车渗透率突破 30%。2024 年，新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车新车渗透率突破 40%。2025 年，中国新能源汽车产销分别完成 1,662.60 万辆和 1,649.00 万辆，同比分别增长 29.00%和 28.17%。

汽车微特电机应用在汽车包括热管理、座舱、底盘、外饰、清洗、门窗等在内的多个系统中，随着全球汽车产业向电动化、智能化、网联化加速转型，汽车微特电机作为主要执行元件之一，正迎来前所未有的发展机遇。根据 Statistics MRC 的数据，全球汽车微电机市场到 2025 年将达到 193 亿美元，预计到 2032 年将达到 394 亿美元。

B. 竞争格局与公司行业地位

a. 行业竞争格局

汽车微电机市场主要参与企业包括德昌电机（Johnson Electric）、日本电产（Nidec）、美蓓亚三美株式会社旗下品牌、江苏雷利、宁波恒帅股份有限公司（以下简称恒帅股份）、深圳市兆威机电股份有限公司（以下简称兆威机电）等企业，由于汽车用微电机及相关零部件的应用场景较多，不同参与企业基于自身技术与产品业务情况，在具体细分领域开展业务。报告期内公司汽车电机及零部件业务主要包括激光雷达电机、空调压缩机电机、汽车空调执行器、汽车精密压铸件、精密冲压件、电子水泵等业务，近年来公司凭借制造成本优势、技术开发与服务响应优势，加之国内原材料及配套产业链充足、完善，相关产品与业务的发展机会与市场空间良好，竞争环境正常。

b. 公司市场地位

从市场占有率上看，由于汽车领域微电机细分品类及应用场景众多，不同应用场景下微电机的结构设计、功能、技术参数均存在差异性，因此无法统计公司汽车电机及零部件的市场占有率，根据前文 Statistics MRC 关于全球汽车领域微电机市场规模数据，公司在汽车微电机领域市场份额不到 1%。

公司近年来紧跟汽车能源结构转型、汽车零部件电子化和轻量化发展趋势，在与海立新能源、图达通、华为、采埃孚、威灵汽车、三花智控、奥特佳、苏州中成、艾尔希、凯斯库等优质客户建立合作的基础上，与比亚迪、延锋汽饰、宁波继峰、速腾科技等优秀整车厂及汽车零部件公司逐步建立合作关系，市场竞争参与情况正常、良好。

c. 公司相关业务情况

报告期各期，公司汽车电机及零部件业务实现收入分别为 46,932.20 万元、61,206.87 万元和 93,951.21 万元。报告期内公司汽车电机及零部件业务典型产品及对应收入情况列示如下：

单位：万元

汽车领域典型产品业务收入	主要业务主体	2025 年度	2024 年度	2023 年度
激光雷达电机及零部件	睿驰同利	12,038.23	10,824.62	4,135.97
汽车空调压缩机电机及零部件、汽车空调执行器	江苏世珂、江苏雷利	22,425.95	10,211.38	5,224.80
汽车压铸件	安徽凯斯汀、太仓凯斯汀	20,077.04	9,770.02	9,149.67

汽车精密冲压件	工利精机、中山工利等	16,628.92	14,918.04	14,265.51
合计收入	-	71,170.15	45,724.06	32,775.96
收入变动	-	25,446.09	12,948.10	11,931.95

公司汽车领域业务发展初期以精密冲压件、电子水泵等产品为主，近年来，在我国乘用车尤其是新能源汽车市场良好快速增长的背景下，公司持续在汽车微电机及组件业务领域加强布局，通过自身积极拓展汽车微特电机及组件产品客户与业务的同时，通过设立、收购睿驰同利、江苏世珂、安徽凯斯汀等公司，将汽车领域产品线逐步延伸至激光雷达电机、汽车空调压缩机电机、汽车空调执行器、汽车压铸件等产品。

在客户层面，报告期内公司汽车领域业务主要客户的销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户 L	激光雷达电机	10,607.02	10,736.80	4,130.31
客户 M	汽车压铸件	10,941.71	7,082.52	9,335.17
客户 O	精密冲压件	5,286.06	4,554.10	5,051.88
客户 Q	精密冲压件	2,532.57	2,586.17	2,545.56
客户 R	汽车空调压缩机电机	8,455.42	2,488.48	533.89
客户 S	精密冲压件	1,950.61	2,217.62	2,311.34
客户 V	汽车压铸件	1,342.40	1,022.90	-
客户 E	汽车压铸件	4,399.36	806.88	0.43
客户 AF	车用空调执行机构	2,382.89	261.27	-
客户 AG	汽车空调压缩机电机	2,070.24	0.71	-
主要客户收入合计	-	49,968.27	31,757.44	23,908.58
主要客户收入变动金额	-	18,210.83	7,848.86	-

随着公司在汽车激光雷达、汽车轻量化压铸件、汽车空调压缩机电机等产品业务上的持续布局，报告期内公司与客户 L、客户 R、客户 M、客户 E 等客户合作项目逐步丰富，带动汽车领域相关产品业务收入规模 2024 年以来实现快速增长。

D. 成本结构变动情况

报告期各期，公司汽车电机及零部件业务成本构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	54,737.93	72.12%	35,204.07	75.05%	27,858.83	80.46%
直接人工	8,189.34	10.79%	4,676.12	9.97%	2,512.71	7.26%
制造费用	12,688.96	16.72%	6,798.26	14.49%	4,033.52	11.65%
运输费	282.70	0.37%	227.35	0.48%	217.30	0.63%
合计	75,898.93	100.00%	46,905.81	100.00%	34,622.36	100.00%

报告期内，公司汽车电机及零部件业务直接材料占比呈下降趋势，直接人工与制造费用占比呈上升趋势，主要是因为公司汽车压铸件业务收入从 2023 年的 9,149.67 万元增长至 2025 年的 20,077.04 万元，相关业务规模增长的同时，公司报告期内针对该业务新增投入房屋建筑物、产线设备、模具与生产人员，致使相关业务的直接人工、制造费用金额及占比提升较多，进而拉动整体汽车电机及零部件业务直接人工与制造费用金额及占比提升，同时直接材料占比下降，成本结构变动符合公司实际经营情况，具备合理性。

E. 采购与生产周期匹配性

报告期内公司采购与生产周期匹配性情况参见本题回复之“（一）/1/（2）/1)/①/E 采购与生产周期匹配性”相关内容。

F. 主要原材料采购价格

报告期内公司主要原材料采购价格情况参见本题回复之“（一）/1/（2）/1)/①/F 主要原材料采购价格”相关内容。

③ 工业控制电机及组件

A. 行业情况

从市场端看，公司工业控制电机及组件下游主要应用于工业控制领域。随着全球经济的不断发展，自动化设备替代人力劳动生产的趋势不断推进，工业自动化市场需求日益增长。根据 Statista 数据分析，全球工业自动化市场 2025 年规模将超 2,600 亿美元。

工业用微特电机广泛应用于变速、驱动、调频等方面，是自动化生产线、智能化设备、工业机器人等不可或缺的一部分。随着工业 4.0 时代的到来，全球工业化、自动化趋势明显，叠加电机技术的不断进步，工业领域微特电机市场有望

持续增长,以满足现代自动化行业不断变化的需求。根据Global Growth Insights统计,全球工业电机市场规模 2024 年为 536.12 亿美元,预计在 2033 年增长到 718.41 亿美元,未来年均复合增长率达 3.31%,呈现出良好的发展态势。

B. 竞争格局与公司行业地位

a. 行业竞争格局

工业电机市场空间广阔、应用细分场景众多,市场主要参与企业包括 ABB、西门子(SIEMENS)、汇川技术、鸣志电器、卧龙电驱、江苏雷利、三协电机、江苏富兴电机技术股份有限公司等,在智能化、自动化技术持续渗透的行业背景下,具备技术先发优势的企业能够与下游领先企业持续进行产品配套开发,形成竞争壁垒。

b. 公司市场地位

公司经过多年发展,在工业领域已形成高效工业水泵及无刷电机产品的自研技术,依托相关技术与美国著名企业客户 D 建立了战略合作关系,截至 2025 年末,公司与客户 D 已连续稳定合作超 10 年,配套产品包括同步电机、异步电机、离心风机、永磁直流减速电机等类别。从工业电机行业市场占有率上看,由于工业领域微电机细分应用场景众多,按照前文 Global Growth Insights 全球工业电机市场规模测算,公司工业领域电机业务的市场占有率未达 1%。

C. 公司相关业务情况

报告期内,公司工业控制电机及组件实现营业收入分别为 33,811.55 万元、41,927.26 万元和 53,614.48 万元,主要客户情况列示如下:

单位:万元

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户 D	18,190.41	6,187.39	4,552.75
客户 I	1,100.56	1,727.76	3,653.87
客户 W	928.19	1,524.65	1,490.75
客户 X	1,375.42	2,101.46	2,228.27
客户 Y	1,263.33	1,056.00	440.55
客户 AH	871.71	1,106.03	868.04
客户 AA	316.66	802.32	1,191.75
客户 AB	529.70	817.67	919.89

客户 AC	581.59	722.12	975.95
合计	25,157.56	16,045.38	16,321.82

2024 年以来，公司工业控制电机及组件业务实现快速增长，主要是公司向客户 D 客户配套的工业领域电机及组件产品业务实现快速增长，由 2023 年的 4,552.75 万元快速增长至 2025 年的 18,190.41 万元，带动整体工业控制电机及组件业务实现良好增长。

D. 成本结构变动情况

报告期各期，公司工业控制电机及组件业务成本构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,795.52	79.76%	18,679.93	73.30%	15,446.33	75.98%
直接人工	2,863.29	8.85%	3,338.30	13.10%	2,319.59	11.41%
制造费用	3,448.48	10.66%	3,296.00	12.93%	2,498.93	12.29%
运输费	235.79	0.73%	170.03	0.67%	63.80	0.31%
合计	32,343.09	100.00%	25,484.25	100.00%	20,328.65	100.00%

根据上表，2023-2024 年公司工业控制电机及组件业务成本构成情况总体稳定，2025 年，工业控制电机及组件业务的直接材料成本金额及占比有所提升，主要是因为公司向客户 D 客户配套的异步电机、同步电机、离心风机等产品直接材料成本占比较高，进而提高工业控制电机及组件业务直接材料成本比例。

E. 采购与生产周期匹配性

报告期内公司采购与生产周期匹配性情况参见本题回复之“(一)/1/(2)/1)/①/E 采购与生产周期匹配性”相关内容。

F. 主要原材料采购价格

报告期内公司主要原材料采购价格情况参见本题回复之“(一)/1/(2)/1)/①/F 主要原材料采购价格”相关内容。

④ 医疗及运动健康电机及组件

报告期内，公司医疗及运动健康电机及组件分别实现营业收入 23,413.16 万元、24,048.81 万元和 27,222.50 万元，占营业收入比例分别为 7.61%、6.83% 和 6.51%，金额及占比相对稳定。从医疗及运动健康用电机的行业市场占有率上

看,报告期内公司运动健康领域相关产品业务实现的销售收入金额平均在 2.5 亿元左右,根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计,2024 年医用电动微型电机市场规模为 21 亿美元,据此测算公司医疗及运动健康领域电机业务的市场占有率未达 2%。

综上所述,报告期内公司家用电器电机及组件平稳增长,汽车电机及零部件与工业控制电机及组件快速增长,医疗及运动健康电机及组件业务相对稳定,营业收入变动具有合理性,符合公司实际经营情况。

2) 净利润

报告期各期,公司营业收入、净利润的具体情况如下:

单位:万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动
营业收入	417,972.32	18.77%	351,925.76	14.38%	307,670.75	6.10%
综合毛利	105,517.54	6.64%	98,943.59	8.35%	91,317.01	10.50%
期间费用	66,173.24	21.89%	54,289.16	23.24%	44,049.86	30.51%
净利润	31,626.60	-2.91%	32,573.54	-9.86%	36,134.85	17.21%

根据上表,报告期内公司营业收入稳健增长,净利润水平呈一定幅度下降,主要受各类产品收入成本变动实现的综合毛利、期间费用等因素综合影响,具体分析如下。

A. 各类产品收入、成本变动情况

报告期各期,公司主要类别产品收入、成本情况如下:

单位:万元

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
家用电器电机及组件	230,258.70	176,800.95	215,884.63	159,884.49	191,466.40	140,544.44
汽车电机及零部件	93,951.21	75,898.93	61,206.87	46,905.81	46,932.20	34,622.36
工业控制电机及组件	53,614.48	32,343.09	41,927.26	25,484.25	33,811.55	20,328.65
医疗及运动健康电机及组件	27,222.50	18,529.40	24,048.81	15,200.79	23,413.16	13,228.08
其他业务	12,925.42	8,882.40	8,858.19	5,506.83	12,047.44	7,630.22

合计	417,972.32	312,454.78	351,925.76	252,982.17	307,670.75	216,353.74
----	------------	------------	------------	------------	------------	------------

a. 家用电器电机及组件

报告期内，公司持续加强成本管控，安徽、越南等生产基地规模效益逐步提升，上述因素使得家用电器电机及组件产品收入、成本变动总体较为匹配，对应业务毛利分别为 50,921.96 万元、56,000.14 万元和 53,457.75 万元，2023-2024 年对公司净利润变动形成正向影响，2025 年对净利润变动呈小幅负向影响。

b. 汽车电机及零部件

报告期内，公司持续布局汽车领域微电机及组件、零部件产品业务，汽车激光雷达电机、空调压缩机电器、汽车空调执行机构等产品业务实现快速增长，相关产品业务收入、成本变动趋势总体较为匹配，对应业务毛利分别为 12,309.84 万元、14,301.06 万元和 18,052.28 万元，对公司净利润变动形成正向影响。

c. 工业控制电机及组件

报告期内，工业控制电机及组件产品收入分别为 33,811.55 万元、41,927.26 万元和 53,614.48 万元，毛利率分别为 39.88%、39.22%和 39.67%，收入规模稳健增长的同时，毛利率稳定在良好水平，对应业务毛利分别为 13,482.89 万元、16,443.01 万元和 21,271.39 万元，对公司净利润变动形成正向影响。

d. 医疗及运动健康电机及组件

报告期内，公司医疗及运动健康电机及组件产品业务收入分别为 23,413.16 万元、24,048.81 万元和 27,222.50 万元，收入规模增长的同时，受下游产品价格下调以及厂房、设备投入等因素影响，相关产品业务成本分别为 13,228.08 万元、15,200.79 万元和 18,529.40 万元，对应业务毛利分别为 10,185.09 万元、8,848.02 万元和 8,693.10 万元，呈逐年下降趋势，对公司净利润变动形成负向影响。

综上，报告期内公司家用电器电机及组件、汽车电机及零部件、工业控制电机及组件业务在收入规模增长的背景下，相关业务毛利整体呈增长趋势，对净利润变动形成正向影响；医疗及运动健康电机及组件收入规模增长的同时，由于下游客户价格下调，加之厂房、设备等固定资产投资影响使得整体毛利呈下降趋势，对净利润形成负向影响。整体来看，在公司营业收入增长的背景下，报告期各期公司综合毛利分别为 91,317.01 万元、98,943.59 万元和 105,517.54 万元，对净利润形成正向影响。

B. 期间费用变动

报告期内，公司主营业务规模稳健增长，并通过设立、收购睿驰同利、常州迅驰、墨西哥艾德思、江苏世珂等主体使得产品业务矩阵持续丰富，管理跨度、人员规模相应提升，报告期各期销售费用、管理费用、研发费用合计金额分别为 50,033.34 万元、58,593.11 万元和 66,546.19 万元，占营业收入比例分别为 16.26%、16.65%和 15.92%，与收入变动趋势较为匹配。同时，公司报告期内受短期借款利息支出、理财收益以及汇率波动形成汇兑损益等因素影响使得财务费用金额(负数表示收益)分别为-5,983.48 万元、-4,303.95 万元和-372.95 万元，对净利润变动形成一定负向影响。整体来看，报告期各期期间费用占营业收入比例分别为 14.32%、15.43%和 15.83%，期间费用率的提升对净利润变动产生负向影响。

C. 其他影响事项

报告期内公司通过远期结汇等衍生金融工具减少汇率波动对生产经营的影响，同时公司存在股权投资事项，上述因素使得各期权益法核算的长期股权投资收益、处置长期股权投资产生的投资收益、衍生金融工具产生的公允价值变动收益等将对公司净利润变动形成影响。报告期各期，公司投资收益及公允价值变动损益合计金额(负数表示损失)分别为 1,005.91 万元、-2,033.74 万元和 3,539.77 万元，2024 年因衍生金融工具产生的公允价值变动、权益法核算的长期股权投资收益等事项导致投资收益与公允价值变动收益较 2023 年减少 3,039.65 万元，对净利润变动形成负向影响。公司 2025 年计提商誉减值 1,777.19 万元，使得资产减值损失较 2024 年同期增加较多，对净利润变动形成负向影响。

综上所述，报告期内公司净利润变动情况合理，净利润规模整体维持在较高水平，不存在大幅下滑的情况。

2. 公司营业收入、净利润变动趋势与行业可比公司是否一致的说明

报告期各期，公司与可比公司营业收入、净利润变动情况对比如下：

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入变幅	净利润变幅	收入变幅	净利润变幅	收入变幅	净利润变幅
华阳智能	-16.84%	-36.78%	1.57%	-48.50%	2.70%	2.91%

科力尔电机集团股份有限公司（以下简称科力尔）	10.40%	-39.76%	27.89%	9.50%	9.45%	-32.86%
常州祥明智能股份有限公司（以下简称祥明智能）	-0.27%	-43.75%	-12.45%	-28.94%	-9.48%	-36.62%
恒帅股份	-1.55%	-22.02%	4.21%	5.75%	24.99%	38.87%
星德胜	4.84%	-12.57%	19.48%	1.60%	13.63%	4.66%
鸣志电器	14.32%	-21.17%	-4.99%	-44.05%	-14.09%	-43.01%
可比公司均值	6.36%	-22.15%	7.73%	-12.58%	0.99%	-11.08%
江苏雷利	18.77%	-2.91%	14.38%	-9.86%	6.10%	17.21%

数据来源：可比公司年度报告、招股说明书等公开资料。

注：可比公司收入、净利润平均变幅按可比公司整体收入与利润变动比例计算

2023 年度，公司收入变幅与同行业可比公司平均变动趋势一致，净利润变幅与同行业可比公司平均变动趋势存在差异，主要体现在与科力尔、祥明智能和鸣志电器存在差异。根据可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，科力尔 2023 年营业收入及主营业务毛利呈正向增长，净利润水平下降主要是 2023 年在国内外市场拓展的销售费用增长、管理人员薪酬支出增长以及汇兑损益变动影响下，其财务费用-汇兑收益较 2022 年下降较多；祥明智能本期受下游房地产影响使得 HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）领域业务收入下降从而导致综合毛利水平、净利润较 2022 年下降；鸣志电器 2023 年因受境外市场需求周期变动等因素影响，其控制电机及其驱动系统业务较 2022 年下降，同时生产基地搬迁和越南生产基地新建项目设计产能未达产，对净利润亦形成一定负向影响，上述因素致使鸣志电器本期收入、净利润水平下降。

2024 年度，公司收入、净利润变幅与同行业可比公司平均水平变动趋势一致。根据可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，华阳智能 2024 年度因下游客户药品研发周期及订单周期性影响，其毛利率较高的精密给药装置业务收入较 2023 年同比下降，加之首次公开发行上市发行相关费用增加使得本期管理费用增长较多，致使 2024 年收入规模稳定的同时净利润下降；科力尔 2024 年无刷电机、串激电机等新事业部本期实现量产，收入增幅均在 100%以上，此外，其工控事业部加快了新一代高性能伺服系统业务的开发与推广，上述因素使得科力

尔本期营业收入、净利润呈较快幅度增长；恒帅股份在汽车行业整体恢复增长和新能源汽车行业的快速发展的背景下，通过持续推进产品研发、精益化管理和降本增效等工作，业务取得了良好发展，后备箱与侧门电机等新产品业务收入增长迅速，促使其收入、净利润规模稳健增长；星德胜在清洁电器行业加速向智能化、高效化转型升级的背景下，其 2024 年无刷直流电机产品业务销售增幅达 48.65%，促进公司本期营业收入、净利润保持增长。2024 年度，公司净利润水平较 2023 年度下降主要是受产品降价、汽车压铸件等业务投入增加、期间费用增长、衍生金融工具产生的公允价值变动、权益法核算的长期股权投资收益等因素影响，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2023 年增长 3.53%，呈平稳增长趋势。

2025 年，公司营业收入、净利润变幅与同行业可比公司平均水平变动趋势一致。根据可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，华阳智能受核心业务微特电机及组件业务收入下降影响，2025 年度营业收入较上年同期减少 16.84%，同时受原材料价格上涨等因素影响，其精密注射给药装置、微特电机及组件毛利率均下降，使得其 2025 年净利润同比下降 36.78%；科力尔 2025 年无刷电机事业部、工控事业部等新的事业部收入规模良好增长，带动科力尔整体营业收入同比增加 10.40%。2025 年度科力尔加大销售力度与人才储备使得对应人员薪酬增长，期间费用同比增长较大，同时受外汇汇率波动影响，汇兑损失增加，上述因素使得科力尔在收入增长的情况下净利润同比下降；祥明智能受研发投入增加、固定资产报废损失增加等因素影响，公司当年在收入规模稳定的情况下净利润同比下降 43.75%；恒帅股份 2025 年受汇率波动和利息支出增加影响，财务费用相较去年增加 1,608.95 万元，同时销售费用、管理费用同步增长，使得公司在收入规模保持稳定的情况下净利润同比下降；星德胜 2025 年受期间费用、汇兑损益增加影响，收入规模呈小幅增长，净利润同比下降；鸣志电器 2025 年营业收入实现较快增长，但净利润同比下滑，主要系受核心业务控制电机及其驱动系统拉动，全年营业收入同比上升 14.32%，受期间费用同比增加、原材料价格上涨、产品结构变化导致毛利率下降等因素影响，鸣志电器净利润有所下降。江苏雷利本期营业收入呈良好增长，净利润较上年同比小幅下降，主要是其在家用电器领域持续迭代开发新产品，加之汽车、工业领域客户、项目逐步丰富与量产落地，使得其营业收入呈良好增长。本期公司净利润小幅下降，主要系本年公司主要原

材料铜材价格波动上涨使得营业成本整体增幅高于营业收入增幅，同时随着公司经营规模持续扩大，期间费用同比上升，其中受汇率波动影响，公司本期汇兑净收益较上年同期减少较多，使得财务费用较去年增加 3,930.99 万元，进而对净利润造成负向影响；此外，公司本期计提商誉减值 1,777.19 万元，使得资产减值损失较 2024 年同期增加较多。营业收入具体变动情况分析参见本题回复之“（一）/1. 报告期内业绩变动的原因及合理性说明”相关内容。

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司营业收入、净利润变动趋势情况符合实际情况，相关差异具有合理性。

3. 截至目前公司的经营业绩情况，是否存在持续下滑风险的说明

2025 年，公司实现营业收入 417,972.32 万元，净利润 31,626.60 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 26,276.94 万元，分别较 2024 年同期变动 18.77%、-2.91%和-12.58%，经营收入平稳增长的同时，本期受汇率变动、商誉减值等事项影响，使得净利润较 2024 年度有所下降。

2026 年 1-3 月，公司经营规模稳健发展，实现营业收入、综合毛利分别为 104,419.21 万元、25,961.81 万元，较 2025 年同期分别增长 15.01%、5.20%。2026 年 1-3 月公司扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润较上年同期减少 3,255.66 万元，同比下降 37.54%，主要原因系：（1）报告期内受人民币兑美元和欧元等外币汇率波动影响，公司本期形成汇兑损失 2,428.79 万元，致使整体财务费用相较于上年同期增加 3,653.48 万元；（2）公司持续增加研发投入，本期“一种家电用智能驱动水泵电机的研发”、“微型直流电机及其集成装置的研发”、“新型分冰装置的研发”项目等研发项目的开展使得 2026 年一季度研发费用相较于上年同期增加 1,157.80 万元，同比增长 29.18%。剔除汇率变动致使的汇兑损益影响后，公司本期实现利润总额 10,381.77 万元，较 2025 年同期增长 0.72%，盈利能力正常、良好、具备可持续性。

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”中披露“（九）经营业绩波动或下滑的风险”：

“2023 年、2024 年及 2025 年，公司实现营业收入 307,670.75 万元、351,925.76 万元和 417,972.32 万元，实现净利润 36,134.85 万元、32,573.54 万元和 31,626.60 万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 29,035.61 万元、30,059.25 万元和 26,276.94 万元，营业收入整体平稳增长的

同时，净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润呈现一定波动。在实际经营中，宏观经济环境、行业市场空间、市场竞争情况、下游客户需求、上游原材料价格变动、公司经营管理情况等因素均会对公司经营业绩产生直接、间接层面的影响。未来若出现宏观经济下行、行业市场空间下降、市场竞争加剧、下游客户需求调整或减少、上游原材料价格大幅波动或上涨、公司经营管理不善等情况，则将对公司经营业绩形成不利影响，公司经营业绩可能存在波动或下滑的风险。”

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得并查询公司所处行业情况、竞争格局、业务情况、行业地位与市场占有等相关资料

2. 对公司报告期内成本结构变动、采购及生产周期匹配情况、原材料价格变动、产品升级与应用延伸等情况进行分析；

3. 对公司报告期内经营业绩主要指标（各类产品收入与成本、期间费用、其他会计科目）变动执行分析，并与同行业可比公司相关指标变动情况进行对比分析；

4. 取得公司最近一期财务报表，核查是否存在经营业绩持续下滑的情况。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司经营业绩发展符合公司实际经营情况，经营业绩变动情况以及与同行业可比公司营业收入、净利润变动趋势差异具有合理性；

2. 报告期内公司经营业绩整体稳定，不存在报告期内经营业绩持续下滑的情况。

(二) 经营活动现金流量净额变动的具体原因，是否与收入利润相匹配，发行人是否具有足够的现金流来支付本次发行债券的本息；结合发行人主要负债期限及现金流情况分析是否存在流动性风险；结合同行业情况和发行人债务结构变动情况，分析说明最近一年一期资产负债率升高的原因和合理性；结合本次选择发行可转债的原因，说明发行完成后对发行人偿债指标的影响，在债券存续期间是否有偿付风险

1. 经营活动现金流量净额变动的具体原因，是否与收入利润相匹配，公司是否具有足够的现金流来支付本次发行债券的本息

(1) 经营活动现金流量净额变动的具体原因，是否与收入利润相匹配

报告期内，公司经营活动现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	411,259.41	275,950.76	304,444.76
收到的税费返还	13,996.65	13,802.11	8,858.49
收到其他与经营活动有关的现金	9,056.39	5,573.11	6,750.48
经营活动现金流入小计	434,312.45	295,325.98	320,053.74
购买商品、接受劳务支付的现金	305,696.40	177,213.50	187,668.85
支付给职工以及为职工支付的现金	57,169.76	54,209.18	45,278.78
支付的各项税费	13,406.34	11,594.77	12,905.65
支付其他与经营活动有关的现金	24,374.59	22,244.94	17,274.90
经营活动现金流出小计	400,647.09	265,262.38	263,128.17
经营活动产生的现金流量净额	33,665.36	30,063.60	56,925.57

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 56,925.57 万元、30,063.60 万元和 33,665.36 万元。2024 年度公司经营活动产生的现金流量净额较 2023 年度减少 26,861.96 万元，主要系 2024 年度第四季度销售收入金额及占比增加较多，相关业务收入主要于 2025 年形成回款，进而使得经营活动现金流同比减少，同时公司为应对市场需求变化增加存货库存导致材料、人工等款项支出增加。

报告期内公司营业收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额对比如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
营业收入	417,972.32	18.77%	351,925.76	14.38%	307,670.75	6.10%
净利润	31,626.60	-2.91%	32,573.54	-9.86%	36,134.85	17.21%
经营活动现金流量净额	33,665.36	11.98%	30,063.60	-47.19%	56,925.57	72.91%

由上表可知，报告期内公司营业收入总体保持增长趋势，净利润、经营活动现金流量净额总体呈下降趋势。2024 年度，经营活动现金流量净额同比有所下降，主要受报告期各期收现比与付现比变动影响，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	417,972.32	351,925.76	307,670.75
销售商品、提供劳务收到的现金	411,259.41	275,950.76	304,444.76
收现比（销售商品、提供劳务收到的现金/营业总收入）	0.98	0.78	0.99
营业成本	312,454.78	252,982.17	216,353.74
购买商品、接受劳务支付的现金	305,696.40	177,213.50	187,668.85
付现比（购买商品、接受劳务支付的现金/营业成本）	0.98	0.70	0.87

2024 年度公司营业收入同比保持增长，净利润与经营活动现金流量净额同比下降，且经营活动现金流量净额降幅相对较大。净利润同比下降主要系 2024 年在主营业务产品降价、原材料铜材价格上涨等因素影响下，公司综合毛利率同比有所下降，同时公司经营规模扩大使得人员增长、研发投入增加，本期对应期间费用增长金额超过综合毛利增长金额，导致净利润有所下降。2024 年经营活动现金流量净额降幅相对较大，主要系 2024 年公司四季度营业收入占全年收入比例为 29.65%，较 2023 年度四季度收入占比 26.98%有所增加，四季度营业收入对应的应收账款主要于 2025 年形成回款，使得 2024 年末公司销售回款较上年有所减少。

2025 年公司营业收入保持增长，净利润相较上年同比小幅下降，经营活动现金流量净额同比上升 11.98%，主要系 2025 年公司销售收现比 0.98 相较于 2024 年同期 0.78 有所上升，公司持续加强应收账款管理，2025 年销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 49.03%。

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润具体差异情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	31,626.60	32,573.54	36,134.85
加：资产减值准备	6,173.02	4,866.79	5,983.23
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	13,979.78	11,872.37	9,003.84
使用权资产摊销	1,273.21	1,088.04	695.37

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
无形资产摊销	1,440.95	1,328.08	1,150.64
长期待摊费用摊销	1,567.27	1,118.50	1,033.04
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-191.09	-195.33	-11.98
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	79.13	103.10	813.47
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-1,732.80	1,878.97	-725.62
财务费用（收益以“-”号填列）	-633.83	-3,118.15	-3,238.03
投资损失（收益以“-”号填列）	-1,806.97	154.77	-1,051.43
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1,012.64	211.20	37.59
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	169.11	201.48	76.85
存货的减少（增加以“-”号填列）	-10,400.79	-25,271.59	-6,642.80
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-40,028.33	-49,548.70	-53,254.31
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	31,876.37	52,458.06	65,040.97
其他	1,286.37	342.47	1,879.89
经营活动产生的现金流量净额	33,665.36	30,063.60	56,925.57
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额	2,038.76	-2,509.94	20,790.72

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为 20,790.72 万元、-2,509.94 万元与 2,038.76 万元，2023 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大，主要系当年公司采购业务采用票据方式的结算规模增加使得当年经营性应付项目增长幅度较大，叠加 2023 年资产减值准备、固定资产折旧等非付现成本增加，使得当年经营活动现金流量净额与净利润存在一定差异。

(2) 公司是否具有足够的现金流来支付本次发行债券的本息

1) 公司最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息

公司本次募集资金总额为不超过 128,634.80 万元，假设本次可转债存续期内及到期时均不转股，根据 2025 年完成发行的 A 股上市公司发行 6 年期与公司本次债券相同评级(AA)可转债利率平均值的情况，测算本次可转债存续期内需支

付的利息情况如下：

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	合计
市场利率平均值	0.16%	0.36%	0.68%	1.17%	1.63%	2.00%	-
利息支出（万元）	203.67	460.94	879.00	1,500.74	2,101.04	2,572.70	7,718.09

根据上表测算，公司本次发行的可转债存续期内各年需偿付的利息金额相对较低，公司最近三年平均可分配利润足以支付可转债一年的利息，具体测算如下：

单位：万元

项目	金额
2023年归属于母公司所有者的净利润	31,712.75
2024年归属于母公司所有者的净利润	29,449.33
2025年归属于母公司所有者的净利润	29,894.82
最近三年实现的平均可分配利润	30,352.30
可转债发行规模	128,634.80
年利率	预计不高于2.00%
可转债利息总额	预计不高于7,718.09万元

2023年度、2024年度及2025年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为31,712.75万元、29,449.33万元及29,894.82万元，最近三年实现的平均可分配利润为30,352.30万元。公司本次向不特定对象发行可转债按募集资金128,634.80万元计算，参考近期可转换公司债券市场的发行利率水平并经合理估计，公司最近三年平均可分配利润足以支付可转换公司债券的利息。

2) 公司现有货币资金余额和自身经营积累为本次可转债的本息偿付提供保障

假设本次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、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：

单位：万元

项目	金额	计算公式
最近三年实现的平均可分配利润	30,352.30	A
可转债存续期内预计可分配利润合计	182,113.80	B=A*6
截至2025年12月31日货币资金余额	102,933.01	C

项目	金额	计算公式
截至 2025 年 12 月 31 日货币资金余额（剔除受限资金和鼎智科技货币资金后）	86,323.76	D
本次可转债发行规模	128,634.80	E
模拟可转债年利息总额	7,718.09	F
可转债存期 6 年本息合计	136,352.89	G=E+F
现有货币资金金额及 6 年盈利合计	268,437.56	H=B+D

注：模拟可转债年利息总额参考 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日 A 股上市公司发行的 6 年期 AA 评级可转换公司债券利率平均值情况进行测算，第 1 年至第 6 年平均利率分别为 0.16%、0.36%、0.68%、1.17%、1.63%和 2.00%

由前述分析，公司盈利情况良好，最近三年平均可分配利润足以支付可转债一年的利息。按前述利息支出进行模拟测算，公司在可转债存续期 6 年内需要支付利息共计 7,718.09 万元，到期需支付本金 128,634.80 万元，可转债存续期 6 年本息合计 136,352.89 万元。而以最近三年实现的平均可分配利润进行模拟测算，公司可转债存续期 6 年内预计净利润合计为 182,113.80 万元，再考虑公司截至报告期末的货币资金余额（剔除受限资金和鼎智科技货币资金后）86,323.76 万元，足以覆盖可转债存续期 6 年本息合计 136,352.89 万元。

随着本次募投项目陆续投产建成，公司业务规模将进一步扩张，经营活动现金净流入将逐步增长，并且可转债具有股票期权的特性，在一定条件下可以转换为公司股票，未来若可转债陆续转股，公司还本付息压力进一步下降。

综上，公司具有足够的现金流来支付公司债券的本息，现金偿付能力强。

2. 结合公司主要负债期限及现金流情况分析是否存在流动性风险

(1) 主要负债期限情况

截至 2025 年 12 月末，公司主要负债期限情况如下：

单位：万元

项目	期末数				
	账面价值	未折现合同金额	1 年以内	1-3 年	3 年以上
银行借款	89,091.66	89,318.10	87,904.26	1,413.83	-
衍生金融负债	55.10	55.10	55.10	-	-
应付票据	71,962.31	71,962.31	71,962.31	-	-

项目	期末数				
	账面价值	未折现 合同金额	1年以内	1-3年	3年以上
应付账款	88,746.28	88,746.28	88,746.28	-	-
其他应付款	1,216.26	1,216.26	1,216.26	-	-
其他流动负债	3,146.46	3,146.46	3,146.46	-	-
租赁负债	5,837.67	6,674.37	2,074.27	3,572.29	1,027.82
长期应付款	6,049.31	6,049.31	6,049.31	-	-
小计	266,105.07	267,168.20	261,154.26	4,986.12	1,027.82

公司主要负债期限以1年以内为主,但公司对银行借款偿付安排分散在2026年2月至2027年2月,短期内集中偿付压力相对较小。为控制流动性风险,公司综合运用票据融资、银行借款等多种融资手段,并采取长、短期融资方式适当结合、优化融资结构的方法,保持融资持续性与灵活性之间的平衡。公司已从多家商业银行取得银行授信额度以满足营运资金需求和资本开支。综上,公司因主要负债偿还导致的流动性风险较小。

(2) 现金流情况

报告期各期,公司经营活动现金流量净额分别为56,925.57万元、30,063.60万元和33,665.36万元,经营活动现金流量良好。截至2025年末,公司货币资金余额为102,933.01万元,除去保证金等使用受限的现金以及鼎智科技货币资金外,货币资金余额仍有86,323.76万元,公司应收票据、应收账款、应收款项融资合计205,557.36万元。此外,截至2025年末,公司尚未使用的银行授信额度超25亿元。综上,公司经营性现金流量充足,不存在明显的资金压力和流动性风险,不存在银行借款到期无法支付的风险。

3. 结合同行业情况和公司债务结构变动情况,分析说明最近一年一期资产负债率升高的原因和合理性

(1) 公司与同行业对比情况分析

财务指标	公司名称	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
资产负债率 (合并)	星德胜	32.61%	29.21%	39.81%
	华阳智能	22.67%	23.43%	30.41%
	鸣志电器	34.23%	28.36%	25.68%

祥明智能	13.09%	11.89%	13.56%
恒帅股份	31.04%	18.57%	22.61%
科力尔	50.53%	46.03%	32.58%
可比公司均值	30.70%	26.25%	27.44%
江苏雷利	41.60%	39.49%	33.38%

由上表可知,报告期各期,公司资产负债率分别为 33.38%、39.49%与 41.60%,高于可比公司平均水平,主要系公司与可比公司报告期内融资方式、采购模式与资金管理情况、主营业务及所处细分行业等存在差异所致,具体为:(1)公司于 2017 年完成首次公开发行股票并于深交所上市,上市后未进行股权融资筹集资金,主要通过自身经营积累与银行借款满足资金需求。同行业可比公司中,星德胜、华阳智能均于 2024 年完成上市并收到募集资金,使得上述公司 2024 年以来货币资金较为充裕,资产负债率较低。祥明智能于 2022 年完成上市并收到募集资金,报告期内资产负债率较低。恒帅股份 2025 年完成向不特定对象发行可转换公司债券并收到募集资金,致使其 2025 年资产负债率提升。(2)公司凭借自身良好的商业信用以及兑付能力,与主要供应商的结算政策通常为“月结 30-90 天+承兑期 6 个月票据付款”的方式,加之与供应商通常在次月开票对账上一期间采购交易情况,因此整体来看,公司对供应商的平均结算周期在 6 个月以上,根据可比公司公开披露信息,恒帅股份对主要供应商信用政策为开票后 30-90 天内付款,华阳智能为月结+信用 30-90 天,公司针对供应商付款结算周期相较于可比公司更长,使得报告期期末应付账款与应付票据占总资产比例相对更高。

(2) 公司债务结构变动情况

报告期内,公司负债结构变动情况如下:

单位:万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
流动负债	273,377.21	246,047.69	186,135.42
非流动负债	20,743.78	8,291.42	6,040.50
负债合计	294,120.99	254,339.11	192,175.93
资产合计	707,085.01	644,095.40	575,719.05
流动负债/资产	38.66%	38.20%	32.33%
非流动负债/资产	2.93%	1.29%	1.05%

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
资产负债率	41.60%	39.49%	33.38%

由上表可知，报告期各期末，公司资产负债率分别为 33.38%、39.49%与 41.60%，报告期内，公司资产负债率呈升高趋势，主要系公司流动负债规模不断增加，流动负债占资产比例提高所致。同时，2025 年公司控股子公司鼎智科技收购赛仑特使得期末形成 6,049.31 万元长期应付款余额，致使 2025 年末资产负债率进一步提升。

报告期内，公司流动负债具体情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	87,590.64	32.04%	80,862.39	32.86%	51,591.93	27.72%
交易性金融负债	-	-	-	-	32.23	0.02%
衍生金融负债	55.10	0.02%	1,486.66	0.60%	-	-
应付票据	71,962.31	26.32%	64,650.54	26.28%	56,336.55	30.27%
应付账款	88,746.28	32.46%	75,733.82	30.78%	54,951.44	29.52%
预收款项	52.47	0.02%	68.66	0.03%	-	-
合同负债	4,290.68	1.57%	6,572.84	2.67%	5,942.13	3.19%
应付职工薪酬	10,644.56	3.89%	9,011.74	3.66%	8,157.09	4.38%
应交税费	3,655.46	1.34%	3,014.92	1.23%	3,162.72	1.70%
其他应付款	1,216.26	0.44%	545.79	0.22%	722.67	0.39%
一年内到期的非流动负债	1,886.04	0.69%	1,511.65	0.61%	2,827.04	1.52%
其他流动负债	3,277.40	1.20%	2,588.68	1.05%	2,411.62	1.30%
合计	273,377.21	100.00%	246,047.69	100.00%	186,135.42	100.00%

报告期各期末，公司流动负债分别为 186,135.42 万元、246,047.69 万元和 273,377.21 万元，2024 年末与 2025 年末，公司流动负债金额有所增长，主要系期末短期借款、应付票据与应付账款增长所致，具体原因如下：

1) 短期借款

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 51,591.93 万元、80,862.39 万元

和 87,590.64 万元，2024 年以来，公司短期借款持续增加，主要原因为：A. 近年来公司生产经营规模持续扩大，境内外多个生产制造基地陆续建设投产，原材料及设备采购、职工薪酬支出持续扩大使得资金需求增加。公司根据销售、采购和生产计划需要，在综合考虑各项流动资产、流动负债周转等情况的基础上，通过适当的流动资金贷款等负债方式，增加资金灵活性，保障生产运营安全性；B. 近年来，公司汽车、家电领域收入规模呈稳步增长趋势，公司下游汽车与家电类客户主要以票据进行货款结算，使得报告期内公司与客户之间票据结算的规模相应增加。同时，公司部分客户出于资金管控等考虑，将结算方式由银行转账转变为银行转账、票据结算。上述因素使得公司收到下游客户票据类回款比例增加，导致应收账款回款速度相对减慢，公司为保有充足的流动资金进行生产运营增加了短期借款。

2) 应付票据与应付账款

报告期各期末，公司应付票据与应付账款合计金额分别为 111,287.99 万元、140,384.36 万元与 160,708.59 万元，公司应付账款及应付票据呈现逐年上升的趋势，主要系随着公司业务规模持续增长，公司采购规模扩大的同时采用票据结算的方式增多，使得应付款项金额随之增长。

4. 结合本次选择发行可转债的原因，说明发行完成后对公司偿债指标的影响，在债券存续期间是否有偿付风险

(1) 本次发行可转债的原因

本次发行的可转债的存续期限为 6 年，可以较好地解决公司的长期资金需求。与长期银行贷款或一般的债券或债务类融资方式相比，可转债的票面利率较低，发行完成后公司面临的付息压力较小。此外，本次发行的可转债在符合条件时可转换为公司股票，兼具股性和债性，可供投资者根据需要进行普通股转化，可以大大降低公司偿债压力和利息支出，能够显著降低公司融资成本。可转债发行后至转股前，可转债不影响公司股权结构，原有股东控制权不受冲击，避免了即时股权摊薄。

综上，通过本次发行可转债，公司能够适当提高负债水平、优化资本结构，充分利用债务杠杆提升资产收益率，提高股东利润回报。

(2) 发行完成后对公司偿债指标的影响，在债券存续期间是否有偿付风险

假定 2025 年 12 月 31 日公司可转债成功发行，公司偿债指标变动情况如下

所示：

项目	2025 年末	2025 年末（发行后）
流动比率（倍）	1.75	2.22
速动比率（倍）	1.36	1.83
资产负债率（合并）	41.60%	50.59%

注：上述测算假设本次可转债完成后，本次可转债募集资金合计 128,634.80 万元全部计入公司流动资产科目，同时可转债本金计入公司非流动负债科目

假定 2025 年 12 月 31 日公司可转债成功发行，公司流动比率和速动比率显著上升，短期偿债能力增强；资产负债率有所提高，但公司利润水平和经营现金流情况较好，公司具备足够的现金流偿还债券本息。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司最近三年审计报告，结合现金流量表补充资料分析经营活动现金流量净额变动的具体原因以及与公司收入利润的匹配性，了解公司可使用的货币资金情况；

2. 获取公司主要负债期限分布情况，根据公司借款台账、银行授信情况台账分析公司是否存在流动性风险；结合公司主要负债科目变动情况、下游客户回款情况、同行业可比公司债务结构变动等情况，分析公司资产负债率变动原因；

3. 计算公司可转债发行前后公司主要偿债能力指标，对比分析发行前后公司的偿债能力是否发生较大变动。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司经营活动现金流量净额变动情况与公司收入利润相匹配，公司具有足够的现金流来支付本次发行债券的本息，不存在流动性风险；

2. 公司可转债发行前后偿债指标良好，债券存续期间预计不存在偿付风险。

（三）结合各类电机组件具体销售结构、成本构成变化、产品定价模式及客户议价能力、下游需求变化、竞争格局及发行人行业地位等，说明报告期内各类组件毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，同类产品在不同销售模式下的毛利率存在差异的原因及合理性；结合发行人与同行业可比公司在产品结构、成本结构及销售模式的差异，说明发行人毛利率与同行业差异的原因和合理性；结合产品用途、性能、平均价格及单位成本差异等说明境内外产品毛利率差异的原因及合理性

1. 报告期内各类组件毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，同类产品在不同销售模式下的毛利率存在差异的原因及合理性

(1) 各类组件毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

报告期各期，公司各类产品毛利率情况列示如下：

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
家用电器电机及组件	23.22%	25.94%	26.60%
汽车电机及零部件	19.21%	23.37%	26.23%
工业控制电机及组件	39.67%	39.22%	39.88%
医疗及运动健康电机及组件	31.93%	36.79%	43.50%

根据上表，报告期内家用电器电机及组件产品、汽车电机及零部件与医疗及运动健康电机及组件产品毛利率整体呈下降趋势；工业控制电机及组件毛利率整体相对稳定。

1) 家用电器电机及组件

报告期内，家用电器电机及组件产品收入分别为 191,466.40 万元、215,884.63 万元和 230,258.70 万元，毛利率分别为 26.60%、25.94%和 23.22%，收入规模稳健增长的同时，毛利率呈下降趋势。

① 产品销售结构

报告期各期，公司家用电器电机及组件产品按产品销售结构列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
步进电机	37.80%	***	***	39.05%	***	***	41.81%	***	***
MA-电机及组件	22.46%	***	***	20.07%	***	***	18.12%	***	***
泵	15.56%	***	***	16.00%	***	***	17.15%	***	***
直流电机	12.40%	***	***	10.46%	***	***	10.46%	***	***
排水电机	8.69%	***	***	9.74%	***	***	8.66%	***	***
其他	3.08%	***	***	4.68%	***	***	3.79%	***	***
合计	100.00%	23.22%	23.22%	100.00%	25.94%	25.94%	100.00%	26.60%	26.60%

注：毛利率贡献=细分产品收入占同类业务的比例*细分产品毛利率

从家用电器电机及组件产品销售结构上看，报告期内步进电机、泵产品业务

销售收入占比呈下降趋势，二者合计收入占比由 2023 年的 58.97%下降至 2025 年的 53.36%，MA-电机及组件、直流电机收入占比呈上升趋势，二者合计收入占比由 2023 年的 28.58%上升至 2025 年的 34.86%。

从毛利率贡献上看，2023 年度，公司加强生产经营管控，同时安徽生产基地生产规模持续扩大，规模效益持续提升，使得直接人工、制造费用金额降低，促进步进电机、MA-电机及组件、排水电机三类收入毛利率贡献较 2022 年度提升，使得家用电器电机及组件产品毛利率提升；2024 年及 2025 年，受下游市场客户销售价格下调等因素影响，使得家用电器电机及组件产品毛利率逐年小幅下降。

② 成本结构变化

报告期各期，家用电器电机及组件产品成本结构如下：

单位：万元

成本类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	130,428.64	73.77%	114,864.12	71.84%	101,381.38	72.13%
直接人工	25,304.84	14.31%	27,059.53	16.92%	23,515.76	16.73%
制造费用	19,132.46	10.82%	16,481.15	10.31%	14,356.00	10.21%
运输费用	1,935.01	1.09%	1,479.69	0.93%	1,291.31	0.92%
合计	176,800.95	100.00%	159,884.49	100.00%	140,544.44	100.00%

根据上表，报告期内公司家用电器电机及组件产品直接材料金额及占比呈上升趋势，直接人工成本占比呈下降趋势，制造费用、运输费用占比相对稳定。报告期内，公司加强生产经营管控，安徽生产基地生产规模持续扩大，规模效益持续提升的同时，该基地生产用工成本相对较低，使得直接人工占比呈下降趋势，进而对相关业务毛利率水平形成积极影响。

③ 产品定价模式及客户议价能力

报告期内，公司家用电器电机及组件产品下游客户主要为国内外大型家电制造企业。在产品定价模式上，对于新产品业务，公司在对相关产品进行成本核价的基础上，向下游客户报价，经双方协商确定实际执行价格。对于已量产配套产品业务，根据行业惯例，下游客户出于成本优化考虑，结合物料采购规模、其他配套供应商报价等因素，对相关型号产品定期与公司进行协商，进行一定幅度价格下调。

在议价能力上，下游大型家电企业客户通常具有相对较高的议价能力，境外客户重视合作稳定性、产品质量，境外市场竞争环境较之国内市场相对良好，客户对产品价格、成本的敏感性相对较低，境内客户则在保证产品质量的基础上追求产品综合性价比，加之国内家电产业链发展成熟，因此整体而言，国内市场客户的议价需求相较境外客户更高。公司与格力集团、美的集团、惠而浦、伊莱克斯等大型家电制造企业客户已保持多年稳定的战略合作关系，本着互利共赢的原则，公司对于已量产产品在结合自身制造成本、合理利润水平、产品需求计划、竞争对手报价等因素基础上与客户协商确定价格下调幅度。同时，公司积极响应配套下游客户新产品项目的开发，高效协同客户完成新产品项目的开发设计，以此获得新产品业务的合作机会。此外，由于境外客户通常采用美元、欧元币种进行业务结算，因此对应结算币种的汇率波动情况亦会对公司毛利率水平形成一定影响。

④ 下游需求变化、竞争格局及公司行业地位

报告期内，公司家用电器电机及组件产品下游家电市场在智能化水平持续提升、消费者生活质量要求提高等背景下，发展情况正常、良好，传导至上游对家电领域微电机及组件的需求亦呈现稳定增长趋势，下游市场需求未发生重大不利变化。同时，公司经过行业内多年深耕积累，已发展成为全球知名的微特电机研发制造企业、电机驱动系统解决方案专家，在技术、管理、生产规模、客户资源等方面建立行业领先竞争优势，具体分析参见本题回复之“（一）/1/（2）经营业绩变动情况说明”相关内容。

基于以上分析，报告期内公司家用电器电机及组件产品 2023 年度毛利率提升主要受生产端直接人工成本下降、规模效益提升等因素影响，同时毛利率相对良好的境外业务规模稳定增长、美元兑人民币汇率呈上升趋势亦对毛利率形成积极影响；2024 年以来，下游客户对量产产品价格议价下调，致使整体家用电器电机及组件产品毛利率呈小幅下降趋势。

2) 汽车电机及零部件

报告期内，汽车电机及零部件产品收入分别为 46,932.20 万元、61,206.87 万元和 93,951.21 万元，毛利率分别为 26.23%、23.37%和 19.21%，收入规模稳健增长的同时，毛利率呈下降趋势。

