

股票简称: 雷赛智能

股票代码: 002979



深圳市雷赛智能控制股份有限公司

与

中信建投证券股份有限公司

关于

**深圳市雷赛智能控制股份有限公司申请向特定
对象发行股票的审核问询函之回复**

保荐人（主承销商）



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

签署日期：二〇二六年六月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2026 年 3 月 30 日下发的《关于深圳市雷赛智能控制股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函（2026）120018 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，深圳市雷赛智能控制股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“雷赛智能”、“发行人”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、广东华商律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《深圳市雷赛智能控制股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于深圳市雷赛智能控制股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》（以下简称“本回复”），现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中简称与《深圳市雷赛智能控制股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

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

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1.....	4
问题 2.....	47
其他问题.....	81

问题 1

根据申报材料,报告期内,公司营业收入分别为 133786.21 万元、141536.77 万元、158428.33 万元及 130040.10 万元;毛利率分别为 37.57%、38.25%、38.45%和 39.08%;扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润分别为 13011.77 万元、12444.34 万元、19613.92 万元及 15520.39 万元,其中 2023 年度净利润出现下滑,整体业绩存在波动。

报告期各期末,应收票据及应收账款账面价值分别为 56022.93 万元、58556.04 万元、75773.11 万元和 78823.23 万元,占流动资产的比例分别为 38.10%、37.20%、44.34%和 35.31%,规模较大。

报告期各期末,公司存货账面价值分别为 39526.23 万元、46323.34 万元、37556.71 万元和 39377.12 万元,占同期末流动资产的比例分别为 26.88%、29.43%、21.98%和 17.64%。

主控芯片是公司的重要原材料,目前部分是由境外厂商研发、生产。公司主要向境外厂商在国内的代理商采购。

公司销售与服务模式包括直销与经销。报告期内,公司经销模式实现收入占比呈现逐年提升态势。报告期内,公司存在外销收入。

截至 2025 年 9 月 30 日,公司长期股权投资账面价值为 3443.04 万元,系对常州三协电机股份有限公司、深圳市优易控软件有限公司的投资。公司其他权益工具投资账面价值为 1500.00 万元,系对上海先楫半导体科技有限公司、深圳伺峰科技有限公司的投资。公司均认定相关直接投资不属于财务性投资。

请发行人补充说明:(1)结合行业周期性变化、下游市场需求、产品价格等,分析说明 2023 年净利润下滑、2024 年净利润回升的原因。说明导致业绩下滑的不利因素是否已消除。(2)按核心产品类别列示报告期内毛利率的变动趋势,对比同行业可比公司,说明公司各项主营业务毛利率的差异及变动趋势是否合理。(3)结合下游客户结构、信用政策,说明应收账款余额持续上升且占流动资产比重较高的原因。列示报

告期末应收账款的账龄结构、逾期金额及期后回款情况。对比同行业可比公司，说明公司坏账准备的计提比例是否谨慎、充分。（4）按库龄结构分类说明报告期各期末存货的具体构成，针对库龄超过一年以上的原材料及库存商品，说明其形成原因及是否存在滞销风险。结合存货跌价准备的测试过程及关键参数，对比同行业可比公司，说明计提存货跌价准备是否充分。（5）说明报告期内向境外厂商或其代理商采购主控芯片的金额及占比，结合国际贸易政策，说明公司核心原材料是否存在被限制采购的风险，若未来境外主控芯片无法及时供应，公司现有供应链是否能保障生产连续性。（6）说明经销模式和收入确认会计政策，经销收入及占比增加的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因。经销商与发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否存在关联关系。（7）按主要出口国家或地区，说明境外收入的构成及期后回款情况；外销收入与出口报关金额、出口退税金额等数据的匹配性；境外收入主要来源国的贸易政策、国际形势变化、汇率波动等对公司外销的影响及相关风险提示是否充分。（8）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