① 产品销售结构

报告期各期，公司汽车电机及零部件产品按产品销售结构列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
MA-电机及组件	26.13%	***	***	26.27%	***	***	16.85%	***	***
压铸件	21.37%	***	***	15.96%	***	***	19.50%	***	***
直流电机	23.27%	***	***	17.33%	***	***	11.93%	***	***
PP-冲压件	17.70%	***	***	24.37%	***	***	30.40%	***	***
步进电机	6.54%	***	***	9.43%	***	***	10.75%	***	***
其他	5.00%	***	***	6.63%	***	***	10.58%	***	***
合计	100.00%	19.21%	19.21%	100.00%	23.37%	23.37%	100.00%	26.23%	26.23%

注：毛利率贡献=细分产品收入占同类业务的比例*细分产品毛利率

根据上表，报告期内公司汽车电机及零部件产品业务毛利率呈逐年下降趋势，其中汽车压铸件业务近年来持续增加厂房、产线及人员等投入，销售收入由 2023 年的 9,149.67 万元增长至 2025 年的 20,077.04 万元的同时其制造费用、直接人工金额增加较多，毛利率由 2023 年的***%下降至 2025 年的***%，相关业务的毛利率贡献从 2023 年的***%下降至 2025 年的***%，毛利率贡献减少 3.14 个百分点，是影响汽车电机及零部件产品毛利率下降的主要因素，此外公司 2024 年以来配套华为技术有限公司及其关联方的步进电机、MA-电机及组件产品处于合作初期阶段，尚未形成大规模量产，相关业务毛利率较低，使得步进电机类业务毛利率及毛利率贡献有所下降。

② 成本结构变化

报告期各期，汽车电机及零部件产品成本结构如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	54,737.93	72.12%	35,204.07	75.05%	27,858.83	80.46%
直接人工	8,189.34	10.79%	4,676.12	9.97%	2,512.71	7.26%
制造费用	12,688.96	16.72%	6,798.26	14.49%	4,033.52	11.65%

运输费	282.70	0.37%	227.35	0.48%	217.30	0.63%
合计	75,898.93	100.00%	46,905.81	100.00%	34,622.36	100.00%

报告期内，公司汽车电机及零部件业务直接材料占比呈下降趋势，直接人工与制造费用占比呈上升趋势，主要是因为公司汽车压铸件业务收入从 2023 年的 9,149.67 万元增长至 2025 年的 20,077.04 万元，相关业务规模增长的同时，公司报告期内针对该业务新增投入房屋建筑物、产线设备、模具与生产人员，致使相关业务的直接人工、制造费用金额及占比提升较多。同时，子公司江苏世珂直流电机类相关业务处于产销量爬坡阶段，制造费用水平相对较高，上述因素使得整体汽车电机及零部件业务直接人工与制造费用金额及占比提升，直接材料占比下降，亦导致汽车压铸件业务毛利率下降较多，对整体汽车零部件业务毛利率形成一定负向影响。

③ 产品定价模式及客户议价能力

在产品定价模式上，对于新产品业务，公司根据客户产品设计需求，在对相关产品进行成本核价的基础上，向下游客户报价，经双方协商确定实际执行价格。对于已量产配套产品业务，根据行业惯例，下游客户出于成本优化考虑，结合降本目标、设计方案调整、其他配套供应商报价等因素，对相关型号产品定期与公司进行协商，进行一定幅度价格下调。从客户议价能力上看，汽车领域客户通常参照汽车行业惯例并基于自身业务发展实际情况与公司定期执行产品议价与下调。

④ 下游需求变化、竞争格局及公司行业地位

在全球汽车整体规模稳定、新能源汽车市场渗透率持续提升、智能化技术持续升级与应用等有利因素影响下，汽车及汽车零部件行业未来市场空间良好，竞争环境正常，公司报告期内持续丰富汽车电机及零部件业务产品矩阵，发展至今已形成汽车激光雷达电机、空调压缩机电机、空调执行器、轻量化铝压铸件、汽车精密冲压件、电子水泵等产品技术与批量生产能力，行业地位与品牌影响力较好，具体分析参见本题回复之“(一)/1/(2) 经营业绩变动情况说明”相关内容。

基于以上分析，报告期内公司汽车电机及零部件业务下游市场、竞争格局正常、良好，公司相关业务毛利率呈下降趋势主要是受汽车压铸件业务毛利率下降等因素影响，此外公司部分配套新客户项目业务由于处于项目前期或产能爬坡阶段，其整体毛利率水平较低，亦对汽车电机及零部件业务毛利率形成一定负向影

响。

3) 工业控制电机及组件

报告期内，工业控制电机及组件产品收入分别为 33,811.55 万元、41,927.26 万元和 53,614.48 万元，毛利率分别为 39.88%、39.22%和 39.67%，收入规模稳健增长，毛利率整体稳定。

① 产品销售结构

报告期各期，公司工业控制电机及组件产品按产品销售结构列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
MA-电机及组件	44.68%	***	***	36.15%	***	***	29.74%	***	***
步进电机	29.15%	***	***	34.77%	***	***	41.36%	***	***
直流电机	10.78%	***	***	10.35%	***	***	14.48%	***	***
其他	15.39%	***	***	18.73%	***	***	14.42%	***	***
合计	100.00%	39.67%	39.67%	100.00%	39.22%	39.22%	100.00%	39.88%	39.88%

注：毛利率贡献=细分产品收入占同类业务的比例*细分产品毛利率

报告期内，公司工业控制电机及组件业务结构中，MA-电机及组件业务、步进电机、直流电机三类为收入、毛利率贡献的主要构成。2023 年以来，工业控制电机及组件毛利率整体稳定在良好水平，主要是公司 2023 年以来配套美国滨特尔的电机及组件产品收入实现快速增长，对其 MA-电机及组件类产品由 2023 年的***万元迅速增长至 2025 年的***万元，带动整体 MA-电机及组件类产品业务收入金额持续提升，毛利率贡献从 2023 年的***%提升至 2025 年的***%，促进整体工业控制电机及组件业务报告期内的毛利率整体稳定。

② 成本结构变化

报告期各期，工业控制电机及组件产品成本结构如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,795.52	79.76%	18,679.93	73.30%	15,446.33	75.98%

直接人工	2,863.29	8.85%	3,338.30	13.10%	2,319.59	11.41%
制造费用	3,448.48	10.66%	3,296.00	12.93%	2,498.93	12.29%
运输费	235.79	0.73%	170.03	0.67%	63.80	0.31%
合计	32,343.09	100.00%	25,484.25	100.00%	20,328.65	100.00%

根据上表，2023-2024 年公司工业控制电机及组件业务成本构成情况总体稳定，2025 年，工业控制电机及组件业务的直接材料成本金额及占比有所提升，主要是因为公司向美国滨特尔客户配套的异步电机、同步电机、离心风机等产品直接材料成本占比较高，进而提高工业控制电机及组件业务直接材料成本比例。

③ 产品定价模式及客户议价能力

报告期内公司工业控制电机及组件产品业务定价模式与家用电器电机及组件产品基本一致，具体参见本题回复之“（三）/1/（1）/1）家用电器电机及组件”相关内容。

从客户议价能力上看，工业领域大型客户通常具有相对较高的议价地位，其对电机及组件产品的技术、质量要求较高，加之工业电机及组件产品占下游工业领域客户终端产品的价值量比例相对较低，因此整体而言工业领域客户对产品议价及降价要求低于家用电器电机及组件领域大型客户，公司根据具体客户及合作业务情况，与客户定期、不定期进行议价与价格调整。

④ 下游需求变化、竞争格局及公司行业地位

在全球工业智能化、自动化水平持续迭代与升级的背景下，公司工业控制电机及组件产品业务下游市场空间广阔、需求良好，公司相关产品业务细分市场竞争格局正常、稳定，公司基于多年经营积累，已在相关细分领域实现技术、人才、客户储备，相关业务收入实现稳健增长，具体分析参见本题回复之“（一）/1/（2）经营业绩变动情况说明”相关内容。

基于以上分析，报告期内公司工业控制电机及组件产品业务下游市场、竞争格局正常、良好，公司相关业务毛利率整体稳定，具备合理性。

4) 医疗及运动健康电机及组件

报告期内，医疗及运动健康电机及组件收入分别为 23,413.16 万元、24,048.81 万元和 27,222.50 万元，毛利率分别为 43.50%、36.79%和 31.93%，收入规模逐年小幅增长，毛利率呈逐年下降趋势。

① 产品销售结构

报告期各期，公司医疗及运动健康电机及组件产品按产品销售结构列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
直流电机	44.59%	***	***	47.57%	***	***	27.09%	***	***
步进电机	39.51%	***	***	44.96%	***	***	69.70%	***	***
其他	15.90%	***	***	7.46%	***	***	3.21%	***	***
合计	100.00%	31.93%	31.93%	100.00%	36.79%	36.79%	100.00%	43.50%	43.50%

注：毛利率贡献=细分产品收入占同类业务的比例*细分产品毛利率

报告期内，医疗及运动健康电机及组件产品收入规模逐年增长，毛利率呈下降趋势，主要是因为其内部产品销售结构变化所致：报告期内，公司医疗及运动健康领域用的步进电机及组件（如混合式步进电机、线性执行器等）产品收入占比由 2023 年的 69.70% 下降至 2025 年的 39.51%，使得其毛利率贡献由 2023 年的 ***% 降至 2025 年的 ***%，而以运动器械为主要应用领域的直流电机类产品毛利率相对较低，平均在 ***% 左右，其收入占比则由 2023 年的 27.09% 提升至 2025 年的 44.59%。

② 成本结构变化

报告期各期，医疗及运动健康电机及组件产品成本结构如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	15,557.88	83.96%	12,447.29	81.89%	10,738.48	81.18%
直接人工	1,320.57	7.13%	1,133.39	7.46%	927.08	7.01%
制造费用	1,405.73	7.59%	1,449.89	9.54%	1,406.92	10.64%
运输费	245.22	1.32%	170.22	1.12%	155.60	1.18%
合计	18,529.40	100.00%	15,200.79	100.00%	13,228.08	100.00%

报告期内，公司医疗及运动健康电机及组件产品成本结构总体保持稳定，不存在异常波动情况。

③ 产品定价模式及客户议价能力

公司医疗及运动健康电机及组件产品定价模式与家用电器电机及组件产品

基本一致，具体参见本题回复之“（三）/1/（1）/1）家用电器电机及组件”相关内容。

从客户议价能力上看，下游医疗器械类客户对相关电机及组件产品的精度、稳定性、使用寿命等具有较高要求，产品方案具有高定制化属性，相关产品价值量占下游客户终端产品价值量比例较低，因此该领域客户虽具有较高议价能力，但对产品议价及降价要求低于家用电器电机及组件类大型客户。对于应用于跑步机等运动健康领域的产品业务，下游客户以国内客户为主，出于成本持续优化考虑，该等客户通常对产品价格具有较高的议价要求。

④ 下游需求变化、竞争格局及公司行业地位

全球在经历短期调整后，全球医疗器械市场重拾增长动力，其中新兴市场的基层医疗设备普及、发达国家的高端器械升级需求成为主要驱动。根据 Mordor Intelligence 相关研究数据，预计 2025 年全球医疗器械市场规模达到 6,815.7 亿美元，预计 2030 年医疗器械市场规模达到 9,554.9 亿美元，期间年均复合增长率达 6.99%。对于体外诊断 IVD 市场，根据 Kalorama Information 机构预计，2025 年全球 IVD 市场将达到 1,130 亿美元，2025-2030 年，全球 IVD 市场将保持 4-6% 的增长率，预计至 2030 年全球 IVD 市场有望突破 1,400 亿美元。

当前运动健康的生活理念持续渗透各年龄段消费群体，进而促进运动装备及器械市场呈现良好发展态势。根据 Technavio 分析数据，2023 年到 2028 年，全球智能运动设备市场规模预计将增长 411.5 亿美元，期间复合年增长率为 32.14%。根据 Allied Market Research 数据，2020 年，全球跑步机市场规模为 32.85 亿美元，预计到 2030 年将达到 59.32 亿美元，年均复合增长率为 6.09%。

因此，公司医疗及运动健康电机及组件产品下游市场需求情况良好、市场空间广阔。

在医疗与运动健康电机及组件细分领域，主要参与竞争的企业包括西门子（SIEMENS）、兆威机电、科力尔、三协电机、广州市昊志机电股份有限公司、鸣志电器、海顿直线电机（常州）有限公司等企业，公司依托丝杆电机、音圈电机及控制技术相结合的产品进入了著名医疗仪器制造商深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司（以下简称迈瑞医疗）、爱德士、Siemens Healthineers（以下简称西门子医疗）等客户群，呼吸机配套音圈电机实现技术突破并在迈瑞医疗呼吸机中批量应用，相关细分市场竞争情况正常、良好，公司在其细分业务领域具备

持续发展的行业领先地位。

基于以上分析，公司医疗及运动健康电机及组件毛利率报告期内呈下降趋势主要是由于细分产品销售结构权重变化影响所致，具备合理性。

综上所述，报告期内，公司各类组件毛利率变动趋势差异情况符合实际经营情况，具备合理性。

(2) 同类产品不同销售模式下的毛利率对比

报告期各期，公司同类产品不同销售模式下毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
直销模式	24.28%	26.87%	28.60%
其中：家用电器电机及组件	***	***	***
汽车电机及零部件	***	***	***
工业控制电机及组件	***	***	***
医疗及运动健康电机及组件	***	***	***
经销模式	42.26%	44.72%	43.19%
其中：家用电器电机及组件	***	***	***
汽车电机及零部件	***	***	***
工业控制电机及组件	***	***	***
医疗及运动健康电机及组件	***	***	***

注：直销模式不含其他业务

根据上表，报告期内公司经销模式业务毛利率平均在 40%以上，直销业务模式的毛利率平均在 27%左右，经销模式业务毛利率整体高于直销模式毛利率，上述差异的主要原因为：1) 公司直销模式业务主要与惠而浦、伊莱克斯、格力集团、美的集团、海立新能源、图达通、滨特尔、迈瑞医疗等境内外大型家电、汽车、工业、医疗领域企业合作，与该等直销类企业属于长期战略合作关系，客户议价地位相对较高，对物料采购与价格管控按照企业标准执行管理，利润空间整体保持在合理、稳定水平。相比之下，经销业务客户较多属于中小型客户，在与该等客户进行产品业务开发与价格协商谈判中，通常公司具有相对更优的议价地位与议价空间；2) 公司控股子公司鼎智科技经销模式收入占集团整体经销模式收入比例相对较高，该公司主要定位高精密微电机、线性执行器及组件等产品的研发、生产与销售，下游终端应用领域以工业控制、医疗等领域为主，整体业

务呈现高定制化、小批量、高单位价值、高毛利率特征，进而拉高医疗及整体经销模式业务毛利率水平；3) 公司经销业务中境外业务收入占比平均在70%左右，由于境外业务整体竞争环境相对良好，加之下游及终端客户对产品价格敏感性低于国内客户，因此境外经销业务整体毛利率保持在较高水平。

综上所述，报告期内公司同类产品经销模式业务毛利率高于直销业务具备合理性，符合公司实际经营情况。

2. 公司毛利率与同行业差异的原因和合理性

报告期内，公司综合毛利率与可比上市公司对比如下：

序号	公司名称	2025年	2024年	2023年
1	星德胜	16.13%	16.23%	19.32%
2	华阳智能	18.83%	19.42%	24.16%
3	鸣志电器	36.39%	37.68%	37.19%
4	祥明智能	21.21%	19.17%	19.52%
5	恒帅股份	30.75%	34.79%	35.90%
6	科力尔	17.86%	18.20%	18.51%
可比公司均值		23.53%	24.25%	25.77%
江苏雷利		25.25%	28.11%	29.68%

注：可比公司财务数据来源自上市公司定期报告、招股说明书等公开披露文件

由上表可知，报告期内公司毛利率变动趋势与同行业可比公司平均毛利率变动趋势保持一致。报告期各期，公司综合毛利率高于可比公司平均水平，差异原因分析如下：

(1) 产品结构

公司与同行业可比公司在产品结构等方面对比如下：

公司名称	主营业务	产品结构分布	主要产品应用领域	与江苏雷利相近产品
星德胜	主要从事微特电机及相关产品的研发、生产及销售	2025年度，交流串激电机占营业收入比例为43.85%，直流无刷电机占比42.02%，直流有刷电机占比2.47%，其他业务收入占比11.65%	清洁电器、个人护理、电动工具、园林工具、新能源汽车	交流串激电机、直流无刷电机、直流有刷电机

公司名称	主营业务	产品结构分布	主要产品应用领域	与江苏雷利相近产品
华阳智能	微特电机及应用产品的研发、生产和销售	2025 年度，微特电机及组件占营业收入比例为 87.73%，精密注射给药装置占比 11.14%，主营业务-其他及其他业务收入占比为 1.13%	微特电机及组件目前主要运用于空调行业，精密给药装置应用于医疗行业	微特电机及组件
鸣志电器	专注于运动控制领域和智能电源领域核心技术及系统级解决方案的研发和经营	2025 年度，控制电机及其驱动系统占营业收入比例为 83.02%，电源与照明系统控制类占比 7.19%，设备状态管理系统占比 1.90%，贸易代理业务及其他占比 7.90%	医疗器械和生化分析仪器、安防、机器人、通信设备、太阳能光伏设备、智能水阀控制、舞台灯光、纺织机械、3D 打印、航空航天电子、智能汽车等自动化应用领域	控制电机及其驱动系统
祥明智能	主要从事微特电机、风机及智能化组件的研发、生产与销售	2025 年度，交流异步电机占营业收入比例 26.59%，直流无刷电机占比 11.32%，直流有刷电机占比 5.48%，风机占比 51.96%，智能化组件占比 2.33%，其他业务占比 2.32%	HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）、交通车辆、通信系统、医疗健康等	交流异步电机、直流有刷电机、直流无刷电机
恒帅股份	主要从事车用电机技术、流体技术相关产品的研发、生产与销售	2025 年度，清洗类产品占营业收入比例 45.75%，电机类产品占比 45.38%，其他产品及业务 8.87%	汽车行业	汽车电机
科力尔	电机及智能驱控系统的研发、生产与销售	2025 年度，智能家居类产品占营业收入比例 73.43%，健康与护理类产品占比 9.88%，运动控制类产品占比 14.65%，其他 2.04%	智能家居、办公自动化、安防监控、医疗器械、3D 打印、锂电池设备、机器人及工业自动化设备、新能源汽车	智能家居类产品
江苏雷利	围绕家用电器、汽车、工业、运动健康四大领域提供微特电机及相关组件、系统解决方案	2025 年，家用电器及组件占营业收入比例 55.09%，汽车电机及零部件占比 22.48%，工业控制电机及组件占比 12.83%，医疗及运动健康电机及组件占比 6.51%	家用电器、新能源汽车、医疗、工业控制等领域	-

注：可比公司相关资料来源自上市公司定期报告、招股说明书等公开披露文件

由上表可知，公司主要产品结构及下游应用领域与同行业可比公司存在差异。公司主要产品包括家用电器及组件、汽车电机及零部件、工业控制电机及组件以

及医疗及运动健康电机及组件，其中家用电器与汽车为公司现阶段产品主要下游应用领域。

可比公司中，星德胜产品结构中交流串激电机、直流无刷电机为主要构成，下游客户主要为以吸尘器、电动工具为代表的终端产品生产商；华阳智能产品结构以微特电机及组件为主，主要应用于家电领域，同时其精密给药装置主要应用于医疗行业；祥明智能主要产品包括微特电机与风机，主要应用于 HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）等领域；科力尔产品结构以智能家居类产品为主，广泛应用于烤箱、冰箱、换气扇、洗衣机、暖风机等。上述三家公司主要产品形态及应用领域与公司家用电器及组件类产品较为可比。

鸣志电器产品结构以控制电机及其驱动系统为主，细分产品类别包括控制电机、驱动控制系统及运动控制模组，应用领域包括 3C 非标自动化、太阳能光伏设备、半导体生产设备、电池装备、机器人、医疗器械和生化分析仪器等自动化应用领域，其产品与公司工业控制电机及组件类产品较为接近。

恒帅股份主要产品包括汽车电机、清洗泵及清洗系统，下游应用于汽车领域，与公司汽车电机及零部件类产品较为接近。

报告期内，公司主要产品毛利率与可比公司细分产品类别毛利率对比情况如下：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
星德胜	交流串激电机	12.74%	11.45%	15.69%
	直流无刷电机	24.33%	26.87%	31.43%
	直流有刷电机	15.94%	15.01%	16.90%
	综合毛利率	16.13%	16.23%	19.32%
华阳智能	微特电机及组件	16.05%	16.62%	20.81%
	精密注射给药装置	39.31%	44.58%	50.53%
	综合毛利率	18.83%	19.42%	24.16%
鸣志电器	控制电机及其驱动系统	36.77%	38.78%	39.40%
	电源与照明系统控制类	39.15%	39.24%	28.82%
	设备状态管理系统	69.76%	74.21%	73.08%
	综合毛利率	36.39%	37.68%	37.19%

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
祥明智能	交流异步电机	10.74%	6.51%	8.98%
	智能化组件	18.65%	7.71%	13.83%
	直流无刷电机	27.96%	30.04%	31.17%
	直流有刷电机	20.27%	19.16%	21.74%
	风机	25.03%	24.74%	26.10%
	综合毛利率	21.21%	19.17%	19.52%
恒帅股份	清洗泵	25.13%	36.87%	38.59%
	清洗系统		24.78%	30.52%
	汽车电机	32.91%	36.64%	37.16%
	综合毛利率	30.75%	34.79%	35.90%
科力尔	智能家居类产品	17.31%	17.32%	17.30%
	健康与护理类产品	4.48%	9.13%	6.98%
	运动控制类产品	21.27%	20.00%	19.97%
	综合毛利率	17.86%	18.20%	18.51%
江苏雷利	家用电器电机及组件	23.22%	25.94%	26.60%
	汽车电机及零部件	19.21%	23.37%	26.23%
	工业控制电机及组件	39.67%	39.22%	39.88%
	医疗及运动健康电机及组件	31.93%	36.79%	43.50%
	综合毛利率	25.25%	28.11%	29.68%

注 1：可比公司财务数据来源自上市公司定期报告、招股说明书等公开披露文件

注 2：恒帅股份 2025 年年报将清洗泵、清洗系统产品合并为清洗类产品披露

报告期内，公司家用电器电机及组件毛利率整体高于星德胜，主要系具体产品结构与应用领域、销售地域存在差异。星德胜产品主要包括交流串激电机、直流无刷电机、直流有刷电机三大类，主要应用于吸尘器等清洁电器领域。其中交流串激电机因制造工艺相对成熟，运行可靠，安装、维护较为简易，毛利率相对较低，直流无刷电机毛利率与公司家用电器电机及组件较为接近。公司家用电器

电机及组件具体产品包括步进电机、MA-电机及组件、直流电机、排水电机等，主要面向空调、洗衣机和电冰箱等领域。此外，星德胜境内业务收入占比在 80%左右，公司家用电器及组件业务境内外收入结构均衡，由于境外业务市场竞争环境相对良好，客户对产品价格敏感度相对较低，因此整体毛利率水平相较境内业务更高，致使整体家用电器及组件业务毛利率高于星德胜。

报告期内，公司家用电器电机及组件产品毛利率高于华阳智能微特电机及组件，主要系公司家电领域产品客户结构与华阳智能存在差异。华阳智能收入结构以内销为主，内销收入占比达 90%以上。公司家电领域经过行业内多年的积累，多年来得到了格力、美的、海尔、伊莱克斯、惠而浦、LG、三星、松下、富士通、戴森、GE 等国内外知名的家用电器生产商的认可，家电领域境外业务收入占比平均在 55%左右。由于境外市场竞争环境相对良好，且公司境外合作客户优质，重视合作稳定性与产品可靠性，境外客户对于价格敏感度相对较低，使得公司家电类产品境外毛利率相对高于境内，进而推动公司家用电器电机及组件产品毛利率升高。报告期内，公司家用电器电机及组件内销收入毛利率分别为***%、***%与***%，外销收入毛利率分别为***%、***%与***%，公司家用电器电机及组件内销毛利率与华阳智能接近。

报告期内，公司综合毛利率低于鸣志电器，鸣志电器主要产品应用于运动控制领域，其控制电机及其驱动系统业务包括控制电机、驱动控制系统、运动控制模组，其配套的电机类相关产品性能、稳定性要求更高，单位价值量相对较高。报告期内，公司工业控制电机及组件毛利率与鸣志电器控制电机及其驱动系统毛利率接近。

报告期内，公司家用电器电机及组件产品毛利率高于祥明智能。祥明智能微特电机类产品分为交流异步电机、直流有刷电机、直流无刷电机三大系列，其中交流异步电机占其微特电机系列产品收入比例相对较高且毛利率较低。江苏雷利家用电器电机及组件具体产品包括步进电机、MA-电机及组件、直流电机、排水电机等，与祥明智能具体产品类型存在差异。此外，祥明智能客户结构以境内客户为主，境内业务收入占营业收入比例平均在 70%左右，而江苏雷利境内外收入占比均衡，致使相关产品业务毛利率高于祥明智能。

报告期内，公司汽车电机及零部件毛利率整体低于恒帅股份汽车电机产品毛利率。恒帅股份汽车电机产品主要为后备箱电机、充电小门执行器、侧门电机、

风扇电机、清洗电机、ABS 电机等。公司汽车电机及零部件类别产品除 MA-电机及组件、步进电机、直流电机等电机系列外，还包括 PP-冲压件、铸件等零部件类产品。铸件业务因报告期内公司逐步投入产线设备，但产能尚未 100%达产，致使单位产量分摊的制造费用较高，毛利率水平较低，拉低了汽车电机及零部件整体毛利率水平。

报告期内，公司家用电器电机及组件毛利率高于科力尔智能家居类产品毛利率，科力尔智能家居类产品应用于烤箱、冰箱、换气扇、洗衣机、暖风机、微波炉、扫地机器人、吸尘器、空气炸锅机、空气净化器、咖啡机等，其主要产品按技术原理分类，主要有单极电机、串激电机、直流无刷电机、步进电机等，与公司家用电器电机及组件产品应用领域与具体类别存在差异。

(2) 成本结构

报告期内，与可比公司同类产品成本结构比较情况如下：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
星德胜	直接材料	78.75%	77.36%	78.69%
	直接人工	12.31%	14.25%	13.01%
	制造费用	8.01%	7.46%	7.31%
	运输费用	0.92%	0.93%	0.99%
华阳智能	直接材料	74.45%	77.84%	76.61%
	直接人工	15.48%	12.69%	13.59%
	制造费用	7.93%	6.97%	7.22%
	合同履行成本	2.13%	2.49%	2.58%
鸣志电器	直接材料	67.41%	69.69%	68.34%
	直接人工	18.37%	17.57%	18.41%
	制造费用	12.78%	11.38%	11.80%
	其他	1.44%	1.36%	1.45%
祥明智能	直接材料	72.76%	74.57%	76.94%
	直接人工	11.34%	13.04%	12.57%
	制造费用	11.83%	8.08%	7.01%
	运输费及其他	4.07%	4.31%	3.47%

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
恒帅股份	直接材料	73.15%	76.37%	78.70%
	直接人工	11.69%	10.98%	10.61%
	制造费用	15.16%	12.65%	10.69%
科力尔	直接材料	75.52%	76.07%	75.51%
	人工费用	15.23%	15.26%	15.10%
	制造费用及其他	9.25%	8.67%	9.39%
可比公司 平均值	直接材料	73.67%	75.32%	75.80%
	直接人工	14.07%	13.97%	13.88%
	制造费用及其他	12.25%	10.72%	10.32%
江苏雷利	直接材料	74.62%	73.22%	74.71%
	直接人工	12.41%	14.63%	13.89%
	制造费用	12.08%	11.32%	10.58%
	运输费用	0.89%	0.83%	0.82%

注 1：数据来源于可比公司披露的定期报告、招股说明书

注 2：上表所列示成本结构中，星德胜、祥明智能为其营业成本结构，江苏雷利、恒帅股份、科力尔为主营业务成本结构，华阳智能为微特电机及组件产品成本结构，鸣志电器为控制电机及其驱动系统成本结构

由上表可知，公司与同行业可比公司成本结构占比不存在较大差异，主要以直接材料为主，占比在 70%-80%之间，不存在显著差异。

(3) 销售模式

公司与同行业可比公司关于销售模式对比情况如下：

公司简称	销售模式
星德胜	主要采取直销的销售模式。2023 年、2024 年与 2025 年，贸易商收入占主营业务收入比例分别为 3.40%、2.87%与 3.94%。
华阳智能	微特电机及组件业务主要采用直销模式。
鸣志电器	以直销为主，经销为辅。一般情况下，定制产品采用直销模式，标准品多采用经销模式。2023-2025 年，贸易代理业务收入占营业收入比例分别为 10.14%、9.75%、7.85%。
祥明智能	销售收入主要通过直销模式实现，分为内销和外销。存在很少的贸易商销售和经销商销售。2023-2025 年，经销与贸易商合计占当期营业收入的比例分别为 3.66%、5.83%、10.04%。

公司简称	销售模式
恒帅股份	产品销售主要采取直销模式。目前已成为宝马、本田、现代、比亚迪、吉利、长城等知名整车厂的一级配套供应商；还通过经销模式，如迈乐（Meyle）、费比（Febi）、标准汽车（SMP）等售后市场渠道商及贸易型客户销往售后及其他配套市场。
科力尔	通过自有销售网络采用直接销售模式。
江苏雷利	主要采用直接销售模式，部分产品通过经销模式进行销售。报告期内，公司经销收入占整体营业收入比例分别为 5.34%、5.38%与 4.16%。

由上表可知，公司与可比公司在销售模式上均以直销为主，经销业务收入占各自营业收入比例较低，经销业务对整体综合毛利率不构成重大影响。

报告期内，公司与同行业可比公司内、外销收入毛利率对比情况如下：

项目		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
星德胜	内销	17.47%	76.33%	16.32%	78.44%	20.31%	77.94%
	外销	15.24%	23.67%	19.63%	21.56%	19.22%	22.06%
华阳智能	内销	18.26%	97.15%	19.16%	98.55%	24.29%	99.60%
	外销	37.91%	2.85%	36.70%	1.45%	23.57%	0.40%
鸣志电器	内销	25.99%	54.94%	27.88%	55.73%	28.86%	53.06%
	外销	49.07%	45.06%	50.01%	44.27%	46.60%	46.94%
祥明智能	内销	16.06%	60.89%	17.16%	67.32%	16.95%	73.96%
	外销	29.22%	39.11%	24.08%	32.68%	28.66%	26.04%
恒帅股份	内销	27.43%	60.64%	31.98%	60.73%	33.73%	62.53%
	外销	34.14%	39.36%	37.61%	39.27%	39.36%	37.47%
科力尔	内销	14.80%	54.27%	15.56%	49.28%	15.84%	51.82%
	外销	21.49%	45.73%	20.77%	50.72%	21.50%	48.18%
江苏雷利	内销	19.04%	56.67%	22.31%	53.35%	26.76%	54.81%
	外销	33.36%	43.33%	34.76%	46.65%	33.23%	45.19%

注 1：数据来源自可比公司定期报告、招股说明书等公开披露文件

由上表可知，就内外销收入分布占比而言，公司内外销收入分布结构与鸣志电器、科力尔较为接近，公司与其毛利率存在差异系具体产品型号、规格、下游应用领域、终端客户存在差异。华阳智能内销收入占比较高，外销业务对其毛利

率影响贡献较小。公司内销毛利率与华阳智能内销毛利率较为接近，外销收入占比高于华阳智能，使得整体综合毛利率高于华阳智能。星德胜、祥明智能、恒帅股份相较于公司而言，内销收入占比相对较高，受境内外市场竞争格局、下游需求及终端客户价格敏感度差异等因素综合影响，公司与上述公司外销毛利率通常高于内销毛利率，公司外销收入占比相对较高进而对公司整体综合毛利率起正向推动，使得公司综合毛利率高于上述三家公司。

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司毛利率差异具备合理性。

3. 境内外产品毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司营业收入分区域毛利率情况如下：

单位：万元、元/件

2025 年度					
地域	销售收入	收入占比	平均价格	平均成本	毛利率
境内	236,881.25	56.67%	***	***	19.04%
境外	181,091.07	43.33%	***	***	33.36%
总计	417,972.32	100.00%	***	***	25.25%
2024 年度					
地域	销售收入	收入占比	平均价格	平均成本	毛利率
境内	187,767.41	53.35%	***	***	22.31%
境外	164,158.35	46.65%	***	***	34.76%
总计	351,925.76	100.00%	***	***	28.11%
2023 年度					
地域	销售收入	收入占比	平均价格	平均成本	毛利率
境内	168,643.42	54.81%	***	***	26.76%
境外	139,027.33	45.19%	***	***	33.23%
总计	307,670.75	100.00%	***	***	29.68%

注：平均价格、平均成本剔除其他业务因素影响

(1) 境内外产品业务用途、性能、平均价格及单位成本对比

从产品用途上看，报告期内境内外主营业务收入的应用领域收入结构对比如下：

产品业务	2025 年度	2024 年度	2023 年度
------	---------	---------	---------

	境内	境外	境内	境外	境内	境外
家用电器电机及组件	44.79%	71.76%	48.09%	79.09%	50.95%	78.89%
汽车电机及零部件	39.21%	3.39%	31.05%	3.45%	25.79%	3.98%
工业控制电机及组件	9.51%	17.85%	13.17%	11.19%	9.92%	12.87%
医疗及运动健康电机及组件	6.50%	7.00%	7.69%	6.27%	10.89%	4.27%

根据上表，报告期内在国内新能源汽车市场发展良好的行业背景下，公司持续丰富汽车电机及零部件类业务产品线，促使汽车领域相关业务收入及占比迅速提升，相应家用电器领域相关业务收入占比呈逐步下降趋势。境外业务中家用电器领域业务占比平均在 70%以上，整体相对稳定。2024 年以来，公司与美国滨特尔在工业领域的电机及组件业务实现快速增长，促使 2025 年境外工业控制领域业务收入占比有所提升。

从产品性能上看，报告期内，公司配套境内外下游客户的微特电机及智能化组件产品具有定制化属性，根据下游客户的终端产品设计需求，提供符合客户技术参数的电机及组件产品，公司对于各类产品业务亦制定了完善的企业标准，总体而言，对于同种细分规格型号产品，境外客户产品的性能、关键技术指标趋同，不存在显著差异。

从产品销售价格与成本上看，报告期内公司境外业务平均销售价格、成本分别为***元/件、***元/件，高于境内业务平均销售价格、成本***元/件、***元/件，主要是由于产品销量结构差异影响：境内业务中步进电机、冲压件产品销量及收入占比较高，该类产品的单位价格、成本相对较低，进而拉低整体境内业务产品销售均价与平均成本；境外业务步进电机、MA-电机及组件、直流电机等产品销售收入结构整体较为均衡，因此其整体销售均价与平均成本较高。

(2) 境内外产品毛利率差异的原因及合理性分析

报告期内公司境内收入毛利率平均在 22%左右，境外收入毛利率整体在 30%以上，高于境内业务，主要包括以下原因：

1) 境外市场竞争环境相对良好，合作客户优质，重视合作稳定性与产品可靠性

报告期内公司境外合作客户主要为惠而浦、伊莱克斯、美国滨特尔、LG、三星、美国 GE、松下等大型制造企业，该等客户多为相关业务领域的龙头或领先企业，重视供应商的品牌、合作稳定性以及配套产品的可靠性，因此技术实力、

产品质量、品牌与合作稳定性通常是其筛选合作供应商的主要考虑因素，除公司以外的其他竞争对手包括日本、中国香港、美国等地区的企业，供给端的市场竞争情况相对良好，在满足客户技术标准、产品可靠性、供应稳定性的情况下，公司具有较优的品牌质量溢价以及利润水平。此外，公司与上述大型客户长期合作以来，及时响应客户的新产品业务开发需求，赢得境外的客户认可的同时，促进销售价格端的技术溢价。

2) 北美、欧洲市场客户占比较高，终端市场经济及居民消费能力较好

报告期内，公司北美、欧洲地区业务收入占整体境外收入比例平均在 63%左右，该等地区市场经济发展成熟，居民消费能力良好，公司微电机及组件产品占终端家电成本价值量的比例较低，因此相关地区客户采购配套零部件的价格敏感性相对较低，产品销售平均价格及利润空间相较国内更优，促进整体境外业务毛利率较好。

3) 境外业务结算汇率变动对报告期内境外业务毛利率形成一定积极影响

报告期内，公司境外业务结算币种以美元、欧元为主，2023 年-2025 年上半年美元、欧元兑人民币汇率整体呈上升趋势，对境外业务毛利率提升形成一定正向影响。

4) 公司境内外业务毛利率差异情况与同行业可比公司对比

2023-2025 年度，公司境内外业务毛利率差异率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星德胜	-2.23%	3.31%	-1.09%
华阳智能	19.64%	17.54%	-0.72%
鸣志电器	23.08%	22.13%	17.74%
祥明智能	13.16%	6.92%	11.71%
恒帅股份	6.71%	5.63%	5.63%
科力尔	6.69%	5.21%	5.66%
可比公司平均值	11.18%	10.12%	6.49%
江苏雷利	14.32%	12.45%	6.47%

注：毛利率差异率=境外业务毛利率减境内业务毛利率

根据上表，2023-2025 年度，公司与可比公司境内外业务毛利率差异率情况整体较为一致，不存在异常情况。

综上所述，报告期内公司境内外产品毛利率差异具备合理性，与可比公司境内外业务毛利率差异情况对比不存在异常。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司销售成本明细表，对其各类电机组件业务的销售产品结构、成本构成、境内外业务结构，不同类别、销售模式、销售地域下的毛利率情况进行分析；

2. 访谈公司销售负责人以了解公司产品定价模式、客户议价能力、下游需求情况、行业竞争格局及公司行业地位；

3. 取得同行业可比公司公开资料，对比其与公司在产品结构、成本结构、客户结构等方面的差异，分析公司与可比公司毛利率差异情况。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司各类组件毛利率变动趋势、不同销售模式毛利率、不同销售区域毛利率的差异情况符合公司实际经营情况，具备合理性；

2. 报告期内公司与同行业可比公司毛利率差异情况具备合理性。

(四) 结合发行人外销收入前五大客户具体情况及报告期内的变动情况、发行人境外客户基本情况、所在国家地区相关贸易政策业竞争情况、发行人产品竞争力等，说明发行人境外收入增长是否具备可持续性；结合发行人汇兑损益相关情况，说明远期结售汇业务与发行人外销收入的匹配性与合理性，并量化分析汇率波动对发行人业绩的影响及应对措施；结合变化情况等，说明境外销售主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策、环保政策或其他行业相关政策，是否对发行人业绩存在影响，是否存在关税等贸易政策风险或境外经营相关风险，发行人的应对措施及有效性

1. 境外收入增长是否具备可持续性的说明

(1) 公司前五大外销客户情况

报告期各期，公司外销客户及实现收入情况如下：

单位：万元

2025 年度			
序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例
1	客户 A	37,670.40	20.80%

2	客户 B	27,391.25	15.13%
3	客户 D	18,646.35	10.30%
4	客户 H	7,269.75	4.01%
5	客户 G	6,452.86	3.56%
合计		97,430.61	53.80%

2024 年度

序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例
1	客户 A	35,481.08	21.61%
2	客户 B	22,987.15	14.00%
3	客户 G	7,012.68	4.27%
4	客户 D	6,475.89	3.94%
5	客户 H	6,006.05	3.66%
合计		77,962.86	47.49%

2023 年度

序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例
1	客户 A	33,952.12	24.42%
2	客户 B	21,752.99	15.65%
3	客户 G	7,752.03	5.58%
4	客户 D	5,362.44	3.86%
5	客户 H	4,945.86	3.56%
合计		73,765.44	53.06%

根据上表，报告期内公司主要境外客户（含中国港澳台地区，下同）主要包括客户 A、客户 B、客户 G、客户 H 和客户 D，各期前五大境外客户整体稳定。

(2) 公司境外收入增长可持续性说明

基于以下原因，公司未来境外业务具备可持续性，下滑风险较低：1) 全球家电、工业市场空间广阔、良好，为境外业务发展奠定市场需求基础；2) 公司境外客户多为头部或细分领域领先企业，合作稳定性高；3) 境外主要应用领域家电、工控行业对电机及组件产品技术、质量与可靠性要求较高，市场进入壁垒较高，竞争环境相对良好；4) 公司经过多年行业深耕，技术、品牌、服务获得下游市场信赖与认可，持续开拓优质客户并丰富产品矩阵。

1) 全球家电、工业市场空间广阔、良好，为境外业务发展奠定需求基础

报告期内公司境外业务中，家用电器、工业领域的合计收入占整体境外业务收入的比例平均在 90%左右，其中家用电器领域收入占境外收入的比例平均在 75%左右。

① 家用电器市场空间广阔，为境外业务发展奠定需求基础

报告期内，公司家用电器电机及组件类产品下游主要应用于空调、冰箱、洗衣机、小家电等产品，具体应用场景包括空调扫风、排水系统，洗衣机排水、加液系统，冰箱循环系统、冰水系统、洗碗机、油烟机、净水器、咖啡机等小家电产品的循环、分排水、换气、温控等。

从全球家电市场来看，根据 Statista 数据，随着家电智能化技术水平的持续进步以及消费者对生活质量标准的提升，近年来全球家电市场零售额呈现良好增长趋势，2024 年全球家电市场（主要家电及小家电）零售额达 6,708.30 亿美元，预计 2030 年增长至 8,871.50 亿美元，年均复合增长率 4.77%。

家用电器市场作为微特电机的重要应用领域之一，其自身市场的平稳发展为相关领域微特电机应用奠定良好的下游需求空间。与此同时，随着消费者对家电智能化要求的持续提升，家用电器对微型化、能效等级优、低噪音、高可靠性的微特电机需求也在同步增长，根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，全球家电微型电机市场规模在 2024 年为 258 亿美元，预计到 2033 年将达到 389 亿美元，未来年均复合增长率达 4.67%。

② 智能化、自动化技术持续渗透下，全球工业市场稳健增长，催生境外业务第二增长点

随着全球经济的不断发展，自动化设备替代人力劳动生产的趋势不断推进，工业自动化市场需求日益增长。根据 Statista 数据分析，全球工业自动化市场 2025 年规模将超 2,600 亿美元。工业用微特电机广泛应用于变速、驱动、调频等方面，是自动化生产线、智能化设备、工业机器人等不可或缺的一部分。随着工业 4.0 时代的到来，全球工业化、自动化趋势明显，叠加电机技术的不断进步，工业领域微特电机市场有望持续增长，以满足现代自动化行业不断变化的需求。根据 Global Growth Insights 统计，全球工业电机市场规模 2024 年为 536.12 亿美元，预计在 2033 年增长到 718.41 亿美元，未来年均复合增长率达 3.31%，呈现出良好的发展态势。

因此，在智能化、自动化技术持续渗透下，全球工业市场稳健增长，催生公司境外业务第二增长点。

综上，在智能化技术持续渗透、居民消费理念升级等有利因素影响下，全球家电、工业市场空间广阔、良好，为公司境外业务发展奠定需求基础。

2) 公司境外客户多为头部或细分领域领先企业，合作稳定性高

公司境外合作客户主要包括客户 A、客户 B、客户 D、客户 G、客户 H 等知名企业，相关企业多为细分行业龙头企业，在全球家用电器、工业市场稳健增长的背景下，上述龙头企业凭借自身积累的技术、管理、客户资源，将优先赢得相关增量市场的业务机会，从而增加自身对微电机及组件产品业务的需求。

报告期内，公司与主要境外客户合作情况如下：

序号	客户名称	合作期限	合作是否连续	对客户主要销售内容
1	客户 A	10 年以上	是	家用电器电机及组件
2	客户 B	10 年以上	是	家用电器电机及组件
3	客户 D	10 年以上	是	工业控制电机及组件
4	客户 H	10 年以上	是	家用电器电机及组件
5	客户 G	10 年以上	是	家用电器电机及组件
6	客户 I	10 年以上	是	家用电器电机及组件、医疗及运动健康电机及组件

根据上表，报告期内公司与境外主要客户均连续合作 10 年以上，合作情况稳定、客户粘性高，为境外收入可持续性、增长性奠定良好的客户基础。

3) 境外主要应用领域家电、工控行业对电机及组件产品技术、质量与可靠性要求较高，市场进入壁垒较高，竞争环境相对良好

从行业市场竞争情况上看，根据 Astute Analytica 分析，全球微电机市场中，中国企业凭借制造成本、配套产业链成熟等优势，其出货量占全球微电机市场主导地位，日本、欧美等企业凭借多年深耕形成的技术基础，满足先进制造业对精密自动化零部件的需求，亦占据市场较高的份额。从市场参与企业来看，海外市场对微电机的精密度、稳定性等具有较高标准要求，相关市场主要由三菱（Mitsubishi）、日本电产（Nidec）、日本电装（Denso）、三叶（Mitsuba）、美蓓亚（Minebea）、德昌电机控股有限公司（Johnson Electric）、ABB 等为代表的国际企业参与，近年来以江苏雷利公司等为代表的国内企业通过持续技术

研发创新，已在家电、汽车、工业控制等应用领域参与全球竞争。根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，全球家电微型电机细分市场中，江苏雷利公司为细分市场前五的参与企业。

境外大型企业在选择合作伙伴时，对配套企业的技术研发能力、品牌与口碑、合作稳定性与可靠性等方面具有较高的审核要求，因此进入上述大型企业供应链体系的门槛与壁垒较高，相关市场的主要参与企业除公司外，其他参与企业包括美国、日本、中国香港等国家、地区的领先企业，由此使得公司相关境外业务对应的竞争环境相对良好，促进公司境外业务稳定、可持续发展。

4) 公司经过多年行业深耕，技术、品牌、服务获得下游市场信赖与认可，产品竞争力较强、持续开拓优质客户并丰富产品矩阵、在手订单充足

经过行业内多年深耕积累，公司已发展成为全球知名的微特电机研发制造企业、电机驱动系统解决方案专家，其技术开发能力、产品质量、供应稳定性、服务响应性赢得下游客户的信赖与认可。

在产品竞争力层面，首先，公司重视产品创新与研发，报告期内持续对新产品、新技术、新工艺进行研发投入，截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有自主专利技术超过 1,600 项，其中发明专利 192 项，技术研发团队人员超 500 人，凭借丰富的项目经验与知识产权积累、充足的研发人员团队，公司能够快速响应下游客户产品技术升级迭代需求；其次，在生产方面，公司持续推行产能全球化战略布局，截至目前已在中国、越南、墨西哥等地区建有生产基地，微电机及组件年产能超 3 亿台，并持续提升产线自动化、智能化水平，为下游客户订单交付及时性、稳定性奠定生产基础；最后，公司凭借产品技术优势、质量优势、服务响应性优势，在市场中获得良好的份额。根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，全球家电微型电机市场中，江苏雷利为细分市场前五的参与企业；根据中国电子元件行业协会微特电机与组件分会出具的相关证明，公司生产的减速永磁式步进电动机产品 2024 年度市场占有率为全球第一，微型永磁同步电动排水泵产品 2024 年度市场占有率全球前三。

在客户层面，公司与惠而浦、伊莱克斯、LG、三星等境外家电领域大型客户合作时间超 10 年，通过及时、高效协同境外现有客户进行新产品项目的开发、迭代与升级，持续获得境外现有客户的新产品项目合作，增强客户粘性。同时，

公司基于多年的技术与产品项目积累，积极开拓境外新客户、新应用市场相关业务，在家电领域，公司 2023 年与印度领先空调与制冷设备制造商 Voltas 实现大规模量产合作，2023 年、2024 年及 2025 年对其销售收入分别为***万元、***万元和***万元；在工业领域，2024 年以来，公司与美国知名上市企业客户 D 实现大规模量产配套，2024 年、2025 年对该客户实现境外销售收入***万元、***万元，呈快速增长趋势；在运动健康领域，公司 2025 年以来配套客户 K 应用于跑步机领域的电机及组件业务实现大规模销售，2025 年实现销售收入***万元。

在需求与订单层面，境外大型客户与公司签订框架协议后，根据行业惯例，境外客户通常采用“滚动需求计划+日常订单”的采购模式，即客户根据终端市场需求、自身备货策略等因素形成滚动物料需求计划/预测并提供至供应商用于其制定物料采购、排产与备货计划，滚动物料需求/预测随时间推移更新；日常经营中，客户按周或短周期向公司下达具体采购订单，公司按订单完成生产与产品交付。截至 2025 年 12 月，公司对报告期内主要境外客户滚动需求计划下的预测订单金额合计超 10 亿元，为公司未来境外业务增长奠定需求侧基础。

综上所述，报告期内公司境外业务发展情况正常、良好，产品竞争力较强，境外客户结构优质，在手订单充足，公司未来境外业务具备可持续性，下滑风险较低。

2. 远期结售汇业务与公司外销收入的匹配性与合理性，并量化分析汇率波动对公司业绩的影响及应对措施

(1) 远期结售汇业务与公司外销收入的匹配性与合理性

报告期内，公司各年汇兑收益以及汇兑收益对公司净利润占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汇兑收益	210.15	2,345.62	1,969.59
净利润	31,626.60	32,573.54	36,134.85
汇兑收益占当期净利润比例	0.66%	7.20%	5.45%

由上表可知，报告期内，公司汇兑损益对公司净利润存在一定影响，公司管理汇率风险，运用远期结售汇合约锁定未来汇率，在一定程度上降低了汇率波动对公司业绩的影响，起到稳定公司业绩的作用。2025 年度，公司汇兑收益金额较小，主要系公司出口业务主要以美元结算，而当期美元兑人民币汇率呈波动

下降趋势，导致与销售相关的汇兑收益金额同比下滑。

报告期各期，公司远期结售汇业务新增合约情况与外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	181,091.07	164,158.35	139,027.33
本期新增远期合约金额	76,643.97	146,112.47	112,506.99
远期合约占外销收入比例	42.32%	89.01%	80.92%
汇率波动方差	0.0022	0.0012	0.0216

由上表可知，2023 年度至 2024 年度，公司外销收入和新增远期结售汇合约金额呈上升趋势，新增远期结售汇合约金额占外销收入的比例分别为 80.92% 和 89.01%，亦呈上升趋势，主要系 2023 年初以来美元等外币兑人民币汇率开始呈一定幅度变动上升，为降低外汇波动风险，公司逐步增加了远期结售汇规模。2025 年度，公司新增远期合约金额 76,643.97 万元，占外销收入比例为 42.32%，较往年同期比例偏低，主要系 2024 年第四季度美元兑人民币汇率整体呈上升态势，公司结合汇率变动情况、2025 年年度预算和财务规划需求，在当期集中新增大量远期锁定合约，锁汇金额已较多覆盖了 2025 年公司结售汇需求；另一方面，2025 年度公司更多采用即期汇率开展境外业务，因此 2025 年度公司新增远期合约金额较少。

2020 年以来美元兑人民币汇率变动情况



数据来源：中国人民银行官网。

综上所述，公司远期结售汇业务与外销收入较为匹配，相关金额具备合理性。

(2) 汇率波动对公司业绩的影响及应对措施

报告期内，公司境外销售结算货币以美元为主。汇率波动会影响产品以人民币折算的销售价格及产生汇兑损益，进而影响公司业绩。

假定人民币收入、外币收入、营业成本及其他因素保持不变，在美元兑人民币年平均汇率均±1%、3%的情况下，对公司营业收入及利润总额的具体影响如下：

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入②		417,972.32	351,925.76	307,670.75
其中：境外收入③		181,091.07	164,158.35	139,027.33
利润总额④		37,005.35	38,353.79	42,500.21
人民币贬值 1%①	境外收入变动金额⑤=③*①	1,810.91	1,641.58	1,390.27
	占营业收入比例⑥=⑤/②	0.43%	0.47%	0.45%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	1,810.91	1,641.58	1,390.27
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	4.89%	4.28%	3.27%
人民币贬值 3%①	境外收入变动金额⑤=③*①	5,432.73	4,924.75	4,170.82
	占营业收入比例⑥=⑤/②	1.30%	1.40%	1.36%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	5,432.73	4,924.75	4,170.82
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	14.68%	12.84%	9.81%
人民币升值 1%①	境外收入变动金额⑤=③*①	-1,810.91	-1,641.58	-1,390.27
	占营业收入比例⑥=⑤/②	-0.43%	-0.47%	-0.45%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	-1,810.91	-1,641.58	-1,390.27
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	-4.89%	-4.28%	-3.27%
人民币升值 3%①	境外收入变动金额⑤=③*①	-5,432.73	-4,924.75	-4,170.82

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
占营业收入比例 ⑥=⑤/②		-1.30%	-1.40%	-1.36%
对利润总额的影响 金额⑦=⑤		-5,432.73	-4,924.75	-4,170.82
占利润总额的比 例⑧=⑦/④		-14.68%	-12.84%	-9.81%

由上表可知，公司利润总额对汇率波动的影响较为敏感，但受一年中汇率上下波动、公司实施的汇率管理措施、全年收入分布情况等因素影响，实际汇率波动对公司利润总额的影响程度一般低于测算数据，影响较小。

为了降低汇率波动对公司经营业绩带来的影响，公司积极采取了一系列应对措施，具体如下：

1) 公司结合业务资金需求、客户回款等情况，在保证流动性的前提下对闲置外币货币性项目进行管理，提高资金使用效率，降低因临时结汇而造成的汇兑损失；

2) 公司根据经营需要，合理使用远期结汇等金融工具进行汇率波动风险对冲，降低汇率风险可能带来的不利影响；

3) 公司密切关注外汇市场波动情况，加强提升管理层对汇率波动的分析判断能力和风险管理技能，提高财务、业务人员的外汇汇率风险意识，将外汇汇率风险的应对纳入风险管理体系；

4) 公司提高海外客户对账、开票、催款效率，促进境外客户尽快回款并结汇，降低外币银行存款和应收款项受汇率波动的影响。

综上所述，外币汇率波动对公司经营业绩形成一定影响，公司已制定相关措施以应对汇率波动，相关措施较为有效。

3. 结合公司境外客户基本情况、所在国家地区相关贸易政策变化情况等，说明境外销售主要地区与公司出口产品相关的贸易政策、环保政策或其他行业相关政策，是否对公司业绩存在影响，是否存在关税等贸易政策风险或境外经营相关风险，公司的应对措施及有效性

(1) 公司境外收入分地域情况

报告期各期，公司主营业务境外销售按地区分布情况如下：

单位：万元

地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
北美洲	90,213.75	49.82%	73,816.13	44.97%	64,123.85	46.12%
亚洲	58,321.90	32.21%	53,412.14	32.54%	43,727.52	31.45%
欧洲	23,740.71	13.11%	27,274.18	16.61%	23,521.44	16.92%
其他	8,814.71	4.87%	9,655.90	5.88%	7,654.52	5.51%
合计	181,091.07	100.00%	164,158.35	100.00%	139,027.33	100.00%

公司境外业务主要分布在北美洲、亚洲以及欧洲地区，其中美国、墨西哥、韩国、印度四个国家及地区的合计主营业务销售收入占境外主营业务收入比例平均在 62%左右。

(2) 境外主要客户基本情况

报告期内公司主要境外客户（含中国港澳台）包括客户 A、客户 B、客户 G、客户 I、客户 H 和客户 D，相关客户基本情况如下：

序号	客户名称	客户主营业务及经营情况
1	客户 A	主营业务为洗衣机、冰箱、洗碗机、干衣机以及厨房电器、生活电器的生产、销售和服务。 公司旗下八大旗舰品牌服务全球近 100 个国家的家庭，其中美洲市场贡献了 90%左右销售额。公司拥有 41,000 名员工，在美国、墨西哥、巴西、阿根廷、印度、中国等国家建立了工厂。2025 年，集团营业收入为 155.24 亿美元。
2	客户 B	主营业务为厨房设备、清洁洗涤设备及户外电器生产、销售和服务。 公司全球员工规模达 4.1 万人。2025 年，公司全球销售额达 1,312 亿瑞典克朗（约 147 亿美元）。
3	客户 G	主营业务为消费电子、家电和显示面板的研发与制造。公司系全球消费电子龙头，电池业务全球市占率第二。2025 年，集团重要子公司的电子营业收入约 619 亿美元。
4	客户 I	主营业务为鼠标、键盘、音箱、网络摄像头、游戏周边设备等产品的生产和销售。 公司 2025 财年营业收入为 45.55 亿美元。
5	客户 H	主营业务板块包括半导体、消费电子、重工业、金融、化学等多个领域。2025 年，集团重要子公司三星电子营业收入达 333.61 万亿韩元。
6	客户 D	全球领先的水处理设备制造商，包括家用净水、商用净水、泳池、水景、工业水处理等领域。2025 年，公司营业收入为 41.76 亿美元，拥有约一万名员工、41 个生产基地，业务遍及 6 大洲 27 个国家。

(3) 公司境外客户所在国家地区相关贸易政策变化情况、公司的应对措施及有效性

报告期内，公司境外销售主要地区包括美国、墨西哥、韩国及印度等。墨西哥、韩国及印度等国家对中国贸易政策、环保政策和其他行业相关政策整体较为稳定，近期内未发生重大变化，未对公司业绩产生重大影响，贸易政策风险和境外经营等风险较小，美国作为公司主要境外业务销售国家，报告期内其对中国的贸易政策存在变化调整情况。

1) 美国对中国主要贸易政策变化情况

美国是公司境外销售金额占比最高的国家，美国自 2018 年以来多次对中国商品加征关税。2020 年 7 月，美国调整 301 关税排除清单，清单内有共计 340 亿美元商品，包括电机、离心水泵等 98 类商品未能获得豁免期延长，从 2020 年 7 月 9 日起需额外加征 25%关税。2025 年 2-3 月，美国以芬太尼问题为由对中国产品累积加征 20%关税；2025 年 4 月，美国对所有贸易伙伴加征 10%的关税，并对其中 57 个国家和地区进入美国的商品征收最低 11%、最高 50%的“对等关税”，其中对中国加征 34%的“对等关税”，后美国以中国的反制措施为由将“对等关税”的税率多次上调并至 125%。此后，经过中美日内瓦经贸会谈以及在马来西亚吉隆坡举行的中美经贸磋商，美国现已自 2025 年 11 月 10 日起调整其相应的贸易措施，主要包括：所谓“芬太尼关税”税率从 20%下调至 10%，24%的“对等关税”暂停实施直至 2026 年 11 月 10 日，暂停实施期间按照 10%的“对等关税”执行；2026 年以来，美国执行的主要关税政策调整包括取消对中国商品的“芬太尼关税”、取消 10%对等关税改为加征 10%临时附加关税、对钢铁、铝和铜材料制成的产品进口关税体系进行调整等。除上述贸易政策外，美国针对公司出口产品相关的环保政策和其他行业相关政策未发生重大变化。

2) 美国贸易政策对公司业务已产生及预计产生的影响金额

对于现有美国地区业务，报告期内公司主要采取 FOB 模式，在该模式下公司销售涉及的运输费和关税均由客户承担，由于公司电机产品占客户最终产成品价值的比例较低，因此中美贸易政策变动对双方 FOB 模式下业务往来无直接影响；此外，报告期内公司对极少部分美国客户采取非 FOB 模式，其中关税由公司承担，但报告期内公司该部分产品不在美国加征关税清单范围内，该部分业务暂未受到加征关税贸易政策直接不利影响。整体而言，报告期内美国贸易政策对公司业务未产生重大影响。

对于未来美国地区业务，公司在美国市场新增开拓客户 AD 和客户 AE 两家客户，拟通过越南雷利执行订单生产并分别向其销售风阀执行机构或组件、定子组件、铸铝转子组件等产品，拟采用 DAP 贸易模式进行合作。截至本问询回复出具日，美国对进口越南商品征收 10%临时加征关税，假设该部分额外关税全部由公司承担，则根据公司对上述客户的 2026 年度收入预测信息，测算美国贸易政策

对公司 2026 年度外销业务产生的影响情况如下：

单位：万元

相关客户 2026 年度预测销售额	加征关税税率	预计影响金额	占 2025 年度营业收入比例
3,207.33	10%	320.73	0.08%

注：上述数据为公司计划数或预计数，存在不确定性，不代表公司对未来业绩的预测，亦不构成对股东的承诺

由上表可知，假设 DAP 贸易模式下的加征关税全部由公司承担，预计贸易政策并不会对公司业绩产生重大影响。同时，经公司与下游客户合理沟通，预计未来相关产品的执行价格一定程度覆盖未来拟加征的关税，以降低加征关税对公司的影响。

另一方面，公司电机产品属于民用产品，受到额外制裁的可能性较小。总体来看，受中美贸易政策带来的不利影响，公司在境外业务开展过程中将持续存在关税等贸易政策风险和境外经营相关风险，但相关影响及风险较小。

为进一步降低相关风险对公司业绩和日常经营的影响，公司积极推进“全球化”战略，通过整合国际资源，构建多区域产能体系，可有效降低单一产地风险、增强全球供应链韧性，优化国际物流成本，提升客户黏性。目前，公司已在越南、墨西哥、泰国、马来西亚设立子公司以建立生产基地，其中越南雷利于 2019 年成立，发展至今已达六年，经营情况稳健、良好。公司该等措施能较为有效地应对国际贸易摩擦及境外经营等风险，同时构建新的业务增长引擎，持续增强公司国际综合实力。

综上所述，报告期内公司已建立并有效执行应对贸易政策变化的应对措施，境外业务贸易政策变化对公司业绩影响相对较小。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司收入成本明细表，分析其境外收入、境外主要客户情况；获取主要境外客户滚动需求订单计划资料；获取公司与主要境外客户合作情况、产品竞争力及市场占有率相关资料；检索公司境外业务相关下游市场资料，分析公司境外业务客户、产品业务结构变化情况、产品竞争力等，对公司境外业务收入增长情况进行分析；

2. 获取公司报告期内的财务明细账、销售台账及远期结售汇交易记录；复核“汇兑损益”、“外销收入”、“本期新增远期合约金额”等关键数据的准确性与一致性，确保其与原始凭证及合并报表数据相符；

3. 访谈公司财务负责人及业务人员，了解公司汇率风险管理策略与具体流程；将各期新增远期合约金额、外销收入与同期汇率波动情况进行对比分析；检索公开网络资料，了解公司境外主要客户基本情况，以及所在国家地区相关贸易政策、环保政策及其他行业相关政策情况，分析是否对公司业绩存在影响，并分析公司是否存在关税等贸易政策风险或境外经营相关风险；

4. 访谈公司总经理及相关业务人员，了解公司针对相关政策风险的应对措施及有效性。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司境外业务发展情况正常、良好，相关业务所处行业竞争情况正常、公司产品竞争力良好，境外客户结构优质，境外业务在手订单充足，公司未来境外业务具备可持续性，下滑风险较低；

2. 公司远期结售汇业务与外销收入较为匹配，相关金额具备合理性；外币汇率波动对公司经营业绩形成一定影响，公司已制定相关措施以应对汇率波动，相关措施较为有效；公司已建立并有效执行应对贸易政策变化的应对措施，境外业务贸易政策变化对公司业绩影响相对较小。

（五）请说明报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及变动原因，新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销客户的情况，是否符合行业特征；请说明是否存在没有相关经营资质经销商的情况，如是，说明原因及合理性，相关交易是否存在商业实质

1. 报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及变动原因

报告期内，公司经销收入及经销商数量变动具体情况如下：

单位：万元、家

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入	17,385.46	18,928.70	16,441.24
营业收入	417,972.32	351,925.76	307,670.75
经销收入占比	4.16%	5.38%	5.34%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入对应经销商数量	317	398	483
其中：经销收入≥50 万	45	56	52

由上表可知，报告期内公司经销业务收入分别为 16,441.24 万元、18,928.70 万元与 17,385.46 万元，占公司营业收入的比例分别为 5.34%、5.38%与 4.16%，占比相对较低。2023 年公司经销收入相较于 2022 年下降 29.63%，主要系医疗器械行业受市场阶段性影响，境内外市场需求放缓，公司子公司鼎智科技医疗及运动健康对应的经销业务收入下降。

从经销商家数上看，报告期各期，公司经销收入对应的经销商数量分别为 483 家、398 家与 317 家，其中各年对应经销收入 50 万元以上经销商数量分别为 52 家、56 家与 45 家，主要原因为随着公司经营规模的扩大以及产品矩阵的日益丰富，公司通过“直销为主、经销为辅”的方式能够有助于提升市场、客户业务的市场开拓效率，因此总体经销商数量呈增长趋势，对于合作业务规模 50 万元以上的经销商，公司整体合作家数相对稳定，各年新增家数相对较少。

2. 新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销客户的情况，是否符合行业特征

(1) 新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销客户的情况

报告期内，以 2022 年作为基准年，各期原有、新增经销商收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
原有经销商收入	17,059.50	4.08%	17,739.67	5.04%	15,019.62	4.88%
当年新增经销商收入	325.96	0.08%	1,189.03	0.34%	1,421.62	0.46%
合计	17,385.46	4.16%	18,928.70	5.38%	16,441.24	5.34%

由上表可知，2023 年度、2024 年度与 2025 年度，公司当年新增经销商分别贡献收入 1,421.62 万元、1,189.03 万元与 325.96 万元，占当期公司营业收入的比例分别为 0.46%、0.34%与 0.08%，占比较低。报告期内，公司不存在收入增

长较多依赖新增经销客户的情况。

(2) 经销业务是否符合行业特征

报告期内，公司经销业务模式与同行业可比公司对比如下：

公司简称	销售模式
星德胜	存在经销业务模式，2023年、2024年与2025年，贸易商收入占主营业务收入比例分别为3.40%、2.87%与3.94%。
华阳智能	存在经销业务模式，2023年1-6月，经销模式收入占主营业务收入比例为1.99%。
鸣志电器	存在经销业务模式，2023-2025年，贸易代理业务收入占营业收入比例分别为10.14%、9.75%、7.85%。
祥明智能	存在经销业务模式，2023-2025年，经销与贸易商合计占当期营业收入的比例分别为3.66%、5.83%、10.04%。
恒帅股份	存在经销业务模式，通过经销模式，如迈乐（Meyle）、费比（Febi）、标准汽车（SMP）等售后市场渠道商及贸易型客户销往售后及其他配套市场。
科力尔	通过自有销售网络采用直接销售模式。
江苏雷利	主要采用直接销售模式，部分产品通过经销模式进行销售。报告期内，公司经销收入占整体营业收入比例分别为5.34%、5.38%与4.16%。

注：可比公司数据来源自上市公司定期报告、招股说明书等公开披露文件

根据上表，同行业可比公司星德胜、华阳智能、鸣志电器、祥明智能、恒帅股份均采用直销为主、经销为辅的销售模式，与公司销售模式不存在差异，公司经销业务符合行业特征。

3. 请说明是否存在没有相关经营资质经销商的情况，如是，说明原因及合理性，相关交易是否存在商业实质

公司主要产品包括家用电器电机及组件、汽车电机及零部件、医疗及运动健康电机及组件、工控电机及组件，经核查，从事上述产品经销或代理业务无需申请特定业务资质。报告期内，公司主要经销商为境内外设立的从事相关产品贸易业务的法人主体，公司与经销商之间采用买断式销售模式，经销商向公司采购相关产品后销售至其下游家用电器、工业、医疗等领域终端客户，具有商业实质。

综上，公司不存在没有相关经营资质经销商的情况，公司与经销商相关交易具有商业实质。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司经销模式收入明细表并执行分析性程序，核查经销商数量变动情况、新老经销商各期收入贡献情况；

2. 对报告期内主要经销商执行访谈与函证程序；针对经销商业务模式、是否具备相关经营资质访谈公司销售业务负责人。

经核查，我们认为：

报告期内公司经销收入金额及占比相对较低，经销收入、经销商变动情况具备合理性，不存在收入增长较多依赖新增经销客户的情况，公司经销业务模式符合行业特征，公司不存在没有相关经营资质经销商的情况，经销业务具有商业实质。

(六) 结合发行人的信用政策、报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、主营业务、合作期限、销售内容、结算周期、客户经营情况、截至目前回款情况及同行业可比公司情况等，说明应收账款占营业收入比例升高的原因和合理性，是否存在放宽信用政策刺激收入的情形，应收账款坏账准备计提比例、账龄结构等与同行业可比公司是否存在较大差异，应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性，相关欠款方是否具备履约偿付能力

1. 公司的信用政策、报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、主营业务、合作期限、销售内容、结算周期、客户经营情况、截至目前回款情况及同行业可比公司情况等，说明应收账款占营业收入比例升高的原因和合理性，是否存在放宽信用政策刺激收入的情形

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 122,120.40 万元、149,290.81 万元与 174,827.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 39.69%、42.42%及 41.83%，整体比例呈逐年增长趋势，与同行业可比公司变动趋势保持一致。应收账款占营业收入比例升高主要系业务规模增长所致。

(1) 公司的信用政策

报告期内，公司与主要客户通常采用银行电汇、票据、数字化债权凭证等方式进行结算，给予主要客户的信用期通常为 3-6 个月。报告期内公司对主要客户信用政策、结算方式和结算周期整体保持稳定，不存在重大变化，不存在放宽信用政策刺激收入的情形。

(2) 报告期各期末主要客户应收账款情况

报告期各期末，公司应收账款前五大客户情况如下：

单位：万元

2025年12月31日

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款余额占比	应收账款形成时间
1	客户 A	27,943.74	15.98%	2025 年
2	客户 B	23,012.32	13.16%	2024 年、2025 年
3	客户 E	11,859.81	6.78%	2025 年
4	客户 C	8,161.38	4.67%	2025 年
5	客户 L	6,301.81	3.60%	2025 年
合计		77,279.05	44.20%	

2024年12月31日

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款余额占比	应收账款形成时间
1	客户 A	27,512.12	18.43%	2024 年
2	客户 B	21,162.54	14.18%	2023 年、2024 年
3	客户 E	10,024.85	6.71%	2024 年
4	客户 L	5,945.40	3.98%	2024 年
5	客户 C	5,689.75	3.81%	2024 年
合计		70,334.66	47.11%	

2023年12月31日

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款余额占比	应收账款形成时间
1	客户 A	23,877.33	19.55%	2023 年
2	客户 B	20,131.40	16.48%	2022 年、2023 年
3	客户 M	5,002.42	4.10%	2023 年
4	客户 F	4,529.31	3.71%	2023 年
5	客户 E	4,454.95	3.65%	2023 年
合计		57,995.42	47.49%	

注：同一控制下客户的应收账款合并计算

根据上表，报告期内公司应收账款主要客户包括客户 A、客户 B、客户 E、客户 C、客户 F 等境内外领先制造企业，相关客户经营情况正常、良好，各期末对应应收账款形成时间基本为对应期间当年，存在极少应收账款形成在上一年第四季度的情况。

(3) 应收账款主要客户的主营业务、合作期限、销售内容、结算周期、客户经营情况

报告期内公司应收账款对应的主要客户合作情况列示如下：

序号	客户名称	客户主营业务及经营情况	合作期限	对客户主要销售内容	结算周期
1	客户 A	<p>主营业务为洗衣机、冰箱、洗碗机、干衣机以及厨房电器、生活电器的生产、销售和服务。</p> <p>公司旗下八大旗舰品牌服务全球近 100 个国家的家庭，其中美洲市场贡献了 90%左右销售额。公司拥有 41,000 名员工，在美国、墨西哥、巴西、阿根廷、印度、中国等国家建立了工厂。2025 年，集团营业收入为 155.24 亿美元。</p>	10 年以上	家用电器电机及组件	7 个月
2	客户 B	<p>主营业务为厨房设备、清洁洗涤设备及户外电器生产、销售和服务。</p> <p>公司全球员工规模达 4.1 万人。2025 年，公司全球销售额达 1,312 亿瑞典克朗（约 147 亿美元）。</p>	10 年以上	家用电器电机及组件	8 个月
3	客户 E	<p>主营业务为智能家居、新能源及工业技术、智能建筑科技、机器人与自动化及其他创新业务。</p> <p>公司在全球拥有超过 600 家子公司、41 个研发中心和 65 个主要制造基地，员工超过 19 万人，业务遍及 200 多个国家和地区。在海外设有 22 个研发中心和 23 个主要制造基地，遍布十多个国家。2025 年，公司营业总收入 4,585 亿元，实现归属于母公司的净利润 439 亿元。</p>	10 年以上	家用电器电机及组件	4 个月
4	客户 C	<p>多元化科技型工业集团，业务深度覆盖家用消费品与工业装备两大领域。</p> <p>公司产业覆盖家用消费品和工业装备两大领域。目前，公司已服务全球 190 多个国家和地区，2025 年，公司实现营业总收入 1,711.18 亿元。</p>	10 年以上	家用电器电机及组件	3 个月
5	客户 D	<p>全球领先的水处理设备制造商，包括家用净水、商用净水、泳池、水景、工业水处理等领域，2025 年，公司营业收入为 41.76 亿美元，拥有约一万名员工、41 个生产基地，业务遍及 6 大洲 27 个国家。</p>	10 年以上	工业控制电机及组件	3 个月
6	客户 F	<p>主营业务为美好生活和数字化转型解决方案服务。</p>	10 年以上	家用电器电机及组件	5 个月

		公司持续布局智慧住居生态、大健康产业生态和数字经济产业生态三大赛道，在全球设立了 10 大研发中心、71 个研究院、35 个工业园、173 个制造中心和 23 万个销售网络。2025 年，集团全球收入为 4,268 亿元，同比增长 6.3%，全球利润总额为 332 亿元，同比增长 6.7%，全球员工数超过 14 万名。			
7	客户 M	主营业务为冷暖关联解决方案及核心零部件与汽车零部件。 公司专注于“冷暖关联解决方案及核心零部件”与“汽车零部件”双主业协同发展的国际化工业集团。在冷暖关联领域，核心业务包括制冷转子式压缩机、制冷电机及铸件的研发、生产和销售；在汽车零部件领域，聚焦于汽车热管理系统及关键部件的研发、制造与销售，在制冷电机领域拥有浙江省重点企业研究院、省级高新技术企业研发中心等创新平台，是国内领先的全封闭式制冷压缩机电机供应商；铸件业务则服务于压缩机、汽车及工程机械等行业，在上海、安徽设有制造基地，处于国内铸铁行业领先地位。 2025 年度，公司实现营业收入 204.98 亿元。	2019 年	汽车电机及零部件	5 个月
8	客户 L	主营业务为车规级激光雷达解决方案。 公司成立于 2016 年，是全球图像级激光雷达解决方案提供商。2025 年，公司实现营业收入超 10 亿元。	2021 年	汽车电机及零部件	6 个月

注：客户结算周期系按照客户报告期内平均应收账款周转天数情况计算得出并取整

根据上表，报告期内公司主要应收账款往来客户经营规模正常、良好，公司与相关客户合作时间较久，结算周期与客户信用政策整体较为匹配。

(4) 截至目前回款情况

截至 2026 年 3 月末，公司各期末应收账款期回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
应收账款余额	174,827.73	149,290.81	122,120.40
期后回款金额	101,111.98	143,575.83	120,205.30

期后回款比例	57.84%	96.17%	98.43%
--------	--------	--------	--------

根据上表，截至 2026 年 3 月末，公司 2023-2024 年末应收账款回款比例较高，期后回款情况良好，不存在较大的坏账风险。2025 年 12 月末应收账款对应的期后回款比例相对较低，主要系截至统计时点，该期末对应的主要应收账款尚处于信用期内。

(5) 同行业可比公司对比

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款账面余额占营业收入比例的比较情况如下：

公司名称	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
星德胜	20.79%	20.15%	20.41%
华阳智能	56.23%	45.23%	34.92%
鸣志电器	23.08%	24.31%	25.55%
祥明智能	23.20%	24.73%	22.38%
恒帅股份	27.58%	27.30%	29.08%
科力尔	32.21%	31.69%	27.27%
平均值	30.51%	28.90%	26.60%
江苏雷利	41.83%	42.42%	39.69%

报告期内，公司应收账款期末余额占营业收入比例高于同行业可比公司，主要系公司与可比公司之间下游客户分布、主要客户信用政策等存在差异，具体分析参见本题回复之“(六)/2/(3) 应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性”相关内容。

综上所述，报告期内公司销售收入规模稳健增长的背景下，公司产品业务、客户矩阵持续丰富，第四季度销售收入持续增长的同时，期末应收账款余额及占比呈提升态势。公司与下游客户合作情况及信用政策稳定、良好，期后回款率较高，不存在放宽信用政策刺激收入的情形。

2. 应收账款坏账准备计提比例、账龄结构等与同行业可比公司是否存在较大差异，应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性，相关欠款方是否具备履约偿付能力

报告期内，公司主要应收账款往来客户资信情况良好、具备履约偿付能力，

应收账款账龄结构正常，截至报告期末一年以内账龄的应收账款余额占比在 98% 以上，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比较为一致，不存在重大差异，应收账款坏账准备计提政策连续、稳定，坏账准备计提充分，具体分析如下。

(1) 应收账款坏账准备计提比例同行业可比公司对比

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
星德胜	5.47	5.15	5.54
华阳智能	6.37	5.72	5.63
鸣志电器	7.26	7.34	6.65
祥明智能	6.50	6.47	6.50
恒帅股份	5.30	5.19	5.15
科力尔	6.29	6.33	5.23
可比公司平均值	6.20	6.03	5.78
江苏雷利	5.87	5.90	5.72

注：可比公司数据来源自上市公司定期报告、招股说明书等公开披露文件，下同

由上表可知，报告期各期，公司应收账款坏账计提比例与可比公司相比较为一致，不存在重大差异，应收账款坏账准备比例符合行业水平。

(2) 应收账款账龄结构同行业可比公司对比

报告期各期末，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	一年以内账龄占比	一年以上账龄占比	一年以内账龄占比	一年以上账龄占比	一年以内账龄占比	一年以上账龄占比
星德胜	99.50%	0.50%	99.67%	0.33%	99.36%	0.64%
华阳智能	91.61%	8.39%	94.62%	5.38%	97.27%	2.73%
鸣志电器	96.07%	3.93%	94.49%	5.51%	94.49%	5.51%
祥明智能	97.05%	2.95%	95.50%	4.50%	97.67%	2.33%
恒帅股份	99.41%	0.59%	99.61%	0.39%	99.90%	0.10%

科力尔	97.79%	2.21%	97.73%	2.27%	98.04%	1.96%
可比公司平均值	96.90%	3.10%	96.94%	3.06%	97.79%	2.21%
江苏雷利	98.33%	1.67%	98.43%	1.57%	96.65%	3.35%

报告期内，公司应收账款账龄结构正常、良好，与同行业可比公司应收账款账龄结构整体较为接近。

(3) 应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星德胜	5.00	5.37	5.10
华阳智能	1.81	2.51	3.21
鸣志电器	4.51	3.91	3.63
祥明智能	4.17	3.98	4.09
恒帅股份	3.62	3.62	3.94
科力尔	3.28	3.77	3.71
可比公司平均值	3.73	3.86	3.95
江苏雷利	2.58	2.59	2.72

报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要系公司与可比公司之间下游客户分布、主要客户信用政策等存在差异。

星德胜主要客户为知名吸尘器品牌商及 OEM/ODM 厂商，信用状况良好，且公司建立了严格的销售信用政策和收款政策，对主要客户一般给予 30 天至 90 天的信用期。华阳智能下游主要客户为国内家用电器制造商，与相关客户在对账完成后 30-90 天内结算货款。鸣志电器主营产品为控制电机及其驱动系统、电源与照明系统控制类产品，下游客户及应用领域主要集中在工业自动化、智能汽车、医疗器械等领域。祥明智能公司主要从事微特电机、风机及智能化组件的研发、生产与销售，下游应用领域包括 HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）、交通车辆、信息产业、医疗健康等行业。祥明智能大部分客户信用期为 90 天。恒帅股份主要从事车用电机技术、流体技术相关产品的研发、生产与销售，下游客户以汽车领域企业为主。科力尔主营产品包括罩极电机、串激电机、直流无刷电机、步进电机、伺服电机、编码器、驱动器、汽车电机和精密泵，下游应用领域涵盖智能家居、办公自动化、安防监控、医疗器械等领域。

报告期内公司主要产品包括家用电器电机及组件、汽车电机及零部件、医疗及运动健康电机及组件、工控电机及组件等四大类产品，下游客户境内外分布均衡。公司出于战略合作考虑，给予下游主要客户的信用期通常为 3-6 个月。此外，境内大型客户近年来逐步提升票据或数字化债权凭证的结算方式占比，公司应收账款回收速度相对放缓。整体来看，公司报告期内应收账款周转天数平均在 135 天左右，符合公司实际经营情况。

从收入季节分布情况来看，近年来随着公司经营规模稳健增长，汽车电机及零部件类等业务收入金额及占比逐步提高，由于汽车及零部件相关行业第四季度通常为销售旺季，使得公司第四季度收入占全年收入比例相较于可比公司更高，进而按照期末应收账款余额水平计算的周转率相对较低。公司与可比公司第四季度收入占比情况对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星德胜	25.74%	27.07%	27.94%
华阳智能	20.87%	23.01%	23.03%
鸣志电器	26.03%	24.26%	24.64%
祥明智能	25.35%	25.95%	20.34%
恒帅股份	28.26%	26.83%	28.27%
科力尔	24.26%	26.11%	25.22%
可比公司平均值	25.08%	25.54%	24.91%
江苏雷利	28.04%	29.65%	26.98%

注 1：数据来源于上市公司定期报告等公开披露文件

注 2：公司与可比公司第四季度收入通过全年收入减去当年前三季度收入计算得出

综上所述，报告期内公司应收账款周转率低于同行业可比公司主要系公司与可比公司在产品类型、下游客户结构、给予客户的信用政策、收入季节性分布等方面存在差异，公司应收账款周转率低于可比公司具备合理性。

(4) 相关欠款方是否具备履约偿付能力

报告期内，公司应收账款主要往来单位包括客户 A、客户 B、客户 E、客户 C、客户 G、客户 L、客户 M、客户 F 等境内外领先企业，具备履约偿付能力，主要

应收账款往来单位客户基本情况参见本题回复之“(六)/1/(3) 应收账款主要客户的主营业务、合作期限、销售内容、结算周期、客户经营情况”相关内容。

综上所述，报告期内公司应收账款坏账准备计提政策连续、稳定，坏账准备计提充分。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司应收账款明细表，分析报告各期末主要应收账款往来单位；
2. 查询公司主要客户合同、订单情况并访谈公司相关业务负责人，了解公司对主要应收账款客户的信用政策执行与变化情况；
3. 检索主要应收账款单位的相关资料，了解公司与主要应收账款客户的合作情况、客户经营情况、结算周期等事项；
4. 取得并核查公司应收账款期后回款相关资料；取得同行业可比公司公开披露资料，比对公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例、账龄结构、周转率、占营业收入比例等情况。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司应收账款占营业收入比例升高具备合理性，公司与下游主要客户合作情况正常、稳定，不存在放宽信用政策刺激收入的情形；
2. 公司主要应收账款往来客户资信情况良好、具备履约偿付能力，应收账款账龄结构正常，截至报告期末一年以内账龄的应收账款余额占比在 98%以上，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比较为一致，不存在重大差异，应收账款坏账准备计提政策连续、稳定，坏账准备计提充分。

(七) 结合借款方式调整等，说明 2025 年半年末信用借款和信用证融资大幅增加的具体原因，借款具体来源、对应的借款期限、利率和金额、截至目前偿还情况，是否存在逾期情况

报告期各期末，公司短期借款情况具体如下：

单位：万元

项目	2025. 12. 31	2025. 6. 30	2024. 12. 31	2023. 12. 31
质押借款			1,380.00	
信用借款	15,014.40	24,753.33	4,000.00	500.00
信用证融资	57,497.78	55,974.62	27,800.00	34,500.00

票据融资	15,053.20	19,445.14	44,000.38	16,591.58
应付利息	25.26	188.50	87.81	0.35
质押和信用借款			3,594.20	
合计	87,590.64	100,361.60	80,862.39	51,591.93

2025年6月末公司票据融资金额较2024年末减少24,555.24万元，信用借款金额增加20,753.33万元，信用证融资金额增加28,174.62万元。2025年6月末公司信用借款、信用证融资金额较2024年末有所增加，主要系：(1) 公司综合考虑融资成本、借款期限、借款便捷程度等多因素优化调整借款结构，将部分票据融资借款转变为信用借款与信用证融资。(2) 公司经营规模不断扩大导致公司在原材料采购、人员薪酬、设备投入、研发投入等方面资金需求相应增加，公司通过增加短期借款满足资金需求。2025年末，公司短期借款余额较2025年6月末下降至87,590.64万元。

2025年6月末和2025年末，公司信用借款明细如下：

单位：万元

借款银行	借款期限(年)	利率	2025年末借款余额	2025年6月末借款余额	截至目前偿还情况
中信银行	0.5	2.08%	7,500.00		未到期
农业银行	0.5	3.75%	3,514.40		未到期
汇丰银行	1	2.20%	3,500.00		未到期
农业银行	1	2.75%	500.00	500.00	未到期
农业银行	0.5	4.23%		3,436.13	到期已偿还
中国银行	0.5	4.35%		3,579.30	到期已偿还
农业银行	0.5	4.10%		3,937.23	到期已偿还
江南农商行	0.5	4.25%		3,221.37	到期已偿还
农业银行	0.5	4.27%		3,579.30	到期已偿还
工商银行	1	2.40%		3,000.00	到期已偿还
汇丰银行	1	2.45%		3,500.00	到期已偿还
合计			15,014.40	24,753.33	

截至2025年6月末，公司信用证融资情况如下：

单位：万元

贴现期限	利率区间	借款余额	已偿还金额
小于 180 天（含）	1.04%-1.49%	20,200.00	20,200.00
180-365 天	1.18%-2.34%	35,774.62	35,774.62
合 计	-	55,974.62	55,974.62

注：已偿还金额统计时点为截至 2026 年 3 月 31 日

截至 2025 年末，公司信用证融资情况如下：

单位：万元

贴现期限	利率区间	借款余额	已偿还金额
小于 180 天（含）	1.04%-1.70%	2,307.78	597.70
180-365 天	1.18%-2.34%	55,190.00	9,400.00
合 计		57,497.78	9,997.70

注：已偿还金额统计时点为截至 2026 年 3 月 31 日

由上表可知，公司期末信用借款、信用证融资对应的期限均在 1 年以内，截至本问询回复出具日，公司相关已到期借款均按时偿还，未出现逾期情况。公司已与多家银行建立长期合作关系并取得稳定的银行授信额度，因此公司通过增加银行信用借款、信用证融资等短期借款以满足公司日常生产经营所需流动资金需求，符合公司实际情况。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司报告期内短期借款台账、主要借款合同、授信协议等资料；
2. 分析报告期内公司各类借款金额变动原因，核查报告期内公司借款来源及偿还情况。

经核查，我们认为：

1. 公司信用借款和信用证融资大幅增加系公司借款结构调整、经营规模扩大资金需求增加等因素导致。

2. 截至本问询回复出具日，公司相关已到期借款均按时偿还，未出现逾期情况。

（八）列示可能涉及财务性投资相关会计科目明细，包括账面价值、具体内容、是否属于财务性投资、占最近一期末归母净资产比例等；最近一期末对外股权投资情况，包括公司名称、认缴金额、实缴金额、投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资；若未认定为

财务性投资的，结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等，说明发行人未认定为财务性投资的原因及合理性；对合伙企业的投资未认定为财务性投资的，结合相关合伙企业的合伙协议约定、合伙人出资金额及对外投资使用情况、对外（拟）投资企业情况、持股目的、与发行人主营业务的协同性等进一步说明；最近一期末是否存在金额较大的财务性投资，自本次发行相关董事会前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否涉及募集资金扣减情形

1. 列示可能涉及财务性投资相关会计科目明细，包括账面价值、具体内容、是否属于财务性投资、占最近一期末归母净资产比例等

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，对于财务性投资的要求如下：“（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。（三）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。（四）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。（五）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。（六）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。（七）公司应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。”

截至 2025 年 12 月 31 日，公司可能涉及财务性投资相关的会计科目情况如下：

单位：万元

序号	科目名称	具体内容	账面价值	占最近一期 末归母净资 产比例	是否存 在财务 性投资	财务性投 资账面价 值	财务性投资 最近一期末 归母净资 产比例
1	交易性金 融资产	结构性理 财产品	60,970.72	17.36%	是	3,604.98	1.03%
2	衍生金融 资产	远期结售 汇等衍生 工具	369.83	0.11%	否	-	-
3	其他应收 款	押金保证 金、备用金 及员工借 款、应收出 口退税	667.36	0.19%	否	-	-
4	其他流动 资产	国债逆回 购、待抵扣 增值税、预 缴所得税	10,873.96	3.10%	否	-	-
5	长期股权 投资	联营、合营 企业股权 投资	9,855.64	2.81%	是	1,988.85	0.57%
6	其他权益 工具投资	除联营、合 营企业外 的参股投 资	1,500.00	0.43%	否	-	-
7	其他非流 动金融资 产	除联营、合 营企业外 的参股投 资	23,712.80	6.75%	是	12,000.00	3.42%
8	其他非流 动资产	预付土地 款、工程款	2,185.25	0.62%	否	-	-
合计			110,135.57	31.36%	/	17,593.83	5.01%

(1) 交易性金融资产

截至 2025 年末，公司交易性金融资产合计 60,970.72 万元，系公司为提高资金使用效率和收益水平购买的短期理财产品。公司购买的理财产品大多数为 R1、R2 型理财产品，为中低风险或低风险产品，该类理财产品风险等级较低，相关理财产品投资的底层资产主要为固定收益类资产或债券，具有持有周期较短、安全性高、流动性强、风险较低的特点，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。而其中公司购买的 R3 型理财产品期末余额合计为 3,604.98 万元（本金 3,500.00 万元），该部分投资有亏损本金的可能性，收益浮动且有一定的波动，视为财务性投资。具体情况如下：

序号	理财产品名称	购买计息日	到期日	风险等级	期末余额(万元)
1	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款-JR1901B24164	2025/7/11	2026/1/12	R1	5,050.75
2	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款-JR1901B24402	2025/10/22	2026/4/24	R1	5,018.74
3	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款-JR1901B24403	2025/10/22	2026/5/25	R1	5,018.74
4	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款-JR1901B24412	2025/10/24	2026/1/23	R1	5,017.25
5	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 A24971 期-C25A24971	2025/12/29	2026/3/31	R1	3,500.33
6	聚赢黄金-挂钩黄金 AU9999 看涨二元结构性存款 (SDGA253015V)	2025/10/15	2026/1/14	R1	3,400.00
7	中诚信托-汇赢 52 号集合资金信托计划	2025/10/17	/	R2	3,101.99
8	财富稳进系列	2025/2/28	/	R3	3,092.43
9	聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率看涨二元结构性存款 (SDGA253860V)	2025/12/31	2026/1/26	R1	3,000.00
10	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款	2025/10/15	2026/1/15	R1	2,900.00
11	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 A24618 期-C25A24618	2025/12/18	2026/3/20	R1	2,501.53
12	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款	2025/10/15	2026/1/15	R1	2,200.00
13	中信证券资管财富安享 536 号 FOF 单一资产管理计划	2024/6/18	/	R2	2,079.40
14	2025 年挂钩汇率对公结构性存款定制第十二期产品 281	2025/12/13	2026/3/13	R1	2,001.85
15	富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款	2025/11/26	2026/3/2	R1	1,250.00
16	浙商金惠周周优享 1 号集合资产管理计划	2025/11/5	/	R2	1,102.57
17	周周优享 182 天	2025/3/3	/	R2	1,024.33

18	中信证券资管财富安享 536 号 FOF 单一资产管理计划	2025/3/6	/	R2	1,023.23
19	浙商金惠周周优享 2 号集合资产管理计划	2025/9/4	/	R2	1,006.53
20	华夏资本-信泰 2 号集合资产管理计划	2025/10/15	2026/4/22	R2	1,005.10
21	财通资管中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期(021849)	2025/12/9	/	R1	1,000.69
22	财通资管中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期(021849)	2025/12/10	/	R1	1,000.69
23	财通资管中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期(021849)	2025/12/11	/	R1	1,000.69
24	财通资管中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期(021849)	2025/12/12	/	R1	1,000.59
25	2025 年挂钩汇率对公结构性存款定制第十二期产品 614	2025/12/31	2026/3/31	R1	1,000.05
26	跨境固收 1 号	2025/1/7	/	R3	512.55
27	其他理财产品	2025 年	/	R1、R2	1,160.69

注 1：基于上述界定标准以及属于财务性投资特点的金融产品具有收益波动大且风险较高的特点，并参考市场案例情况，公司将风险等级为中风险及以上或者预期收益率 5.00% 以上的理财产品定义为财务性投资，对相关财务性投资认定准确、合理，具体情况如下：一般而言，金融机构的理财产品分为五个风险等级：R1（谨慎型、低风险）、R2（稳健型、中低风险）、R3（平衡型、中风险）、R4（进取型、中高风险）、R5（激进型、高风险）。其中，R1 基本收益固定，主要投资于高信用等级的债券、货币市场等低风险金融产品；R2 亏损概率较小，主要投资于债券、银行理财等低波动的金融产品；R3 有亏损本金的可能性，收益浮动且有一定的波动，投资于多种金融产品；R4 与 R5 亏损本金风险较大，收益波动性较大

注 2：其他理财均为风险等级 R1、R2，本金低于 1,000 万元的产品

(2) 衍生金融资产

截至 2025 年末，公司衍生金融资产合计 369.83 万元，主要为购买的远期衍生工具及期货衍生工具。系公司通过远期结售汇减少汇率波动对生产经营的影响

而开展的业务，其为正常生产经营活动规避相关风险所做投资，不为赚取相关投资收益，不属于财务性投资。

(3) 其他应收款

截至 2025 年末，公司其他应收款账面价值合计 667.36 万元，系经营过程中支付的押金保证金、备用金及员工借款、出口退税，均不属于财务性投资。

(4) 其他流动资产

截至 2025 年末，公司其他流动资产合计 10,873.96 万元，主要系国债逆回购、待抵扣增值税、预缴所得税，其中国债逆回购产品金额 6,000 万元，风险等级为低风险，均不属于财务性投资。

(5) 长期股权投资

截至 2025 年末，公司长期股权投资余额合计 9,855.64 万元，系公司对相关企业/基金的股权类投资，其中属于财务性投资的金额为 1,988.85 万元。具体明细如下：

单位：万元

序号	投资对象名称	期末余额（账面价值）	是否属于财务性投资
1	合肥赛里斯智能传动系统有限公司	3,499.00	否
2	苏州脉塔智能科技有限公司	1,868.46	否
3	宁波锚点驱动技术有限公司	1,087.01	否
4	上海联融域智能科技有限公司	1,412.33	否
5	常州力笃创业投资合伙企业（有限合伙）	1,988.85	是
6	广东德永辰企业咨询管理有限公司	0.00	

注：2025 年 11 月，公司已将持有广东德永辰企业咨询管理有限公司 50.00% 股份全部转让给郭永亮

经核查广东德永辰企业咨询管理有限公司（以下简称广东德永辰）、广东中山工利精机科技有限公司（以下简称中山工利）的工商资料、公司章程和广东德永辰、中山工利的股权变动合同，2020 年，为拓展华南地区汽车零部件市场，公司与业务团队郭永亮等协商一致，由郭永亮、倪浩东于 2020 年 8 月出资设立

广东德永辰（设立时股权结构为郭永亮、倪浩东各持股 50%），并由常州工利精机科技有限公司（以下简称工利精机）与广东德永辰于 2020 年 9 月共同出资设立中山工利（设立时的股权结构为工利精机持股 68%、广东德永辰持股 32%）。2023 年 10 月，工利精机受让倪浩东持有的广东德永辰 50% 股权（尚未实缴），本次变更后，工利精机直接持有中山工利 68% 股权、通过广东德永辰间接持有中山工利 16% 股权，合计持有中山工利 84% 股权。

广东德永辰自设立以来，未开展实质性业务经营活动，仅作为持股平台存在。出于优化股权结构及精简管理层级之考量，2025 年 11 月郭永亮受让工利精机持有的广东德永辰 50% 股权，工利精机受让广东德永辰持有的中山工利 16% 股权。本次股权结构调整完成后，原创始团队郭永亮持有中山工利的股权维持 16.00% 不变，工利精机持有中山工利的股权维持 84.00% 不变。截至 2025 年 12 月 31 日，工利精机直接、间接合计持有中山工利 84% 股权。

(6) 其他权益工具投资

截至 2025 年末，公司其他权益工具投资合计 1,500.00 万元，具体为杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）对戴盟（深圳）机器人科技有限公司和北京加速进化科技有限公司的股权投资。其中，截至 2025 年 12 月 31 日，杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）的对外投资仅有戴盟（深圳）机器人科技有限公司和北京加速进化科技有限公司，属于通过专业化运作对产业链上下游进行的股权投资，加强了产业链协同，与公司主营业务具有相关性、协同性、符合公司发展战略，并非以取得投资收益为主要目的。具体明细如下：

单位：万元

序号	投资对象名称	期末余额（账面价值）	是否属于财务性投资
1	戴盟（深圳）机器人科技有限公司	1,000.00	否
2	北京加速进化科技有限公司	500.00	否

(7) 其他非流动金融资产

截至 2025 年末，公司其他非流动金融资产余额合计 23,712.80 万元，系公司对相关企业/基金的股权类投资，其中属于财务性投资的金额为 12,000.00 万元。具体明细如下：

单位：万元

序号	投资对象名称	期末余额(账面价值)	是否属于财务性投资
1	常州欣盛半导体技术股份有限公司	2,000.00	是
2	上海鸿翼软件技术股份有限公司	5,000.00	是
3	江苏宏亿精工股份有限公司	2,000.00	是
4	常州力和科创业投资中心(有限合伙)	3,000.00	是
5	凯斯汀(上海)科技有限公司	45.00	否
6	凯斯汀精密科技(太仓)有限公司	15.00	否
7	华传智感(上海)技术有限公司	500.00	否
8	浙江智源智控科技股份有限公司	3,713.02	否
9	韩国 Welcon	792.56	否
10	仪坤动力科技(无锡)有限公司	3,000.00	否
11	哈尔滨蔚蓝创新科技有限公司	2,000.00	否
12	江阴华新精密科技股份有限公司	1,647.22	否

(8) 其他非流动资产

截至2025年末,公司其他非流动资产余额合计2,185.25万元,系预付土地、工程款,不属于财务性投资。

2. 最近一期末对外股权投资情况,包括公司名称、认缴金额、实缴金额、投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资;若未认定为财务性投资的,结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等,说明公司未认定为财务性投资的原因及合理性

2025年末,公司对外股权投资的19家企业中,除对常州欣盛半导体技术股份有限公司、上海鸿翼软件技术股份有限公司、江苏宏亿精工股份有限公司、常州力和科创业投资中心(有限合伙)、常州力笃创业投资合伙企业(有限合伙)5家企业系财务性投资外,其余14家企业均属于围绕公司所处产业链上下游,以获取技术、原料、服务、客户、渠道,或实现产品布局、业务延伸为目的的产

业投资。具体情况如下：

序号	公司名称	认缴金额	实缴金额	初始投资时点	后续历次投资时点(包括历次实缴的金额)	持股比例	主营业务	投资后新取得的行业资源、新增客户、订单情况	期末余额(账面价值)-万元	占最近一期末归母净资产比例	是否属于财务性投资
1	合肥赛里斯智能传动系统有限公司	257.2523万元	257.2523万元	2021年4月签署投资协议,2021年6月江苏雷利支付投资款1,960.00万元	2021年6月江苏雷利出资1,960.00万元,2024年1月江苏雷利支付股权转让款80万元(伍健25.6万元、合肥贝东54.4万元)。2024年11月江苏雷利与赵星美、常州力赛签署股权转让协议,2024年12月,赵星美支付给江苏雷利80万元,常州力赛支付给江苏雷	30.3702%	主要从事精密丝杆及传动组件类产品的设计、研发、生产、销售	该企业投资属于对公司主营业务领域中对中端及高性价比丝杆类产品的补充配套及加强,并旨在由其向中科灵犀灵巧手产品提供微型丝杆,与公司相关产业形成技术协同。 报告期内双方围绕电机及组件相关产品开展购销业务,后续深入合作有利于加强公司具身智能零部件领域配套制造能力及方案解决能力,进而获取相应行业、客户及订单资源。	3,499.00	1.00%	否

					利 809.9927 万元。						
2	苏州脉塔智能科技有限公司	82.2144 万元（江苏雷利认缴 41.1072 万元，鼎智科技认缴 41.1072 万元）	82.2144 万元	2023 年 11 月签署投资协议，2023 年 11 月江苏雷利支付第一笔投资款 240.00 万元，2023 年 11 月鼎智科技支付第一笔投资款 240.00 万元	2023 年 11 月江苏雷利出资 240.00 万元；2023 年 11 月鼎智科技出资 240.00 万元；2024 年 3 月江苏雷利出资 560.00 万元；2024 年 3 月鼎智科技出资 560.00 万元	公司直接持有 8.60% 股份，通过鼎智科技间接持有 2.94% 股份，合计持有 11.54% 股份	微型一体化减速电机模组及相关自动化方案产品的设计、研发、生产、销售	该企业投资属于公司战略发展方向之具身智能运控组件领域产品拓展，并旨在由其向具身智能、医疗器械、工业自动化等领域，尤其是机器人四肢关节等关键环节进行业务拓展，与公司相关产业形成客户协同。 报告期内，公司与苏州脉塔智能科技有限公司就电机及电机组件、齿轮箱组件等产品产生合作并形成购销业务。公司通过与其深度合作提升了机器人领域产品的研发、生产能力，并在机器人领域挖掘了更多客户及潜在业务机会。	1,868.46	0.53%	否
3	宁波锚点驱动技术有限公司	160.13 万元（江苏雷利认缴 100.38	160.13 万元	2021 年 9 月与江苏雷利签署投资协议，2021 年 9 月江苏雷利	2021 年 9 月江苏雷利出资 700.00 万元；2023 年 10 月鼎智科	公司直接持有 10.98% 股份，通过鼎智科技	精密风机、水泵、高效节能空压机及驱动控制	宁波锚点驱动技术有限公司产品包括小微型高性能超高速涡轮风机等，该产品广泛应用于医疗、环境监测、工业	1,087.01	0.31%	否

		万元，鼎智科技认缴 59.75 万元)		支付第一笔投资款 700.00 万元；2023 年 9 月与鼎智科技签署投资协议，2023 年 10 月鼎智科技支付第一笔投资款 500.00 万元	技 出 资 500.00 万元	间接持有 2.23% 股份，合计持有 13.21% 股份	系统等产品的设 计、研发、 生产、销 售	自动化和民用空气净化等领域。其中，在医疗领域，风机与微电机作为呼吸机的核心配套部件，可以协同实现气流驱动与精准控制功能。在工业领域，风机可以与微电机配合使用在“小风量+低能耗+低噪音”的领域中。 当前双方合作尚处于研发拓展阶段，未形成规模化销售和采购业务。公司旨在与其在上述领域方面技术、客户、供应链相互协同，获取客户资源订单，扩大微电机产业销售版图，提高业务的可持续增长性。			
4	上海联融域智能科技有限公司	53.5714 万元	53.5714 万元	2023 年 12 月签署投资协议，2024 年 2 月鼎智科技支付投资款 1,500.00 万元	2024 年 2 月鼎智科技出资 1,500.00 万元	通过鼎智科技间接持有 2.33% 股份	三电总成系统服务商，主要从事新能源商用轻型动力系统用电机、电控、电池等驱	上海联融域智能科技有限公司专注于新能源商用轻型动力的三电总成系统的研发、制造与销售，具备电机、电控、电池包三电一站式供应的核心竞争力。因公司看好未来新能源商用车（包括无人物流车）市	1,412.33	0.40%	否

							动控制系统产品的设计、研发、生产、销售	<p>场前景，故旨在通过本次企业投资，挖掘其渠道协同能力及优质客户资源，加快公司将业务领域拓展至无人物流车等广阔市场。</p> <p>报告期内，公司已向上海联融域智能科技有限公司实现销售无刷电机等产品销售。</p>			
5	戴盟（深圳）机器人科技有限公司	4.4031万元	4.4031万元	2024年8月签署投资协议，2024年8月支付投资款1,000.00万元	2024年8月杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）出资1,000.00万元	2.3883%	研发和生产通用仿人机器人产品，为智能制造、物流、商用服务等多场景提供全方位产品和创新性解决方案	<p>该企业投资属于公司战略发展方向之具身智能运控组件领域产品拓展，并旨在由其向中科灵犀灵巧手提供手指传感器类产品，这有助于完善公司具身智能核心零部件产品及组件的研发生产，提升产品竞争力，进而更好的获取相应行业、客户及订单资源，助力公司市场领域拓展。</p> <p>当前双方合作处于送样测试阶段，未形成规模化销售和采购业务。此外，后续戴盟（深圳）机器人科技有限公司作</p>	1,000.00	0.28%	否

								为机器人本体制造生产企业，亦是公司潜在发展客户。			
6	北京加速进化科技有限公司	1.7443 万元	1.7443 万元	2025年4月签署投资协议，2025年5月支付投资款500.00万元	2025年5月杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业(有限合伙)出资500.00万元	0.4285%	专注于人形机器人本体及运控平台的研发生产，采用力控关节和双足设计等，实现机器人复杂动作的高精度执行，并构建全自研构型人形机器人原型	该企业投资属于公司战略发展方向之具身智能运控组件领域产品拓展，助于完善公司具身智能核心零部件产品及组件的研发生产，进而更好的获取相应行业、客户及订单资源，助力公司市场领域拓展。当前双方合作处于无框力矩电机技术合作阶段，未形成销售和采购业务。此外，后续北京加速进化科技有限公司作为机器人本体制造生产企业，亦是公司潜在发展客户。	500.00	0.14%	否
7	常州欣盛半导体技术股份有限公司	186.6438 万元	186.6438 万元	2019年4月签署投资协议，2019年4月江苏雷利支付投资款2,000.00万元	2019年4月江苏雷利出资2,000.00万元	0.5807%	显示驱动芯片及其封装基板等半导体产品的设计、研发、生产、销	不适用	2,000.00	0.57%	是

							售				
8	上海鸿翼软件技术有限公司	1,123.2504万元	1,123.2504万元	2019年12月签署协议, 2020年2月江苏雷利支付投资款3,000.00万元	2020年2月江苏雷利出资3,000.00万元, 2020年2月25日江苏雷利出资1,000.00万元, 2024年2月江苏雷利支付股权转让款1,000.00万元	7.12%	企业内容管理及智能大数据管理软件产品的设计、研发、销售	不适用	5,000.00	1.42%	是
9	江苏宏亿精工股份有限公司	186.13万元	186.13万元	2022年9月签署投资协议, 2022年9月江苏雷利的支付投资款2,000.00万元	2022年9月江苏雷利出资2,000.00万元	2.9630%	工业及车用精密管件产品的设计、研发、生产、销售	不适用	2,000.00	0.57%	是
10	常州力和科创业投资中心(有限合伙)	3,000.00万元	3,000.00万元	2022年7月签署合伙协议, 2022年7月江苏雷利支付第一笔	2022年7月江苏雷利出资1,500.00万元; 2023年2月江苏	30.00%	股权投资	不适用	3,000.00	0.85%	是

				投资款 1,500.00 万元	雷利出资 1,500.00 万元						
11	凯斯汀 (上海) 科技有限公司	45.00 万 元	45.00 万 元	2021 年签署 合作协议, 2022 年 8 月 安徽凯斯汀 支付投资款 45.00 万元	2022 年 8 月 安徽凯斯汀 出资 45.00 万元	12.0795%	精密金属 压铸零部 件及组件 类产品的 销售	作为安徽凯斯汀科技有 限公司所生产产品的销 售渠道之一,拓宽了渠 道资源,开展相关客户 及订单获取,与公司主 营业务具有协同性。	45.00	0.01%	否
12	凯斯汀精 密科技 (太仓) 有限公司	45.00 万 元	15.00 万 元	2023 年 6 月 签署合作协 议,2023 年 11 月安徽凯 斯汀支付投 资款 15.00 万 元	2023 年 11 月,安徽凯斯 汀出资 15.00 万元	12.0795%	精密金属 压铸零部 件及组件 类产品的 销售	作为安徽凯斯汀科技有 限公司所生产产品的销 售渠道之一,拓宽了渠 道资源,开展相关客户 及订单获取,与公司主 营业务具有协同性。	15.00	0.00%	否
13	华传智感 (上海) 技术有限 公司	34.0909 万元	34.0909 万元	2023 年 6 月 签署投资协 议,2023 年 8 月鼎智科技 支付投资款 500.00 万元	2023 年 8 月, 鼎智科技出 资 500.00 万 元	通过鼎智 科技间接 持股 3.42%	电机编码 器、传感 器产品的 设计、研 发、生产、 销售	华传智感(上海)技术 有限公司的编码器、传 感器类产品作为产业链 中的重要零部件,可与 公司电机产品进行深度 配合应用,增加供公司 采购渠道、降低采购成 本,进一步促进机电一 体化、集成化、智能化 产品的研发和迭代升 级,提升产品竞争力,	500.00	0.14%	否

								进而更好的竞争相应行业、客户及订单资源。 报告期内，公司采购华传智感（上海）技术有限公司编码器产品。			
14	浙江智源智控科技股份有限公司	307.19 万元	307.19 万元	2022年11月签署投资协议，2022年11月江苏雷利支付投资款1,494.25万元	2022年11月，江苏雷利出资1,494.25万元；2023年2月，江苏雷利出资1,494.25万元	18.9810%	高效节能永磁同步电机及组件类产品的设计、研发、生产、销售	该企业投资属于对公司主营业务中工控领域微特电机产品的延伸。浙江智源智控科技股份有限公司的无稀土永磁电机技术可以用于家电、汽车、工业类电机产品技术改进，提升产品性能及形态，并帮助公司进一步打开工业电机的市场，进而更好的获取相应行业、客户及订单资源，助力完成公司市场领域拓展。 报告期内双方开展购销业务，公司向浙江智源智控科技股份有限公司围绕电机及组件产品形成购销业务。	3,713.02	1.06%	否
15	韩国 Welcon	111.90 万美元	111.90 万美元	2023年7月签署投资协议，2023年9	2023年9月，星空发展出资111.90万	8.9916%	驱动控制系统等产品的设	机电一体化是公司重要发展战略之一，而驱动器作为其核心环节，韩	792.56	0.23%	否

				月星空发展 支付投资款 111.90 万美 元	美元		计、研发、 生产、销 售	国 Welcon 驱动器类产品 可与公司电机产品进行 深度配合应用，进一步 促进机电一体化、集成 化、智能化产品的研发 和迭代升级。 报告期内，公司向韩国 Welcon 采购驱动器产 品，并已就部分产品进 行一体化技术验证开 发。			
16	仪坤动力 科技（无 锡）有限 公司	151.0421 万元	151.0421 万元	2025 年 3 月 签署投资协 议，2025 年 3 月江苏雷利 支付投资款 3,000.00 万 元	2025 年 3 月， 江苏雷利出 资 3,000.00 万元	13.6364%	高效节能 轴向电机 及组件类 产品的设 计、研发、 生产、销 售	该企业投资属于对公司 主营业务中工控领域微 特电机产品的延伸。仪 坤动力科技（无锡）有 限公司主要研发销售轴 向磁通电机，是对公司 目前径向电机产品的补 充，未来将主要应用于 相关汽车、低空经济、 工控，机器人领域，丰 富产品尺寸、结构、性 能及形态，进而更好的 获取相应行业、客户及 订单资源，助力公司市 场领域拓展。 当前双方合作尚处于合 作研发阶段，未形成销	3,000.00	0.85%	否

								售和采购业务。			
17	哈尔滨蔚蓝创新科技有限公司	18.1818 万元	18.1818 万元	2025年5月签署投资协议,2025年6月江苏雷利支付投资款2,000.00万元	2025年6月,江苏雷利出资2,000.00万元	1.6393%	研发和生产通用型机器人产品	该企业投资属于公司战略发展方向之具身智能运控组件领域产品拓展,有助于完善公司关节模组,驱动机构等产品及组件的研发生产,进而获取相应行业、客户及订单资源,助力公司市场领域拓展。 此外,公司作为哈尔滨蔚蓝创新科技有限公司机器狗产品关节电机供应商,签订了战略合作协议,报告期内公司向哈尔滨蔚蓝创新科技有限公司销售减速无刷直流电机等产品。	2,000.00	0.57%	否
18	常州力笃创业投资合伙企业(有限合伙)	2,000.00 万元	2,000.00 万元	2024年9月签署合伙协议,2024年9月江苏雷利支付第一期投资款1,000.00万元	2024年9月江苏雷利支付第一期投资款1,000.00万元,2025年4月江苏雷利支付第二期投资款	19.4175%	股权投资	不适用	1,998.85	0.57%	是

					1,000.00 万元						
19	江阴华新精密科技股份有限公司	647.88 万元	647.88 万元	2025 年 7 月签署战略配售协议, 2025 年 8 月江苏雷利支付价款 647.88 万元	2025 年 8 月江苏雷利支付价款 647.88 万元	0.20%	精密冲压领域产品的研发、生产和销售	江阴华新精密科技股份有限公司主营精密冲压领域产品, 其中微特电机铁芯是电机产品的上游关键零部件之一。当前双方已签订战略合作协议进行深度配合应用, 由江阴华新精密科技股份有限公司为公司提供电机电芯产品, 进一步促进机电一体化、集成化产品的升级, 增强了产品竞争力, 进而更好的获取相应行业、客户及订单资源, 助力公司市场领域拓展。	1,647.22	0.47%	否

注 1: 上表已剔除截至报告期末账面价值为零的相关股权性投资

注 2: 2026 年 1 月, 公司对浙江智源智控科技股份有限公司认购新增注册资本 54.0671 万元, 增加投资 1,500 万元

由上表所述，针对未认定为财务性投资的对外股权投资，相关被投资企业与公司主营业务密切相关。通过该类投资，公司能够有效协同行业上下游资源、立足主业并向横向/纵向领域延伸拓展，属于围绕产业链优化升级作出的整体规划。公司持有相关企业不是以获取稳定的财务性收益为目的，故该类股权投资不属于财务性投资，相关原因具有合理性。

3. 对合伙企业的投资未认定为财务性投资的，结合相关合伙企业的合伙协议约定、合伙人出资金额及对外投资使用情况、对外（拟）投资企业情况、持股目的、与公司主营业务的协同性等进一步说明

截至 2025 年 12 月 31 日，公司对于杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）的投资纳入合并报表范围，未认定为财务性投资。

(1) 合伙企业的合伙协议约定、出资金额

根据公司签署的杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议，杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）主要投资于中国境内外的成长性未上市企业股权，投资领域主要聚焦制造业向高端化、智能化、绿色化升级所需要的新技术和新应用，包括但不限于机器人、工业自动化等智能制造产业领域，贴合公司自身业务发展战略规划。

其中，公司认缴出资额 2,985 万元，认缴出资比例 99.50%，并担任有限合伙人。厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司认缴出资额 15 万元，认缴出资比例 0.50%，担任普通合伙人/执行事务合伙人。截至 2025 年 12 月 31 日，公司已实缴 1,535.00 万元，未来将继续出资完成实缴。公司有权利参与决定普通合伙人的入伙、退伙，且所有股权投资由投资决策委员会确定。投资决策委员会由 2 人组成，由公司和厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司各委派一名代表，委员会做出的决议必须经全体委员一致通过。

因此，公司对雷鼎玖通的投资形成控制并在该合伙企业的投资决策中具备决策能力，能够避免杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）偏离合伙协议所约定的投资领域。

(2) 合伙企业对外投资使用情况，对外（拟）投资企业情况、持股目的、与公司主营业务的协同性

截至 2025 年 12 月 31 日，杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）的对外投资仅有戴盟（深圳）机器人科技有限公司和北京加速进化科技有限公司两

家,均属于通过专业化运作对产业链上下游进行的股权投资,完善了产业链布局,加强了产业链协同,与公司主营业务具有相关性、协同性、符合公司发展战略,并非以取得投资收益为主要目的。相关情况参见本题回复之“(八)/2. 最近一期末对外股权投资情况,包括公司名称、认缴金额、实缴金额、投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资;若未认定为财务性投资的,结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等,说明公司未认定为财务性投资的原因及合理性”。

综上所述,公司设立杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业(有限合伙)意在推动公司主营业务优化发展,对该企业构成控制并纳入合并报表范围。雷鼎玖通投资标的与公司具有业务协同性,不以获取投资收益为主要目的。公司对该部分的投资不属于财务性投资依据充分,具有合理性。

4. 最近一期末是否存在金额较大的财务性投资,自本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况,是否涉及募集资金扣减情形

(1) 最近一期末是否存在金额较大的财务性投资

由前所述,截至2025年末公司财务性投资金额合计17,593.83万元,占归属于母公司净资产5.01%,远低于30%,故最近一期末公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

(2) 自本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况,是否涉及募集资金扣减情形

此外,本次可转债的方案于2025年6月24日经公司第四届董事会第八次会议审议通过。自本次发行相关董事会决议日前六个月至今,公司存在已实施或拟实施的财务性投资及类金融业务,具体情况如下:

1) 类金融业务

本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在对融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务投资的情况。

2) 投资产业基金、并购基金

本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司存在支付产业基金、并购基金投资资金,或披露对产业基金的投资意向、新签投资协议的情况。具体情况如下:

序号	投资对象名称	认缴金额	实缴金额	初始投资时点	后续历次投资时点 (包括历次实缴的金额)	持股比例	主营业务	产业链协同性	是否属于财务性投资
1	常州力笃创业投资合伙企业(有限合伙)	2,000.00 万元	2,000.00 万元	2024 年 9 月签署合伙协议, 2024 年 9 月江苏雷利支付第一期投资款 1,000.00 万元	2024 年 9 月江苏雷利支付第一期投资款 1,000.00 万元, 2025 年 4 月江苏雷利支付第二期投资款 1,000.00 万元	19.4175%	股权投资	不适用	是
2	杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业(有限合伙)	2,985.00 万元	1,535.00 万元	2024 年 8 月签署合伙协议, 2024 年 8 月 12 日支付第一笔 1020 万元投资款	2024 年 8 月 12 日支付第一笔 1020 万元投资款, 2025 年 5 月 15 日支付第二笔 515 万元投资款	99.50%	股权投资	对外投资为戴盟(深圳)机器人科技有限公司和北京加速进化科技有限公司, 属于通过专业化运作对产业链上下游进行的股权投资	否

3) 拆借资金

本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对外资金拆借、借予他人的情况。

4) 委托贷款

本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在将资金以委托贷款的形式借予他人的情况。

5) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情况。

6) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司存在使用暂时闲置资金购买结构性存款、保本理财产品等情形。其中，收益波动大且风险较高的金融产品情况如下：

序号	理财产品名称	本金金额 (万元)	购买计 息日	到期日 /赎回	投资范 围(底 层资 产)	管理人	风险 等级	期限 (天)	产品业 绩比较 基准
1	跨境固收 1 号	500.00	2025/1/ 7	无到期 日，特 定开放 日赎回	主要投 资于固 定收益 类资产	中信证 券资产 管理有 限公司	R3	无期限	3.2%
2	财富稳进系列	3,000.00	2025/2/ 28	无到期 日，即 时赎回	债权类 资产、 股权类 资产、 期货和 衍生品 类资产 等	中信证 券资产 管理有 限公司	R3	无期限	4%
3	跨境固收 2 号	500.00	2025/2/ 20	无到期 日，特 定开放 日赎回	主要投 资于固 定收益 类资产	中信证 券资产 管理有 限公司	R3	无期限	3.2%

7) 非金融企业投资金融业务

本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情况。

8) 其他与主业相关的股权投资

2025年7-8月，公司以战略配售投资者身份参与江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票，获配首发股票共348,323股，金额为647.88万元。江阴华新精密科技股份有限公司深耕精密冲压领域产品，产品覆盖新能源汽车驱动电机铁芯、微特电机铁芯等，是公司电机产品的关键零部件之一。公司作为与江阴华新精密科技股份有限公司经营业务具有战略合作关系或长期合作愿景的大型企业或其下属企业，具有参与其战略配售的资格。参与江阴华新精密科技股份有限公司首发上市战略配售，系基于双方在各自行业中所处地位及双方长远发展战略上的考虑，能促进公司进一步从业务及资本双层面与江阴华新精密科技股份有限公司形成紧密战略合作关系，属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。因此，本次发行相关董事会决议日前六个月起至今公司不存在与公司主营业务无关的股权投资。

综上所述，公司本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已投入及拟投入的财务性投资金额合计5,000.00万元，其中4,000.00万元为购买收益波动大且风险较高的金融产品，1,000.00万元为投资产业/并购基金，上述相关金额已在本次募集资金中予以提前扣减。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司审计报告、年度报告、季度报告等公开信息披露文件，对照《证券期货法律适用意见第18号》关于财务性投资的规定，逐项核查财务性投资界定及具体情况；

2. 查阅公司对外投资签署的相关合同，包括但不限于理财合同、股权投资协议等，结合公司交易性金融资产、衍生金融资产、其他应收款、其他流动资产、长期股权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产、其他非流动资产科目的具体明细构成，识别公司的财务性投资；

3. 访谈相关人员，沟通了解所持有的股权投资的背景、投资目的、投资时点、投资期限、认缴金额、实缴金额、业务协同情况；

4. 针对公司对外投资的产业基金，查阅合伙协议，与公司沟通了解合伙企业的投资范围、投资对象的实际对外投资情况、未来投资计划、未来对合伙企业的出资计划、投资决策机制等情况；

5. 分析自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司是否存

在已实施或拟实施的财务性投资，相关财务性投资金额是否涉及从本次募集资金总额中扣除。

经核查，我们认为：

1. 最近一期末，公司交易性金融资产、长期股权投资、其他非流动金融资产科目中存在财务性投资。其中，未认定为财务性投资的股权投资（非合伙企业）均与公司存在业务协同性；

2. 未认定为财务性投资的合伙企业投资系对杭州雷鼎玖通创业投资合伙企业（有限合伙）的投资，公司对该企业的投资纳入合并报表范围，公司通过投资其加强与产业链上下游相关企业合作、完善了产业链布局，加强了产业链协同，与公司主营业务具有相关性、协同性；

3. 截至 2025 年末，公司财务性投资金额合计 17,593.83 万元，占归属于母公司净资产 5.01%，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，符合《上市公司证券发行注册管理办法》和《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求；

4. 自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资共计 5,000.00 万元，相关金额已在本次募集资金中予以扣减。

（九）请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人境外收入、经销收入进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，说明函证金额及比例、报告期内回函率及函证相符情况、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况、实际走访并取得客户签章的访谈记录情况、期后回款情况、所取得外部证据情况等；说明已采取的替代措施是否有效、充分，包括但不限于海关数据、退税金额与销售额是否匹配，相关证据是否能够相互印证。

针对报告期内公司境外收入、经销收入真实性，我们执行了以下核查程序：

1. 访谈公司业务人员，了解公司境外业务及经销业务销售模式、业务流程、销售规模及主要下游客户等信息，了解公司与境外收入、经销收入确认相关的关键内部控制、销售业务流程及关键控制节点。

2. 取得报告期内公司境外以及经销收入成本数据，对各期境外收入及经销收入的客户结构、收入成本及毛利率变动进行分析。

3. 取得公司主要境外客户、经销商的中信保资信报告、国家企业信用信息公示系统查询资料、年度报告、官方网站信息等资料，查验与公司合作的主要境外客户、经销商基本信息及近年经营情况。

4. 函证与访谈程序

(1) 函证与访谈程序执行情况概览

我们对境外收入、经销商收入执行函证与访谈程序情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入	181,091.07	164,158.35	139,027.33
函证程序核查的境外收入金额	99,247.33	59,271.88	62,463.65
访谈程序核查的境外收入金额	107,685.96	90,412.71	82,422.84
函证及访谈合计核查境外收入占比	65.70%	63.77%	72.59%
经销收入	17,385.46	18,928.70	16,441.24
函证程序核查的经销收入金额	10,914.50	12,467.21	7,882.37
访谈程序核查的经销收入金额	9,991.92	11,184.49	9,479.67
函证及访谈合计核查经销收入占比	76.25%	74.03%	72.44%

注：函证程序核查金额=函证回函相符金额+回函不符执行调节程序的金额+函证替代性程序对应的收入金额；访谈程序核查金额=实地、线上访谈客户对应的客户销售收入

(2) 函证程序

我们对报告期内重要的境外客户以及经销客户执行了函证程序，函证应收账款余额和交易额，针对报告期内外销收入以及经销收入执行函证程序具体情况如下：

单位：万元

收入类型	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入	当期境外收入 (A)	181,091.07	164,158.35	139,027.33
	境外发函金额 (B)	142,227.42	140,881.14	133,464.40
	境外发函比例 (C=B/A)	78.54%	85.82%	96.00%
	境外回函及调节确认金额 (D)	59,406.47	50,251.45	53,401.51
	境外回函相符金额 (E)	37,672.61	29,955.01	35,490.96

收入类型	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	回函及调节确认收入金额占比 (F=D/B)	41.77%	35.67%	40.01%
	境外未回函金额 (G=B-D)	82,820.95	90,629.69	80,062.88
	境外未回函比例 (H=G/B)	58.23%	64.33%	59.99%
	未回函实施替代测试确认收入金额 (I)	39,840.86	9,020.43	9,062.14
	替代测试确认收入金额占比 (J=I/B)	28.01%	6.40%	6.79%
经销收入	当期经销收入 (A1)	17,385.46	18,928.70	16,441.24
	经销发函金额 (B1)	12,824.27	13,859.58	11,606.93
	经销发函比例 (C1=B1/A1)	73.76%	73.22%	70.60%
	经销回函及调节确认金额 (D1)	10,432.59	12,299.60	7,680.37
	经销回函相符金额 (E1)	7,822.66	9,476.64	6,899.79
	经销回函及调节确认收入金额占比 (F1=D1/B1)	81.35%	88.74%	66.17%
	经销未回函金额 (G1=B1-D1)	2,391.68	1,559.98	3,926.56
	经销未回函比例 (H1=G1/B1)	18.65%	11.26%	33.83%
	未回函实施替代测试确认收入金额 (I1)	481.91	167.62	202.00
	替代测试确认收入金额占比 (J1=I1/B1)	3.76%	1.21%	1.74%

报告期内，公司境外客户未回函比例较高，主要系：1) 因商业文化习惯差异，部分境外客户认为回复函证并非其法定义务，回函确认及签章等事项涉及内部较多行政流程，处理回函意愿较低；2) 部分客户为大型集团公司，与公司合作的关联主体众多，函证核对及用印盖章涉及内部跨部门协调，流程较为复杂，故客户回函积极性不高。

公司境外客户回函不符原因主要系：1) 时间性差异：部分被函证客户，与公司确认收入时点存在一定差异，公司境外销售产品收入确认原则及依据为：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单或签收单，且产品销售收入金额已确定，已经取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入，境外客户通常按照对账完成并收到发票时确认收入，因此存在时间性差异；2) 质量扣款、税率差异等：部分客户回函金额未剔除质量扣款金额，或公司发函金额为不含税金额，客户回款金额为含税金额导致的差异。

针对未回函境外收入所采取的替代测试为：针对所有未回函境外收入构成应收账款余额的销售交易，检查应收账款余额对应的销售交易相关单据，包括销售

合同、销售订单、销售发票、出库单、发货单、提单、客户签收单等，检查期后的相关收款单据。

针对未回函且未采取替代测试的境外收入，采取了以下核查程序以确认境外收入真实性：

1) 针对报告期各期境外收入执行销售期后回款测试，核验公司境外客户回款真实性。

2) 将报告期内公司海关出口数据、出口退税申报数据与账面销售收入对比，分析差异存在的原因及合理性。经核查，公司境外收入与出口报关金额不存在重大差异，出口报关金额与境外收入规模基本匹配，境外收入与出口免抵退税金额基本匹配。

3) 对报告期内主要境外客户执行访谈程序，针对报告期内双方各期合作规模进行确认。

4) 针对报告期内公司境外销售收入按照重点选样和随机选样相结合的方式选择样本，检查销售合同或订单、提单、报关单、销售发票等支持性文件。核查境外销售收入的真实性、完整性和准确性。

(3) 访谈程序

1) 境外客户访谈

对报告期内公司主要境外客户进行线上访谈、实地走访，了解主要境外客户的成立时间、注册资本、注册地址、主营业务、主要股东、主要管理人员等基本信息，对其业务开展情况及销售真实性等进行核查确认，关注境外客户是否与公司存在关联关系及其他关系。我们对报告期内主要境外客户访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期境外销售收入	181,091.07	164,158.35	139,027.33
访谈覆盖客户境外销售收入金额	107,685.96	90,412.71	82,422.84
访谈覆盖境外销售收入比例	59.47%	55.08%	59.29%
实地走访覆盖境外销售收入比例	24.10%	24.30%	26.94%
线上访谈覆盖境外销售收入比例	35.37%	30.78%	32.34%
取得签字/签字盖章访谈提纲覆盖境外收入比例	56.77%	50.75%	54.78%

2) 经销客户访谈

对报告期内公司主要经销客户进行线上访谈、实地走访，了解经销商客户成立时间、主营业务、营业规模等基本信息，了解公司与经销客户合作背景、经销客户终端销售情况等，核查公司经销收入的真实性。我们对报告期内主要经销客户访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期经销收入	17,385.46	18,928.70	16,441.24
访谈覆盖经销收入金额	9,991.92	11,184.49	9,479.67
访谈覆盖经销收入比例	57.47%	59.09%	57.66%
实地走访覆盖经销收入比例	11.38%	13.40%	10.92%
线上访谈覆盖经销收入比例	46.09%	45.69%	46.74%
取得签字/签字盖章访谈提纲覆盖经销收入比例	53.72%	54.07%	51.81%

访谈覆盖报告期各期经销收入比例分别为 57.66%、59.09%与 57.47%，其中取得签字/签字盖章访谈提纲覆盖经销收入比例分别为 51.81%、54.07%与 53.72%，未取得对经销商客户 SERVOTECNICA S. p. A. 签字盖章版访谈提纲，该客户出于内部管理、商业隐私等考虑未在访谈记录中签字，我们对该客户执行访谈时，对访谈过程进行全程录制，以替代查验访谈内容的真实性。此外，针对报告期内 SERVOTECNICA S. p. A. 经销收入核查，我们取得并核验了报告期内上述客户销售收入对应的报关单、提单及销售回款对应的银行回单，查验对该客户形成的经销收入具备真实性。

5. 将报告期内公司海关出口数据、出口退税申报数据与账面销售收入对比，分析差异存在的原因及合理性，具体情况如下所示：

(1) 江苏雷利公司

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
账面境外收入万元 a	80,525.71	75,259.65	66,514.91
海关出口销售额 b	80,629.49	75,541.83	66,651.18
差异金额 c=b-a	103.78	282.18	136.27
差异率 d=c/a	0.13%	0.37%	0.20%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
免抵退税出口销售额 e	80,471.32	75,285.19	66,513.72
差异金额 f=e-a	-54.39	25.54	-1.19
差异率 g=f/a	-0.07%	0.03%	-0.002%

(2) 常州雷利电机科技有限公司（以下简称电机科技）

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
账面境外收入万元 a	36,438.78	35,774.12	31,058.66
海关出口销售额 b	36,279.92	35,992.02	31,151.89
差异金额 c=b-a	-158.86	217.89	93.23
差异率 d=c/a	-0.44%	0.61%	0.30%
免抵退税出口销售额 e	36,848.55	35,098.15	31,061.38
差异金额 f=e-a	409.77	-675.98	2.72
差异率 g=f/a	1.12%	-1.89%	0.01%

(3) 越南雷利

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
账面境外收入万元 a	43,272.65	31,417.64	22,721.29
海关出口销售额 b	43,475.26	32,123.54	22,557.72
差异金额 c=b-a	202.61	705.91	-163.57
差异率 d=c/a	0.47%	2.25%	-0.72%

注：越南雷利被认定属于越南 EPE 企业（Export Processing Enterprise），其对外出口销售产品可免征关税和增值税，故上表未列示其免抵退税出口销售额。报告期内，公司境外收入与海关出口数据、出口退税申报数据不存在重大差异，存在差异原因主要系汇率差异及公司确认收入时间与海关录入报关信息时间、出口退税申报时间之间的差异所致。公司境外收入与海关出口数据、出口退税申报收入基本匹配，相关数据可印证境外销售收入具有真实性。

6. 抽取报告期内大额的外销及经销收入执行细节测试，对销售订单、出口报关单、货运提单、客户签收单等进行检查，确认交易的真实性和准确性。对公司报告期内外销及经销收入实施截止性测试，检查是否存在跨期确认收入的情形。

7. 对公司报告期收入实施回款测试，检查收入的真实性。报告期各期，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
应收账款余额	174,827.73	149,290.81	122,120.40
期后回款金额	101,111.98	146,431.57	120,253.29
期后回款比例	57.84%	98.08%	98.47%

注：期后回款金额统计截至 2026 年 3 月 31 日。2025 年末对应的应收账款期后回款比率偏低主要系截至统计时点，部分应收账款尚处于信用期内

综上，我们认为针对公司境外收入、经销收入履行的核查程序有效、充分，报告期内公司境外收入及经销收入具备真实性。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 通过访谈公司业务人员，了解境外及经销业务的销售模式、业务流程、客户情况及规模，并评估与收入确认相关的关键内部控制的设计与执行情况。
2. 获取并分析报告各期境外收入及经销收入的客户结构、收入成本及毛利率的变动情况，评估其商业合理性。
3. 对主要境外及经销客户执行函证程序，核实交易额及应收账款余额。针对未回函或回函不符的情况，执行替代测试程序，检查销售合同、出库单、报关单、提单、发票等全套支持性文件以确认收入真实性。
4. 对报告期内主要境外客户及经销商进行实地或线上访谈，核实其基本信息、经营情况、与公司的合作背景及交易真实性，并确认是否存在关联关系。
5. 将公司账面境外收入与海关出口数据、出口退税申报数据进行匹配核对，分析差异原因，以验证境外销售收入的真实性和准确性。

经核查，我们认为：

1. 已采取的替代措施有效、充分；
2. 海关数据、退税金额与销售额相匹配，相关证据能够相互印证。

(十) 补充披露相关风险

1. 经营业绩波动或下滑的风险

公司已在募集说明书中“第三节 风险因素”补充披露相关风险因素并进行特别风险提示：

“（九）经营业绩波动或下滑的风险

2023年、2024年及2025年，公司实现营业收入307,670.75万元、351,925.76万元和417,972.32万元，实现净利润36,134.85万元、32,573.54万元和31,626.60万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润29,035.61万元、30,059.25万元和26,276.94万元，营业收入整体平稳增长的同时，净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润呈现一定波动。在实际经营中，宏观经济环境、行业市场空间、市场竞争情况、下游客户需求、上游原材料价格变动、公司经营管理情况等因素均会对公司经营业绩产生直接、间接层面的影响。未来若出现宏观经济下行、行业市场空间下降、市场竞争加剧、下游客户需求调整或减少、上游原材料价格大幅波动或上涨、公司经营管理不善等情况，则将对公司经营业绩形成不利影响，公司经营业绩可能存在波动或下滑的风险。”

2. 国际贸易摩擦与境外收入下滑的风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”中补充完善相关风险因素并进行特别风险提示：

“（三）国际贸易摩擦与境外收入下滑的风险

2023年、2024年及2025年，公司境外业务收入分别为139,027.33万元、164,158.35万元和181,091.07万元，主要分布在北美洲、亚洲以及欧洲地区，境外销售收入占公司营业收入的比例平均约45%，其中对美国地区的销售收入占营业收入的比例平均约16%。从下游应用领域上看，公司境外业务下游以家用电器行业为主，同时覆盖工业、医疗与运动健康等领域。一方面，若未来境外家用电器、工业等领域市场需求下降，或出现市场竞争环境加剧、主要合作客户经营情况恶化、公司未能及时持续配套主要境外新产品业务开发等情况，则公司境外业务存在销售收入下滑的风险。另一方面，2025年以来，中美关税贸易摩擦升级，2025年5月，中美经贸高层会谈在瑞士日内瓦举行，中美双方发表联合声明，暂停或取消部分前期互相采取的加征关税等措施。同时，双方将建立机制，继续就经贸关系进行协商。2025年8月，中美双方发布《中美斯德哥尔摩经贸会谈联合声明》，美方自2025年8月12日起再次暂停实施24%的关税90天。2025年11月，中美落实双方吉隆坡经贸磋商达成的成果共识，美国取消针对中国商品加征的10%“芬太尼关税”以及延长一年对中国商品加征24%“对等关税”

的暂缓期。2026 年以来，美国执行的主要关税政策调整包括取消对中国商品的“芬太尼关税”、取消 10%对等关税改为加征 10%临时附加关税、对钢铁、铝和铜材料制成的产品进口关税体系进行调整等。除上述贸易政策外，美国针对公司出口产品相关的环保政策和其他行业相关政策未发生重大变化，不排除未来中美贸易政策的变动、贸易摩擦加剧的情形。此外，未来若针对中国微特电机及组件产品的国际贸易摩擦范围扩大，或者出现其他国家及地区的“双反”税率提升等惩罚性措施，一方面将可能对公司现有出口业务的盈利能力产生负面影响，另一方面也对公司境外业务开拓产生一定阻碍。”

3. 可转债本息兑付风险

公司已在募集说明书中“第三节 风险因素”之“三、募投项目相关风险”中补充披露相关风险因素：

“（七）可转债本息兑付风险

在本次可转债存续期限内，公司需对未转股的可转债支付利息及到期兑付本金，并承兑可能发生的赎回和回售等情况。若未来公司遇到外部经营环境发生重大不利变化、经营状况及回款情况远低于预期等状况，公司的经营活动未达到预期的回报，将可能使公司不能从预期的还款来源获得足够的资金，进而影响公司对可转债本息的按时足额兑付，以及对投资者回售要求的承兑能力。”

二、本次发行募集资金总额不超过人民币 128,634.80 万元，其中，21,887.50 万元拟用于智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目（以下简称激光项目），27,709.45 万元拟用于汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目（以下简称汽车项目），40,960.85 万元拟用于海外生产基地建设项目（其中包括马来西亚生产基地建设项目、越南生产基地建设项目、墨西哥生产基地建设项目，以下合称海外生产项目），19,428.00 万元拟用于智慧工厂升级改造项目（以下简称智慧工厂项目），6,649.00 万元拟用于机器人运控组件研发中心建设项目（以下简称研发中心项目），12,000.00 万元拟用于补充流动资金。

根据申报材料，汽车项目达产后预计综合毛利率为 22.38%，2022 年至 2025 年 1-6 月，发行人汽车电机及零部件领域业务综合毛利率分别为 27.01%、26.23%、23.37%及 20.66%。激光项目、汽车项目尚未取得环评批复及用地权证，智慧工

厂项目及研发中心项目尚未取得环评批复，海外生产项目中的马来西亚项目用地暂未取得权属登记。发行人控股子公司鼎智科技（873593.BJ）于2023年在北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票募集资金31,512.66万元，募投项目包括鼎智科技研发中心建设项目等。发行人2017年首次发行上市募投项目包括研发中心建设项目，且募投项目存在多次变更或延期的情形。

激光项目、研发中心项目由发行人控股子公司实施；汽车项目由发行人及控股子公司共同实施。发行人将采用借款或增资的方式将相应募集资金投入到相关控股子公司，子公司少数股东放弃与发行人同比例增资或借款。

请发行人：（1）分项目说明本次募投各项目是否为纯扩产项目、相关具体产品目前销售规模等情况，并结合募投项目产品与现有业务产品的区别与联系，包括但不限于具体规格、技术参数、单位价格等方面的对比，以及发行人下游客户需求、行业发展情况等，说明各募投项目建设的必要性；说明研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系，结合本次研发内容与发行人主营业务及现有技术的相关性、研发进展、已形成或拟形成研发成果、人才储备等，说明本次募投项目实施的可行性，是否存在较大的研发失败风险；结合前述情况，分项目说明本次募投各项目是否属于投向主业。（2）结合海外项目扩产产品、所在国家地区贸易政策、销售订单情况、客户需求等说明发行人选择马来西亚、越南、墨西哥作为海外生产基地的考虑；并请结合人员、物料、能源耗用及运营管理等要素说明海外建厂是否具备可行性，发行人对海外相关业务及资产具体管控措施及其执行效果；募投项目中涉及境外资金使用的占比及具体情况，后续项目运营是否需要持续使用外汇进行结算，发行人是否设置相应的套期保值措施以应对汇率波动风险，预计在境外银行存放的募集资金如何进行监管，是否能够满足募集资金的监管要求；结合境外市场需求、行业政策、贸易保护、汇率影响、法律法规等，说明发行人开展相关业务的风险。（3）本次募投项目目标客户，主要来源于现有客户还是新增客户，是否主要来源于境外客户；结合募投项目各类产品扩产倍数、现有产能及在建产能、产能利用率、对应在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展、同行业公司扩产情况、发行人地位及竞争优势、市场占有率等，区分类别说明相关产品新增产能规模合理性，是否存在产能闲置风险。（4）结合本次募投项目各产品单位价格、单位成本、毛利

率等关键参数假设依据和项目效益测算具体过程、现有产品毛利率变动趋势及同行业上市公司同类产品情况等，说明各募投项目效益测算的合理性及谨慎性；结合在马来西亚、越南、墨西哥实施募投项目的境外实施成本、原材料采购情况、汇率、当地税收政策、土地租赁等，说明海外生产项目效益测算是否考虑前述因素。（5）截至目前，部分募投项目尚未取得土地使用权、环评批复、对外投资备案等，说明本次募投项目环评批复和用地所属权证取得审批进展和后续时间安排，是否需取得节能审查意见，若相关用地未能取得发行人的替代措施；海外生产项目是否已完成所需的境内外全部主管部门审批、核准、备案等程序，具体安排和计划；上述事项是否存在重大不确定性，是否会对募投项目实施产生重大不利影响。（6）结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化说明本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及业绩的影响。（7）结合发行人货币资金及交易性金融资产、发行人负债率、现金流状况、经营资金需求、未来重大项目或资本支出、银行借款及偿还安排、其他支出等，说明本次融资必要性、募集资金补充流动资金规模的合理性；本次募投项目是否需要持续资金投入，如是，请说明弥补资金缺口的具体来源。（8）说明研发中心项目由多个主体实施的原因及合理性，项目投资是否能单独、准确核算；激光项目、研发中心项目和汽车项目的出资方式及对应的增资价格或借款主要条款（包括但不限于借款利率等），其他股东不提供同比例增资或者借款的原因及合理性，发行人的资金投入是否与其权利义务相匹配，是否存在可能损害上市公司利益的情形。（9）结合发行人 IPO 募集资金、子公司鼎智科技 IPO 募集资金等的使用进展，以及本次募投项目与前述募集资金投入项目的区别与联系，说明是否存在重复建设情形；发行人多次变更前次募投项目的原因，募集资金规划及使用是否审慎、合理，相关因素是否持续，是否影响本次募投项目实施。（审核问询函问题 2）

（一）分项目说明本次募投各项目是否为纯扩产项目、相关具体产品目前销售规模等情况，并结合募投项目产品与现有业务产品的区别与联系，包括但不限于具体规格、技术参数、单位价格等方面的对比，以及发行人下游客户需求、行业发展情况等，说明各募投项目建设的必要性；说明研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系，结合本次研发内容与发行人主营业务及现有技术的相关性、研发进展、已形成或拟形成研发成果、人才

储备等，说明本次募投项目实施的可行性，是否存在较大的研发失败风险；结合前述情况，分项目说明本次募投各项目是否属于投向主业

1. 分项目说明本次募投各项目是否为纯扩产项目、相关具体产品目前销售规模等情况并结合募投项目产品与现有业务产品的区别与联系，包括但不限于具体规格、技术参数、单位价格等方面的对比，以及公司下游客户需求、行业发展情况等，说明各募投项目建设的必要性

(1) 智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目

1) 项目是否为纯扩产项目，具体产品目前销售规模等情况

智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目（以下简称激光项目）围绕公司主营业务展开，系公司多年来技术和产品研发积累在智能驾驶、汽车热管理、智能制造领域的具体体现。激光项目主要产品在规格及技术参数等方面较现有产品具有一定差异化特征，系公司在结合市场及重点目标客户需求等方面对相关产品进行升级、拓展与改进，并非就同种产品基于相同工艺、单纯“量”方面的产能复制，因此不属于单纯扩产项目。

目前激光项目涉及的产品中激光雷达电机、车载热管理微电机已在报告期形成收入并实现规模化销售，激光振镜模组虽未形成收入，但已完成技术开发并与潜在客户进行询价磋商，具体情况如下：

募投项目产品	对应公司同类产品 及组件情况	2025年	2024年	2023年
A、激光雷达电机	收入（万元）	***	***	***
B、车载热管理微电机	收入（万元）	***	***	-
C、激光振镜模组	收入（万元）	-	-	-

2) 项目产品与现有业务产品的区别与联系

激光项目产品与现有业务产品对比如下：

项目	单位价格（元/套）	现有业务产品单位 价格（元/套）	本次募投项目拟生产产品与现有业 务产品的区别与联系
A、激光雷 达电机	154.33-180.00	***	在满足额定电压/额定功率基础规格 及技术参数基础上，募投项目拟生产 产品改进了扁平式结构，使得电机可 适应更多车载需求，可搭配位置感应 编码器，提升最高角度精度，进一步

			满足雷达扫描成像水平方向分辨率 此外，产品亦提高了动平衡精度；降低了噪音标准，降低了振动标准，提升了光跳（仰俯角）精度
B、车载热管理微电机	118.32-138.00	***	在满足额定电压/额定功率基础规格及技术参数基础上，募投项目拟生产产品进一步提升了结构集成化程度，可将其内置在减速器内部，提高了单位效率值和功率
C、激光振镜模组	1,543.28-1,800.00	***	在满足额定电压/额定功率基础规格及技术参数基础上，募投项目拟生产产品在防护等级、工作环境温度范围以及精度和稳定性、效率速度等性能上存在一定提升

注 1：因项目产品种类型号较多，故上述现有业务产品单位价格取自于募投项目同类产品报价/订单等，下同

注 2：激光振镜模组产品尚未量产，现有业务产品单位价格根据在手询价单/客户邮件报价确定

如上表所示，激光项目主要产品为基于现有业务产品在满足客户及市场需求下的产品升级迭代，新老产品单位价格差异较小，在具体规格、技术参数等方面具备较高的协同性和关联度下，存在进一步升级改进。

3) 下游客户需求、行业发展情况

在激光雷达领域，近年来随着技术进步和政策支持不断推进，全球智能驾驶市场进入高速发展阶段，智能驾驶应用场景持续拓展，从乘用车向 Robotaxi、智能物流、智慧交通等领域延伸，市场需求呈现快速增长趋势。据 Yole Group 统计，全球车载激光雷达（LiDAR）2024 年行业出货量达到 170 万台，激光雷达市场规模预计从 2024 年的 8.59 亿美元增至 2030 年的 35.61 亿美元，年复合增长率达 26.74%，预计 2025 年全球车载激光雷达市场规模达到 12.19 亿美元，相较 2024 年同比增长 41.91%。而中国激光雷达制造商凭借规模化量产、成本优势及政策支持，已占据市场主导地位，在全球乘用车市场市占率达 92%。作为智能驾驶系统中的核心执行部件，激光雷达电机及相关控制模组的需求也随之大幅提升，行业发展前景广阔，为项目的实施提供了坚实的市场基础和发展空间。

在汽车热管理领域，因新能源汽车的热管理系统整体相较于传统燃油车的热管理系统更为复杂，加之当下受到新能源汽车市场的快速扩张和技术进步推动的

影响，新能源汽车热管理市场对热管理微电机的需求日益增长，尤其是对高效、智能、小型化且耐用的热管理电机需求尤为迫切。据中国汽车工业协会统计，2025年中国汽车销量为3,440.00万辆，其中新能源汽车销量为1,649.00万辆，新能源汽车新车渗透率达到47.94%。随着新能源汽车渗透率逐步提升、热管理系统配套需求增长以及技术迭代升级带来的单车价值量提高，汽车热管理市场有望保持稳定向好的发展态势。

在激光加工领域，随着制造业向高端化、智能化、精细化方向发展，各行业对激光加工设备的需求持续增长，而激光装备振镜控制系统是其核心组件之一，在激光打标、激光切割、激光焊接等激光加工领域有广泛且重要应用。根据《2026中国激光产业发展报告》，2025年全球激光设备市场销售收入约为958亿美元，同比增长6.8%，在全球占比达58%。预计2026年中国激光设备市场增长率将维持在7%左右，市场空间稳定、广阔。未来随着激光技术的不断进步以及下游应用领域的进一步拓展，激光加工市场有望继续保持稳定增长。

应前述市场的蓬勃发展趋势，公司已陆续与多家国内外知名整车厂商、一级供应商及工业领域领先企业建立了长期稳定的合作关系，具备稳定良好的下游客户资源需求储备，激光项目建设开展符合市场行业发展及客户要求，具有必要性。

(2) 汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目

1) 项目是否为纯扩产项目，具体产品目前销售规模等情况

汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目（以下简称“汽车项目”）围绕公司主营业务展开，系公司多年来的技术和产品研发积累在汽车微特电机及相关零部件、组件领域的具体体现。汽车项目主要产品在规格及技术参数等方面较现有产品具有一定差异化特征，系公司结合市场及重点目标客户需求等方面进行相关产品迭代升级与性能拓展，并非就同种产品基于相同工艺、单纯“量”方面的产能复制，因此不属于单纯扩产项目。

目前汽车项目涉及的产品中空调压缩机电机、汽车空调执行器已在报告期形成收入并实现规模化销售，汽车油泵电机已完成了B样设计验证交付，具体情况如下：

募投项目产品	对应公司同类产品 及组件情况	2025年	2024年	2023年
A、空调压缩机电机	收入（万元）	***	***	***

B、汽车油泵电机	收入（万元）	-	-	-
C、汽车空调执行器	收入（万元）	***	***	***

2) 项目产品与现有业务产品的区别与联系

项目产品与现有业务产品对比如下：

项目	单位价格(元/套)	现有业务产品单位价格(元/套)	本次募投项目拟生产产品与现有业务产品的区别与联系
A、空调压缩机电机	94.31-110.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定转速等基础规格及技术参数基础上，募投项目拟生产产品缩减了整体电机外径，转子调整磁钢结构，将定子绕组从星形接法改为三角形接法，在轻量化的同时增加电机功率，提升应用场景及自动化水平
B、汽车油泵电机	77.16-90.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定转速等基础规格及技术参数基础上，募投项目拟生产产品调整转子磁钢槽及定子结构，改善性能，提升应用场景及自动化水平
C、汽车空调执行器	15.00-18.00	***	募投项目拟生产产品较现有业务产品降低了在特定负载和转速下的噪音水平，并提升了防护等级。此外，募投项目拟生产产品在集成线路板增加了防反接设计和滤波结构，在防止线路板烧坏的同时提升 EMC 测试结果，并在第一级传动将蜗杆与斜齿配合替换为直齿传动，提高传动效率

注：汽车油泵电机产品尚未量产，现有业务产品单位价格根据在手询价单/客户邮件报价确定

如上表所示，汽车项目主要产品为基于现有业务产品在满足客户及市场需求下的产品升级迭代，新老产品单位价格差异较小，在具体规格、技术参数等方面具备较高的协同性和关联度下，存在进一步升级改进。

3) 下游客户需求、行业发展情况

汽车产业是我国国民经济的重要组成部分，一直受到国家高度重视。而在车辆智能化、电动化转型的背景下，汽车行业对微特电机等主要零部件的需求亦快速增长。据 OICA 发布的汽车产量数据显示，全球汽车产量从 2005 年 6,671.96 万辆增长至 2025 年 9,638.37 万辆，预计未来仍将保持较高水平。此外，近年来新能源汽车逐渐成为全球汽车产业未来发展的一个重要发力点。据 EV Volumes 统计，2018-2023 年期间，全球新能源汽车销量从 208.20 万辆增长至 1,418.20

万辆，根据国际能源署 IEA 报告，2024 年全球新能源汽车销量超 1,700 万辆，预计 2025 年全球新能源汽车销量有望超 2,000 万辆。据中国汽车工业协会统计，中国新能源汽车快速起量，2024 年中国新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，新能源汽车新车渗透率突破 40%。2025 年，中国新能源汽车产销分别完成 1,662.60 万辆和 1,649.00 万辆，同比分别增长 29.00%和 28.17%。汽车微特电机可应用在汽车包括热管理、座舱、底盘、外饰、清洗、门窗等在内的多个系统中，并随着全球汽车产业向电动化、智能化、网联化加速转型，汽车微特电机作为主要执行元件之一，迎来前所未有的发展机遇。根据 Stratistics MRC 的数据，全球汽车微电机市场到 2025 年将达到 193 亿美元，预计到 2032 年将达到 394 亿美元，年复合增长率为 10.73%。

在上述发展浪潮下，公司持续紧跟汽车能源结构转型、汽车零部件电子化和轻量化发展趋势，在与海立新能源、图达通、华为、采埃孚、三花智控、奥特佳、苏州中成、艾尔希、凯斯库等优质客户建立合作的基础上，与比亚迪、延锋汽饰、宁波继峰、速腾科技等优秀整车厂及汽车零部件公司也逐步建立合作关系，在提供优质客户资源保障的同时也进一步推动了汽车项目的迫切建设需要，故汽车项目建设具有必要性。

(3) 海外生产基地建设项目

1) 项目是否为纯扩产项目，具体产品目前销售规模等情况

海外生产基地建设项目（以下简称“海外生产项目”）围绕公司主营业务展开，是公司基于全球化发展战略，出于增强产品综合市场竞争力、促进海外业务市场开拓、响应下游客户需求等方面考虑，将部分海外市场业务对应的产品产能进行战略转移，并适当优化产品结构，在快速响应海外客户及市场需求的同时降低产品综合成本，提升产品市场竞争力。因此，本次海外生产项目是公司针对现有及未来拟开发海外市场业务的产能增加与布局优化，在目标市场、下游客户、产品规格等方面与现有相关领域业务存在差异，不属于单纯“量”的产能复制。目前海外生产项目涉及的产品中在报告期形成收入的情况如下：

项目	募投项目产品	对应公司同类产品 及组件情况	2025 年	2024 年	2023 年
海外生产基地建设项目 —马来西亚生产基地建设 项目	A、小家电-洗碗机循环泵	收入（万元）	***	***	***
	B、小家电-洗碗机排水泵	收入（万元）	***	***	***
	C、小家电-空气源水泵	收入（万元）	-	-	-
	D、冰箱-冰箱风机项目	收入（万元）	***	-	-
	E、冰箱-冰箱碎冰机项目	收入（万元）	-	-	-
	F、工控-数据中心电子水泵	收入（万元）	***	***	***
海外生产基地建设项目 —越南生产基地建设项 目	A、家用电器电机及组件-冰箱	收入（万元）	***	***	***
	B、家用电器电机及组件-洗衣机	收入（万元）	***	***	***
	C、家用电器电机及组件-小家电	收入（万元）	***	***	***
	D、工业控制电机及组件-工业设备	收入（万元）	***	***	***
	E、运动健康领域电机及组件	收入（万元）	***	***	***
海外生产基地建设项目 —墨西哥生产基地建设 项目	A、冰箱注塑组件	收入（万元）	***	-	-

注：马来西亚生产基地拟承接集团部分海外订单与业务，故表中统计对应产品业务的销售收入，下同

2) 项目产品与现有业务产品的区别与联系

项目产品与现有业务产品对比如下：

项目	产品	单位价格（元/套）	现有业务产品单位价格（元/套）	本次募投项目拟生产产品与现有业务产品的区别与联系
马来西亚生产基地建设项目	A、小家电-洗碗机循环泵	65.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/绝缘等级/流量标准/出水压力等基础规格及技术参数基础上，应客户要求募投项目拟生产产品在规格及型号上做了进一步丰富
	B、小家电-洗碗机排水泵	18.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/绝缘等级/流量标准/转速标准/排水量标准/温升标准/扬程标准等基础规格及技术参数基础上，应客户要求募投项目拟生产产品在规格及型号上做了进一步丰富
	C、小家电-空气源水泵	200.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/绝缘等级/噪音标准/耐水压标准/寿命限度等基础规格及技术参数基础上，应客户要求募投项目拟生产产品在规格及型号上做了进一步丰富
	D、冰箱-冰箱风机项目	25.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/额定转速等基础规格及技术参数基础上，应客户要求募投项目拟生产产品在规格及型号上做了进一步丰富
	E、冰箱-冰箱碎冰机项目	50.00	***	在满足额定电压/空载功率/额定电流/堵转力矩/堵转电流/空载转速等基础规格及技术参数基础上，应客户要求募投项目拟生产产品在规格及型号上做了进一步丰富，缩小了产品体积，改善装配空间
	F、工控-数据中心电子水泵	400.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/寿命限度等基础规格及技术参数基础上，募投项目拟生产产品较现有业务产品升级了故障保护功能，可在空转/堵转/过温/欠压/过压时及时发出预警，避免水泵受损
越南生产基地	A、家用电器电机及组件-冰箱	24.76-28.00	***	在满足额定电压/空载功率/额定电流/堵转力矩/堵转电流/空载转速等基础规格及技术参数基础上，募投项

建设项目				目拟生产产品较现有业务产品升级了电机加减速结构,使得电机运行噪音更小,附加了热保功能,提高安全可靠性和,并改进了扁平式结构,缩小装配空间
	B、家用电器电机及组件-洗衣机	22.11-25.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/绝缘等级/流量标准/扬程标准/温升标准/噪音标准等基础规格及技术参数基础上,募投项目拟生产产品较现有业务产品进一步降低了运行噪音及运转温升,提升了单位流量,缩小了产品体积
	C、家用电器电机及组件-小家电	61.91-70.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/绝缘等级/额定力矩/调速范围/噪音标准等基础规格及技术参数基础上,募投项目拟生产产品较现有业务产品进一步扩大了电机调速范围,提升了负载力矩,并搭载减速齿轮箱结构,使得运行更平稳
	D、工业控制电机及组件-工业设备	285.68-323.00	***	在满足额定电压/额定功率/额定电流/转速标准/风量标准/噪音标准等基础规格及技术参数基础上,募投项目拟生产产品较现有业务产品进一步提高了单位转速,并增加了档位调整
	E、运动健康领域电机及组件	121.17-137.00	***	在满足额定电压/额定功率/空载转速/绝缘等级/效率标准/噪音标准/寿命限度/温升标准等基础规格及技术参数基础上,募投项目拟生产产品采用更高等级的绝缘材料,提升了使用寿命,降低了运转温升
墨西哥生产基地建设项目	A、冰箱注塑组件	71.16-83.00	***	相关产品均采用 HIPS/PCTG/GPPS 中食品级指标,相较现有产品,应客户要求下募投项目拟生产产品在规格及型号上做了进一步丰富

注:上述电机及组件产品型号较多,规格及参数指标依据客户需求调整

如上表所示,海外生产项目主要产品为基于现有与未来拟合作业务在满足客户及市场需求下的产能布局与升级,相关产品单位价格基本在现有产品业务价格区间范围,在具体规格、技术参数等方面亦不存在显著差异。

3) 下游客户需求、行业发展情况

微特电机作为自动化关键基础部件之一，被广泛应用于家电、汽车、信息和工业等领域，其各细分种类产品下游市场发展良好、稳健。

在家用电器领域，根据 Statista 数据，随着家电智能化技术水平的持续进步以及消费者对生活质量标准的提升，近年来全球家电市场零售额呈现良好增长趋势，2024 年全球家电市场（主要家电及小家电）零售额达 6,708.30 亿美元，预计 2030 年增长至 8,871.50 亿美元，年均复合增长率 4.77%。家用电器市场作为微特电机的重要应用领域之一，其自身市场的平稳发展为相关领域微特电机应用奠定良好的下游需求空间。与此同时，随着消费者对家电智能化要求的持续提升，家用电器对微型化、能效等级优、低噪音、高可靠性的微特电机需求也在同步增长，根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，全球家电微型电机市场规模在 2024 年为 258 亿美元，预计到 2033 年将达到 389 亿美元，未来年均复合增长率达 4.67%。从行业市场占有率上看，根据 Astute Analytica 分析，全球微电机市场中，中国企业凭借制造成本、配套产业链成熟等优势，其出货量占全球微电机市场主导地位，日本、欧美等企业凭借多年深耕形成的技术基础，满足先进制造业对精密自动化零部件的需求，亦占据市场较高的份额。根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，全球家电微型电机细分市场中，江苏雷利公司为细分市场前五的参与企业，领先的细分行业地位为公司相关领域海外客户与业务拓展奠定先发基础。

在工业领域，随着全球经济的不断发展，自动化设备替代人力劳动生产的趋势不断推进，工业自动化市场需求日益增长。根据 Statista 数据分析，全球工业自动化市场 2025 年规模将超 2,600 亿美元。工业用微特电机广泛应用于变速、驱动、调频等方面，是自动化生产线、智能化设备、工业机器人等不可或缺的一部分。随着工业 4.0 时代的到来，全球工业化、自动化趋势明显，叠加电机技术的不断进步，工业领域微特电机市场有望持续增长，以满足现代自动化行业不断变化的需求。根据 Global Growth Insights 统计，全球工业电机市场规模 2024 年为 536.12 亿美元，预计在 2033 年增长到 718.41 亿美元，未来年均复合增长率达 3.31%，呈现出良好的发展态势。从工业电机行业市场占有率上看，由于工业领域微电机细分应用场景众多，按照前述全球工业电机市场规模测算，公司工业领域电机业务的市场占有率未达 1%。

在运动健康领域，当前运动健康的生活理念持续渗透各年龄段消费群体，进而促进运动装备及器械市场呈现良好发展态势。根据 Technavio 分析数据，2023 年到 2028 年，全球智能运动设备市场规模预计将增长 411.5 亿美元，期间复合年增长率为 32.14%。根据 Allied Market Research 数据，2020 年，全球跑步机市场规模为 32.85 亿美元，预计到 2030 年将达到 59.32 亿美元，年均复合增长率为 6.09%。从医疗及运动健康用电机的行业市场占有率上看，报告期内公司运动健康领域相关产品业务实现的销售收入金额平均在 2.5 亿元左右，根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，2024 年医用电动微型电机市场规模为 21 亿美元，据此测算公司医疗及运动健康领域电机业务的市场占有率未达 2%。

目前公司拥有的先进自动化生产线制造基地大多集中于国内。伴随着全球家电、工控自动化等市场稳步增长，上述下游领域的市场空间不断打开，加上公司长期积累的如格力集团、美的集团、海尔集团、伊莱克斯、惠而浦、LG、三星、松下、富士通、GE、戴森、滨特尔等优质客户境外市场业务持续发展，当前国内的生产基地无法完全覆盖未来日益增长的国际市场需求并规避全球形势不确定性下的贸易摩擦风险。

4) 海外生产基地建设项目主要服务地区业绩变动情况及拟开发海外市场业务的具体产能计划

本次海外生产基地建设项目的主要目标市场地区为北美及欧洲市场，报告期各期，公司对北美、欧洲地区合计销售收入分别为 87,645.29 万元、101,090.31 万元和 113,954.46 万元，相关市场经营业绩呈平稳增长趋势，为本次募投项目实施奠定良好的需求侧基础。

从本次募投项目拟开发海外市场业务的具体产能计划上看，目前与募投产品相关的现有年产能合计约 1,400 万件，本次除募投项目外的在建年产能约 160 万件，除洗碗机排水泵、冰箱注塑组件等新项目业务外的募投项目产品现有产能利用率目前整体在 80%左右，现有产能利用率较高。

本次海外生产基地建设项目产能布局是公司基于全球化发展战略，出于增强产品综合市场竞争力、促进海外业务市场开拓、响应下游客户需求等方面考虑，将部分海外市场业务对应的产品产能进行战略转移，并适当优化产品结构，其中马来西亚生产基地建设项目计划新增 520.00 万件家用电器电机及组件和工业控制电机及组件的年产能，越南生产基地建设项目计划新增 708.75 万件家用电器

电机及组件、工业控制电机及组件和运动健康电机及组件的年产能，墨西哥生产基地建设项目计划新增 400.00 万件冰箱注塑组件的年产能。具体扩产情况参见本题回复之“(三)/2/(1)募投项目各类产品扩产倍数、现有产能及在建产能、产能利用率”相关内容。

因此，公司开展海外生产项目是积极响应微特电机全球市场需求、深化全球化战略布局、进一步提高产品的竞争力的必要举措，募投项目实施具有必要性。

(4) 智慧工厂升级改造项目

智慧工厂升级改造项目旨在依靠先进的智能自动化技术及信息技术对公司生产、仓储、管理等多环节进行升级改造，提升公司生产及运营管理效率，为公司现有业务、产品发展提供有力支持，该项目不属于扩产项目，项目建设的必要性具体分析如下：

1) 顺应全球制造业发展趋势，巩固公司行业领先地位

当前全球制造业正加速迈向工业 4.0 时代，智能化、数字化转型成为行业发展的核心驱动力，智能制造是制造业转型升级的必然趋势。公司高度重视技术创新，若生产能力无法跟上产品迭代及更新升级速度，将削弱公司市场竞争力，因此公司紧抓行业发展趋势，拟进一步投资工厂智能化、自动化升级改造，通过引进先进自动化设备并建设升级信息化系统，提升生产自动化水平，实现生产过程数智管理。项目将通过技术升级，构建更加完善的智能化生产体系，进而实现企业降本、提质、增效、转型升级，提高企业核心竞争力。项目的实施有助于巩固公司在微特电机等市场领域的龙头地位，深化新能源汽车及工业控制等新兴领域布局，增强核心竞争力，为长期发展奠定坚实基础，符合公司发展战略的要求。

2) 降本增效与满足多元化市场需求，驱动公司可持续发展

随着中国经济高速发展，企业劳动用工成本不断上升，对企业盈利能力造成一定挑战，公司同样面临成本控制相关需求。同时，家电、汽车及工业控制等领域的多元化产品需求要求企业生产体系具备更高柔性化、定制化能力，传统生产模式已难以适应当前多元化的市场需求。项目通过自动化产线改造和智能仓储系统优化，有效减少作业人员，节约人工成本，降低产品返工率，提升检测合格率。此外，项目通过数据追溯及监控系统，系统性降低运营成本，优化环节结构，提升市场响应速度。项目的实施将为公司构建更加完善、柔性化、绿色化生产体系，满足定制化需求，优化资源配置，减少能源消耗与污染，这将进一步助力公司降

本增效、提升盈利能力，巩固竞争优势，为长期可持续发展提供驱动力。

3) 推动工业化和信息化深度融合，构建全球数字化管理体系

在全球化浪潮持续深化、公司境外业务版图不断拓展的背景下，公司国际化战略成效显著，境外收入呈现可持续的增长态势。这一积极进展在带来广阔市场机遇的同时，也深刻凸显了集团化、跨区域运营所面临的复杂挑战——特别是对高效协同管理机制与全域数据透明度提出了前所未有的更高要求。为有效应对这一关键挑战，并赋能公司全球化战略行稳致远，项目通过相关软件系统建设实施，实现流程数字化协同，打通业务链条，消除信息孤岛，进一步推动工业化和信息化深度融合，帮助公司构建覆盖全价值链的数字化管理体系，稳步提升运营效率与管理透明度，降低运营风险，为全球化扩张提供必要支撑。

(5) 机器人运控组件研发中心建设项目

机器人运控组件研发中心建设项目旨在促进公司未来在人形机器人运控组件领域产品技术与解决方案的落地，与现有机器人领域相关电机及零部件业务形成积极协同效应，进而推动业务向具身智能产业链下游纵向延伸，拓展产品应用场景，丰富未来业务矩阵。该项目不属于扩产项目，与公司前次 IPO 募集资金、控股子公司鼎智科技 IPO 募集资金中的研发项目在研发课题、产品应用领域等方面存在差异，相关分析参见本题回复之“（二）/1/(2)说明研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系”相关内容。本次项目建设的必要性具体分析如下：

1) 紧跟国家政策与产业未来技术发展趋势，促进公司长期可持续发展

在当前人口老龄化加剧、劳动力成本上升、劳动力失衡短缺、操作场景环境日益复杂等背景下，社会对智能机器人的需求不断增长，人形机器人以其拟人特性、强耐受性、高适应性和相对低成本的优势，未来在工业生产、农业生产、商业服务、医疗教育、交通物流等多领域有着巨大的应用潜力。当前人形机器人已经成为全球科技竞争的新高地，国家高度重视人形机器人等未来产业的发展。近年来，我国相继出台《“十四五”机器人产业发展规划》《人形机器人创新发展指导意见》等产业政策，鼓励与扶持机器人产业的发展。而随着机器人技术的不断进步，简单的机械臂操作已经不能满足复杂任务的需求，灵巧手的技术的成熟度和性能的优劣在很大程度上决定了人形机器人的应用范围和市场表现。因此，作为机器人对外部环境的关键执行部件，手爪类末端执行器的精度和灵活性直接

影响所执行任务的可能性和完成质量，“灵巧手”也成为机器人末端执行器未来重点发展方向之一。

项目重点围绕机器人核心运控组件——“灵巧手”的技术研究与产品开发，紧跟国家政策与产业未来技术发展趋势，培育企业新的业务增长点，促进企业长期可持续发展。

2) 加速研发成果转化，助力公司市场领域拓展

公司是国家高新技术企业，高度重视研发创新，建立了完善的技术研发创新体系，并不断加大新技术、新产品工艺的研发投入，研发水平始终保持行业领先地位。项目通过建立机器人运控组件研发中心，购置国内外先进的研发实验及检测设备，改善研发条件和环境，并加大研发费用的投入，汇聚专业机械工程、控制工程、计算机科学等多学科的顶尖科研人员，围绕课题集中力量攻克“灵巧手”在自由度、感知、控制和机械结构等方面的技术难题，推动机器人技术从简单的自动化操作向高度拟人化的灵巧操作迈进，进而促进公司未来在人形机器人运控组件领域研发成果转化、产品技术与解决方案的落地，率先研发出具有市场潜力的核心产品，并迅速推进技术验证，实现快速的技术突破。通过机器人运控组件及研发中心的建设，公司可以将这些技术成果实现产品化与产业化转化，围绕主营业务延伸产业链形态，并将其快速推向市场，丰富公司技术储备和新产品储备，优化公司产品结构，拓展市场，创造新兴领域市场空间。

3) 实现业务板块协同，助力公司“电机+”战略实现

公司自成立以来，始终坚持“电机驱动系统解决方案专家”的战略定位，以“电机+”作为产品技术发展的战略方向，并持续推进在家电、汽车零部件、工业、运动健康等多领域的协调发展。公司基于自身在微电机、精密传动机构、智能化运动控制组件等领域的积累，积极开发人形机器人、四足机器人等核心零部件产品。同时，利用公司核心零部件产业资源赋能，开展灵巧手的研发。灵巧手不仅应用领域广泛，在新兴应用场景还具有巨大的应用潜力，其对电机的性能要求也较高，如高功率密度、高效率、高响应速度、低噪音和高可靠性。项目设立机器人运控组件及研发中心，深入挖掘新兴应用场景对灵巧手和电机等配套产品的特殊要求，通过开展基础研究和应用开发，推动电机技术的创新升级，有利于开发出更高性能、高适应度的电机产品，并与公司现有空心杯电机、精密齿轮箱、T型丝杆、滚珠丝杠、行星滚柱丝杠等机器人核心零部件业务形成积极协同效应，

延伸拓展公司产品业务结构与应用场景，引导行业的技术发展方向，与竞争对手形成差异化竞争优势，率先抢占市场主动地位，助力实现“电机+”战略。

综上所述，本次募投项目建设具备必要性。

2. 说明研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系，结合本次研发内容与公司主营业务及现有技术的相关性、研发进展、已形成或拟形成研发成果、人才储备等，说明本次募投项目实施的可行性，是否存在较大的研发失败风险

(1) 说明研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系

本次研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目虽均围绕公司主营业务的发展方向，但因公司不同发展时期的业务战略导向、技术能力需求不同，故三个项目存在一定差异。其中，前次募投项目主要为家电产品应用领域所对应的相关电机系统组件制造及研发，鼎智科技研发中心建设项目主要为医疗器械、工业自动化领域所对应的相关电机系统组件制造及研发，而本次募投项目相关产品及研发应用领域方向跟随公司业务版图的扩张而延展，聚焦于具身智能领域。相关项目具体研发方向及课题情况如下：

项目	研发中心项目	前次募投研发中心建设项目	鼎智科技研发中心建设项目
研发方向及课题	项目旨在通过开展“十五个主动自由度的丝杠式灵巧手研发”、“绳驱灵巧手研发”、“灵巧手运动控制系统研发”、“双灵巧手协作运动算法开发”、“灵巧手传感器数据分析系统开发”等方面课题研究，进一步加深在灵巧手、关节模组、人形机器人等产品领域的技术研发工作，并与公司现有机器人核心零部件业务形成积极协同效应，拓宽业务矩阵，与竞争对手形成差异化竞争优势，抢占市场主动地位，助力公司“电机+”战略的实现	项目旨在进行伺服电机驱动技术研究、爪极式永磁微电机定子电磁匹配研究、微电机品质研究、洗衣机变频电机及离合器模块组件的研究开发，满足下游用户多样化的使用需求	项目明确了在医疗器械核心零部件、工业自动化领域线性运动智能化解决方案、军用级无槽无刷电机、高精度高性能混合式步进电机等研究方向，旨在进行医疗器械核心零部件、工业自动化领域线性运动智能化解决方案、塑料齿轮及齿轮箱、高精度传动组件等课题研究，进而探索微电机在超高速、超低速、高加速度等需求场景下应用可能，提升公司核心产品配套供应能力，拓展现有产品应用范围

(2) 结合本次研发内容与公司主营业务及现有技术的相关性、研发进展、已形成或拟形成研发成果、人才储备等，说明本次募投项目实施的可行性，是否存在较大的研发失败风险

1) 研发内容与主营业务及现有技术的相关性

公司深耕行业多年，在微特电机、精密传动机构、智能化运动控制组件、具身智能领域已拥有一定的产品及技术储备。本次募投研发中心项目紧密围绕公司主营业务核心赛道，深度聚焦机器人末端执行机构“灵巧手”关键技术领域，旨在深入挖掘新兴应用场景对“灵巧手”产品解决方案的需求，通过开展基础研究和应用开发，推动电机技术的创新升级，有利于开发出更高性能、高适应度的电机产品，并与公司现有空心杯电机、精密齿轮箱、T型丝杆、滚珠丝杠、行星滚柱丝杠等机器人核心零部件业务形成积极协同效应，延伸拓展公司产品业务结构与应用场景，引导行业的技术发展方向，与竞争对手形成差异化竞争优势，率先抢占市场主动地位，贴合公司主营业务及技术路径，是基于公司自身在微电机、精密传动机构、智能化运动控制组件等领域的产品及技术积累下的拓展延伸，符合公司“电机驱动系统解决方案专家”的战略定位及以“电机+”的产品技术发展战略方向。

因此，本次研发中心项目的研发内容与公司现有主营业务及技术具有相关性。

2) 研发进展

本次研发中心项目 2025 年以来陆续启动“绳驱灵巧手研发”等课题的研发，截至本问询回复出具日，本次研发中心项目主要课题进展如下：

课题名称	研发进展
十五个主动自由度的丝杠式灵巧手研发	完成 3 版机械结构设计，形成 15 自由度丝杠式灵巧手机械结构方案，攻克多自由度传动的结构紧凑性难题，实现关节模组模块化设计，可快速适配不同自由度配置；
绳驱灵巧手研发	完成多版机械结构迭代与原型机试制，攻克轴向磁通电机驱动的轻量化结构设计难题；
灵巧手运动控制系统研发	完成 3 代运动控制系统硬件原型开发，形成集成驱动板、通讯模块、IO 接口的一体化控制单元，支持 15 自由度同步控制，抗干扰能力满足工业现场 EMC 标准； 构建完整的控制系统软件架构与核心代码库
双灵巧手协作运动算法开发	开发双灵巧手任务分配与协同运动算法框架；优化双机通讯机制，实现控制延迟 $\leq 3\text{ms}$ ； 完成“抓取-平移-装配”全流程复杂协作任务验证
灵巧手传感器数据分析系统开发	完成多传感器数据采集系统搭建，构建数据融合模型，抓取状态识别准确率达 90%以上； 形成标准化数据格式与分析流程，为后续灵巧手的性能优化、故障诊断提供数据支撑

项目通过建设机器人运控组件研发中心，整体研发进展计划为三年，开展“十五个主动自由度的丝杠式灵巧手研发”、“绳驱灵巧手研发”、“灵巧手运动控制系统研发”、“双灵巧手协作运动算法开发”、“灵巧手传感器数据分析系统

开发”等方面课题研究，进一步加深在灵巧手、关节模组、人形机器人等产品领域的技术研发工作。当前研发处于“项目攻坚+技术验证”并行阶段，各子课题按计划推进，并已完成部分核心技术方案设计与原型件试制。

3) 已形成或拟形成研发成果

当前中科灵犀拥有绳驱灵巧手、连杆灵巧手电子电路设计及软件开发技术、强化学习抓取规划系统技术、微型轴端复合受力技术、机器人复合运动技术、机器人自喷淋降温技术等相关技术储备，形成了“一种灵巧手驱动机构”、“一种机器人技术的智能手安全检测方法及系统”等专利成果，并有多项专利技术及软件著作权已提交申请，率先开发了连杆式和绳驱式两款灵巧手组件，并完成“灵巧手”的开发并实现小批量出货。预计未来，中科灵犀可逐步形成相应专利技术、软件著作并实现灵巧手及相关产品组件的套膜、样机、成品试制及批量交付。

4) 人才储备

具身智能行业属于典型技术密集型行业，技术人员知识背景、研发能力及工艺经验积累至关重要。一直以来，公司高度重视研发人才梯队建设，已完成针对性的人才储备布局，打造了一支专业素养过硬、实践经验丰富的核心研发团队。截至2025年末，中科灵犀研发团队规模达34人，学历结构呈现高学历主导分布特征，层次分布合理，具体情况如下：

学历情况	研发人员人数	占比
博士研究生	2	5.88%
硕士研究生	7	20.59%
本科	22	64.71%
本科以下	3	8.82%
合计	34	100.00%

此外，中科灵犀研发团队核心成员覆盖机械设计、精密传动、运动控制算法、传感器技术、具身智能等多个关键领域，专业背景与本次研发中心项目的研究方向契合，为技术攻坚提供了坚实的人才支撑。随着本次募投项目的落地实施，公司将依托研发中心的平台优势与技术布局，进一步吸引行业内高水平的专业技术人才加盟，持续强化自主创新能力，为项目全周期推进筑牢人才根基。

综上所述，本次研发中心项目贴合公司主营业务及技术领域，研发进展明确，研发成果良好，人才储备坚实。公司在微特电机、精密传动机构、智能化运动控

制组件、具身智能领域的持续发展与投入为项目顺利开展奠定了良好基础，实施该项目具备可行性，不存在较大的研发失败风险。

3. 结合前述情况，分项目说明本次募投各项目是否属于投向主业

激光项目系公司多年来的技术和产品研发积累在智能驾驶、汽车热管理、智能制造领域的具体体现，围绕新一代智能驾驶、智能装备制造等方向拓展，构建智能化、柔性化制造体系，对现有产品进行升级改造，以满足下游日益增长的市场需求及行业发展。

汽车项目系公司基于现有业务产品技术领域在汽车微特电机等相关零部件领域的具体体现，旨在进一步深耕汽车微特电机及零部件产品，更好地满足汽车领域对资质、生产制造、产品质量、交付能力的严苛要求。

海外生产项目系公司基于全球化发展战略，出于增强产品综合市场竞争力、促进海外业务市场开拓、响应下游客户需求等方面考虑，将部分海外市场业务对应的产品产能进行战略转移，并适当优化产品结构，在快速响应海外客户及市场需求的同时降低产品综合成本，提升产品市场竞争力，顺应产业链全球化发展趋势。

上述三个项目的开展均能够充分受益于现有业务和产品的生产经营积累，与现有业务、产品具备较高的协同性及紧密的联系，属于将募集资金主要投向主业的情形。

此外，智慧工厂升级改造项目旨在依靠先进的智能自动化技术及信息技术对公司生产、仓储、管理等多环节进行升级改造，提升公司生产及运营管理效率，为公司现有业务、产品发展提供有力支持，属于将募集资金主要投向主业的情形。研发中心项目旨在促进公司未来在人形机器人运控组件领域产品技术与解决方案的落地，与现有机器人领域相关电机及零部件业务形成积极协同效应，进而推动业务向具身智能产业链下游纵向延伸，拓展产品应用场景，丰富未来业务矩阵，与现有业务、产品亦具备较高的协同性，属于将募集资金主要投向主业的情形。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司本次及前次募投项目可行性分析报告，收入成本明细表，相关行业研究报告，并访谈相关业务人员，了解募投项目和前次募投项目，募投项目产品和现有业务产品的区别与联系，核查本次募投同类产品已实现收入情况，下游客户需求及行业发展情况，分析各募投项目建设的必要性，分析募集资金是否

主要投向主业；

2. 查阅研发项目相关进展、人才储备、研发成果及核心技术资料，访谈研发中心负责人，了解本次研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系，分析研发项目实施的可行性，分析是否存在较大的研发失败风险，确认募集资金是否主要投向主业。

经核查，我们认为：

1. 本次项目的开展与现有业务、产品具备较高的协同性及紧密的联系，项目建设具有必要性，属于将募集资金主要投向主业的情形；

2. 本次研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目虽均围绕公司主营业务的发展方向，因公司不同发展时期的业务战略导向、技术能力需求不同，故三个项目存在一定差异；本次研发中心项目贴合公司主营业务及技术领域，研发进展明确，具备相应的技术、人员储备；公司在微特电机、精密传动机构、智能化运动控制组件、具身智能领域的持续发展与投入为项目顺利开展奠定了良好基础，实施该项目具备可行性，研发失败风险较低；公司已在募集说明书中充分披露研发失败的相关风险。

(二) 结合海外项目扩产产品、所在国家地区贸易政策、销售订单情况、客户需求等说明发行人选择马来西亚、越南、墨西哥作为海外生产基地的考虑；并请结合人员、物料、能源耗用及运营管理等要素说明海外建厂是否具备可行性，发行人对海外相关业务及资产具体管控措施及其执行效果；募投项目中涉及境外资金使用的占比及具体情况，后续项目运营是否需要持续使用外汇进行结算，发行人是否设置相应的套期保值措施以应对汇率波动风险，预计在境外银行存放的募集资金如何进行监管，是否能够满足募集资金的监管要求；结合境外市场需求、行业政策、贸易保护、汇率影响、法律法规等，说明发行人开展相关业务的风险

1. 结合海外项目扩产产品、所在国家地区贸易政策、销售订单情况、客户需求等说明公司选择马来西亚、越南、墨西哥作为海外生产基地的考虑

公司本次海外生产基地建设项目选择马来西亚、越南、墨西哥作为海外生产基地的原因说明如下：

(1) 马来西亚、越南、墨西哥投资环境成熟

1) 越南

从投资环境上看，根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南（越南）》（2024 年版），越南国家近年来凭借政局稳定、经济发展良好、地理位置优越、劳动力市场成熟及劳动力成本较低等因素，加之持续推行吸引外资政策，其投资环境整体良好，中越两国市场紧密关联，产业链供应链深度融合，根据《2024 年度中国对外直接投资统计公报》，2024 年中国对外直接投资流量前二十位国家中，越南位列第七。

2) 马来西亚

从投资环境上看，根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南（马来西亚）》（2024 年版），马来西亚地理位置优越，位于东南亚核心地带。宏观层面，马来西亚近年来政治动荡风险低，经济基础稳固，经济增长前景较好。此外，马来西亚原材料资源丰富、人力资源素质较高，劳务成本较低，上述优势使得该国投资环境成熟、良好，根据《2024 年度中国对外直接投资统计公报》，2024 年中国对外直接投资流量前二十位国家中，马来西亚位列第十四。

3) 墨西哥

从投资环境上看，根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南（墨西哥）》（2024 年版），墨西哥位于北美大陆南部，北邻美国，政局稳定，法律健全，是拉丁美洲地区人口大国、经济大国、第一贸易大国和重要的外国直接投资目的地。墨西哥工业体系较为完整，门类齐全，石油、电力、矿业、冶金和制造业较发达。此外，墨西哥贸易自由化程度较高，已与全球 50 余个国家签署自由贸易协定，整体来看，墨西哥地区投资环境成熟，中国连续多年是墨西哥全球第二大贸易伙伴，根据《2024 年度中国对外直接投资统计公报》，2024 年中国对外直接投资流量前二十位国家中，墨西哥位列第十一。

基于以上分析，越南、墨西哥、马来西亚投资环境成熟，符合公司海外投资的战略考量。

(2) 马来西亚、越南、墨西哥贸易政策稳定

从中国与马来西亚、越南、墨西哥的贸易政策与合作来看，中国与马来西亚、越南、墨西哥整体贸易关系稳定发展。中国是越南第一大贸易伙伴、第一大进口来源地和第二大出口目的地，两国在经贸合作上 2011 年以来先后签署《中越经贸合作五年发展规划》《中越经贸合作五年发展规划补充和延期协定》《关于结算与合作的协定》等协定，促进两国自由、平等贸易，互惠互利。中国连续多年

成为马来西亚最大贸易伙伴，两国于 1988 年签署《中华人民共和国政府和马来西亚政府关于相互鼓励和保护投资的协定》以来，持续深化完善经贸合作。中国与墨西哥同为重要发展中国家和新兴大国，自 1972 年建交以来，建立了稳定经贸合作关系，中国连续多年是墨西哥全球第二大贸易伙伴，墨西哥稳居中国在拉美第二大贸易伙伴地位。

从马来西亚、越南、墨西哥参与全球贸易的政策来看，近年来在全球贸易环境变化的背景下，上述国家在参与全球贸易业务中的关税等贸易政策稳定，通过在马来西亚、越南、墨西哥等地建立生产基地，公司生产制造产品可享受当地的贸易政策，降低关税成本，提高产品的出口竞争力，增强公司产品在国际市场上的价格竞争力。以 HTS 编码 8501.31.40.00（功率为 74.6W-735W 电机）的检索查询为例，截至 2026 年 4 月 30 日，美国对中国、越南、马来西亚、墨西哥的加征关税分别为 39%、14%、14%、14%/0%（如满足 USMCA 美墨加协议，则适用 9903.01.04 附表，对等关税为 0%），假设出口货值为 100 万元，采用 FOB 模式下美国客户承担对于来自上述国家地区额外承担的关税金额测算分别为 39 万元、14 万元、14 万元和 14/0 万元（符合/不符合美墨加协议），因此基于客户立场下，选择从综合关税税率较低的国家地区采购货物能够合理降低综合采购成本，从而增强与供应商合作的意愿，促进双方合作的稳定性。

(3) 海外生产基地建设项目扩产产品具备对应的市场空间、客户、订单情况良好

本次马来西亚生产基地建设项目投产产品包括应用于小家电、冰箱等领域的家用电器电机及组件，工业控制电机及组件；越南生产基地建设项目投产产品包括应用于冰箱、洗衣机、小家电家用电器电机及组件，工业控制电机及组件以及运动健康领域电机及组件；墨西哥生产基地建设项目投产产品为冰箱注塑组件。上述产品具备良好的下游及终端应用市场空间，并具有丰富的在手订单与客户储备，通过在上述国家投资建设生产基地，能够通过产品制造成本优化、降低贸易成本等方式提升产品价格竞争力，满足客户采购需求的同时，促进双方合作稳定性的提升。本次海外生产基地建设项目产品市场、客户、订单情况具体参见本题回复之“（三）/2/（2）募投项目产品对应在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展”相关内容。

综上所述，在马来西亚、越南、墨西哥等地布局建设生产基地是公司在经济

全球化及全球贸易环境变化背景下，为降低贸易风险、管控成本、优化供应链以及享受政策优惠等多方面综合考虑后的结果，有利于增强公司的市场竞争力和可持续发展能力。马来西亚、越南、墨西哥国家地理位置优越，投资环境成熟，在马来西亚、越南、墨西哥等地建厂，生产产品可享受当地的贸易政策，降低贸易成本，提高产品的出口竞争力，增强公司产品在国际市场上的价格竞争力。

2. 结合人员、物料、能源耗用及运营管理等要素说明海外建厂是否具备可行性，公司对海外相关业务及资产具体管控措施及其执行效果

(1) 海外建厂具备可行性的说明

在人员、物料、能源、运营管理经验等方面，公司本次海外生产基地建设项目具备可行性，具体分析如下。

1) 人员

在人员方面，本次海外生产基地建设项目采用境内人员派驻与境外当地招聘相结合的方式运营与管理。在境内人员派驻方面，公司经过数十年深耕发展，逐步从“销售全球化”向“制造全球化”发展，自2019年投资设立越南雷利以来，发展运营至今，越南雷利已实现稳健运营，并培养了一批具备境外管理运营经验的人才团队。本次募投项目涉及驻外人员均具备丰富的管理与项目运营经验，经公司总部审慎评估后，按照人力资源相关制度规定执行派驻外地工作。在境外当地招聘方面，根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南》（2024年版），越南、马来西亚、墨西哥低、中层次劳动力市场供应稳定、良好，该等国家政府重视劳动就业率，积极引导外商投资企业雇佣本地员工，相关国家劳动力市场情况整体符合本次募集资金投资项目本地化人员招聘需求。因此，在人员方面，本次海外生产基地建设项目具备可行性。

2) 物料与能源

在物料方面，公司基于越南雷利设立至今六年以来的成熟运营管理经验，本次将根据不同海外生产基地建设项目的投产产品及所需原材料，结合国内外原材料供应产业链的成熟度、采购价格、配套响应性等因素，合理选取相关物料供应商执行材料采购，物料方面配套供应具备可行性。

在能源方面，根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南》（2024年版），本次海外生产基地建设项目实施地马来西亚、越南的水、电、气以及燃油等供应情况正常、充足。根据商务部、中国贸易信息救济网相关资料，近年来

墨西哥地区在电力层面受基础设施影响，存在国家电力系统运行饱和且部分期间不稳定状态。2025年3月，墨联邦电力委员会（CFE）宣布将投资约22.86亿美元，以扩大及现代化改造国家输电网，2025年10月，墨西哥能源部（Sener）发布了《国家电力系统发展规划》（Prosener 2025-30），将可再生能源和储能列为强化电力系统的优先方向，预计未来电力供应市场有望得到改善。针对墨西哥电力稳定性情况，公司已采取/拟采取的措施包括：1）本次墨西哥生产基地建设项目选址位于OMA VYNMSA航空工业园，毗邻墨西哥蒙特雷机场，该地区由于航空业的发展，其电力供应稳定，配套电力设施具有较高保障，公司承租的相关不动产至今未发生过电力短缺或用电紧张进而对生产经营造成重大不利影响的情况；2）本次墨西哥生产基地建设项目中规划了电力扩容及配套设施建设的相关投资预算1,000万元，预计扩容1,000 KVA并配套变压器、动力柜等设施设备，计划2026年电力扩容工程完成，以保障本次募集资金投资项目能源供应稳定性。因此，墨西哥地区能源稳定性预计不会对未来项目实施产生重大不利影响。

因此，本次募集资金投资项目物料与能源方面具备可行性，不构成实质障碍。

3) 运营管理

公司成立以来专注于微特电机及组件产品研发、生产与销售，发展至今已在江苏、浙江、安徽以及海外越南、墨西哥、泰国等地区投资并逐步建立生产基地，生产规模优势逐步显现的同时，积极推行现代化管理，已逐步建立健全了一整套科学合理的管理模式和管理制度，并培养了一批具备境外管理运营经验的人才团队。截至2025年12月31日，公司自2019年越南雷利设立以来已具备6年以上的海外制造基地运营管理经验，越南雷利目前经营情况稳健、良好，2025年营业收入超4亿元，实现净利润超3,000万元。因此，公司具备本次海外生产基地建设项目的运营管理经验。

综上，公司本次海外生产基地建设项目在人员、物料、能源及运营管理要素方面具备可行性。

(2) 公司对海外相关业务及资产具体管控措施及其执行效果

截至2025年12月31日，公司共有12家境外子公司，其中越南雷利、LEILI MALAYSIA SDN. BHD（以下简称雷利马来西亚）、A' DEXCELLEI MOTOR MEXICO S. A. DE C.V（以下简称墨西哥艾德思）、DINGS INTELLIGENT CONTROL TECHNOLOGY (Thailand) CO., LTD.（以下简称泰国鼎智）为境外生产、销售基地，星空发展

主要为股权投资业务，乐士雷利贸易有限公司（以下简称乐士贸易）、荣成发展有限公司（以下简称荣成发展）、American Leili Motor Co.,Ltd（以下简称美国雷利）、DINGS MOTION USA CORPORATION（以下简称美国鼎智）、DINGS' KOREA CO.,LTD（以下简称韩国鼎智）、DINGS MOTION EUROPE（以下简称欧洲鼎智）、利恒商贸主要为销售贸易业务平台。公司海外业务主要为家用电器电机及组件、工业控制电机及组件、医疗及运动健康电机及组件、汽车电机及零部件等产品的出口销售，报告期内公司境外业务占营业收入的比例平均约 45%。

公司对境外业务、资产的管控措施与执行效果主要包括以下方面：

1) 资产方面，公司制定了《资产管理流程及规范》《存货盘点管理流程》等制度，对各类资产、存货的采购、验收、入库、维修、调拨、出售、报废等流程进行了标准化规则制定，并制定了盘点制度，定期对境外资产与存货编制盘点计划，组织财务、资产与存货归口管理人员及责任人进行全面盘点。报告期内，公司境外资产、存货增加、减少情况符合公司实际经营需求，重要资产运营情况正常、良好，存货规模符合公司境外实际经营需求。

2) 业务方面，公司销售部、市场部制定了《合同评审管理流程》《产品交付控制流程》《出口报关流程》《售后服务规范》等一系列制度文件，对境外业务在客户开发与维护管理、日常合同评审、产品交付、出口报关、售后服务等方面进行全流程管理，在保证境外业务日常执行质量的同时，提升客户满意度，增强客户粘性。报告期内公司境外收入规模由 2023 年的 139,027.33 万元提升至 2025 年的 181,091.07 万元，境外业务规模稳健增长。

3) 资金方面，公司制定了《货币资金控制制度》，由集团层面对公司资金进行集中管控。在账户管理方面，对境外控股子公司的银行账户开立、注销、使用实行严格管理，银行账户的审批手续完备，资料规范完整，确保银行账户管理统一规范，资金使用高效安全；在资金收付管理方面，实行岗位分离原则、接触控制原则、授权审批原则、责任原则，确保货币资金收支有序，安全完整，并建立了 CBS 资金管理平台，实现了母子公司资金的集中管理、统一付款，提高了资金使用效率，完善财务共享中心机制。同时，公司制定了《应收账款管理制度》

《汇率风险管理制》，及时跟踪境外业务的应收账款回款情况，并通过制定汇率管理制度，降低汇率波动对公司境外业务形成的不利影响。报告期内，公司资金管控稳定、良好，截至 2025 年 12 月 31 日，公司境内银行资金额占比超过 90%，

合理管控存放于境外的资金规模与用途。

4) 在投资方面，公司制定了《对外投资管理办法》《子公司管理办法》，针对境外股权投资设立子公司的审批流程与权限、信息披露、组织管理机构、日常管理等方面进行了制度建立，并对境外子公司管理职责、财务管理、行政事务信息、重大信息等方面进行规范。报告期内，公司境外设立子公司均经过审慎考虑后执行，相关事项决策程序合规、信息披露充分。

5) 内部控制方面，公司制定了《内部审计管理制度》等制度文件，针对境外资产、业务情况，通过业务测试、资料核查、监盘等方式执行内部审计程序，对境外资产与业务的合规性、内控有效性进行审核。

综上所述，公司对境外业务与资产管控措施执行情况正常、良好。

3. 募投项目中涉及境外资金使用的占比及具体情况，后续项目运营是否需要持续使用外汇进行结算，公司是否设置相应的套期保值措施以应对汇率波动风险，预计在境外银行存放的募集资金如何进行监管，是否能够满足募集资金的监管要求

(1) 募投项目中涉及境外资金使用的占比及具体情况，后续项目运营是否需要持续使用外汇进行结算

本次募集资金投资项目计划募集资金 128,634.80 万元，其中海外生产基地建设项目涉及境外资金的使用，包括马来西亚生产基地建设项目、越南生产基地建设项目、墨西哥生产基地建设项目三个子项目，项目计划募集资金 40,960.85 万元，占本次募集资金的比例 31.84%。

海外生产基地建设项目涉及境外资金使用的具体内容包括土地投资、建设投资、设备投资、软件投资、铺底流动资金与预备费支出，结算币种主要为美元以及募投项目所在国家本位币，其中越南本位币为越南盾，马来西亚本位币为林吉特，墨西哥本位币为比索。

海外生产基地建设项目在项目建设期至完全达产期间，公司拟通过本次募集资金投入进行土地与建设投资、设备与软件投资以及满足日常运营的铺底流动性支出。在募投项目完全达产后，募投项目实现预期经济效益，后续预计项目运营过程中所需支付的资金主要来源为项目收入与利润积累，因此不涉及持续使用境内资金进行外汇结算的情况。

(2) 公司是否设置相应的套期保值措施以应对汇率波动风险

截至本问询回复出具日，公司尚未设置相应的套期保值措施。在境外募集资金投资项目实施过程中，为应对汇率波动风险，公司拟采用以下措施合理管控汇率波动风险：

1) 公司已制定《汇率风险管理制度》，结合公司相关制度管控原则、境外募集资金投资项目实际实施进度、收入与支出端预算制定情况，合理管控存放于境外的资金规模，按计划推进资金使用进度与支出节奏，根据资金使用计划择机结汇，降低汇兑损失风险；

2) 密切跟踪外汇市场的变动趋势情况，持续进行外汇管理政策、市场数据、波动走势研究，提高财务以及境外公司相关业务执行人员关于外汇汇率波动的风险意识；

3) 财务部与主要合作银行建立定期沟通机制，提前沟通、策划应对短期汇率异常波动情况下的外汇管控方案；

4) 在保证流动性的前提下，公司通过保持适度美元等外汇存款规模，收取外币存款利息，并对未来闲置募集资金按法规政策要求实施合理的现金管理，以降低部分汇率波动带来的不利影响。

(3) 境外银行存放的募集资金监管情况的说明，是否能够满足募集资金的监管要求

在境外银行存放的募集资金，公司未来拟通过以下方式进行监管：

1) 公司将严格依照《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关法律法规的规定及公司《募集资金管理办法》，针对境外募集资金投资项目，公司及作为实施主体的子公司及时与银行、保荐人签署募集资金三方监管协议，对募集资金进行专项存储，保证专款专用，并根据相关规定对募集资金进行定期内部审计，配合监管银行和保荐人对募集资金的存储和使用进行监督、检查，以确保募集资金规范使用，防范募集资金使用风险；

2) 对境外募集资金投资项目的资金使用情况设立专项台账，严格按照募投项目建设进度及资金需求支付募集资金，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况；

3) 按照《募集资金管理办法》《信息披露与投资者关系管理制度》相关制度要求，定期执行募集资金的存放与使用情况检查并充分履行信息披露程序；

4) 按照相关法规政策要求，公司定期编制半年度、年度募集资金的存放与使用情况专项报告，并聘请会计师事务所对年度募集资金存放与使用情况出具鉴证报告；

5) 保荐人充分发挥持续督导职能，通过定期实地查看境外募集资金投资项目的实施推进情况、查验境外资金支付对应的合同、发票等单据附件、调取境外募集资金银行账户对账单等方式，持续督导公司合规、合理使用募集资金，确保募集资金使用符合监管要求。

综上，公司于境外银行存放的募集资金可满足募集资金的监管要求，不存在实质性障碍。

4. 结合境外市场需求、行业政策、贸易保护、汇率影响、法律法规等，说明公司开展相关业务的风险

公司本次海外生产基地建设项目开展业务的相关风险包括境外市场、行业政策、贸易保护、汇率、法律法规等方面。

(1) 境外市场需求

本次海外生产基地建设项目下游主要对应境外家用电器、工业、运动健康市场。

1) 家用电器全球市场空间稳定，为境外募投项目业务奠定需求基础

报告期内，公司家用电器电机及组件类产品下游主要应用于空调、冰箱、洗衣机、小家电等产品，具体应用场景包括空调扫风、排水系统，洗衣机排水、加液系统，冰箱循环系统、冰水系统、洗碗机、油烟机、净水器、咖啡机等小家电产品的循环、分排水、换气、温控等。

从全球家电市场来看，根据 Statista 数据，随着家电智能化技术水平的持续进步以及消费者对生活质量标准的提升，近年来全球家电市场零售额呈现良好增长趋势，2024 年全球家电市场（主要家电及小家电）零售额达 6,708.30 亿美元，预计 2030 年增长至 8,871.50 亿美元，年均复合增长率 4.77%。家用电器市场作为微特电机的重要应用领域之一，其自身市场的平稳发展为相关领域微特电机应用奠定良好的下游需求空间。与此同时，随着消费者对家电智能化要求的持续提升，家用电器对微型化、能效等级优、低噪音、高可靠性的微特电机需求也在同步增长，根据 VERIFIED MARKET REPORTS 统计，全球家电微型电机市场规模在 2024 年为 258 亿美元，预计到 2033 年将达到 389 亿美元，未来年均复合增长

率达 4.67%。

2) 全球工业、医疗市场智能化、自动化技术持续渗透，促进相关募投产品市场转化

随着全球经济的不断发展，自动化设备替代人力劳动生产的趋势不断推进，工业自动化市场需求日益增长。根据 Statista 数据分析，全球工业自动化市场 2025 年规模将超 2,600 亿美元。工业用微特电机广泛应用于变速、驱动、调频等方面，是自动化生产线、智能化设备、工业机器人等不可或缺的一部分。随着工业 4.0 时代的到来，全球工业化、自动化趋势明显，叠加电机技术的不断进步，工业领域微特电机市场有望持续增长，以满足现代自动化行业不断变化的需求。根据 Global Growth Insights 统计，全球工业电机市场规模 2024 年为 536.12 亿美元，预计在 2033 年增长到 718.41 亿美元，未来年均复合增长率达 3.31%，呈现出良好的发展态势。

全球在经历短期调整后，全球医疗器械市场重拾增长动力，其中新兴市场的基层医疗设备普及、发达国家的高端器械升级需求成为主要驱动。根据 Mordor Intelligence 相关研究数据，预计 2025 年全球医疗器械市场规模达到 6,815.7 亿美元，预计 2030 年医疗器械市场规模达到 9,554.9 亿美元，期间年均复合增长率达 6.99%。当前运动健康的生活理念持续渗透各年龄段消费群体，进而促进运动装备及器械市场呈现良好发展态势。根据 Technavio 分析数据，2023 年到 2028 年，全球智能运动设备市场规模预计将增长 411.5 亿美元，期间复合年增长率为 32.14%。根据 Allied Market Research 数据，2020 年，全球跑步机市场规模为 32.85 亿美元，预计到 2030 年将达到 59.32 亿美元，年均复合增长率为 6.09%。

综上，在智能化技术持续渗透、居民消费理念升级等有利因素影响下，全球家电、工业、医疗市场空间广阔、良好，为公司境外募投业务发展奠定市场需求基础。

3) 境外市场相关风险因素

本次海外生产基地建设项目对应的境外市场存在以下风险因素，从而对本次海外募投项目实施产生不利影响：1) 如未来募投项目对应的境外细分市场出现宏观经济下行、居民消费能力及理念调整、产品技术更新迭代效率下降等因素，则境外下游及终端市场将出现增长速度放缓或下降的可能；2) 募投项目对应的

海外市场出现技术路径调整或对应客户自身经营策略调整降低其相关产品的产能，致使对公司募投产品需求下降；3）境外市场参与企业增加或出现其他因素导致公司海外募投项目目标市场竞争环境加剧，则公司在相关市场中获取的业务、订单将存在减少的风险，进而对公司募投项目市场成果转化产生不利影响。

（2）行业政策

1) 境外家电、工业行业政策发展情况

从行业政策来看，近年来绿色、节能、环保、安全是全球家电、工业等领域的核心发展方向，如欧盟电工标准化委员会 (CENELEC) 2025 年针对家用洗衣机等产品发布多项家电性能与安全标准，为产品性能和安全性提供了技术依据；欧盟 2025 年出台《清洁工业新政》，助力欧洲实现 2050 年脱碳目标。美国能源部于 2025 年发布《美国工业转型路径：释放美国创新》，针对六大行业提出了清洁生产等规划转型路径；美国工业技术咨询委员会 (ITIAC) 在 2025 年提出初步咨询建议，在减排、提效和工艺优化等方面找出技术空白与推广障碍；美国国税局 (IRS) 针对节能家居制定了税务优惠政策。

2) 行业政策相关风险因素

若未来海外募投项目对应的产品市场在消费、技术路径等方面出现重大政策调整，致使市场消费需求下降或出现募投项目产品无法契合政策变更后的技术路径的情形，则将对境外募投项目实施与市场成果转化产生不利影响，进而存在导致募投项目实施效益不及预期的风险。

（3）贸易保护

1) 贸易保护情况

本次海外募投项目产品与市场中存在的贸易保护政策变动以美国为主。截至本问询回复出具日，经检索美国国际贸易委员会官网相关信息，目前越南、马来西亚、墨西哥国家生产制造的电机及组件出口至美国的关税包括基本关税与特别关税，采取的贸易保护措施主要为对等关税政策，以 HTS 编码 8501.31.40.00（功率为 74.6W-735W 电机）的检索查询为例，美国对越南、马来西亚、墨西哥的加征关税分别为 14%、14%、14%/0%（如满足 USMCA 美墨加协议，则适用 9903.01.04 附表，对等关税为 0%）。

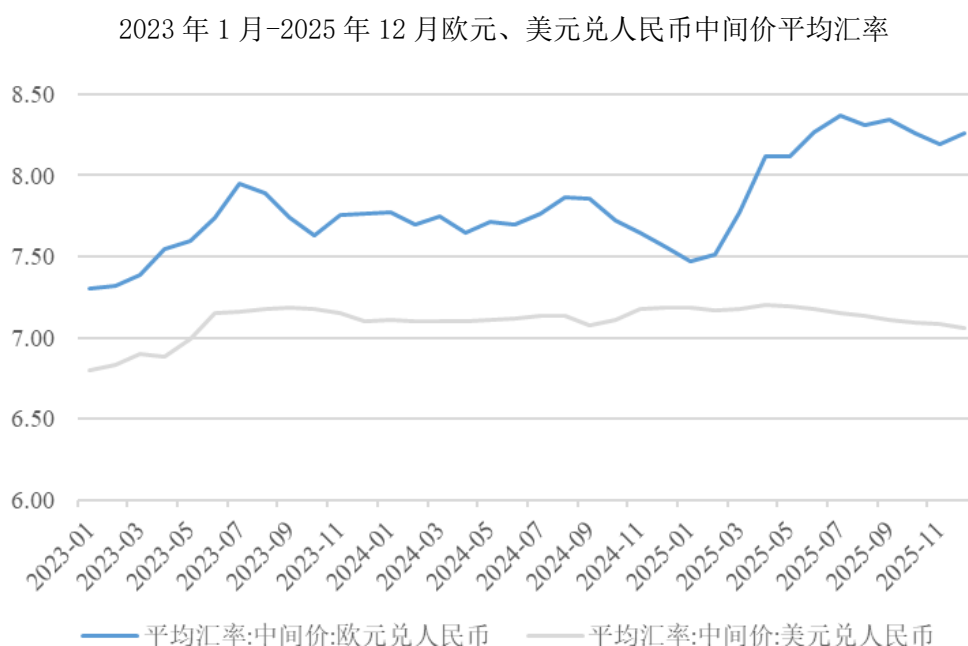
2) 贸易保护相关风险因素

若未来海外募投项目对应的产品市场在消费、技术路径等方面出现重大政策

调整,致使市场消费需求下降或出现募投项目产品无法契合政策变更后的技术路径的情形,则将对境外募投项目实施与市场成果转化产生不利影响,进而存在导致募投项目实施效益不及预期的风险。

(4) 汇率影响

本次海外生产基地建设项目产品未来市场销售的主要结算币种为美元、欧元,报告期内人民币兑美元和欧元汇率存在一定程度的波动,但若未来人民币兑美元和欧元汇率持续升值,将可能对公司境外募投项目形成的经营业绩产生一定不利影响。



数据来源: IFIND、中国外汇交易中心。

(5) 法律法规

本次海外生产基地建设项目已取得常州市发展和改革委员会、江苏省商务厅出具的《境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》,根据北京德恒律师事务所出具的法律意见书及律师工作报告,检索查询募投项目实施地所在国家环境影响评估相关法律法规、商务部《对外投资合作国别(地区)指南》、境外募投项目环评服务单位提供的情况说明等资料,并根据公司出具的确认函,本次海外生产基地建设项目对应的污染物较少,整体污染水平较低,未来项目实施主体将依据越南、马来西亚、墨西哥相关法规政策履行办理环境影响评估等相关程序,预计不存在实质性障碍。截至本问询回复出具日,公司已就“马来西亚生产基地建设项目”履行完成必要的环评程序,“墨西哥生产基地建设项目”、“越南生

产基地建设项目”相关环评程序正在办理。

若未来越南、马来西亚、墨西哥发生建设投资、环境保护等相关法规政策的调整，或出现海外生产基地建设项目无法按照实施地所在国家相关政策履行正式投产前的环境保护、安全生产等方面审批与评估程序，则存在海外募投项目实施进度滞后、生产经营效益不及预期的风险。

(6) 劳动力、物料与能耗

若未来越南、马来西亚、墨西哥存在当地劳动力紧缺、与本次募投项目产品配套物料供给短缺或价格大幅上涨、募投项目实施所在地区水电能源供应紧张或出现临时性短缺的情况，则将对未来募投项目稳定生产运营产生不利影响，进而存在募投项目经营效益不及预期的风险。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅本次海外生产基地建设项目实施主体雷利马来西亚、越南雷利、墨西哥艾德思的法律意见书及公司出具的确认函资料；

2. 检索海外生产基地建设项目实施所在国家的人员、能源、原材料等方面的基本情况资料，检索海外生产基地建设项目下游市场、行业政策、贸易保护、结算币种汇率、法律法规相关资料；

3. 查阅公司制定的资产、存货、资金、内部审计等方面的制度情况；访谈财务部门资金管理相关负责人，了解境外资金管控情况；访谈境外募投项目负责人，了解海外生产基地建设项目各子项目的投资背景与考虑因素、现有境外业务的管控措施与效果情况。

经核查，我们认为：

1. 公司选择马来西亚、越南、墨西哥作为海外生产基地符合公司实际经营情况及发展战略，具备合理性，针对海外建厂已建立相应管控措施，项目实施具备可行性；

2. 公司募投项目存在境外资金使用情况，海外生产基地建设项目完全达产后通过项目盈利积累维持运营，无需持续新增外汇投入结算；

3. 截至本问询回复出具日，公司未针对海外募投项目设置套期保值措施，已建立相应管控措施对存放境外的募集资金进行监管，能够满足募集资金的监管要求。

(三) 本次募投项目目标客户，主要来源于现有客户还是新增客户，是否主

要来源于境外客户；结合募投项目各类产品扩产倍数、现有产能及在建产能、产能利用率、对应在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展、同行业公司扩产情况、发行人地位及竞争优势、市场占有率等，区分类别说明相关产品新增产能规模合理性，是否存在产能闲置风险

1. 本次募投项目目标客户，主要来源于现有客户还是新增客户，是否主要来源于境外客户

公司是全球知名的微特电机研发制造企业，在行业内具有良好的口碑和坚实的客户基础，已与下游多行业领域具有代表性、知名度较高的境内外优质客户建立了长期稳定的战略合作关系，如格力集团、美的集团、海尔集团、伊莱克斯、惠而浦、LG、三星、松下、富士通、GE、戴森、滨特尔等家电及储能、工控领域知名品牌商；海立新能源、图达通、华为、采埃孚、三花智控、奥特佳、苏州中成、艾尔希、凯斯库、比亚迪、延锋汽饰、宁波继峰、速腾科技等优质整车厂商及汽车零部件公司；迈瑞医疗、爱德士、西门子等著名医疗仪器制造商。

本次募投项目将在为公司目标存量优质客户的未来需求量增长提供配套服务，进一步增强合作深度，提高客户黏性和忠诚度的同时，依托优秀的管理、技术和销售团队，完善销售网络和技术支持能力，加快响应速度，缩短产品开发、客户认证等环节，以扎实的技术储备、过硬的产品质量、优异的产品性能、优质的客户服务积极开拓新的客户及市场领域，增进与下游领域内潜在客户保持密切合作关系。未来随着合作持续深入，公司亦将进一步获得新增产品订单，为本次募投项目的产能消化提供支持。

因此，本次募投项目的产品销售同时面向境内外客户，目标客户既包括现有合作客户，也将积极拓展新增客户，截至本问询回复出具日，募投项目产品对应目标客户明细情况参见本题回复之“（三）/2/（2）募投项目产品对应在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展”。

2. 结合募投项目各类产品扩产倍数、现有产能及在建产能、产能利用率、对应在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展、同行业公司扩产情况、公司地位及竞争优势、市场占有率等，区分类别说明相关产品新增产能规模合理性，是否存在产能闲置风险

（1）募投项目各类产品扩产倍数、现有产能及在建产能、产能利用率

报告期内，公司持续布局微特电机及组件产能，相应产线存在一定柔性化程度，整体产能利用率稳定在 80%以上，保持在较高水平。

为进一步抓住市场技术迭代机遇实现业务规模增长，本次募投项目中智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目、汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目、海外生产基地建设项目达产后合计新增产能 4,875.75 万件，如前文所述，本次募投项目新增产能并非简单“量”上面的复制扩产，而是对当前公司产品、技术工艺、应用领域的拓宽升级，其中部分产品为近年来快速增量业务，公司结合下游市场与客户需求进行合理扩产。具体明细产品及扩产情况如下：

单位：万台

项目	募投项目产品	募投项目产品达产产能	同类产品现有产能	产品在建产能	扩产倍数	2025年产量	2025年产能利用率
智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目	A、激光雷达电机	300.00	55.00	-	5.45	56.60	102.91%
	B、车载热管理微电机	34.00	-	-	-	0.01	-
	C、激光振镜模组	3.00	-	-	-	-	-
汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目	A、空调压缩机电机	300.00	300.00	20.00	1.00	206.23	68.74%
	B、汽车油泵电机	210.00	-	-	-	-	-
	C、汽车空调执行器	2,400.00	390.00	350.00	6.15	190.15	48.76%
海外生产基地建设项目—马来西亚生产基地建设项目	A、小家电—洗碗机循环泵	100.00	190.00	-	0.53	114.80	60.42%
	B、小家电—洗碗机排水泵	100.00	240.00	-	0.42	22.07	9.20%
	C、小家电—空气源水泵	20.00	-	-	-	-	-
	D、冰箱—冰箱风机项目	200.00	150.00	100.00	1.28	70.22	46.81%
	E、冰箱—冰箱碎冰机项目	80.00	60.00	40.00	1.33	-	-
	F、工控—数据中心电子水泵	20.00	-	10.00	-	0.11	-
海外生产基地建设项目—越南生产基地建设项目	A、家用电器电机及组件—冰箱	502.00	280.00	-	1.79	276.28	98.67%
	B、家用电器电机及组件—洗衣机	42.00	55.00	-	0.76	56.70	103.08%
	C、家用电器电机及组件	153.00	160.00	10.00	0.90	94.00	58.75%

项目	募投项目产品	募投项目产品达产产能	同类产品现有产能	产品在建产能	扩产倍数	2025年产量	2025年产能利用率
	-小家电						
	D、工业控制电机及组件 -工业设备	9.00	50.00	-	0.18	41.55	83.10%
	E、跑步机电机及组件	2.75	90.00	-	0.03	83.62	92.91%
海外生产基地 建设项目—墨 西哥生产基地 建设项目	A、冰箱注塑组件	400.00	150.00	-	2.67	12.44	8.29%

注 1：马来西亚生产基地建设项目对应同类产品现有产能为集团内拟执行产能战略移转的相关境外业务对应产品产能；越南生产基地建设项目及墨西哥生产基地建设项目对应同类产品现有产能仅包含越南雷利、墨西哥艾德思对应产品产能，不包含江苏雷利其余子公司生产的同类产品产能

注 2：报告期内，车载热管理微电机、工控-数据中心电子水泵业务尚未形成规模量产产能，处于前期小批量验证阶段

公司已通过市场调研深入了解下游市场的需求变化，确保产品符合并满足客户的应用范畴、技术规格和性能要求，增强公司产品的市场竞争力。后续随着相关募投项目的逐步投产运行，公司生产能力进一步扩大，产品生产及供应效率进一步提高，伴随着不断增长的下游市场需求，公司整体产能利用率将能够保持较高水平。

(2) 募投项目产品对应在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展

目前公司整体募投项目对应在手客户、订单较为充足，，大部分客户均为长期持续合作的战略客户，下游应用领域覆盖家电、汽车、工控、运动健康等多个行业。该类客户大多系国内外知名企业，生产基地在全球分布，销售与采购均采用全球化策略，在确定年度订单或给予订单预测前，公司需先完成客户认证，进入客户的供应商体系，完成产品开发，向客户送样，客户对样品检测完成后，客户通常采用其系统推送、电邮等方式按需向公司下采购订单，未来订单的延续性及增长性较强。截至 2025 年 12 月末，本次募投项目产品对应客户在手订单金额超 10 亿元，具体情况如下：

单位：万元

募投产品名称	产品名称	目标客户应用领域	客户与项目产品审核认证阶段与进展	主要意向合作客户列示	在手订单/客户预测年度需求金额	订单签署/合作协议/报价确认时间	未来交付计划
智能感知激光雷达车热电机、载管微机电、激光备镜统生产项目	激光雷达电机	汽车领域	送样测试阶段	客户群体 A	***	2025年4月至2025年11月	尚未开始量产,预计2027年后陆续开始交付
			批量供货阶段	客户群体 B	***	2024年7月至2025年11月	2026年起陆续完成交付
	载管微电机	汽车领域	批量供货阶段	客户群体 C	***	2025年5月	预计2027年后陆续开始交付
	激光模组	工业控制领域	技术开发阶段	客户群体 D	/	/	/
汽微机组生产基地及实验室建设项目	空调压缩机	汽车领域	送样测试阶段	客户群体 E	/	/	/
			批量供货阶段	客户群体 F	***	2025年5月至2025年12月	2026年起陆续完成交付
	汽车油泵电机	汽车领域	送样测试阶段	客户群体 G	***	2025年7月	尚未开始量产,预计2027年后陆续开始交付
	汽车空调执行器	汽车领域	技术开发阶段	客户群体 H	***	2024年11月至2025年11月	尚未开始量产,预计2028年后陆续开始交付
			送样测试阶段	客户群体 I	***	2023年8月至2025年9月	尚未开始量产,预计2027年后陆续开始交付
			批量供货阶段	客户群体 J	***	2023年6月至2025年11月	2026年起陆续完成交付
海外生产基地项目-马来西亚	家用电器电机组及件	家电领域	送样测试阶段	客户群体 K	***	2022年5月	尚未开始量产,预计2027年后陆续开始交付
			批量生产阶段	客户群体 L	***	2025年11月	2026年起陆续完成

生产基地建设项目	工业控制电机及组件	工业控制领域	初步生产评估阶段	客户群体 M	***	2025年11月	尚未开始量产,预计2028年后陆续开始交付
			送样测试阶段	客户群体 N	***	2025年11月	尚未开始量产,预计2027年后陆续开始交付
			批量供货阶段	客户群体 O	***	2025年11月	2026年起陆续完成交付
海外生产基地建设项目-越南生产基地建设项目	家用电器组件	家电领域	批量供货阶段	客户群体 P	***	2025年11月	2026年起陆续完成交付
	工业控制电机及组件	工业控制领域	批量供货阶段	客户群体 Q	***	2025年11月	2026年起陆续完成交付
	跑步机电组件	运动健康领域	批量供货阶段	客户群体 R	***	2025年11月	2026年起陆续完成交付
海外生产基地建设项目-墨西哥生产项目	冰箱注塑组件	家电领域	技术开发阶段	客户群体 S	***	2025年8月至2025年11月	尚未开始量产,预计2028年后陆续开始交付
		家电领域	批量供货阶段	客户群体 T	***	2025年11月	2026年起陆续完成交付

注：因同一客户产品种类较多，存在不同产品分别处于开发、送样、生产等阶段，故上表中存在同一客户所处阶段不同的情况

(3) 同行业公司扩产情况

对比同行业上市公司，最近三年来，为满足日益增长的市场需求并抢占先机，同行业公司陆续通过再融资或自有资金进行电机产能扩产，并均保持了较高的产能利用率。具体情况如下：

单位：万台、万套

公司名称	2025年产能	2025年产量	2024年产能	2024年产量	2023年产能	2023年产量	主要产品产能利用率情况	最近三年主要扩产项目列示
三协电机	/	/	1,181.04	866.56	719.14	717.84	2023-2024年三协电机主要电机产品的产能利用率分别为99.82%和73.37%	三协绿色节能智控电机扩产项目（年产488万台电机）
奥立思特	/	/	549.00	516.93	492.00	344.29	2023-2024年奥立思特电机产品的产能利用率分别为69.98%和94.16%	高效同步磁阻电机建设项目（新增28万台高效同步磁阻电机）
星德胜	年产能超9,000万台（含在建产能）	6,536.38	年产能超9,000万台（含在建产能）	6,422.68	年产能超9,000万台（含在建产能）	5,381.47	2023-2025年产能利用率在90%左右	年产3,000万套无刷电机及控制系统、500万套电池包扩能项目
恒帅股份	/	/	4,315.71	4,311.01	4,005.36	4,102.82	2023-2024年恒帅股份电机工序的产能利用率分别为102.43%和99.89%	泰国新建汽车零部件生产基地项目（新增300万件门类电机、130万件充电门执行器、130万件隐形门把手执行器和300万件洗涤泵等产能）；年产1,954万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目
科力尔	10,330.24	9,312.47	8,962.40	8,281.12	7,954.40	5,881.34	2023-2025年科力尔主要产品的产能利用率分别为73.94%、92.40%和90.15%	科力尔智能制造产业园项目
华阳智能	/	7,373.38	/	7,883.78	/	7,252.75	2022年华阳智能微特电机的产能利用率为92.58%	精密微特电机及应用产品智能制造基地建设项目
祥明智能	/	326.41	/	354.88	/	393.67	未披露	电机、风机改扩建项目（年产各类电机150万台和风机70万台）；生产基地扩建项目（年产各类电机130万台和风机60万台）

鸣志电 器	/	2,704.82	/	2,369.87	/	2,199.15	未披露	越南工厂的控制电机及驱动控制产品新增产能项目、常州工厂的高精密电机及减速机产能建设项目
----------	---	----------	---	----------	---	----------	-----	---

注：部分同行业公司未披露年度产能数据，科力尔 2025 年产能、产量数据系由 2025 年 1-9 月数据经年化计算

上表所示同行业公司的投资扩产计划表明其对市场前景的看好，反映了整个行业旺盛的需求。因此，为保持行业竞争力并满足下游日益增长的需求，公司同样存在扩产需求。

(4) 公司地位及竞争优势

公司是全球知名的微特电机研发制造企业、电机驱动系统解决方案专家，在微特电机领域树立了行业领先地位。本次募投项目主要围绕公司主营业务产品，进一步丰富产品业务矩阵，在为公司收入增长打造新的增长曲线的同时提高公司整体经营效率，实现高质量增长，可最大程度发挥公司在技术研发、客户资源、规模及成本管控、人才及管理等方面的竞争优势。

其中，在技术方面，公司长期引领行业。公司是国家高新技术企业、江苏省民营科技企业、国家知识产权示范企业，主导、参与起草了多项国家、行业、团体标准。截至 2025 年 12 月 31 日，公司及子公司有效专利为 1,615 项，其中发明专利 192 项。

在产品与市场方面，公司在微电机及模块化解决方案领域有着多年的市场积累和深厚的技术。凭借突出且稳定的产品性能，公司在行业内具有良好的口碑和坚实的客户基础，已与下游多行业领域具有代表性、知名度较高的优质客户建立了长期稳定的战略合作关系，拥有覆盖美国、欧洲、亚洲等多个国家、地区的海外客户资源，如伊莱克斯、惠而浦、LG、三星、松下、富士通、GE、戴森、滨特尔、采埃孚、爱德士、西门子等。

在规模与成本管控方面，公司已在江苏、浙江、安徽以及海外越南、墨西哥等地区陆续建立生产基地，具备生产规模优势。此外，公司建立了成本管理体系和成本预算体系，并不断加强自动化产线的投资，在优化和改善产品生产工艺和技术的同时有效管控成本。

从管理优势方面，公司人员团队长期稳定性良好，核心管理团队及技术骨干具备多年相关行业从业经验，并始终坚持制度创新，积极推行现代化管理，逐步建立健全了一整套科学合理的管理模式和管理制度，优化企业资源整体配置，提升了企业管理水平。

上述技术储备、市场客户资源、成本管控及管理优势可有效保障募投项目产品市场竞争力，促进募投项目产能消化。

(5) 市场占有率

当前电机市场空间广阔，据 Mordor Intelligence 统计全球电机市场规模在 2024 年为 1,351.8 亿美元，预计到 2029 年将达到 2,044.0 亿美元，未来年均复合增长率达 8.62%，而微特电机作为其重要组成部分，下游广泛应用于消费电子、家用电器、工业控制与自动化、汽车、医疗健康等领域，近年来更是受益于下游消费电子智能化水平持续迭代、汽车行业能源结构转型升级以及智能驾驶技术持续渗透、工业自动化水平进步提升等有利因素，市场规模亦呈现稳步增长趋势。根据 P&S Intelligence 市场数据，2024 年全球微电机市场规模达 472 亿美元，预计至 2030 年有望增长至 775 亿美元，年均复合增长率达 8.60%。

微特电机的蓬勃发展为本次募投项目产品提供了稳定广阔的市场空间，且当前微特电机行业市场较为分散，部分领域的高端微特电机市场因对产品精密度、能效、稳定性存在极高标准要求，份额仍主要由外资企业占据。按照公司 2025 年营业收入测算，公司全球市场占有率约为 1%，公司亟需扩大产能以满足未来持续发展的市场需求。

综上所述，本次募投项目综合考虑了产品扩产倍数、产能利用率、在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展、同行业公司扩产、公司地位及竞争优势、市场占有率等情况，项目实施顺应行业需求和发展趋势、经济形势、国家政策导向，符合公司战略规划和业务发展需求，具有较大的市场空间。因此，本次各募投项目相关产品新增产能规模具有合理性，且由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中体现，公司未来拥有较长时间用于新增产能消化的客户与订单资源拓展，产能规划具备合理性，募投项目产能消化具有合理保障，不存在产能闲置的重大风险。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司本次募投项目的可行性分析报告，现阶段产能产量及生产规划、潜在客户及在手订单资料、同行业公司扩产情况，行业研究报告和行业政策等市场公开信息；

2. 访谈公司高级管理人员，了解公司竞争优势、市场地位和市场占有率，分析本次募投项目相关产品新增产能规模的合理性，判断是否存在产能闲置风险。

经核查，我们认为：

1. 本次募投项目的产品销售同时面向境内外客户，目标客户既包括现有合作客户，也包括积极拓展的未来拟合作新增客户；本次募投项目综合考虑了产品扩产倍数、产能利用率、在手订单及意向性合同、目标客户及应用领域、下游客户对产品适配或认证具体过程及进展、同行业公司扩产、公司地位及竞争优势、市场占有率等情况，项目实施顺应行业需求和发展趋势、顺应经济形势、国家政策导向和客户要求、符合公司战略规划和业务发展需求、具有良好市场空间；

2. 本次各募投项目相关产品新增产能规模具有合理性，募投项目产能消化具有切实合理保障，不存在产能闲置的重大风险。

(四) 结合本次募投项目各产品单位价格、单位成本、毛利率等关键参数假设依据和项目效益测算具体过程、现有产品毛利率变动趋势及同行业上市公司同类产品情况等，说明各募投项目效益测算的合理性及谨慎性；结合在马来西亚、越南、墨西哥实施募投项目的境外实施成本、原材料采购情况、汇率、当地税收政策、土地租赁等，说明海外生产项目效益测算是否考虑前述因素

1. 结合本次募投项目各产品单位价格、单位成本、毛利率等关键参数假设依据和项目效益测算具体过程、现有产品毛利率变动趋势及同行业上市公司同类产品情况等，说明各募投项目效益测算的合理性及谨慎性

(1) 智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目

1) 单位价格、单位成本、毛利率及效益测算过程

项目建设期为3年，第5年项目达到最大产能，项目建设及完全达产后预计产品单位价格、单位成本、毛利率情况如下表所示：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
A、激光雷达电机					

单位价格（元/件）	-	180.00	171.00	162.45	154.33
单位成本（元/件）	-	140.91	129.44	120.78	113.84
毛利率（%）	-	21.72	24.31	25.65	26.23
产量（万件）	-	60.00	135.00	225.00	300.00
B、车载热管理微电机					
单位价格（元/件）	-	138.00	131.10	124.55	118.32
单位成本（元/件）	-	108.03	99.23	92.60	87.28
毛利率（%）	-	21.72	24.31	25.65	26.23
产量（万件）	-	6.80	15.30	25.50	34.00
C、激光振镜模组					
单位价格（元/件）	-	1,800.00	1,710.00	1,624.50	1,543.28
单位成本（元/件）	-	1,337.11	1,225.95	1,142.83	1,076.67
毛利率（%）	-	25.72	28.31	29.65	30.23
产量（万件）	-	0.60	1.35	2.25	3.00

① 单位价格假设

在效益测算过程中，相关产品预计销售单价依据公司现有同类产品或在手订单的均价进行预计，并执行价格年降政策（产品自第三年开始逐年降低 5% 单价，执行三年后单价保持不变），达产产量参考公司现有生产量及未来预计订单情况估算。其中，公司当前现有同类产品或在手订单的单价范围区间如下：

项目	募投项目预计销售价格（元/件）	现有同类产品或在手订单的单价范围（元/件）
激光雷达电机	154.33-180.00	75.00-296.00
车载热管理微电机	118.32-138.00	138.00
激光振镜模组	1,543.28-1,800.00	1,800.00-2,200.00

② 单位成本假设

上述产品单位成本依据年度成本费用总额除以当年产量计算，项目达产后年均总成本费用为 47,493.19 万元，成本费用包括直接材料费用、人工成本、折旧摊销费用、其他制造费用、其他费用，具体依据如下：

序号	项目	计算依据
1	直接材料费	以公司历史同类或相近产品业务的原材料费用占营业收入的比重为参照，结合募投项目产品具体耗用材料情况等因素综合测

		算，确定激光雷达电机产品、车载热管理微电机产品原材料费率为 58.00%、激光振镜模组产品原材料费率为 56.00%
2	人工成本	根据当地工资水平及预计项目定员人数需要进行测算
3	折旧摊销费	土地使用权按照 50 年摊销；固定资产折旧计算中，房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%；机器设备按照 10 年平均折旧，残值率取 5%；软件按 5 年平均折旧，无残值
4	其他制造费用	以公司历史同类或相近产品业务的其他制造费用占营业收入的比重测算，确定激光雷达电机产品、车载热管理微电机产品其他制造费用率为 9%、激光振镜模组产品其他制造费用率为 7%
5	其他费用	项目销售费用、管理费用、研发费用比例，参考公司历史财务报表及同行业公司费用率水平，并结合项目预期情况取值，销售费用率取值为 2.50%（公司最近三年销售费用率均值为 2.80%），管理费用率取值为 6.00%（公司最近三年管理费用率均值为 8.73%，考虑该项目为生产型项目，部分管理职能由集团总部统一进行，故此处下调管理费用率），研发费用率取值为 4.50%（公司最近三年研发费用率均值为 4.76%）

③ 相关税费假设

相关税费包括增值税、城市维护建设税、教育费附加及企业所得税，增值税按照应纳税销售额乘以适用税率、扣除当期允许抵扣的进项税、加免抵退税不得免征和抵扣金额后的余额计算，城市维护建设税按实际缴纳流转税额的 5% 计缴，教育费附加按实际缴纳流转税额的 5% 计缴，企业所得税按 15%（高新技术企业）计缴。

④ 效益测算

项目利润测算的过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
营业收入	-	12,818.40	27,399.33	43,382.27	54,950.88
营业成本	30.82	9,991.53	20,647.09	32,108.31	40,349.58
税金及附加	-	-	19.42	237.82	301.24
销售费用	-	320.46	684.98	1,084.56	1,373.77
管理费用	-	769.10	1,643.96	2,602.94	3,297.05
研发费用	-	576.83	1,232.97	1,952.20	2,472.79
利润总额	-30.82	1,160.48	3,170.91	5,396.44	7,156.45
所得税	-	174.07	475.64	809.47	1,073.47
净利润	-30.82	986.41	2,695.27	4,586.98	6,082.98

毛利率	/	22.05%	24.64%	25.99%	26.59%
净利润率	/	7.70%	9.84%	10.57%	11.07%

2) 现有产品毛利率变动趋势

公司项目平均毛利率与现有产品业务毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司汽车电机及零部件领域业务综合毛利率	19.21%	23.37%	26.23%
公司工业控制电机及组件领域业务综合毛利率	39.67%	39.22%	39.88%
项目达产后综合毛利率	26.59%		
其中：汽车电机及零部件领域产品毛利率	26.23%		
工业控制电机及组件领域产品毛利率	30.23%		

由上表可知，激光雷达电机、车载热管理微电机产品在达产后的预测毛利率与公司现有毛利率差异主要系公司现有汽车领域业务品类较多，其中压铸件业务毛利率相对较低，进而拉低整体汽车领域业务毛利率水平。激光振镜模组产品因尚未大规模量产，故基于谨慎性原则，预计毛利率略低于现有工业控制电机及组件领域产品毛利率。

3) 同行业上市公司同类产品情况对比

根据公开资料查询，同行业可比上市公司已披露的同类产品或其他上市公司可比业务相关产品业务的毛利率情况如下：

公司名称	可比公司对应产品或同类业务	对应募投项目产品	2025 年度毛利率/ 同类产品业务毛利率
恒帅股份	汽车电机	激光雷达电机、 车载热管理微电机	32.91%
美湖股份	电机		12.31%
大洋电机	汽车零部件行业类产品		18.86%
恒帅股份	新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目		26.34%-34.38%
	年产 1,954 万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目		28.45%-38.68%
德昌股份	年产 560 万台汽车转向及制动系统电机生产线技术改造项目		20.87%

美湖股份	年产 350 万台新能源电子泵智能制造项目		24.93%
德尔股份	新型汽车部件产业化项目、机电一体化汽车部件建设项目		22.33%-23.38%
英诺激光	激光模组	激光振镜模组	42.06%
海创光电	工业激光业务		26.85%
金橙子	振镜产品		30.75%
金运激光	振镜系列产品		35.75%

注 1：金橙子振镜产品毛利率系来源于投资者关系活动记录表公开披露信息

注 2：金运激光振镜系列毛利率系来源于《关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告》

注 3：海创光电工业激光业务毛利率系 2024 年度毛利率

因同行业公司相关业务产品的明细型号、性能、应用领域范围均存在一定差异，故相关毛利率存在一定范围区间，公司本次募投项目毛利率位于上述区间内，具有合理性。

4) 项目效益测算结果的合理性和谨慎性

项目达产后新增年均营业收入为 54,950.88 万元（不含税），年均净利润 6,082.98 万元，项目投资财务内部收益率（所得税后）为 17.43%，投资回收期（所得税后）为 7.44 年（含建设期），具有良好的经济效益。其中，项目内部收益率（所得税后）和投资回收期（所得税后）与同行业上市公司同类项目亦可比。具体情况如下：

公司名称	项目名称	项目内部收益率（所得税后）	投资回收期（所得税后）
恒帅股份	新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目	17.90%	7.77 年
德尔股份	汽车电子（智能电控系统）产业化项目	14.17%	/
美湖股份	高效节能无刷电机项目	8.59%	9.75 年
	年产 350 万台新能源电子泵智能制造项目	28.13%	5.55 年

综上所述，激光项目产品单位价格、单位成本、毛利率等关键参数假设依据充分，效益测算过程合理，相关产品毛利率水平与公司现有产品毛利率变动趋势

较为匹配，与同行业上市公司同类产品、同类项目的相关财务指标不存在重大差异，激光项目效益测算具有合理性及谨慎性。

(2) 汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目

1) 单位价格、单位成本、毛利率及效益测算过程

项目建设期为3年，第6年项目达到最大产能，项目建设及完全达产后预计产品单位价格、单位成本、毛利率情况如下表所示：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-T+11
A、空调压缩机电机						
单位价格（元/件）	-	110.00	104.50	99.28	94.31	94.31
单位成本（元/件）	-	91.96	86.27	82.32	78.62	78.45
毛利率（%）	-	16.40	17.44	17.08	16.64	16.81
产量（万件）	-	60.00	180.00	240.00	285.00	300.00
B、汽车油泵电机						
单位价格（元/件）	-	90.00	85.50	81.23	77.16	77.16
单位成本（元/件）	-	67.88	61.87	58.59	55.23	55.20
毛利率（%）	-	24.57	27.64	27.87	28.42	28.46
产量（万件）	-	42.00	126.00	168.00	210.00	210.00
C、汽车空调执行器						
单位价格（元/件）	-	18.00	17.00	16.50	16.00	15.00
单位成本（元/件）	-	13.76	13.59	12.45	12.01	11.40
毛利率（%）	-	23.57	20.04	24.52	24.92	24.03
产量（万件）	-	480.00	960.00	1,920.00	2,400.00	2,400.00

① 单位价格假设

在效益测算过程中，相关产品预计销售单价依据公司现有同类产品或在手订单的均价进行预计，并执行价格年降政策（产品自第三年开始逐年降低5%单价，执行三年后单价保持不变），达产产量参考公司现有生产量及未来预计订单情况估算。其中，公司当前现有同类产品或在手订单的单价范围区间如下：

产品	募投项目预计销售价格（元/件）	现有同类产品或在手订单的单价范围（元/件）
空调压缩机电机	94.31-110.00	92.00-156.00

汽车油泵电机	77.16-90.00	70.00-90.00
汽车空调执行器	15.00-18.00	8.00-28.21

② 单位成本假设

上述产品单位成本依据年度成本费用总额除以当年产量计算，项目达产后年均总成本费用为 72,138.37 万元，成本费用包括直接材料费用、人工成本、折旧摊销费用、其他制造费用、其他费用，具体依据如下：

序号	项目	计算依据
1	直接材料费	以公司历史同类或相近产品业务的原材料费用占营业收入的比重为参照，结合募投项目产品具体耗用材料情况等因素综合测算，确定空调压缩机电机产品、汽车油泵电机产品原材料费率为 60.00%、汽车空调执行器产品原材料费率为 59.00%
2	人工成本	根据当地工资水平及预计项目定员人数需要进行测算
3	折旧摊销费	土地使用权按照 50 年摊销；固定资产折旧计算中，房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%；机器设备按照 10 年平均折旧，残值率取 5%；软件按 5 年平均折旧，无残值
4	其他制造费用	以公司历史同类或相近产品业务的其他制造费用占营业收入的比重测算，确定空调压缩机电机产品其他制造费用率为 9.50%、汽车油泵电机产品其他制造费用率为 5.50%、汽车空调执行器产品其他制造费用率为 7.50%
5	其他费用	项目销售费用、管理费用、研发费用比例，参考公司历史财务报表及同行业公司费用率水平，并结合项目预期情况取值，销售费用率取值为 2.80%（公司最近三年销售费用率均值为 2.70%），管理费用率取值为 5.00%（公司最近三年管理费用率均值为 8.73%，考虑该项目为生产型项目，部分管理职能由集团总部统一进行，故此处下调管理费用率），研发费用率取值为 4.50%（公司最近三年研发费用率均值为 4.76%）

③ 相关税费假设

相关税费包括增值税、城市维护建设税、教育费附加及企业所得税，增值税按照应纳税销售额乘以适用税率、扣除当期允许抵扣的进项税、加免抵退税不得免征和抵扣金额后的余额计算，城市维护建设税按实际缴纳流转税额的 7% 计缴，教育费附加按实际缴纳流转税额的 5% 计缴，企业所得税按 25% 计缴。

④ 效益测算

项目利润测算的过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-T+11
----	-----	-----	-----	-----	-----	----------

营业收入	-	19,020.00	45,903.00	69,151.80	81,483.09	80,497.76
营业成本	50.99	14,972.33	36,373.96	53,511.80	62,834.11	62,478.64
税金及附加	-	-	182.07	436.45	514.44	507.92
销售费用	-	475.50	1,147.58	1,728.80	2,037.08	2,012.44
管理费用	-	951.00	2,295.15	3,457.59	4,074.15	4,024.89
研发费用	-	855.90	2,065.64	3,111.83	3,666.74	3,622.40
利润总额	-50.99	1,765.27	3,838.60	6,905.33	8,356.57	7,851.47
所得税	-	428.57	959.65	1,726.33	2,089.14	1,962.87
净利润	-50.99	1,336.70	2,878.95	5,179.00	6,267.43	5,888.60
毛利率	/	21.28%	20.76%	22.62%	22.89%	22.38%
净利润率	/	7.03%	6.27%	7.49%	7.69%	7.32%

2) 现有产品毛利率变动趋势

公司项目平均毛利率与现有产品业务毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司汽车电机及零部件领域业务综合毛利率	19.21%	23.37%	26.23%
项目达产后综合毛利率(即汽车电机及零部件领域产品毛利率)	22.38%		

报告期内公司汽车电机及零部件领域业务综合毛利率呈现一定下滑，基于谨慎性原则，汽车项目产品在达产后的预测毛利率处于报告期汽车领域业务毛利率平均水平，具备合理性。

3) 同行业上市公司同类产品情况对比

根据公开资料查询，同行业可比上市公司已披露的同类产品或其他上市公司可比业务相关产品业务的毛利率情况如下：

公司名称	可比公司对应产品或同类业务	2025 年度毛利率/ 同类产品业务毛利率
恒帅股份	汽车电机	32.91%
	新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目	26.34%-34.38%
	年产 1,954 万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目	28.45%- 38.68%
德尔股份	新型汽车部件产业化项目、机电一体化汽车部件建设项目	22.33%-23.38%

文昌科技	汽车空调压缩机零部件	20.65%
众捷汽车	汽车热管理系统零部件	22.05%
上海汽配	汽车热管理系统产品	18.84%

因同行业公司相关业务产品的明细型号、性能、应用领域范围与公司募投项目产品存在一定差异，故相关毛利率存在一定范围区间，公司本次募投项目毛利率位于上述区间内，具有合理性。

4) 项目效益测算结果的合理性和谨慎性

项目达产后新增年均营业收入为 80,497.76 万元（不含税），年均净利润 5,888.60 万元，项目投资财务内部收益率（所得税后）为 15.48%，投资回收期（所得税后）为 8.30 年（含建设期），具有良好的经济效益。其中，项目内部收益率（所得税后）和投资回收期（所得税后）与同行业上市公司同类项目可比或更为谨慎。具体情况如下：

公司名称	项目名称	项目内部收益率（所得税后）	投资回收期（所得税后）
恒帅股份	泰国新建汽车零部件生产基地项目	21.50%	5.98 年
	新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目	17.90%	7.77 年
	年产 1,954 万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目	33.05%	5.33 年
德尔股份	汽车电子（智能电控系统）产业化项目	14.17%	/

综上所述，汽车项目产品单位价格、单位成本、毛利率等关键参数假设依据充分，效益测算过程合理，相关产品毛利率水平与公司现有产品毛利率变动趋势较为匹配，与同行业上市公司同类产品、同类项目的相关财务指标不存在重大差异，汽车项目效益测算具有合理性及谨慎性。

(3) 海外生产基地建设项目

1) 马来西亚生产基地建设项目

① 单位价格、单位成本、毛利率及效益测算过程

项目建设期为 3 年，第 5 年项目达到最大产能，项目建设及完全达产后预计产品单位价格、单位成本、毛利率情况如下表所示：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
A、家用电器电机及组件-小家电					
小家电-洗碗机循环泵					
单位价格（元/件）	-	65.00	65.00	65.00	65.00
单位成本（元/件）	-	62.31	50.78	49.12	48.41
毛利率（%）	-	4.14	21.87	24.44	25.53
产量（万件）	-	10.00	50.00	80.00	100.00
小家电-洗碗机排水泵					
单位价格（元/件）	-	18.00	18.00	18.00	18.00
单位成本（元/件）	-	17.26	14.06	13.60	13.40
毛利率（%）	-	4.14	21.87	24.44	25.53
产量（万件）	-	10.00	50.00	80.00	100.00
小家电-空气源水泵					
单位价格（元/件）	-	200.00	200.00	200.00	200.00
单位成本（元/件）	-	191.73	156.26	151.13	148.94
毛利率（%）	-	4.14	21.87	24.44	25.53
产量（万件）	-	2.00	10.00	16.00	20.00
B、家用电器电机及组件-冰箱					
冰箱--冰箱风机					
单位价格（元/件）	-	25.00	25.00	25.00	25.00
单位成本（元/件）	-	22.47	18.03	17.39	17.12
毛利率（%）	-	10.14	27.87	30.44	31.53
产量（万件）	-	20.00	100.00	160.00	200.00
冰箱-冰箱碎冰机电机					
单位价格（元/件）	-	50.00	50.00	50.00	50.00
单位成本（元/件）	-	44.93	36.06	34.78	34.24
毛利率（%）	-	10.14	27.87	30.44	31.53
产量（万件）	-	8.00	40.00	64.00	80.00
C、工业控制电机及组件					

单位价格（元/件）	-	400.00	400.00	400.00	400.00
单位成本（元/件）	-	373.46	302.51	292.25	287.89
毛利率（%）	-	6.64	24.37	26.94	28.03
产量（万件）	-	2.00	10.00	16.00	20.00

A. 单位价格假设

在效益测算过程中，相关产品预计销售单价依据公司当前现有同类产品或在手订单的均价进行预计，达产产量参考公司现有生产量及未来预计订单情况估算。其中，公司当前现有同类产品或在手订单的单价范围区间如下：

项目	募投项目预计销售价格（元/件）	现有同类产品或在手订单的单价范围（元/件）
小家电-洗碗机循环泵	65.00	64.65-70.92
小家电-洗碗机排水泵	18.00	19.36
小家电-空气源水泵	200.00	173.75-252.00
冰箱-冰箱风机	25.00	25.86-30.39
冰箱-冰箱碎冰机	50.00	51.55-51.83
工业控制电机及组件	400.00	307.00-660.00

B. 成本费用

上述产品单位成本依据年度成本费用总额除以当年产量计算，项目达产后年均总成本费用为 22,984.36 万元，成本费用包括直接材料费用、人工成本、折旧摊销费用、其他制造费用、其他费用，具体依据如下：

序号	项目	计算依据
1	直接材料费	以公司历史同类或相近产品业务的原材料费用占营业收入的比重为参照，结合募投项目产品具体耗用材料情况等因素综合测算，确定家用电器电机及组件-小家电产品原材料费率为 60.00%、家用电器电机及组件-冰箱产品原材料费率为 54.00%、工业控制电机及组件-储能产品原材料费率为 60.00%
2	人工成本	根据当地工资水平及预计项目定员人数需要进行测算
3	折旧摊销费	土地使用权按照 50 年摊销；固定资产折旧计算中，房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%；机器设备按照 10 年平均折旧，残值率取 5%；软件按 5 年平均折旧，无残值
4	其他制造费用	以公司历史同类或相近产品业务的其他制造费用占营业收入的比重作为参考，并结合海外项目实际情况测算。确定家用电器电机及组件-小家电产品其他制造费用率为 4.00%、家用电器电机及组件-冰箱产品其他制造费用率为 4.00%、工业控制电机及组件-储能产

		品其他制造费用率为 1.50%
5	其他费用	项目销售费用、管理费用、研发费用比例，参考公司历史财务报表及同行业公司费用率水平，并结合项目预期情况取值。因海外生产基地建设项目为生产项目，整体费用率较低，故销售费用率取值为 2.80%（公司最近三年销售费用率均值为 2.70%），管理费用率取值为 4.00%（公司最近三年管理费用率均值为 8.73%，考虑该项目为生产型项目，部分管理职能由集团总部统一进行，故此处下调管理费用率）

C. 相关税费

项目为海外生产基地建设项目，不涉及国内税金及附加，相关税费仅包括企业所得税，雷利马来西亚所得税按 24% 计缴。

D. 效益测算

项目利润测算的过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
营业收入	-	2,930.00	14,650.00	23,440.00	29,300.00
营业成本	53.88	2,734.84	11,075.82	17,120.07	21,080.18
税金及附加	-	-	-	-	-
销售费用	-	73.25	366.25	586.00	732.50
管理费用	-	117.20	586.00	937.60	1,172.00
研发费用	-	-	-	-	-
利润总额	-53.88	4.71	2,621.93	4,796.33	6,315.32
所得税	-	-	629.26	1,151.12	1,515.68
净利润	-53.88	4.71	1,992.67	3,645.21	4,799.64
毛利率	-	6.66%	24.40%	26.96%	28.05%
净利润率	-	0.16%	13.60%	15.55%	16.38%

② 现有产品毛利率变动趋势

项目平均毛利率与现有业务毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司家用电器电机及组件领域业务综合毛利率	23.22%	25.94%	26.60%
公司工业控制电机及组件领域业务综合毛利率	39.67%	39.22%	39.88%

马来西亚生产基地建设项目达产后综合毛利率	28.05%
其中：家用电器电机及组件领域产品毛利率	28.06%
工业控制电机及组件领域产品毛利率	28.03%

由上表可知，家用电器电机及组件产品在达产后的预测毛利率与公司现有毛利率差异主要系相关产品型号、下游客户、终端市场区域等因素影响。工业控制电机及组件—储能产品因整体业务处于初期，规模较小，故基于谨慎性原则，预计毛利率略低于现有工业控制电机及组件领域产品毛利率。

2) 越南生产基地建设项目

① 单位价格、单位成本、毛利率及效益测算过程

项目建设期为3年，第5年项目达到最大产能，项目建设及完全达产后预计产品单位价格、单位成本、毛利率情况如下表所示：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
A、家用电器电机及组件-冰箱					
单位价格（元/件）	28.00	27.44	26.07	24.76	24.76
单位成本（元/件）	18.09	19.31	18.41	17.33	17.30
毛利率（%）	35.39	29.63	29.37	30.02	30.13
产量（万件）	100.40	200.80	326.30	502.00	502.00
B、家用电器电机及组件-洗衣机					
单位价格（元/件）	25.00	24.50	23.28	22.11	22.11
单位成本（元/件）	17.90	18.96	18.07	17.02	17.00
毛利率（%）	28.39	22.63	22.37	23.02	23.13
产量（万件）	8.40	16.80	27.30	42.00	42.00
C、家用电器电机及组件-小家电					
单位价格（元/件）	70.00	68.60	65.17	61.91	61.91
单位成本（元/件）	55.03	57.88	55.15	51.99	51.92
毛利率（%）	21.39	15.63	15.37	16.02	16.13
产量（万件）	30.60	61.20	99.45	153.00	153.00
D、工业控制电机及组件					

单位价格（元/件）	323.00	316.54	300.71	285.68	285.68
单位成本（元/件）	240.98	254.41	242.47	228.49	228.17
毛利率（%）	25.39	19.63	19.37	20.02	20.13
产量（万件）	1.80	3.60	5.85	9.00	9.00
E、运动健康领域电机及组件					
单位价格（元/件）	137.00	134.26	127.55	121.17	121.17
单位成本（元/件）	111.12	116.64	111.13	104.79	104.65
毛利率（%）	18.89	13.13	12.87	13.52	13.63
产量（万件）	0.55	1.10	1.79	2.75	2.75

A. 单位价格假设

上述产品单价依据公司当前现有同类产品或在手订单的均价进行预计，并参照执行价格年降政策（产品自第二年开始执行降低 2%-5% 单价，执行三年后单价保持不变），达产产量参考公司现有生产量及未来预计订单情况估算。其中，公司当前现有同类产品或在手订单的单价范围区间如下：

项目	募投项目预计销售价格（元/件）	现有同类产品或在手订单的单价范围（元/件）
家用电器电机及组件-冰箱	24.76-28.00	25.00-178.00
家用电器电机及组件-洗衣机	22.11-25.00	25.00
家用电器电机及组件-小家电	61.91-70.00	32.02-182.25
工业控制电机及组件	285.68-323.00	220.10-959.07
运动健康领域电机及组件	121.17-137.00	67.59-244.60

B. 成本费用

上述产品单位成本依据年度成本费用总额除以当年产量计算，项目达产后年均总成本费用为 21,358.70 万元，成本费用包括直接材料费用、人工成本、折旧摊销费用、其他制造费用、其他费用，具体依据如下：

序号	项目	计算依据
1	直接材料费	以公司历史同类或相近产品业务的原材料费用占营业收入的比重为参照，结合募投项目产品具体耗用材料情况等要素综合测算，确定家用电器电机及组件-冰箱产品原材料费率为 50.00%、家用电器电机及组件-洗衣机产品原材料费率为 55.00%、家用电器电机及组件-小家电产品原材料费率为 62.00%、工业控制电机及组件产品原材料费率为 55.00%、运动健康领域电机及组件原材料费率为 62.00%

2	人工成本	根据当地工资水平及预计项目定员人数需要进行测算
3	折旧摊销费	土地使用权按照 50 年摊销；固定资产折旧计算中，房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%；机器设备按照 10 年平均折旧，残值率取 5%；软件按 5 年平均折旧，无残值
4	其他制造费用	以公司历史同类或相近产品业务的其他制造费用占营业收入的比重作为参考，并结合海外项目实际情况测算。确定家用电器电机及组件-冰箱产品其他制造费用率为 3.00%、家用电器电机及组件-洗衣机产品其他制造费用率为 5.00%、家用电器电机及组件-小家电产品其他制造费用率为 5.00%、工业控制电机及组件产品其他制造费用率为 8.00%、运动健康领域电机及组件其他制造费用率为 7.50%
5	其他费用	项目销售费用、管理费用、研发费用比例，参考公司历史财务报表及同行业公司费用率水平，并结合项目预期情况取值。因海外生产基地建设项目为生产项目，整体费用率较低，故销售费用率取值为 2.50%（公司最近三年销售费用率均值为 2.80%），管理费用率取值为 4.00%（公司最近三年管理费用率均值为 8.73%，考虑该项目为生产型项目，部分管理职能由集团总部统一进行，故此处下调管理费用率）

C. 相关税费

项目为海外生产基地建设项目，不涉及国内税金及附加，相关税费仅包括企业所得税，越南雷利所得税按 20% 计缴。

D. 效益测算

项目利润测算的过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
营业收入	5,819.95	11,407.10	17,609.72	25,737.28	25,737.28
营业成本	4,145.33	8,782.42	13,603.19	19,714.58	19,685.78
税金及附加	-	-	-	-	-
销售费用	145.50	285.18	440.24	643.43	643.43
管理费用	232.80	456.28	704.39	1,029.49	1,029.49
研发费用	-	-	-	-	-
利润总额	1,296.32	1,883.22	2,861.90	4,349.78	4,378.58
所得税	259.26	376.64	572.38	869.96	875.72
净利润	1,037.06	1,506.58	2,289.52	3,479.82	3,502.86
毛利率	28.77%	23.01%	22.75%	23.40%	23.51%

净利润率	17.82%	13.21%	13.00%	13.52%	13.61%
------	--------	--------	--------	--------	--------

② 现有产品毛利率变动趋势

项目平均毛利率与现有业务毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司家用电器电机及组件领域业务综合毛利率	23.22%	25.94%	26.60%
公司医疗及运动健康电机及组件领域-跑步机业务综合毛利率	13.37%	13.89%	23.25%
公司工业控制电机及组件领域业务综合毛利率	39.67%	39.22%	39.88%
越南生产基地建设项目达产后综合毛利率	23.51%		
其中：家用电器电机及组件领域产品毛利率	24.04%		
医疗及运动健康电机及组件领域产品毛利率	13.63%		
工业控制电机及组件领域业务产品毛利率	20.13%		

由上表可知，家用电器电机及组件领域产品及医疗及运动健康电机及组件领域产品在达产后的预测毛利率与公司现有毛利率差异较小。而工业控制电机及组件领域产品因整体业务处于初期，故基于谨慎性原则，预计毛利率低于现有工业控制电机及组件领域产品毛利率。

3) 墨西哥生产基地建设项目

① 单位价格、单位成本、毛利率及效益测算过程

项目建设期为 2 年，第 5 年项目达到最大产能，项目建设及完全达产后预计产品单位价格、单位成本、毛利率情况如下表所示：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
冰箱注塑组件					
单位价格（元/件）	83.00	83.00	78.85	74.91	71.16
单位成本（元/件）	92.50	80.83	73.32	67.46	63.00
毛利率（%）	-4.95	9.12	13.51	16.44	17.97
产量（万件）	40.00	120.00	200.00	340.00	400.00

A. 单位价格假设

在效益测算过程中，相关产品预计销售单价依据公司当前现有同类产品或在手订单的均价进行预计，并执行价格年降政策（产品自第三年开始逐年降低 5% 单价，执行三年后单价保持不变），达产产量参考公司现有生产量及未来预计订

单情况估算。其中，公司当前现有同类产品或在手订单的单价范围区间如下：

项目	募投项目预计销售价格 (元/件)	现有同类产品或 在手订单的单价范 围 (元/件)
冰箱注塑组件	71.16-83.00	28.00-161.29

B. 成本费用

上述产品单位成本依据年度成本费用总额除以当年产量计算，项目达产后年均总成本费用为 25,200.26 万元，成本费用包括直接材料费用、人工成本、折旧摊销费用、其他制造费用、其他费用，具体依据如下：

序号	项目	计算依据
1	直接材料费	以公司历史同类或相近产品业务的原材料费用占营业收入的比重为参照，结合募投项目产品具体耗用材料情况等要素综合测算，确定冰箱注塑组件产品原材料费率为 60.00%
2	人工成本	根据当地工资水平及预计项目定员人数需要进行测算
3	折旧摊销费	土地使用权按照 50 年摊销；固定资产折旧计算中，房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%；机器设备按照 10 年平均折旧，残值率取 5%；软件按 5 年平均折旧，无残值
4	其他制造费用	以公司历史同类或相近产品业务的其他制造费用占营业收入的比重作为参考，并结合海外项目实际情况测算。确定冰箱注塑组件产品其他制造费用率为 6.00%
5	其他费用	项目销售费用、管理费用、研发费用比例，参考公司历史财务报表及同行业公司费用率水平，并结合项目预期情况取值。因海外生产基地建设项目为生产项目，整体费用率较低，故销售费用率取值为 2.50%（公司最近三年销售费用率均值为 2.80%），管理费用率取值为 4.00%（公司最近三年管理费用率均值为 8.73%，考虑该项目为生产型项目，部分管理职能由集团总部统一进行，故此处下调管理费用率）

C. 相关税费

项目为海外生产基地建设项目，不涉及国内税金及附加，相关税费仅包括企业所得税，墨西哥艾德思所得税按 30% 计缴。

D. 效益测算

项目利润测算的过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
营业收入	3,320.00	9,960.00	15,770.00	25,468.55	28,464.85
营业成本	3,484.23	9,051.70	13,638.97	21,281.01	23,350.05

税金及附加	-	-	-	-	-
销售费用	83.00	249.00	394.25	636.71	711.62
管理费用	132.80	398.40	630.80	1,018.74	1,138.59
研发费用	-	-	-	-	-
利润总额	-380.03	260.90	1,105.98	2,532.09	3,264.59
所得税	-	-	331.79	759.63	979.38
净利润	-380.03	260.90	774.19	1,772.46	2,285.21
毛利率	-4.95%	9.12%	13.51%	16.44%	17.97%
净利润率	-11.45%	2.62%	4.91%	6.96%	8.03%

② 现有产品毛利率变动趋势

项目平均毛利率与现有业务毛利率对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司家用电器电机及组件领域业务综合毛利率	23.22%	25.94%	26.60%
墨西哥生产基地建设项目达产后综合毛利率	17.97%		

墨西哥生产基地建设项目主要生产冰箱注塑组件，该产品预计毛利率低于家用电器电机及组件领域产品毛利率，具备谨慎性。

4) 同行业上市公司同类产品情况对比

根据公开资料查询，同行业可比上市公司已披露的同类产品或可比业务最近三年的毛利率情况如下：

单位：%

可比公司	对应产品或业务	2025 年度	2024 年度	2023 年度
三协电机	综合毛利率	26.38	29.12	29.28
奥立思特	微特电机及组件	21.04	22.17	20.80
星德胜	电机产品	18.34	17.03	20.77
科力尔	智能家居类产品	17.31	17.32	17.30
	运动控制类产品	21.27	20.00	19.97
华阳智能	微特电机及组件	16.05	16.62	20.81
祥明智能	综合毛利率	21.21	19.17	20.00
鸣志电器	控制电机及其驱动	36.77	38.78	39.40

	系统产品		
--	------	--	--

因同行业公司相关业务产品的明细型号、性能、应用领域范围均存在一定差异，故相关毛利率存在一定范围区间，公司本次募投项目毛利率位于上述区间内，具有合理性。

5) 项目效益测算结果的合理性和谨慎性

本次马来西亚生产基地建设项目达产后新增年均营业收入为 29,300.00 万元，年均净利润 4,799.64 万元，项目投资财务内部收益率(所得税后)为 17.41%，投资回收期(所得税后)为 7.24 年(含建设期)。

越南生产基地建设项目达产后新增年均营业收入为 25,737.28 万元(不含税)，年均净利润 3,502.86 万元，项目投资财务内部收益率(所得税后)为 21.90%，投资回收期(所得税后)为 6.12 年(含建设期)。

墨西哥生产基地建设项目达产后新增年均营业收入为 28,464.85 万元(不含税)，年均净利润 2,285.21 万元，项目投资财务内部收益率(所得税后)为 17.63%，投资回收期(所得税后)为 7.15 年(含建设期)。

上述项目均具有良好的经济效益。其中，上述项目内部收益率(所得税后)和投资回收期(所得税后)均与同行业上市公司同类项目可比。具体情况如下：

公司名称	项目名称	项目内部收益率 (所得税后)	投资回收期(所得税后)
祥明智能	智能电机及组件智造基地扩建项目	13.14%	8.81 年
三协电机	三协绿色节能智控电机扩产项目	20.05%	6.96 年
东贝集团	年产 660 万台高效环保节能变频电机项目	15.01%	7.53 年

综上所述，海外生产项目产品单位价格、单位成本、毛利率等关键参数假设依据充分，效益测算过程合理，相关产品毛利率与公司现有产品毛利率及变动趋势较为匹配，与同行业上市公司同类产品、同类项目的相关财务指标不存在重大差异，海外生产项目效益测算具有合理性及谨慎性。

2. 结合在马来西亚、越南、墨西哥实施募投项目的境外实施成本、原材料采购情况、汇率、当地税收政策、土地租赁等，说明海外生产项目效益测算是否考虑前述因素

(1) 马来西亚生产基地建设项目

1) 境外实施成本

项目拟投资 21,565.20 万元，包含土地购置投资 2,694.00 万元、建设投资 7,837.20 万元、设备投资 8,256.00 万元、软件投资 100.00 万元、预备费 810.00 万元以及铺底流动资金 1,868.00 万元。

序号	项目	投资金额（万元）	比例	募集资金拟投资额（万元）
1	土地投资	2,694.00	12.49%	2,694.00
2	建设投资	7,837.20	36.34%	7,837.20
3	设备投资	8,256.00	38.28%	7,756.00
4	软件投资	100.00	0.46%	100.00
5	预备费	810.00	3.76%	810.00
6	铺底流动资金	1,868.00	8.66%	868.00
总投资金额		21,565.20	100.00%	20,065.20

① 土地投资

根据马来西亚雷利签订的土地买卖意向书，本项目拟购置 24,523.94 平方米的新增土地用于项目建设，不涉及新增土地租赁情况，相关土地购置价格已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	土地面积（平方米）	单价（万元/平方米）	土地总价（万元）
1	24,533.00	0.1098	2,694.00

② 建设投资

本项目建筑工程费为 7,837.20 万元，主要为生产车间、仓库及办公等场所相关的建筑工程费，相关报价已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	建筑物	项目	建筑面积（m ² ）	单价（元/ m ² ）	总价（万元）
1	生产组装车间	建筑工程费用	4,000	4,000.00	1,600.00
2	注塑车间	建筑工程费用	500	4,200.00	210.00
3	冲压车间	建筑工程费用	500	5,000.00	250.00
4	无尘车间	建筑工程费用	1,000	9,350.00	935.00
5	静电房	建筑工程费用	500	5,000.00	250.00
6	零件仓库	建筑工程费用	2,000	4,500.00	900.00
7	成品仓库	建筑工程费用	1,200	4,500.00	540.00

8	办公室	建筑工程费用	200	6,000.00	120.00
9	成品检验区	建筑工程费用	150	3,800.00	57.00
10	进货检验区	建筑工程费用	120	3,600.00	43.20
11	物流通道	建筑工程费用	2,000	4,000.00	800.00
12	绿化	建筑工程费用	1,600	500.00	80.00
13	食堂	建筑工程费用	1,600	4,500.00	720.00
14	停车区	建筑工程费用	900	800.00	72.00
15	其他	建筑工程费用	3,500	3,600.00	1,260.00
合计			19,770	3,964.19	7,837.20

③ 设备与软件投资

本项目设备购置费用为 8,256.00 万元，软件购置费用为 100.00 万元，所需费用根据设备及软件的投资明细并结合历史供应商报价及现行市场价格情况进行估算，相关报价已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	名称	数量（台/套）	单价（万元）	总价（万元）
硬件设备				
1	装配自动线	1	750.00	750.00
2	准备线自动线	1	500.00	500.00
3	PCB 检测设备	1	50.00	50.00
4	整合性能测试台	2	50.00	100.00
5	其他检测工装	1	75.00	75.00
6	下轴承组件装配设备	1	30.00	30.00
7	上轴承组件组装设备	1	15.00	15.00
8	电机壳端盖超声波焊接机	1	35.00	35.00
9	装配自动化产线	1	330.00	330.00
10	自动化转子清洗设备	1	10.00	10.00
11	综合性能测试台	1	25.00	25.00
12	检测工装	1	55.00	55.00
13	定子自动线	1	450.00	450.00
14	定子与线路板组装自动线	1	280.00	280.00

15	装配自动线	1	350.00	350.00
16	前后端盖自动组装设备	1	35.00	35.00
17	检测工装	1	85.00	85.00
18	电机组装线	1	220.00	220.00
19	齿轮箱组装线	1	135.00	135.00
20	整机性能测试台	1	85.00	85.00
21	其他检测工装	1	60.00	60.00
22	控制板焊接检测设备	1	50.00	50.00
23	打螺钉设备	1	18.00	18.00
24	整机综合性能测试设备	1	50.00	50.00
25	全自动绕线机	1	35.00	35.00
26	气密耐压测试设备	1	18.00	18.00
27	其他性能检测工装	1	30.00	30.00
28	定子自动化产线	1	510.00	510.00
29	转子自动化产线	1	435.00	435.00
30	控制板烧录检测设备	1	150.00	150.00
31	自动去介质设备	1	85.00	85.00
33	200T 金属冲压机	4	300.00	1,200.00
34	200-250T 注塑机	10	200.00	2,000.00
合计				8,256.00
软件投资				
1	MES	1	100.00	100.00
合计				100.00

④ 预备费

预备费是针对项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，包括因汇率变动过大所需额外支出的费用，本项目预备费按照建设投资和备软件投资之和的一定比例（5%）计算，拟定为 810.00 万元。

⑤ 铺底流动资金

本项目流动资金根据企业历史财务报告的资产周转率，参照类似企业的流动资金占用情况进行估算，其中铺底流动资金按照项目生产期所需流动资金测算并

考虑项目整体投资总额拟定为 1,868.00 万元,其中拟使用募集资金 868.00 万元,剩余所需的流动资金由企业通过内部留存收益筹措。

2) 原材料采购情况、汇率

本项目产品境外销售主要以美元结算,销售均价已包含汇率因素影响,原材料采购包括境内采购以及项目实施地本地化采购,相关采购报价亦已包含汇率因素影响。具体单价、成本等情况参见本题回复之“(四)/2/(1)马来西亚生产基地建设项目”。

3) 当地税收政策

依据《对外投资合作国别(地区)指南》,针对公司税,从 2017 纳税年起,对于在马来西亚成立的中小型居民企业(实收资本不高于 250 万马币,且不属于拥有超过该限额的公司的企业集团),其取得的首 60 万马币以内的所得可以适用 18%的税率,并在 2019 年降低至 17%,超过部分适用 24%的税率。

基于谨慎性考虑,本项目企业所得税税率按 24%进行测算。

(2) 越南生产基地建设项目

1) 境外实施成本

本项目拟在现有土地上实施,故不涉及新增土地投资费用,亦不涉及新增土地租赁情况。项目拟投资 13,901.50 万元,包含建设投资 4,018.00 万元、设备投资 8,045.50 万元、软件投资 224.00 万元、预备费 614.00 万元以及铺底流动资金 1,000.00 万元。

序号	项目	投资金额(万元)	比例	募集资金拟投资额(万元)
1	建设投资	4,018.00	28.90%	4,018.00
2	设备投资	8,045.50	57.88%	8,045.50
3	软件投资	224.00	1.61%	224.00
4	预备费	614.00	4.42%	614.00
5	铺底流动资金	1,000.00	7.19%	500.00
总投资金额		13,901.50	100.00%	13,401.50

① 建设投资

本项目建筑工程费为 4,018.00 万元,主要为生产组装车间、注塑车间、物料仓库、冲压车间等场所相关的建筑工程费,单价系根据场所要求功能不同并结

合以往建造装修经验进行合理测算，相关报价已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	建筑物	项目	建筑面积 (m ²)	单价 (元)	总价 (万元)
1	生产组装车间	建筑工程费用	8,554	2,500.00	2,138.50
2	注塑车间	建筑工程费用	1,500	2,500.00	375.00
3	物料仓库	建筑工程费用	4,018	2,500.00	1,004.50
4	冲压车间	建筑工程费用	2,000	2,500.00	500.00
合计			16,072	2,500.00	4,018.00

② 设备与软件投资

本项目设备购置费用为 8,045.50 万元，软件购置费用为 224.00 万元，所需费用根据设备及软件的投资明细并结合历史供应商报价及现行市场价格情况进行估算，相关报价已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	名称	数量 (台/套)	单价 (万元)	总价 (万元)
硬件设备				
1	影像检测设备	33	8.00	264.00
2	自动化装配线	17	100.00	1,700.00
3	精益生产线	8	8.00	64.00
4	搅拌电机自动化生产线	1	320.00	320.00
5	全自动绕线搪锡一体机	1	67.00	67.00
6	搅拌电机定子自动化生产线	1	123.00	123.00
7	搅拌电机自动装配线	1	101.50	101.50
8	电动搬运车	4	4.00	16.00
9	电动三向叉车	5	40.00	200.00
10	电动堆高车	4	12.00	48.00
11	货架	50	3.00	150.00
12	AGV 小车	20	12.80	256.00
13	高低温恒温恒湿箱	4	12.00	48.00
14	漆包线耐电压测试仪	1	15.00	15.00
15	线路板热像仪	1	7.00	7.00

16	转子自动装配线	9	90.00	810.00
17	整机自动装配线	9	85.00	765.00
18	上轴承组件组装机	9	11.00	99.00
19	下轴承组件组装机	9	11.00	99.00
20	注塑机	9	65.00	585.00
21	定子注塑模具	9	28.00	252.00
22	直流点焊机	9	14.00	126.00
23	激光打标机	9	2.50	22.50
24	全自动绕线机	9	15.00	135.00
25	2.5D 影像测试仪	2	14.00	28.00
26	三坐标测试仪	1	80.00	80.00
27	GC-MS 有害物测试仪	1	37.00	37.00
28	拍照式蓝光扫描仪	1	70.00	70.00
29	高低温冷热冲击箱	4	20.00	80.00
30	伺服送料机	2	3.00	6.00
31	料架 1	2	1.00	2.00
32	冲床 OCP60T	2	18.30	36.60
33	伺服送料机	2	3.00	6.00
34	料架 2	2	1.00	2.00
35	冲床 APJ-200T	2	150.00	300.00
36	双头料架	2	2.00	4.00
37	自动生产线	3	130.00	390.00
38	平面磨床	2	10.00	20.00
39	线切割设备	2	25.00	50.00
40	钳工台	3	6.30	18.90
41	齿轮测量中心	1	80.00	80.00
42	X 射线检测仪	1	10.00	10.00
43	320T 注塑机	1	61.92	61.92
44	450T 注塑机	1	90.72	90.72

45	240-280T 注塑机	1	150.26	150.26
46	840T 注塑机	1	165.10	165.10
47	WMS 服务器	6	10.00	60.00
48	群晖网络存储设备	3	8.00	24.00
合计				8,045.50
软件投资				
1	超融合 HCI	3	20.00	60.00
2	WMS	1	48.00	48.00
3	质量管理体系	1	58.00	58.00
4	MES	1	58.00	58.00
合计				224.00

③ 预备费

预备费是针对项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，包括因汇率变动过大所需额外支出的费用，本项目预备费按照建设投资和设备软件投资之和的一定比例（5%）计算，拟定为 614.00 万元。

④ 铺底流动资金

本项目流动资金根据企业历史财务报告的资产周转率，参照类似企业的流动资金占用情况进行估算，其中铺底流动资金按照项目生产期所需流动资金测算并考虑项目整体投资总额拟定为 1,000.00 万元，其中拟使用募集资金 500.00 万元，剩余所需的流动资金由企业通过内部留存收益筹措。

2) 原材料采购情况、汇率

本项目产品境外销售主要以美元结算，销售均价已包含汇率因素影响，原材料采购包括境内采购以及项目实施地本地化采购，相关采购报价亦已包含汇率因素影响。具体单价、成本等情况参见本题回复之“（四）/2/（2）越南生产基地建设项目”。

3) 当地税收政策

根据恒元联合法律事务所出具的《境外法律意见书》，越南雷利适用关于出口加工企业的规定及在工业区投资新项目的规定，根据现行税法，越南雷利需要缴纳 20% 的企业所得税。

此外，根据越南北江省各工业区管委会于 2019 年 2 月 26 日首次颁发、于

2025年1月3日颁发第四次变更项目编号9885752597的投资登记证及管辖北江各工业区海关分局于2022年4月6日出具编号256/CCHQBG-TH关于作为出口加工企业的非关税区海关检验监管条件合格确认书,越南雷利得以适用关于出口加工企业的规定及在工业区投资新项目的规定。根据现行税法规定,越南雷利享受以下税收优惠:企业豁免企业所得税二年,后续四年应纳税全减半。免税和减税期限自投资项目取得应纳税收入的第一年算起(仅接受亏损三年,第四年算为免税的第一年)。出口加工企业开展出口加工活动,免征增值税(适用非关税区税收政策)。出口加工企业开展出口加工活动,免征出口税、进口税(适用非关税区税收政策)。

基于谨慎性考虑,本项目企业所得税税率按20%进行测算,且不考虑所得税税收优惠政策。

(3) 墨西哥生产基地建设项目

1) 境外实施成本

项目拟投资8,494.15万元,包含场地租赁投资512.63万元、装修建设投资2,838.42万元、设备投资3,238.47万元、软件投资84.00万元、预备费308.00万元以及铺底流动资金1,512.63万元。

序号	项目	投资金额(万元)	比例	募集资金拟投资额(万元)
1	场地租赁投资	512.63	6.04%	512.63
2	装修建设投资	2,838.42	33.42%	2,838.42
3	设备投资	3,238.47	38.13%	3,238.47
4	软件投资	84.00	0.99%	84.00
5	预备费	308.00	3.63%	308.00
6	铺底流动资金	1,512.63	17.81%	512.63
总投资金额		8,494.15	100.00%	7,494.15

① 场地租赁投资

根据墨西哥艾德思与OMA VYNMSA AERO INDUSTRIAL PARK, S. A. DE C. V.签订的租赁等相关协议,本项目租赁6,962.13平方米厂房用于项目建设,租赁单价为736.31元/平方米/年,建设期租赁支出共计512.63万元,相关价格已考虑汇率因素计算得出,具体情况如下:

序号	面积（平方米）	租赁单价（元/平方米）	合计（万元）	建设期租赁支出合计（万元）
1	6,962.13	736.31	512.63	512.63

② 建设投资

本项目建筑工程费为 2,838.42 万元，主要为注塑组装车间、仓库及办公等场所相关的建筑工程费，单价系根据场所要求功能不同并结合以往建造装修经验进行合理测算，相关报价已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	建筑物	项目	建筑面积（m ² ）	单价（元）	总价（万元）
1	注塑车间	建筑工程费用	2,337.13	6,582.52	1,538.42
2	组装车间	建筑工程费用	1,500.00	4,000.00	600.00
3	仓储区	建筑工程费用	2,000.00	500.00	100.00
4	模具加工区	建筑工程费用	500.00	4,000.00	200.00
5	办公区扩建	建筑工程费用	500.00	4,000.00	200.00
6	防静电区域	建筑工程费用	125.00	16,000.00	200.00
合计			6,962.13	4,076.94	2,838.42

③ 设备与软件投资

本项目设备购置费用为 3,238.47 万元，软件购置费用为 84.00 万元，所需费用根据设备及软件的投资明细并结合历史供应商报价及现行市场价格情况进行估算，相关报价已考虑汇率因素计算得出，具体情况如下：

序号	名称	数量（台/套）	单价（万元）	总价（万元）
硬件设备				
1	530 吨注塑机及配套辅机	1	115.20	115.20
2	700 吨注塑机及配套辅机	2	177.04	354.08
3	750 吨注塑机及配套辅机	4	236.40	945.59
4	1300 吨注塑机及配套辅机	1	239.32	239.32
5	慢走丝线切割机	1	175.00	175.00
6	五轴 CNC	1	353.00	353.00
7	行车（大钩 20T. 小钩 10T）	2	126.00	252.00
8	锯床	1	5.80	5.80
9	摇臂钻床	1	5.80	5.80

10	模具水路清洗机	1	14.32	14.32
11	三坐标	1	144.20	144.20
12	高低温湿热实验箱	1	17.08	17.08
13	盐雾实验箱	1	5.48	5.48
14	万能拉伸实验测试仪	1	5.48	5.48
15	x-ray 透视测试仪	1	39.80	39.80
16	红外光谱仪器	1	29.84	29.84
17	堆高车	2	15.44	30.88
18	AGV 自动物流车	2	35.74	71.48
19	智能柜	1	8.12	8.12
20	污水处理系统	1	184.00	184.00
21	废气处理系统	1	242.00	242.00
合计				3,238.47
软件投资				
1	MES	1	24.00	24.00
2	WMS	1	60.00	60.00
合计				84.00

④ 预备费

预备费是针对项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，包括因汇率变动过大所需额外支出的费用，本项目预备费按照建设投资和备软件投资之和的一定比例（5%）计算，拟定为 308.00 万元。

⑤ 铺底流动资金

本项目流动资金根据企业历史财务报告的资产周转率，参照类似企业的流动资金占用情况进行估算，其中铺底流动资金按照项目生产期所需流动资金测算并考虑项目整体投资总额拟定为 1,512.63 万元，其中拟使用募集资金 512.63 万元，剩余所需的流动资金由企业通过内部留存收益筹措。

2) 原材料采购情况、汇率

本项目产品境外销售主要以美元结算，销售均价已包含汇率因素影响，原材料采购包括境内采购以及项目实施地本地化采购，相关采购报价亦已包含汇率因素影响。具体单价、成本等情况参见本题回复之“（四）/2/（3）墨西哥生产基地建

设项目”。

3) 当地税收政策

依据《对外投资合作国别（地区）指南》，墨西哥联邦政府实行的是以所得税和增值税为双主体的复合型税制结构。目前墨西哥企业税率（企业利润所得税）为 30%，并对农业产品、基本的食品和药品、服务出口、劳务输出等项目免征增值税。

本项目企业所得税税率按 30%进行测算，符合项目实施地税收政策。

上述项目具体效益测算过程参见本题回复之“（四）/2/（3）海外生产基地建设项目”，相关测算过程已充分考虑前述因素。

综上所述，本次海外生产项目效益测算均已结合在马来西亚、越南、墨西哥实施募投项目的境外实施成本、原材料采购情况、汇率、当地税收政策、土地租赁等因素，并综合考虑公司实际情况，具有谨慎性及合理性。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司的募投产品相关业务销售端资料、收入成本明细表、募投项目可行性报告、同行业上市公司的公开披露信息等，了解本次募投项目的效益测算情况以及关键假设，对项目收入、成本、毛利、费用等募投参数以及项目效益测算过程进行复核，分析比对募投项目产品毛利率与现有产品毛利率差异及变化趋势、产品毛利率与同行业公司产品毛利率的差异原因、同类型项目的毛利率和内部收益率；

2. 查阅境外项目相关土地购置/租赁合同、工程建设报价单、设备及软件购置单、境外法律意见书等依据文件，核查海外生产项目效益测算包含的相关因素，分析各募投项目效益测算的合理性及谨慎性。

经核查，我们认为：

1. 本次募投项目相关产品单位价格、单位成本、毛利率等关键参数假设依据充分，效益测算过程合理，相关产品毛利率与公司现有产品毛利率及变动趋势差异可合理解释，与同行业上市公司同类产品毛利率不存在重大差异，项目效益测算具有合理性及谨慎性；

2. 本次海外生产项目效益测算已结合在马来西亚、越南、墨西哥实施募投项目的境外实施成本、原材料采购情况、汇率、当地税收政策、土地租赁等因素，并综合考虑公司实际情况，具有谨慎性及合理性。

(五) 截至目前，部分募投项目尚未取得土地使用权、环评批复、对外投资备案等，说明本次募投项目环评批复和用地所属权证取得审批进展和后续时间安排，是否需取得节能审查意见，若相关用地未能取得发行人的替代措施；海外生产项目是否已完成所需的境内外全部主管部门审批、核准、备案等程序，具体安排和计划；上述事项是否存在重大不确定性，是否会对募投项目实施产生重大不利影响

1. 本次募投项目环评批复和用地所属权证取得审批进展和后续时间安排，是否需取得节能审查意见，若相关用地未能取得公司的替代措施

(1) 本次募投项目环评批复和用地所属权证审批进展和后续时间安排

本次发行之募投项目包括“智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目”、“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”、“海外生产基地建设项目”、“智慧工厂升级改造项目”、“机器人运控组件研发中心建设项目”、“补充流动资金”。除“补充流动资金”项目外，本次发行募投项目均已履行了境内项目备案或企业境外投资商务、发改备案程序，募投项目环评批复及募投项目用地取得进展情况如下：

项目名称	实施主体	募投项目用地情况	募投用地进展	境内环评批复程序进展
智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目	睿驰同利	新购置募投用地	已于2026年1月就募投用地取得土地不动产权证书（浙（2026）嘉善县不动产权第0000459号）	已于2025年12月取得嘉兴市生态环境局出具的《关于浙江睿驰同利汽车电子有限公司年产337万套激光雷达振镜及系统组件、车载热管理微电机产品迁扩建项目环境影响报告表的告知承诺审查意见》（嘉环（善）建（2025）179号）
汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目	江苏雷利及江苏世珂	新购置募投用地	2025年9月1日江苏雷利、江苏世珂、常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处签订《投资协议》，尚未履行招拍挂、缴纳土地出让金、办理土地使用权等程序，预计2026年底完成土地招拍挂程序	已于2025年11月取得江苏常州经济开发区管理委员会出具的项目环评批复（常经发数（2025）277号）、（常经发数（2025）275号）

海外生产基地建设项目	-	-	-	-
其中：马来西亚生产基地建设项目	雷利马来西亚	新购置募投用地	2026年1月，雷利马来西亚与SPD TECH VALLEY SDN. BHD. 就募投用地购置事项签订《买卖协议》，并计划于2026年第四季度完成不动产权登记的办理[注1]	不适用
越南生产基地建设项目	越南雷利	租赁获取土地使用权并自建厂房	已取得越南北江省越安县云中社云中工业区 CN-07 号地块不动产权证书（证书编号 AA05253363）[注2]	不适用
墨西哥生产基地建设项目	墨西哥艾德思	租赁厂房	已就租赁厂房事项与 OMA VYNMSA AERO INDUSTRIAL PARK, S. A. DE C. V. 签署《租赁协议》	不适用
智慧工厂升级改造项目	江苏雷利	现自有土地	本项目对现有生产工厂进行智慧数字化升级改造，不涉及获取土地情况	已于2025年11月取得江苏常州经济开发区管理委员会出具的项目环评批复（常经发数（2025）276号）
机器人运控组件研发中心建设项目	中科灵犀	租赁厂房	已针对租赁厂房事项签署《产业园租赁合同》	已于2025年11月取得合肥市生态环境局出具的项目环评批复（环建审（2025）2069号）
补充流动资金	-	-	-	-

注1：2025年8月，雷利马来西亚与 AHTV ALLIANCE SDN BHD 就购置项目用地事项签订《土地买卖意向书》，鉴于磋商过程中交易双方未能就土地购买细节事项达成一致，雷利马来西亚终止与 AHTV ALLIANCE SDN BHD 土地购买事项，并于2026年1月与 SPD TECH VALLEY SDN. BHD. 就购置新募投项目用地事项签订《土地买卖协议》

注2：越南雷利已于2026年1月完成对 CN-07 号土地（对应原证书编号 CS02320/Q03）上约 16,000 m²自建厂的不动产权证书（证书编号 AA05253363）的取得，原 CS00787/Q03、CS02320/Q03 号不动产权证上原登记的土地房产统一由该新不动产权证书（证书编号 AA05253363）予以登记

1) 智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目

截至本问询回复出具日，智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备

振镜系统生产建设项目已完成项目备案并取得环评批复，项目实施主体睿驰同利于 2025 年 12 月 15 日完成土地招拍挂程序，并于 2025 年 12 月 23 日完成土地出让协议签订，截至本问询回复出具日，睿驰同利已取得土地不动产权证书（浙（2026）嘉善县不动产权第 0000459 号）。

2) 汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目

截至本问询回复出具日，汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目已完成项目备案并取得环评批复，尚未履行招拍挂、缴纳土地出让金、办理土地使用权等程序，根据常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处出具的《情况说明》，预计 2026 年底完成土地招拍挂程序。

3) 马来西亚生产基地建设项目

2026 年 1 月，雷利马来西亚与 SPD TECH VALLEY SDN. BHD. 就购置新募投资项目用地事项签订《土地买卖协议》，协议主要内容如下：

协议项目	主要内容
土地出让方	SPD TECH VALLEY SDN. BHD.
土地购买方	雷利马来西亚
土地基本情况	位于马来西亚森美兰州新那旺科技工业园，总占地面积约为 24,533 平方米
购置对价	15,844,245.00 林吉特

上述《土地买卖协议》签署后，预计 2026 年 4 季度完成不动产权登记的办理。

经检索查询马来西亚投资发展局官方网站，本次马来西亚生产基地建设项目拟购置的土地位于 SPD 科技谷，地理位置优良、基础配套设施成熟。同时根据土地出让方 SPD TECH VALLEY SDN. BHD. 2025 年 12 月 30 日出具的《确认函》，其作为相关土地的合法和受益所有人，将积极配合买卖协议和所有相关交易文件的准备、执行和完成，协助处理产权相关事宜，购买方预计可于 2026 年 12 月 31 日前取得该土地的权属，预计不存在会对此时间计划产生不利影响的实质性障碍。

4) 越南生产基地建设项目

截至本问询回复出具日，越南生产基地建设项目已取得越南北江省越安县云中社云中工业区 CN-07 号地块（证书编号 CS00787/Q03、CS02320/Q 03）用于实施本次募投项目。

5) 墨西哥生产基地建设项目

截至本问询回复出具日，墨西哥艾德思与 OMA VYNMSA AERO INDUSTRIAL PARK, S. A. DE C. V. 就厂房租赁事项达成的协议主要内容如下：

协议项目	主要内容
出租方	OMA VYNMSA AERO INDUSTRIAL PARK, S. A. DE C. V.
承租方	墨西哥艾德思
租赁内容	面积约 13,856.78 平方米的土地上建造的 74,939.78 平方英尺（相当于 6,962.13 平方米）工业性建筑，其中包括约 1,614.59 平方英尺（相当于 150 平方米）办公区以及约 258.22 平方英尺（相当于 23.99 平方米）的泵房
租赁物业地址	墨西哥新莱昂州阿波达卡 OMAVYNMSA 航空工业园
租赁期限	该期限自 2024 年 8 月 13 日开始，至 2031 年 8 月 12 日结束
租金	年租金为 613,756.80 美元，附加 16% 增值税。
担保	江苏雷利作为墨西哥艾德思根据《租赁协议》及其所有已签署或拟今后签署的补充协议所承担的付款及履约义务的担保人，担保将在租赁协议的初始期限（包括可能进行的任何续期）内有效并具有约束力，并将继续有效

6) 智慧工厂升级改造项目

截至本问询回复出具日，智慧工厂升级改造项目已完成项目备案并取得环评批复，本项目对现有生产工厂进行智慧数字化升级改造，不涉及获取土地情况。

7) 机器人运控组件研发中心建设项目

截至本问询回复出具日，智能机器人运控组件研发中心建设项目已完成项目备案并取得环评批复，项目实施主体中科灵犀已针对租赁厂房事项签署《产业园租赁合同》。

(2) 是否需取得节能审查意见

1) 节能审查相关法规政策规定

根据《固定资产投资节能审查和碳排放评价办法》（国家发展和改革委员会令 31 号）第二条、第八条规定，“本办法适用于各级人民政府投资主管部门管理的在我国境内建设的固定资产投资项，包括新建、改建、扩建和技术改造等项目。”“国家发展改革委核报国务院审批（核准）和国家发展改革委审批（核准）的固定资产投资项，以及年综合能源消费量（建设地点、主要生产工艺和设备未改变的改建和技术改造项目按照建成投产后年综合能源消费增量计算，其他项按照建成投产后年综合能源消费量计算，电力折算系数按当量值，本条下同）10000 吨标准煤及以上（或年煤炭消费量 10000 吨及以上）的固定资产投资项，除应由国家发展改革委审查的，其节能审查由省级节能审查机关负

责。其他固定资产投资项目，其节能审查权限由省级节能审查机关依据实际情况自行决定。”“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的固定资产投资项目，涉及国家秘密（保密事项范围及密级应由具备定密权限的机关、单位确定）的固定资产投资项目以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定公布并适时更新）的固定资产投资项目，可不单独编制节能报告。相关项目应按照相关节能标准、规范建设，节能审查机关对项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。”

根据《江苏省固定资产投资项目节能审查和碳排放评价实施办法》（苏发改规发〔2025〕6 号）第七条规定“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的，或涉及国家秘密的，或用能工艺简单、节能潜力小的行业的固定资产投资项目，可不单独编制节能报告。”

根据浙江省发展和改革委员会关于印发《关于进一步加强固定资产投资项目和区域节能审查管理的意见》（浙发改能源〔2021〕42 号）第二条规定“年综合能源消费量 1000 吨标准煤以上不满 5000 吨标准煤的固定资产投资项目，由设区市、县（市、区）节能主管部门按照权限在各自的职责范围内负责节能审查，具体权限由设区市人民政府确定。对国家规定不单独进行节能审查的行业目录中的固定资产投资项目，以及年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤的固定资产投资项目，不再单独进行节能审查。”

根据《安徽省固定资产投资项目节能审查和碳排放评价实施办法》（皖发改环资规〔2025〕4 号）第七条规定“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的固定资产投资项目，涉及国家秘密（保密事项范围及密级应由具备定密权限的机关、单位确定）的固定资产投资项目以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定公布并适时更新）的固定资产投资项目，可不单独编制节能报告。相关项目应按照相关节能标准、规范建设，节能审查机关不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。”

2) 本次募投项目节能审查意见情况说明

根据公司本次募投项目《固定资产投资项目节能信息表》《固定资产投资项目节能告知承诺表》、主管部门就本次募投项目节能审查出具的相关文件，本次境内募投项目能耗及节能相关情况如下：

项目名称	实施主体	年综合能源消费量（吨标准煤）	相关情况说明
智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目	睿驰同利	1,038.45	截至本问询回复出具日，公司已完成节能审查并取得嘉善县发展和改革局出具的《关于浙江睿驰同利汽车电子有限公司年产 337 万套激光雷达振镜及系统组件、车载热管理微电机产品迁扩建项目节能审查意见的函》（善发改函〔2026〕41 号）
汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目	江苏雷利	91.22	完成并提交《固定资产投资项目节能信息表》
	江苏世珂	291.01	完成并提交《固定资产投资项目节能信息表》
智慧工厂升级改造项目	江苏雷利	408.78	完成并提交《固定资产投资项目节能信息表》
机器人运控组件研发中心建设项目	中科灵犀	266.72	完成并提交《固定资产投资项目节能告知承诺表》

基于现有能源消耗数据并根据前述规定，公司本次募投项目中，智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目已按规定完成节能审查程序。“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”、“智慧工厂升级改造项目”、“机器人运控组件研发中心建设项目”均属于无需强制办理节能审查的项目，具体情况如下：

1) “汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”、“智慧工厂升级改造项目”的能源消耗规模相对较小，属于“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的固定资产投资项目”，依据《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》（国家发展和改革委员会令第 31 号）《江苏省固定资产投资项目节能审查和碳排放评价实施办法》（苏发改规发〔2025〕6 号）等相关法律规定，“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”、“智慧工厂升级改造项目”均属于无需办理节能审查的项目。公司已针对该募投项目完成并提交《固定资产投资项目节能信息表》。

2) “机器人运控组件研发中心建设项目”的能源消耗规模相对较小，属于“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的固定资产投资项目”，依据《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》（国家发展和改革委员会令第 31 号）《安徽省固定资产投资项目节能审查和碳排放评价实施办法》（皖发改环资规〔2025〕4 号）等相关法律规定，“机器人运控组件研

发中心建设项目”属于无需办理节能审查的项目。公司已针对该募投项目完成并提交《固定资产投资项目节能告知承诺表》。

公司本次发行募投项目中，“海外生产基地建设项目”实施地点分别在马来西亚、墨西哥和越南，无需依据我国法规办理节能审查。“补充流动资金”项目非固定资产投资项目，根据我国法律、法规的相关规定，无需办理节能审查。

(3) 相关用地未能取得公司的替代措施

本次发行中“智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目”、“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”、“马来西亚生产基地建设项目”拟通过购置新募投用地的方式开展。截至本问询回复出具日，睿驰同利已就“智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目”取得相关土地不动产权证书。

1) 就“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”，2025年9月1日江苏雷利公司、江苏世珂、常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处签订《投资协议》，根据常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处出具的《情况说明》，预计2026年底完成土地招拍挂程序。

常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处就该土地事项出具《情况说明》，确认“将积极推进江苏雷利、江苏世珂电机有限公司取得该意向用地，目前的用地计划、取得土地的具体安排符合国家、地方相关法律法规及城市规划，预计意向用地取得不存在实质性障碍”。根据常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处出具《情况说明》，“根据现有安排，预计2026年底左右完成‘汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目’之项目用地的招拍挂程序（具体时间以实际为准）。目前辖区内有其他尚未出让的土地，若届时未取得该意向用地，常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处将在管辖范围内积极协调其他可用地块以供该项目使用，以便江苏雷利、江苏世珂电机有限公司顺利取得符合项目推进需要的土地以实施该建设项目，尽最大可能避免对项目整体进度产生重大不利影响。”

2) 2026年1月，雷利马来西亚与SPD TECH VALLEY SDN. BHD.就购置新募投项目用地事项签订《买卖协议》，预计2026年4季度完成不动产权登记的办理。根据土地出让方SPD TECH VALLEY SDN. BHD. 2025年12月30日出具的《确认函》，其作为相关土地的合法和受益所有人，将积极配合买卖协议和所有相关

交易文件的准备、执行和完成，协助处理产权相关事宜，购买方预计可于 2026 年 12 月 31 日前取得该土地的权属，预计不存在会对此时间计划产生不利影响的实质性障碍。

综上，就本次发行中拟新购置但截至本问询回复出具日尚未取得的募投用地，相关用地无法取得的风险较低，且相关用地可替代性较强，若未能取得，公司可通过更换募投用地实施该募投项目，不会对募投项目之实施造成重大不利影响或障碍。公司已在《募集说明书》中针对部分募集资金投资项目尚未取得土地使用权的风险进行充分风险提示。

2. 海外生产项目是否已完成所需的境内外全部主管部门审批、核准、备案等程序，具体安排和计划；上述事项是否存在重大不确定性，是否会对募投项目实施产生重大不利影响

(1) 海外生产项目是否已完成所需的境内外全部主管部门审批、核准、备案等程序，具体安排和计划

1) 境内主管部门的审批、核准、备案程序相关政策规定

根据《境外投资管理办法》第六条、第七条规定：“商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。”“实行核准管理的国家是指与中华人民共和国未建交的国家、受联合国制裁的国家。”“实行核准管理的行业是指涉及出口中华人民共和国限制出口的产品和技术的行业、影响一国（地区）以上利益的行业。”经核查，公司本次海外生产项目不涉及投资敏感国家和地区，亦不涉及敏感行业，需由商务主管部门实行备案管理。

根据《企业境外投资管理办法》第十三条、第十四条规定“实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目。”“本办法所称敏感类项目包括：①涉及敏感国家和地区的项目；②涉及敏感行业的项目。本办法所称敏感国家和地区包括：①与我国未建交的国家地区；②发生战争、内乱的国家地区；③根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家地区；④其他敏感国家和地区。本办法所称敏感行业包括：①武器装备的研制生产维修；②跨境水资源开发利用；③新闻传媒；④根据我国法律法规和有关调控政策，需要限制企业境外投资的行业。敏感行业目录由国家发展

改革委发布。”“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。”经核查，公司本次海外生产项目不涉及直接或通过控制的境外企业开展敏感类项目，需由发改与改革部门实行备案管理。

2) 海外生产项目境内核准、备案与审批程序

截至本问询回复出具日，公司本次发行募投项目中海外生产项目履行的境内审批、备案、核准程序情况如下：

项目名称	实施主体	商务主管部门备案	发展和改革主管部门备案
马来西亚生产基地建设项目	雷利马来西亚	江苏省商务厅于 2025 年 10 月 22 日核发商境外投资证第 N3200202501540 号《企业境外投资证书》	常州市发展和改革委员会于 2025 年 10 月 28 日核发常发改外资备（2025）123 号《境外投资项目备案通知书》
越南生产基地建设项目	越南雷利	江苏省商务厅于 2025 年 10 月 22 日核发商境外投资证第 N3200202501539 号《企业境外投资证书》	常州市发展和改革委员会于 2025 年 10 月 28 日核发常发改外资备（2025）122 号《境外投资项目备案通知书》
墨西哥生产基地建设项目	墨西哥艾德思	江苏省商务厅于 2025 年 10 月 22 日核发商境外投资证第 N3200202501541 号《企业境外投资证书》	常州市发展和改革委员会于 2025 年 10 月 28 日核发常发改外资备（2025）124 号《境外投资项目备案通知书》

综上，本次海外生产项目已按法规政策相关规定履行完成境内项目核准、备案与审批程序。同时，根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13 号）规定，国家外汇管理局取消了境外直接投资项下外汇登记核准的行政审批事项，改由商业银行直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。因此，公司本次海外生产项目之实施无需办理外汇管理局的外汇登记核准手续，需在商业银行办理境外投资外汇登记，该业务属于常规登记手续，不涉及行政审批环节。截至本问询回复出具日，公司已完成本次海外生产项目之商业银行外汇登记程序。

3) 海外生产项目境外核准、备案与审批程序

① 马来西亚生产基地建设项目

马来西亚生产基地建设项目实施主体为雷利马来西亚。经查阅雷利马来西亚公司注册资料及相关经营资质、马来西亚环境影响评估相关法律法规、商务部关于马来西亚的《对外投资合作国别（地区）指南》、雷利马来西亚相关法律意见书、马来西亚环评服务单位提供的情况说明，并根据公司相关主体的书面确认，

马来西亚生产基地建设项目的开展需履行的当地境外主管部门主要审批、核准、备案程序如下：

A. 项目立项

公司已根据马来西亚当地法规完成雷利马来西亚的注册。雷利马来西亚已于2025年10月2日取得《临时营业执照》（有效期自2025年10月2日至2026年12月31日），并拟于后续推进正式营业执照的办理。

B. 项目环评

经检索查询马来西亚环境保护相关政府部门官方网站、马来西亚环境影响评估相关法律法规、商务部关于马来西亚的《对外投资合作国别（地区）指南》并经雷利马来西亚书面确认，根据马来西亚当地法规，投资项目应当履行初步场地评估（以下简称“PAT”）程序，项目对应州环境部门根据PAT评估情况，基于项目对环境的影响程度情况可要求进一步履行环境影响评估（EIA）程序。雷利马来西亚本次募投项目产品生产所产生的污染物较少，整体污染水平较小，2026年3月4日，森美兰州环境局就该项目相关土地初步评估申请出具函件。根据该函件及马来西亚法律意见书，马来西亚雷利在开始其拟议制造业务前，不被要求进行强制性环境影响评估。

② 越南生产基地建设项目

越南生产基地建设项目实施主体为越南雷利。经查阅越南雷利公司注册资料及相关经营资质、越南环境保护相关政府部门官方网站、越南环境影响评估相关法律法规、商务部关于越南的《对外投资合作国别（地区）指南》、越南雷利相关法律意见书、越南环评服务单位提供的相关资料，并根据公司相关主体的书面确认，越南生产基地建设项目的开展需履行的当地境外主管部门主要审批、核准、备案程序如下：

A. 项目立项

根据越南法律意见书，公司已根据越南当地法规完成越南雷利的注册，越南雷利已按照当地法规取得投资登记证、企业登记证。

B. 项目环评

经检索查询越南环境保护相关政府部门官方网站、越南环境影响评估相关法律法规、商务部关于越南的《对外投资合作国别（地区）指南》、环评服务单位提供的《环境许可咨询与编制文件报价》，并根据越南法律意见书及公司出具的

书面确认，截至本问询回复出具日，越南雷利已按规定办理相关手续，取得现有生产业务的环保许可证，并按照环保许可证的要求实施了环保措施。若越南雷利在现有业务领域上扩大生产，开展募投项目，符合越南当地的政策要求，但需根据越南相关政策要求，在环保方面需重新办理环保许可证。截至本问询回复出具日，越南雷利正在就该募投项目开展环保手续办理工作，鉴于越南雷利本次募投项目产品生产所产生的污染物较少，整体污染水平较低，整体环保程序之实施预计不存在实质性障碍，相关环保程序办理预计可于 2026 第二季度完成。

③ 墨西哥生产基地建设项目

墨西哥生产基地建设项目实施主体为墨西哥艾德思。经查阅墨西哥艾德思公司注册资料及相关经营资质、墨西哥艾德思相关法律意见书、墨西哥环境保护政府相关部门官方网站、墨西哥环境影响评估法规政策，并根据公司相关主体的书面确认，墨西哥生产基地建设项目的开展需履行的当地境外主管部门主要审批、核准、备案程序如下：

A. 项目立项

公司已根据墨西哥当地法规完成墨西哥艾德思的注册。

B. 项目环评

经检索查询墨西哥环境保护相关政府部门官方网站、墨西哥环境影响评估相关法律法规、商务部关于墨西哥的《对外投资合作国别（地区）指南》，并根据墨西哥法律意见书，在墨西哥现行法律框架下，所有类型的建设工程都需履行环境影响评估程序（以下简称“EIA 评估”）并向墨西哥环境和自然资源部提交报告。截至本问询回复出具日，墨西哥艾德思已就该项目完成相关环境影响评估报告编撰并向墨西哥环境和自然资源部予以提交，尚待相关部门对该报告完成审批。

(2) 海外生产项目程序是否存在重大不确定性，是否会对募投项目实施产生重大不利影响

经核查海外生产项目实施主体的境外投资相关核准与备案资料、境外公司注册资料及相关经营资质，所属国家环境保护相关政府部门官方网站、环境影响评估相关法律法规、商务部《对外投资合作国别（地区）指南》，并根据公司及相关主体的书面确认、境外律师的法律意见书等资料，公司本次发行海外生产项目已履行完毕相应的境内必要的审批、核准、备案程序，境外必要的审批、核准、备案程序主要为项目立项及项目环评程序，公司已完成海外生产项目实施主体之

设立，并依法取得目前开展经营的必要资质。截至本问询回复出具日，公司已就“马来西亚生产基地建设项目”履行完成必要的环评程序，“墨西哥生产基地建设项目”、“越南生产基地建设项目”相关环评程序正在办理，且鉴于相关募投项目之整体污染较低，后续通过当地之项目环评程序通常不存在实质性障碍。因此，公司本次发行海外生产项目程序不存在重大不确定性，不会对募投项目之实施造成重大不利影响。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司募投项目土地使用权、环境影响评价、环评批复、海外生产基地建设项目审批与核准相关资料、海外生产项目实施主体相关法律意见书、海外环评服务单位出具的说明，针对尚未取得土地使用权的目前进展、后续时间计划取得相关实施主体、政府主管部门及土地出让方出具的确认函；

2. 检索节能评价相关法律政策及制度文件，结合公司募投项目综合能耗情况，核查分析本次境内募投项目的节能评价审查程序是否符合法规规定。

经核查，我们认为：

1. 截至本回复出具日，公司已完成境内募投项目环评批复程序，公司已披露说明本次募投项目尚未取得土地使用权的情况及后续计划安排，预计取得募投项目用地土地使用权不存在实质障碍；本次募投项目节能审查程序符合相关法规政策要求；公司募投用地无法取得的风险较低，已形成替代性措施。

2. 海外项目已履行境内主管部门必要的审批与核准程序，截至本问询回复出具日，公司已就“马来西亚生产基地建设项目”履行完成必要的环评程序，“墨西哥生产基地建设项目”、“越南生产基地建设项目”相关环评程序正在办理，后续通过当地项目环评程序预计不存在实质性障碍；公司本次发行海外生产项目程序不存在重大不确定性，不会对募投项目之实施造成重大不利影响。

（六）结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化说明本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及业绩的影响

本次募集资金投资项目实施后，将新增房屋及建筑物、机器设备等固定资产，以及土地使用权、软件等无形资产，相关资产将跟随投资进度在 1-3 年的建设期内按照既定计划分批陆续投入，并将在达到预定可使用状态后计提折旧摊销。其中，本次募投项目的土地使用权按照 50 年摊销。房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%。机器设备按照 10 年平均折旧，残值率取 5%。软件按 5 年平均折旧，

无残值。

上述新增固定资产折旧和无形资产摊销将对公司的成本、费用、利润总额产生一定影响，但随着募集资金投资项目完工并投产，逐渐产生预期收益，新增固定资产折旧及无形资产摊销对公司业绩的影响将逐渐减小。本次募投项目新增固定资产折旧和无形资产摊销对公司未来营业收入、净利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-T+11
1、对营业收入的影响						
本次募投项目新增折旧摊销①	540.69	3,925.10	5,412.39	5,872.11	5,872.11	5,112.09
现有业务营业收入②	417,972.32	417,972.32	417,972.32	417,972.32	417,972.32	417,972.32
募投项目新增营业收入③	9,139.95	56,135.50	121,332.05	187,179.90	219,936.10	218,950.77
总营业收入（④=②+③）	427,112.27	474,107.82	539,304.37	605,152.22	637,908.42	636,923.09
新增折旧摊销占总营业收入的比例（⑤=①/④）	0.13%	0.83%	1.00%	0.97%	0.92%	0.80%
2、对净利润的影响						
本次募投项目新增税后折旧摊销⑥	405.52	2,943.83	4,059.29	4,404.08	4,404.08	3,834.07
现有业务净利润⑦	31,626.60	31,626.60	31,626.60	31,626.60	31,626.60	31,626.60
募投项目新增净利润⑧	521.34	4,095.29	10,630.60	18,663.47	22,524.69	22,628.21
总净利润（⑨=⑦+⑧）	32,147.93	35,721.89	42,257.20	50,290.07	54,151.29	54,254.81
新增折旧摊销占总净利润的比例（⑩=⑥/⑨）	1.26%	8.24%	9.61%	8.76%	8.13%	7.07%

注 1：现有业务营业收入为 2025 年公司合并口径营业收入，并假设未来保持不变

注 2：上述总营业收入和总净利润仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任

注 3：本次募投项目新增折旧与摊销、收入、净利润以具备投资效益的募投项目为统计口径，新增税后折旧摊销=本次募投项目新增折旧摊销×（1-25%）

注 4：现有业务净利润为 2025 年公司合并口径净利润，并假设未来保持不变

根据上述测算，本次募投新增折旧摊销占未来总营业收入的比例为

0.13%-1.00%，占总净利润的比例 1.26%-9.61%，整体占比均较小，对公司未来营业收入和净利润影响较小。本次募集资金投资项目的预期经营业绩完全可以消化新增资产的折旧及摊销费用，对公司未来的盈利能力及业绩不会构成重大不利影响。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

查阅公司募投项目可行性研究报告，了解本次募投项目各类新增固定资产、无形资产金额、转固或摊销时点以及募投项目未来效益测算情况，计算分析因实施本募项目而新增的折旧和摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响。

经核查，我们认为：

本次募集资金投资项目预期经营业绩能够消化新增资产的折旧及摊销费用，对公司未来的盈利能力及业绩未构成重大不利影响。

(七) 结合发行人货币资金及交易性金融资产、发行人负债率、现金流状况、经营资金需求、未来重大项目或资本支出、银行借款及偿还安排、其他支出等，说明本次融资必要性、募集资金补充流动资金规模的合理性；本次募投项目是否需要持续资金投入，如是，请说明弥补资金缺口的具体来源

1. 结合公司货币资金及交易性金融资产、公司负债率、现金流状况、经营资金需求、未来重大项目或资本支出、银行借款及偿还安排、其他支出等，说明本次融资必要性、募集资金补充流动资金规模的合理性

2023 年末、2024 年末及 2025 年末，公司资产负债率(合并)分别为 33.38%、39.49%和 41.60%，总体呈现上升趋势，主要系随着公司经营规模持续扩大，公司自身营运资金需求增加，使得公司期末短期借款、应付票据、应付账款等金额上升，负债总额增长幅度高于资产总额增长幅度。而本次募集资金用于补充流动资金有利于公司解决部分资金需求，减少借款规模，降低资产负债率，优化资本结构，降低公司财务风险。

此外，截至 2025 年 12 月 31 日，在现有收入增长速度下，综合考虑公司货币资金及交易性金融资产、现金流状况、经营资金需求、未来重大项目或资本支出、银行借款及偿还安排、其他支出等情况，公司未来三年（2026 年—2028 年）货币资金缺口约为 158,786.27 万元。具体量化测算情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
截至 2025 年 12 月 31 日可自由支配资金	①	136,222.70
未来三年预计自身经营利润积累	②	113,945.10
未来三年后最低现金保有量	③	193,711.91
未来三年营运资金需求	④	42,142.63
未来三年预计现金分红支出	⑤	57,576.22
已审议的投资项目资金需求(不包含本次募投项目)	⑥	26,288.02
预计发行本次可转换公司债券需要支付的利息金额	⑦	1,543.62
银行借款及偿还安排	⑧	87,691.66
资金需求合计	⑨=③+④+⑤+⑥+⑦+⑧	408,954.07
未来三年累计资金缺口	⑩=⑨-②-①	158,786.27

上述各项指标的具体测算情况如下：

(1) 测算中使用的增长率假设

2023 年、2024 年及 2025 年，公司的营业收入分别为 307,670.75 万元、351,925.76 万元和 417,972.32 万元，复合增长率为 16.55%，逐年稳步增长。结合公司发展战略、业务发展状况、往年的增长率及宏观经济环境等因素和募投项目的影响。谨慎假设未来公司 2026-2028 年的营业收入增长率为 10.00%。

(2) 可自由支配资金

截至 2025 年 12 月 31 日，公司可自由支配资金情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
货币资金	①	86,573.89
交易性金融资产	②	43,898.94
其他流动资产-理财产品	③	6,000.00
受限资金	④	250.12
可自由支配金额	⑤=①+②+③-④	136,222.70

截至 2025 年 12 月 31 日，剔除鼎智科技后公司货币资金余额 86,573.89 万元，交易性金融资产余额为 43,898.94 万元、其他流动资产-理财产品 6,000.00 万元，受限货币资金为 250.12 万元。综上所述，公司可自由支配资金为 136,222.70 万元。

(3) 2026 年至 2028 年预计自身经营利润积累

2023 年、2024 年及 2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 56,925.57 万元、30,063.60 万元和 33,665.36 万元，占当期营业收入的比例分别为 18.50%、8.54%与 8.05%，谨慎假设 2026-2028 年各年现金流量净额占营业收入的比例平均为 8.00%，并根据营业收入复合增长率 10.00%测算，扣减未来三年鼎智科技预计产生的经营活动现金流量净额后，2026-2028 年预计公司自身经营利润积累为 113,945.10 万元。

(4) 已审议的投资项目资金需求

2023 年度、2024 年度及 2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 35,183.79 万元、39,610.32 万元和 27,827.91 万元，鼎智科技 2023 年度、2024 年度及 2025 年度公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 10,072.45 万元、9,228.7 万元和 4,456.80 万元，考虑未来两到三年公司存在的其他项目投资需求，按照过去三年公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金平均值进行测算，将未来三年公司已审议的投资项目资金需求（扣除鼎智科技后）合计假定为 26,288.02 万元。

(5) 2028 年最低现金保有量

根据上市公司通用的最低现金保有量的计算公式，最低现金保有量年付现成本总额÷现金周转次数计算。以 2025 年的公司的经营规模为基准的测算过程如下：

单位：万元

项目	公式	金额
当年度最低现金保有量（万元）	①=②/③	145,538.63
年付现成本总额（万元）	②=④+⑤-⑥	339,280.74
营业成本（万元）	④	298,848.32
期间费用总额（万元）	⑤	56,169.10

非付现成本总额（万元）	⑥	15,736.68
现金周转次数（现金周转率）	③=360/⑦	2.33
现金周转期（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	154.43
存货周转期（天）	⑧	105.41
应收款项周转期（天）	⑨	144.29
应付款项周转期（天）	⑩	95.27

注 1：期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销、使用权资产折旧摊销

注 3：考虑江苏雷利与鼎智科技同为上市公司各自独立经营，上表在计算江苏雷利最低现金保有量相关数据时，将鼎智科技相关财务数据从江苏雷利合并报表层面剔除

上表中主要项目数值的选取依据如下：

1) 年付现成本总额

年付现成本总额金额取自公司（剔除鼎智科技）2025 年的营业成本以及期间费用总额，并扣除了非付现成本总额，以此得出公司现有业务规模下的年付现成本总额应为 339,280.74 万元。

2) 现金周转期

现金周转期综合考虑公司产品周转情况以及销售回款周期、采购支付周期，按照“存货周转期+应收款项周转期-应付款项周转期”来计算，具体如下：

项目	数值
存货周转期①	105.41
应收账款周转期②	144.29
应付账款周转期③	95.27
现金周转期④=①+②-③	154.43

注 1：存货周转期=360*平均存货账面余额/营业成本

注 2：应收款项周转期=360*平均应收账款账面余额/营业收入

注 3：应付款项周转期=360*平均应付账款账面余额/营业成本

公司 2025 年的付现成本总额为 339,280.74 万元，现金周转次数为 2.33 次，则在 2025 年的经营规模水平下，公司当年度经营所需的最低营运资金规模为

145,538.63 万元。考虑 2026-2028 年经营所需的最低营运资金规模与公司营业收入同时以年均 10.00% 增长速度增长，2028 年公司最低现金保有量为 193,711.91 万元。

(6) 预计现金分红及回购所需资金

2023 年度、2024 年度及 2025 年度公司现金分红率分别为 49.13%、50.99% 和 49.48%。假设 2026 年-2028 年公司净利润年均复合增长率与营业收入复合增长率保持一致，假定每年平均分红比率为 50.00%，测算得出 2026-2028 年公司预计现金分红及回购所需资金为 57,576.22 万元。

(7) 预计发行本次可转换公司债券需要支付的利息金额

公司发行本次可转换公司债券的募集资金总额在调减前为不超过 128,634.80 万元。假设公司本次发行可转债在存续期各年的利率情况如下表所示，且债券持有人在 2028 年底之前均未转股，则公司需要支付的利息金额为 1,543.62 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	假设利率	需要支付的利息
存续期第一年	0.20%	257.27
存续期第二年	0.40%	514.54
存续期第三年	0.60%	771.81
合计		1,543.62

(8) 银行借款及偿还安排

截至 2025 年 12 月 31 日，公司存在短期借款 87,590.64 万元，一年内到期的长期借款 101.03 万元，合计 87,691.66 万元。假定未来几年公司不新增长短期借款，并计划且按年归还本息，则待偿还有息债务及利息为 87,691.66 万元。

(9) 营运资金需求

假设公司经营性流动资产（应收账款、应收款项融资、预付款项、存货）和经营性流动负债（应付票据、应付账款、合同负债）与公司的销售收入呈一定比例，即经营性流动资产销售百分比和经营性流动负债销售百分比一定，且预测期保持不变。经营性流动资产=基期营业收入×（1+销售收入增长率）×经营性流动资产销售百分比。经营性流动负债=基期营业收入×（1+销售收入增长率）×经营性流动负债销售百分比。流动资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负

债。

根据上述营业收入增长率预测及基本假设，以公司截至 2025 年 12 月 31 日的财务数据为基期未来营业收入增长率为 10.00%进行测算，公司 2028 年末的流动资金缺口为 42,142.63 万元，具体测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度 /2025 年末	占比	2026 年度 /2026 年末预 计金额	2027 年度 /2027 年末预 计金额	2028 度/2028 年末预计金 额
营业收入	391,187.52	100.00%	430,306.28	473,336.90	520,670.59
应收票据及应收账款	198,392.18	50.72%	218,231.40	240,054.54	264,059.99
存货	86,167.74	22.03%	94,784.51	104,262.97	114,689.26
预付款项	3,145.98	0.80%	3,460.58	3,806.64	4,187.30
经营性流动资产合计	287,705.91	73.55%	316,476.50	348,124.15	382,936.56
应付票据及应付账款	156,640.04	40.04%	172,304.04	189,534.45	208,487.89
预收款项	52.47	0.01%	57.72	63.49	69.84
合同负债	3,694.28	0.94%	4,063.71	4,470.08	4,917.09
经营性流动负债合计	160,386.79	41.00%	176,425.47	194,068.02	213,474.82
营运资金占用	127,319.11	32.55%	140,051.03	154,056.13	169,461.74
2026-2028 年流动资 金需求					42,142.63

注：上述营业收入增长的假设及测算仅为测算本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金用于补充流动资金的合理性，不代表对 2026 年至 2028 年经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测

综上所述，根据上述测算，截至报告期末公司货币资金规模正常，资产负债结构较为稳定，因公司业务稳健增长，未来除本次募集资金投资项目外仍有较大的现金支出需求，现有的货币资金在未来有较为明确的用途，经测算未来三年存在 158,786.27 万元的资金缺口，故本次融资具备必要性，且募集资金中存在 12,000.00 万元补充流动资金的规模亦具有合理性。

2. 本次募投项目是否需要持续资金投入，如是，请说明弥补资金缺口的具体来源

本次募集资金投资项目投产后，在项目建设前期，由于项目固定资产及无形资产投入、材料购置及员工薪酬支出较高，而产品在建设期及产能爬坡期内未产生足额效益，故需持续投入资金。除项目预备费及铺底流动资金可投入外，剩余部分公司将以正常生产经营所得或信贷融资等方式弥补资金缺口。

但随着项目实施后产品销售的持续增长和效益的逐步实现，相关付现成本对未来经营业绩的影响将被有效消化，净现金流量转正，达产后不存在需要持续资金投入的情况。本次募投项目相关现金流量情况预测表如下：

单位：万元

项目	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-T+11 (平均)	投资回收期 (所得税后)
智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目	现金流入	-	12,818.40	27,399.33	43,382.27	54,950.88	58,877.85	7.44年
	现金流出	12,231.10	21,951.08	29,449.15	42,045.11	50,893.46	47,555.89	
汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目	现金流入	-	19,020.00	45,903.00	69,151.80	81,483.09	85,610.37	8.30年
	现金流出	10,549.76	28,508.84	53,847.70	69,270.74	77,342.65	73,291.95	
海外生产基地建设项目—马来西亚生产基地建设项目	现金流入	-	2,930.00	14,650.00	23,440.00	29,300.00	31,862.68	7.24年
	现金流出	9,375.51	10,622.34	17,593.36	21,168.06	25,026.72	23,283.35	
海外生产基地建设项目—越南生产基地建设项目	现金流入	5,819.95	11,407.10	17,609.72	25,737.28	25,737.28	27,108.24	6.12年
	现金流出	12,778.54	15,908.32	17,853.24	23,550.62	21,249.88	21,258.12	
海外生产基地建设项目—墨西哥生产基地建设项目	现金流入	3,320.00	9,960.00	15,770.00	25,468.55	28,464.85	29,762.57	7.15年
	现金流出	9,462.81	11,664.63	15,703.72	25,478.03	26,400.57	25,788.84	

注1：智慧工厂升级改造项目、机器人运控组件研发中心建设项目并非生产项目，不直接产生经济效益，亦不存在后续持续资金投入需求，故此处不予列示

注2：现金流入=销售产品收入+期末回收固定资产等残值+期末回收营运资

金

注 3：现金流出=无形及固定资产投资+预备费+流动资金投入（即营运资金需求）+付现成本（包含材料、人员薪酬等）+支付税金及附加+支付所得税

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

查阅审计报告、年度报告、定期报告、募投项目可行性报告，结合本次募投项目资金缺口及现有财务情况，复核资金需求测算，确认本次融资的必要性及募集资金补充流动资金规模的合理性，复核募投项目效益测算，确认项目后续是否需要持续资金投入。

经核查，我们认为：

1. 截至报告期末，公司货币资金规模正常，资产负债结构较为稳定，因公司业务稳健增长，未来除本次募集资金投资项目外仍有较大的现金支出需求，现有的货币资金在未来有较为明确的用途，且存在资金缺口，故本次融资具备必要性，募集资金投资项目之补充流动资金规模合理；

2. 本次募投项目达产后，不需要持续资金投入，建设前期资金缺口公司将以正常生产经营所得或信贷融资等方式弥补。

（八）说明研发中心项目由多个主体实施的原因及合理性，项目投资是否能单独、准确核算；激光项目、研发中心项目和汽车项目的出资方式及对应的增资价格或借款主要条款（包括但不限于借款利率等），其他股东不提供同比例增资或者借款的原因及合理性，发行人的资金投入是否与其权利义务相匹配，是否存在可能损害上市公司利益的情形

1. 说明研发中心项目由多个主体实施的原因及合理性，项目投资是否能单独、准确核算

本次研发中心项目实施主体为中科灵犀，不存在由多个主体共同实施的情况。中科灵犀主营业务为具身智能产品的关节模组，驱动机构等硬件产品的设计、研发、生产、销售，其利用公司核心零部件产业资源赋能，并旨在通过本次募投研发中心项目进一步加大研发投入，持续推进连杆式、绳驱式、软体式三种技术路线灵巧手的研发工作，完善产品技术储备。因此，研发中心项目由中科灵犀实施具有合理性。

此外，针对研发中心项目，公司编制了单独的可行性研究报告，列明了其建设内容、投资构成、设备清单等内容，并制订了《募集资金管理办法》，对募集

资金的存储、使用、变更、管理与监督等事项作了较为详细的规定，做到专款专用。在实施研发中心项目时，公司将为研发中心项目单独编制投资支出台账，同时在财务账套设立子科目，归集核算其投资情况。因此项目投资能够单独、准确核算。

2. 激光项目、研发中心项目和汽车项目的出资方式及对应的增资价格或借款主要条款（包括但不限于借款利率等），其他股东不提供同比例增资或者借款的原因及合理性，公司的资金投入是否与其权利义务相匹配，是否存在可能损害上市公司利益的情形

本次发行募投项目中，“智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目”系通过公司非全资控股子公司睿驰同利开展，“机器人运控组件研发中心建设项目”系通过公司非全资控股子公司中科灵犀开展，“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”系通过公司及其非全资控股子公司江苏世珂开展，通过非全资控股子公司实施相关项目之主要情况如下：

(1) 项目的出资方式及对应的增资价格或借款主要条款

经公司及作为项目实施主体的非全资控股子公司少数股东之书面确认，在本次发行募集资金到位后，江苏雷利将采用增资、借款或法律法规允许的其他方式，将相应募集资金投入到该非全资控股子公司。若采用增资形式，江苏雷利将以该非全资控股子公司届时最近一期经审计或评估的每股净资产为参考依据对其进行增资。若采用提供借款形式，该非全资控股子公司需向江苏雷利支付借款利息，具体借款金额和利率由江苏雷利与该非全资控股子公司另行协商确定，借款利率将结合同期银行贷款利率、江苏雷利综合资金成本等因素并基于保护江苏雷利及其全体股东利益的原则确定。该非全资控股子公司少数股东不会针对实施该募投项目事项增加投资，即不会向该非全资控股子公司进行同比例增资或提供借款。

(2) 其他股东不提供同比例增资或者借款的原因及合理性

1) 以睿驰同利为实施主体的“智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目”

“智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目”由睿驰同利作为实施主体，计划总投资 22,887.50 万元，拟使用募集资金 21,887.50 万元。截至本问询回复出具日，江苏雷利持有睿驰同利 80%的股权，睿驰同利少数股东为赵晋焯、嘉善思凯睿驰股权投资合伙企业（有限合伙），分

别持有睿驰同利 10%的股权。

鉴于该项目投资金额较大，作为睿驰同利的少数股东，赵晋焯与嘉善思凯睿驰股权投资合伙企业（有限合伙）若提供同比例增资或借款，将面临较大资金投入。基于股东自身资金能力及投资安排考量，并考虑投资项目实施的便利性，经与实施主体少数股东协商确认，由公司采用借款或增资等方式向实施主体提供相应项目实施资金，睿驰同利其他少数股东不提供同比例增资或借款。前述出资安排具有合理性。

2) 以中科灵犀为实施主体的“机器人运控组件研发中心建设项目”

“机器人运控组件研发中心建设项目”由中科灵犀作为实施主体，计划总投资额为6,649.00万元，拟使用募集资金6,649.00万元。截至本问询回复出具日，江苏雷利持有中科灵犀 46.00%的股权，中科灵犀少数股东为合肥九灵科技合伙企业（有限合伙）、王文伟、鼎智科技、伍健、中国科学技术大学先进技术研究院，其中合肥九灵科技合伙企业（有限合伙）持有中科灵犀 26.33%的股权，王文伟持有中科灵犀 18.00%的股权，鼎智科技持有中科灵犀 5.00%的股权，伍健持有中科灵犀 2.67%的股权，中国科学技术大学先进技术研究院持有中科灵犀 2.00%股权。

鉴于中科灵犀少数股东中主要为技术创业团队成员，基于项目推进便捷性及考虑到少数股东的资金情况及投资安排，经与实施主体少数股东协商确认，由公司采用借款或增资等方式向实施主体提供相应项目实施资金，中科灵犀其他少数股东不提供同比例增资或借款。前述出资安排考虑了少数股东自身资金情况及投资安排，且有利于江苏雷利对项目实施的整体性把控，具有合理性。

3) 以江苏世珂为实施主体的“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”

“汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目”由江苏雷利与江苏世珂为实施主体，计划总投资额为28,709.45万元，拟使用募集资金27,709.45万元。截至本问询回复出具日，江苏雷利持有江苏世珂 59.0910%的股权，江苏世珂少数股东为聂颢、王井修、宁波精弘瑞自动化合伙企业（有限合伙）、张慧敏，其中聂颢持有江苏世珂 17.9090%的股权，王井修持有江苏世珂 15.9550%的股权，宁波精弘瑞自动化合伙企业（有限合伙）持有江苏世珂 4.0910%的股权，张慧敏持有江苏世珂 2.9540%的股权。

鉴于该项目投资金额较大，作为江苏世珂的少数股东，若提供同比例增资或借款，将面临较大资金投入。鉴于江苏世珂少数股东主要为江苏世珂原始创业团队和持股平台，基于股东自身资金能力及投资安排考量，并考虑投资项目实施的便利性，经与实施主体少数股东协商确认，由公司采用借款或增资等方式向实施主体提供相应项目实施资金，江苏世珂其他少数股东不提供同比例增资或借款。前述出资安排考虑了少数股东自身资金情况，且有利于江苏雷利对项目实施的整体性把控，具有合理性。

(3) 公司的资金投入与其权利义务相匹配，不存在可能损害上市公司利益的情形

1) 公司能够对募投项目的实施主体进行有效控制

睿驰同利、中科灵犀、江苏世珂系公司合并报表范围内控股子公司，公司持有睿驰同利 80.0000%股权，直接和间接控制中科灵犀 51.00%的股权，持有江苏世珂 59.0910%的股权，拥有对睿驰同利、中科灵犀、江苏世珂的控制权，能够对其业务、资金管理及使用、项目的实施开展情况及具体安排予以有效控制。

2) 公司资金投入不存在可能损害上市公司利益的情形

① 出资安排体现了保护上市公司利益的原则，具有公允性

经公司及睿驰同利、中科灵犀、睿驰同利少数股东书面确认，在本次发行募集资金到位后，江苏雷利将采用增资、借款或法律法规允许的其他方式，将相应募集资金投入到该非全资控股实施主体。若采用增资形式，江苏雷利将以该非全资控股实施主体届时最近一期经审计或评估的每股净资产为参考依据对其进行增资。若采用提供借款形式，该非全资控股实施主体需向江苏雷利支付借款利息，具体借款金额和利率由江苏雷利与该非全资控股实施主体另行协商确定，借款利率将结合同期银行贷款利率、江苏雷利综合资金成本等因素并基于保护江苏雷利及其全体股东利益的原则确定。前述出资安排充分体现了保护公司利益的原则，相关增资定价、价款利息等安排具有公允性。不会导致募投项目实施主体无偿或以明显偏低的成本占用上市公司资金的情况。

② 公司已建立完善的募集资金管理制度，将严格按照要求规范使用募集资金

公司已制定了《募集资金管理办法》，对募集资金的存储、使用、投资项目变更、管理及监督等进行了明确而详细的规定。募集资金到位及投入该非全资控

股实施主体后，公司将监督该非全资控股实施主体按照《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关要求规范使用募集资金，并依法履行相关信息披露义务，保障上市公司和股东的合法利益。

③ 项目预期经济效益良好，有利于公司实现与现有业务的协同发展

上述项目均具备良好的经济效益及实施必要性，具体参见本题回复之“一、分项目说明本次募投各项目是否为纯扩产项目、相关具体产品目前销售规模等情况，并结合募投项目产品与现有业务产品的区别与联系，包括但不限于具体规格、技术参数、单位价格等方面的对比，以及公司下游客户需求、行业发展情况等，说明各募投项目建设的必要性；说明研发中心项目与前次募投项目、鼎智科技研发中心建设项目的区别与联系，结合本次研发内容与公司主营业务及现有技术的相关性、研发进展、已形成或拟形成研发成果、人才储备等，说明本次募投项目实施的可行性，是否存在较大的研发失败风险；结合前述情况，分项目说明本次募投各项目是否属于投向主业”。公司作为前述项目的实施主体和/或实施主体的控股股东，项目未来预期经济效益有效保障了上市公司的未来利益。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅募投项目可行性报告、《募集资金管理办法》、少数股东针对本次募投项目出具的相关承诺，确认研发中心项目实施主体的合理性、核算的准确性；

2. 了解其他股东不提供同比例增资或者借款的原因及合理性，确认公司的资金投入与其权利义务的匹配性，分析是否存在可能损害上市公司利益的情形。

经核查，我们认为：

1. 本次研发中心项目实施主体为中科灵犀，不存在由多个主体共同实施的情况，项目投资能够单独、准确核算；

2. 本次激光项目、研发中心项目和汽车项目实施主体的少数股东不进行同比例增资或者借款具有合理性；公司的资金投入与其权利义务相匹配，不存在可能损害上市公司利益的情形。

(九) 结合发行人 IPO 募集资金、子公司鼎智科技 IPO 募集资金等的使用进展，以及本次募投项目与前述募集资金投入项目的区别与联系，说明是否存在重复建设情形；发行人多次变更前次募投项目的原因，募集资金规划及使用是否审慎、合理，相关因素是否持续，是否影响本次募投项目实施

1. 结合公司 IPO 募集资金、子公司鼎智科技 IPO 募集资金等的使用进展，以及本次募投项目与前述募集资金投入项目的区别与联系，说明是否存在重复建设情形

(1) 公司 IPO 募集资金、子公司鼎智科技 IPO 募集资金等的使用进展

江苏雷利首次公开发行股票（以下简称江苏雷利 IPO）经中国证监会《关于核准江苏雷利电机股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可〔2017〕652号）核准，首次公开公司人民币普通股 2,527 万股，募集资金总额 126,830.13 万元，扣除相关发行费用 6,889.22 万元后，实际募集资金净额 119,940.91 万元。截至 2017 年 5 月 25 日，相关募集资金已全部到账，并经公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）审验，出具了《验资报告》（苏公 W〔2017〕B073 号）。根据本所出具的《募集资金年度存放与使用情况鉴证报告》（天健审〔2023〕4899 号），截至 2022 年 12 月 31 日，募集资金账户余额为 0.00 元，募集资金已使用完毕。

鼎智科技向不特定合格投资者公开发行股票（以下简称鼎智科技 IPO）于 2023 年 3 月 10 日收到中国证券监督管理委员会下发的《关于同意江苏鼎智智能控制科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票注册的批复》（证监许可〔2023〕539 号文），同意公司向不特定合格投资者公开发行股票的注册申请。本次鼎智科技 IPO 募集资金总额人民币 35,410.32 万元，减除发行费用人民币 3,897.66 万元（不含税）后，募集资金净额为人民币 31,512.66 万元。截至 2023 年 4 月 3 日，上述募集资金已到账，并由本所进行审验，出具了《江苏鼎智智能控制科技股份有限公司验资报告》（天健验〔2023〕15-2 号）。

鼎智科技按照本次发行价格 30.60 元/股，在初始发行规模 1,157.20 万股的基础上全额行使超额配售选择权新增发行股票数量 173.58 万股，由此发行总股数扩大至 1,330.78 万股。公司发行后的总股本增加至 4,802.20 万股，发行总股数占发行后总股本的 27.71%。公司由此增加的募集资金总额为 5,311.55 万元，连同初始发行规模 1,157.20 万股股票对应的募集资金总额 35,410.32 万元，本次发行最终募集资金总额为 40,721.87 万元，扣除发行费用（不含税）金额 4,236.20 万元，募集资金净额为 36,485.66 万元（尾数存在微小差异，为四舍五入造成）。截至 2023 年 5 月 15 日，上述募集资金净额已经全部到账，并由本所进行审验，出具了《江苏鼎智智能控制科技股份有限公司验资报告》（天健验

(2023) 15-4号)。

截至 2025 年 12 月 31 日，鼎智科技 IPO 已累计使用募集资金 30,197.33 万元，占募集资金净额的比例 82.76%。

综上所述，江苏雷利 IPO 募集资金已使用完毕，鼎智科技 IPO 截至 2025 年 12 月 31 日募集资金使用比例较高，使用进度正常。

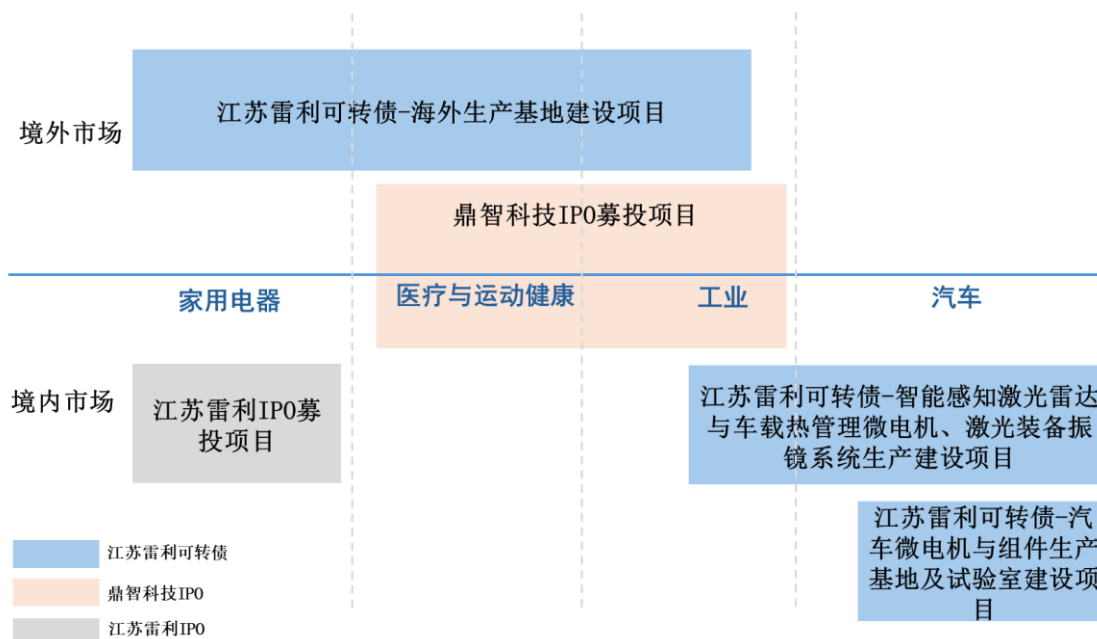
(2) 本次募投项目与前述募集资金投入项目的区别与联系

公司本次募投项目与前述江苏雷利 IPO、鼎智科技 IPO 的区别与联系情况列示如下：

区别与联系事项	江苏雷利 IPO	鼎智科技 IPO	江苏雷利可转债
募集资金投资项目	微特电机制造项目； 家电智能化组件及微电机产品项目 收购常州市鼎智机电有限公司 70% 股权； 安徽微电机及智能化组件生产项目； 研发中心及综合配套建设项目； 补充流动资金	鼎智科技智能制造基地建设项目； 鼎智科技研发中心建设项目	智能感知激光雷达与车载热管理微电机、激光装备振镜系统生产建设项目 汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目 海外生产基地建设项目 智慧工厂升级改造项目 机器人运控组件研发中心建设项目 补充流动资金
主要投产产品大类	家用电器电机及组件	医疗电机及组件 工业控制电机及组件	汽车电机及零部件、家用电器电机及组件为主，工业控制电机及组件、医疗及运动健康电机及组件为辅
代表性扩产产品	步进电机、同步电机等	丝杆电机及组件	汽车：汽车激光雷达电机、汽车空调压缩机电机、汽车空调执行器、汽车油泵电机； 家用电器：排水泵、循环泵、直流电机、异步电机、制冰机组件、碎冰机组件、冰箱注塑件 工业：储能领域电机、水泵、工业激光振镜模组系统； 运动健康：跑步机领域电机及组件
投产产品代表性应用领域	空调、洗衣机	体外医疗诊断 IVD、工业控制	新能源汽车 空调、冰箱、智能化小家电 工业激光设备 跑步机等
募投项目产品对应境外市场	境内为主	境内外均涉及	汽车、工业领域募投项目以境内市场为主； 家电、运动健康领域募投项目产品以境外市场为主
研发中心主要方课题与研发方向	1、伺服电机驱动技术研究 2、爪极式永磁微电机定子电磁匹配研究 3、微电机声品质研究 4、洗衣机变频电机及离合器模块组件的研究开发	1、医疗器械核心零部件的研究与开发 2、工业自动化领域线性运动智能化解决方案的研究与开发 3、直线电机的研究与开发 4、塑料齿轮及齿轮箱的研究与开发 5、高精度传动组件的	1、十五个主动自由度的丝杠式灵巧手研发； 2、绳驱灵巧手研发 3、灵巧手运动控制系统研发 4、双灵巧手协作运动算法开发 5、灵巧手传感器数据分析系统开发

		研究与开发 6、高精度高性能混合式步进电机的研究与开发 7、军用级无槽无刷电机效率性能提升技术的研究	
研发中心项目对应的产品业务领域	家用电器电机及组件	医疗电机及组件 工业控制电机及组件	工业-具身机器人细分领域

本次募投项目与前次募投项目的区别示意图



从联系上看，本次募投项目与江苏雷利 IPO、鼎智科技 IPO 的募投项目均围绕公司“电机+”、“多元化应用市场”和“全球化”的发展战略，服务于公司主营业务，募投项目的投产产品、研发课题围绕电机及组件、电机系统解决方案展开，促进公司家用电器电机及组件、汽车电机及零部件、工业控制电机及组件、医疗及运动健康电机及组件主营业务稳健发展。

从区别上看，本次可转债募投项目与江苏雷利 IPO、鼎智科技 IPO 是公司不同发展时期的业务战略导向、生产经营水平、技术管理能力需求下形成的投资项目。江苏雷利 IPO 募投项目主要为家电产品应用领域所对应的相关电机系统组件制造及研发，鼎智科技 IPO 募投项目主要为应用于医疗、工业领域的丝杆电机及组件产品的制造及研发。本次募投项目相关产品及研发应用领域方向跟随公司业务版图的扩张而并进，相较于前次募投项目在技术及应用领域、业务市场、研发课题等方面均有不同程度的延展。

综上所述，本次募投项目不属于重复建设的情形。

2. 公司多次变更前次募投项目的原因，募集资金规划及使用是否审慎、合理，相关因素是否持续，是否影响本次募投项目实施

公司前次募投项目为 2017 年首次公开发行股票募集资金实施的募投项目（以下简称 IPO 募投项目），其变更情况及背景原因说明如下：

序号	IPO 募投项目名称	变更情况概览	变更背景原因说明	变更后募投项目是否继续围绕公司主业开展	是否履行相关审议程序
1	微特电机制造项目	2017 年 10 月，变更实施主体，由宏利电机变更为江苏雷利	江苏雷利吸收合并常州宏利电机有限公司，在吸收合并完成后，江苏雷利承继执行微特电机制造项目	是，本项目建设内容不变，变更实施主体及延长项目实施期限	是
		2018 年 11 月，延长项目实施期限	因存在部分定制自动化设备的投入需配套客户对新结构产品的推进进度，部分客户对产品结构的调整变更周期加长，导致公司原预定投入定制化自动化设备的周期延长 12 个月以上，且部分自动化设备运用于客户产品的大批量供货，由于客户产品的上市进度推迟，造成投入延期等因素，导致“微特电机制造项目”设备投资进度低于预期，公司为了控制运营成本，提高投资效率，根据下游客户的需求来调整设备投资的进度。在项目建设内容不变的情况下，将原计划于 2018 年 11 月竣工完成的期限调整为 2020 年 5 月完成，2021 年预计达产 100%。		是
2	家电智能化组件项目	2018 年 11 月，调减募投项目产品投入类型，部分募集资金调整至“研发中心及综合配套建设项目”、“安徽微电机及智能化组件生产项目”，并延长实施期限、项目更名	“家电智能化组件项目”计划通过扩建生产车间、购置自动化生产线，生产洗衣机精准投放组件和智能制冰组件，延伸公司产品线，增强公司核心竞争力，巩固公司市场地位。在与下游客户进行充分沟通以及对市场进行深入调研后，公司发现国内下游高端家电市场增长不如预期，公司主要客户的高端家电增长缓慢。尤其是冰箱智能制冰组件，该组件为冰箱提供自动制冰功能，与国外消费者生活习惯不同，国内消费者对制冰功能需求并不强烈。为适应市场需求变化、保持公司产品竞争力、保证募集资金利用效率，公司对“家电智能化组件项目”的投资金额、产品结构、产品产量等作出变更，变更为“家电智能化组件及微电机产品项目”。变更后，项目产品为洗衣机用精准投放组件和 PM 电机。 原计划于 2018 年 11 月竣工完成，现预计于 2020 年 5 月完成，2021 年预计达产。原项目更名为“家电智能化组件及微电机产品项目”。 本项目调减募集资金投入 17,690.61 万元，调减的募集资金转入“研发中心及综	是，调整后募投项目围绕家用电器电机及组件的生产、研发，投向公司主业	是

			合配套建设项目”、“安徽微电机及智能化组件生产项目”。		
3	安徽微电机及智能化组件生产项目	2018年11月,由原“家电智能化组件项目”调整至新增的“安徽微电机及智能化组件生产项目”	“安徽微电机及智能化组件生产项目”计划通过建造生产厂房、扩建步进电机、同步电机生产产线,进一步扩大公司空调、洗衣机等微电机以及智能化组件产品的产能,进一步增强公司的整体实力。项目的实施资金由原家电智能化组件项目转入,将新增产能5,500万台,包括年产步进电机4,800万台和同步电机700万台。该项目成功实施后,一方面将促进公司贴近我国的家电制造产业集群的中心市场,获得家电行业市场变化的第一手信息;另一方面促进公司贴近客户,通过物理距离的降低,让公司与众多重要客户的沟通更加直接和顺畅。此外,项目的成功实施,可促使公司结合具有资源丰富、生产要素成本低等优势的地区,把握住市场机遇,利用产业转移所带来的竞争优势,加大投入实现产业升级。该项目计划于2020年11月竣工完成,建成后当年达到产能的60%,2021年预计达产。	是,项目投产产品为家用电器电机及组件类产品,投向公司主业	是
		2020年8月,延长项目实施期限	因项目实施地霍邱现代产业园的公共配套设施不够完善,尚在建设中,影响项目工程建设的正常推进,且公司购置园区的土地需经过政策协调、招投标等一系列流程,才具备建设条件。为保证该募投项目的实施质量,提高募集资金使用效率,保证资金的安全合理运用,经过与现代产业园确认,公司在项目实施主体、募集资金投资用途及投资规模不发生变化的情况下将“安徽微电机及智能化组件生产项目”的预定可使用状态延期至2021年12月。		是
4	节能电机及泵产品扩产项目	2018年11月,延长项目实施期限	公司结合相关项目市场与业务实际发展情况以及产品研发与验证时间周期,将项目实施期限由原计划2018年11月建设竣工完成延长至2020年5月建设完成。	是,变更项目之收购鼎智科技股权将促进公司医疗、工业领域丝杆电机及组件产品业务的产品布局与产能构建,促进公司电机及组件主营业务的多应用领域发展	是
		2019年8月,项目变更调整为收购鼎智科技70%股权	公司“节能电机及泵产品扩产项目”对应洗衣机主驱动电机、DD马达市场竞争激烈,市场有明显的垄断趋势,公司在产品工艺研发、进度方面不及预期,产品成本不具备明显竞争优势。同时,国家相继出台政策促进制造业转型升级和提升自动化与智能化的发展,以各类丝杆直线步进电机等为基础的精密运动控制系列产品将受益,有利于行业优质企业的持续发展。且随着制造业信息化和自动化需求的提升,丝杆电机行业前景可期。结合洗衣机主驱动电机、DD马达的市场趋势、丝杆电机市场发展前景、公司发展现状等方面考虑,本着稳健经营原则,合理		是

			规划公司业务布局，有效防范投资风险，提高募集资金的使用效率，为公司和股东创造更大的价值，公司审慎考虑，终止实施节能电机及泵产品扩产项目，变更部分募集资金用途以现金支付方式收购丁泉军等人合计持有的鼎智科技 70% 股权。通过本次交易，可将上市公司在公司治理、管理、营销、资产、财务等方面的优势助力目标公司，充分发挥业务间的协同效应，有利于践行上市公司机电一体化产业发展战略，增强市场竞争力。符合上市公司深耕控制与电机一体化的战略布局，实现业务突破与升级，提供新的利润增长点。		
5	研发中心建设项目	2017 年 11 月，变更募投项目实施主体、实施地点	为了优化研发布局，扩大后续技术研发、实验能力留下空间，公司将“研发中心建设项目”募投项目的实施主体由常州市诚利电子有限公司变更为常州宏利电机有限公司。原实施地点“常州市新北区新四路 18 号”变更为“常州市武进区遥观镇钱家塘路 19 号”，建筑面积扩建为 12,288 平方米。	是，研发中心建设项目调整实施主体、实施地点及调整投入内容后仍围绕微电机及组件相关产品技术开展研发课题并配套研发设施，符合公司主营业务发展需求。	是
		2018 年 4 月，变更募投项目实施主体	江苏雷利吸收合并常州宏利电机有限公司，在吸收合并完成后，江苏雷利承继执行研发中心建设项目		是
		2018 年 11 月，增加研发中心新建生产配套设施内容，调减部分研发设备和研发费，并将建成日期延长至 2021 年 5 月	在公司业务稳健增长、产品品类日益丰富的背景下，为保证产品技术迭代升级的可行性，提升整体研发能力、营运能力与综合竞争力，“研发中心建设项目”计划通过新建研发中心大楼，购进先进的研发、检测、试验等软硬件设备，吸引行业内高端技术人才，重点进行伺服电机驱动技术研究、爪极式永磁微电机定子电磁匹配研究、微电机声品质研究、洗衣机变频电机及离合器模块组件的研究开发。 基于以上调整，公司将“研发中心建设项目”更名为“研发中心及综合配套建设项目”，并按照新增投入情况将建设期限延长至 2021 年 5 月建设完成。		是

公司前次募集资金历次变更是结合战略发展规划、实际发展现状、下游市场需求等方面考虑做出的决策，相关募投项目变更事项均已按当时规定履行了相关审议程序与披露义务。通过调整前次募投项目的实施期限、建设内容、产品规划等方面，公司能够更为合理规划业务布局，有效防范投资风险，同时提高募集资金的使用效率，为公司和股东创造更大的价值。

公司上市以来经营业绩稳健发展，2016-2025 年营业收入年均复合增长率达 10%，主营业务由上市前家用电器电机及组件为主，拓展为家用电器电机及组件、汽车电机及零部件、工业控制电机及组件、医疗及运动健康电机及组件四大业务

板块，其中鼎智科技已发展为医疗及运动健康电机及组件的重要业务主体，并于2023年实现北交所上市。2025年度，公司实现营业收入417,972.32万元，其中家用电器电机及组件业务收入占比降至55.09%。同时，公司基于研发中心及综合配套建设项目，持续进行技术研发投入，截至2025年末拥有的有效专利超过1,600项，为市场、业务、客户的开拓奠定良好的技术储备基础。

综上所述，公司前次募投项目变更原因具备合理性、必要性，募集资金规划及使用审慎、合理，相关因素不具有持续性，公司本次募集资金投资项目与前次募投项目在产品应用领域、下游市场等方面存在差异，因此前次募集资金变更不影响本次募投项目实施。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅江苏雷利IPO、鼎智科技IPO、江苏雷利本次可转债的募集资金投资项目可行性报告，分析上述三次融资情况的联系与区别；

2. 查阅公司历次募集资金变更的相关审议资料、信息披露资料；针对本次募投项目与前次募投项目的联系与区别、前次募集资金变更情况及背景原因访谈公司高级管理人员。

经核查，我们认为：

1. 本次募投项目与江苏雷利IPO、鼎智科技IPO的募投项目均围绕公司“电机+”、“多元化应用市场”和“全球化”的发展战略，服务于公司主营业务；同时，本次募投项目与前次募投项目在产品技术及应用领域、业务市场、研发课题等方面均有差异，不构成重复建设的情形；

2. 公司前次募投项目变更原因具备合理性、必要性，募集资金规划及使用审慎、合理，相关因素不具有持续性，公司本次募集资金投资项目与前次募投项目在产品应用领域、下游市场等方面存在差异，前次募集资金变更不影响本次募投项目实施。

(十) 补充披露相关风险

1. 海外生产基地建设项目境外业务开展不及预期的风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、募投项目相关风险”中补充披露相关风险因素并进行特别风险提示：

“（六）海外生产基地建设项目境外业务开展不及预期的风险

本次募投项目之海外生产基地建设项目的实施地点包括越南、马来西亚、墨

西哥，未来相关项目在开展境外业务过程中，境外市场需求、相关行业政策、贸易保护、汇率、法律法规等方面存在风险因素，导致公司存在海外募投项目境外业务开展不及预期的风险，具体包括：

(1) 境外市场相关风险

本次海外生产基地建设项目对应的境外市场存在以下风险因素，从而对本次海外募投项目实施产生不利影响：（1）如未来募投项目对应的境外细分市场出现宏观经济下行、居民消费能力及理念调整、产品技术更新迭代效率下降等因素，则境外下游及终端市场将出现增长速度放缓或下降的可能；（2）募投项目对应的海外市场出现技术路径调整或对应客户自身经营策略调整降低其相关产品的产能，致使对公司募投产品需求下降；（3）境外市场参与企业增加或出现其他因素导致公司海外募投项目目标市场竞争环境加剧，则公司在相关市场中获取的业务、订单将存在减少的风险，进而对公司募投项目市场成果转化产生不利影响。

(2) 行业政策相关风险

若未来海外募投项目对应的产品市场在消费、技术路径等方面出现重大政策调整，致使市场消费需求下降或出现募投项目产品无法契合政策变更后的技术路径的情形，则将对境外募投项目实施与市场成果转化产生不利影响，进而存在导致募投项目实施效益不及预期的风险。

(3) 贸易保护相关风险

未来若国际贸易摩擦范围扩大至本次海外生产基地建设项目对应的国家及地区及相关产品业务，一方面将可能对公司募投项目的盈利能力产生负面影响，另一方面也对公司境外募投项目的市场与业务开拓产生一定阻碍。

(4) 汇率变动相关风险

本次海外生产基地建设项目产品未来市场销售的主要结算币种为美元、欧元，报告期内人民币兑美元和欧元汇率存在一定程度的波动，若未来人民币兑美元和欧元汇率持续升值，将可能对公司境外募投项目形成的经营业绩产生一定不利影响。

(5) 法律法规相关风险

若未来越南、马来西亚、墨西哥发生建设投资、环境保护等相关法规政策的调整，或出现海外生产基地建设项目无法按照实施地所在国家相关政策履行正式投产前的环境保护、安全生产等方面审批与评估程序，则存在海外募投项目实施

进度滞后、生产经营效益不及预期的风险。

(6) 境外劳动力、物料与能耗相关风险

若未来越南、马来西亚、墨西哥存在当地劳动力紧缺、与本次募投项目产品配套物料供给短缺或价格大幅上涨、募投项目实施所在地区水电能源供应紧张或出现临时性短缺的情况，则将对未来募投项目稳定生产运营产生不利影响，进而存在募投项目经营效益不及预期的风险。”

2. 研发失败的风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、募投项目相关风险”中补充披露相关风险因素：

“（五）研发失败的风险

针对本次募集资金投资项目之机器人运控组件研发中心建设项目，如果公司在投入相关研发经费后，无法及时、有效研发形成具有市场成果转化价值、符合市场需求的产品或技术，或是未来下游市场需求、技术路径发生重大变化导致公司相关募投项目研发方向未能契合行业需求或主流技术路径，亦或出现公司研发团队配置无法匹配客户产品与技术更新迭代节奏的情况，则公司将存在募投项目研发失败的风险，进而对公司未来发展产生一定不利影响。”

3. 募投项目新增产能无法消化及产能闲置的风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、募投项目相关风险”中补充更新披露相关风险因素：

“（三）募投项目新增产能无法消化及产能闲置的风险

公司通过建设本次募投项目，公司将新增包括家用电器电机及组件、汽车电机及组件、工业控制电机及组件和运动健康电机及组件等多品类产品，如果未来相关产品及下游市场发展未能达到预期、宏观市场环境发生重大不利变化，或者市场开拓未能达到预期，则本次募投项目的客户开拓及产品销量将不及预期，产能利用率将下降，公司将无法按照既定计划实现预期的经济效益，面临扩产后产能闲置、新增产能无法及时消化的风险。”

4. 部分募集资金投资项目尚未取得土地使用权的风险

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”、“第三节 风险因素”之“三、募投项目相关风险”中补充更新披露相关风险因素：

“（四）部分募集资金投资项目尚未取得土地使用权的风险

截至本募集说明书签署日，公司汽车微电机与组件生产基地及试验室建设项目、海外生产基地建设项目之马来西亚生产基地建设项目尚未取得项目建设地的土地使用权。截至本募集说明书签署日，马来西亚生产基地建设项目已签署土地买卖协议。根据常州经济开发区管理委员会、常州市武进区潞城街道办事处针对募投项目用地事项出具《情况说明》以及 SPD TECH VALLEY SDN. BHD. 出具的《确

认函》，本次募投项目用地无法取得的风险较低。若公司后续未能按计划取得相关项目的土地使用权，将可能对项目建设进度造成影响，进而对本次募集资金投资项目顺利实施带来不利影响。”

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二六年五月十八日