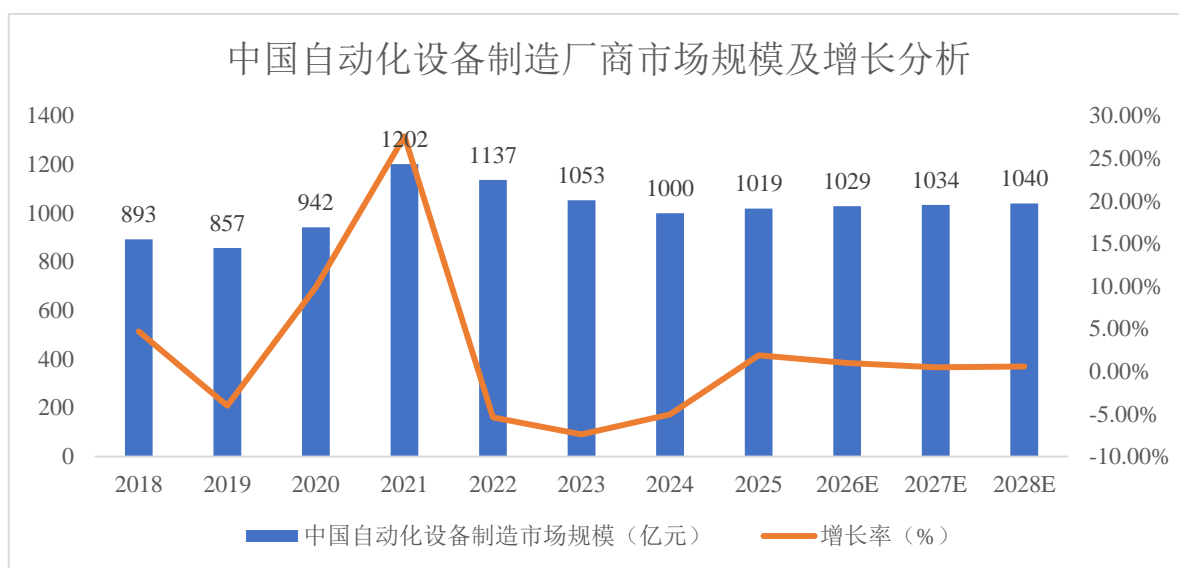
一、结合行业周期性变化、下游市场需求、产品价格等，分析说明 2023 年净利润下滑、2024 年净利润回升的原因。说明导致业绩下滑的不利因素是否已消除。

（一）行业周期性变化和下游市场需求

发行人直接下游为自动化设备制造厂商，终端客户主要分布于 3C 制造、半导体、机器人、PCB/PCBA 制造、物流、特种机床、包装、医疗、锂电、光伏等行业。面对

全球经济增长动能趋弱、地缘政治格局复杂多变、技术迭代持续加速的外部环境，自动化设备制造行业发展面临一定的挑战，近年增长速度略有放缓。

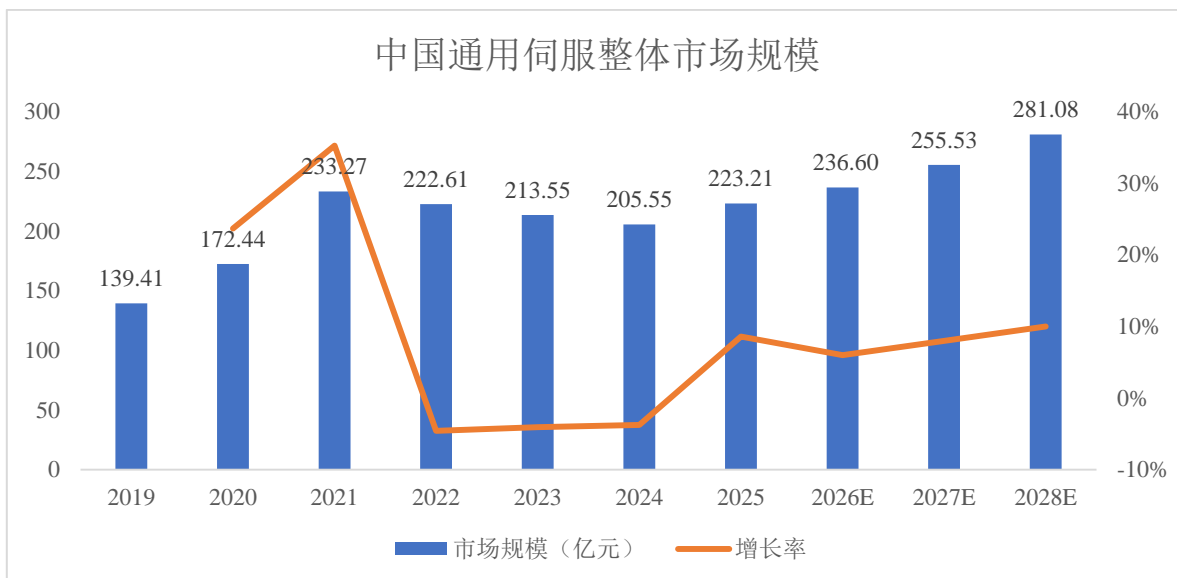
当前我国工业自动化市场中，外资品牌市场占有率仍然较高，我国工业自动化产品仍有较大的国产替代空间。我国“十五五”规划提出，未来我国要实现新型工业化取得重大进展的目标，针对基础零部件和元器件，需加快高性能电机及控制系统等核心基础零部件攻关。在国家政策支持、国产品牌持续发力的背景下，未来国产工业自动化产品市场规模有望进一步扩大。



数据来源：MIR 睿工业

1、伺服系统

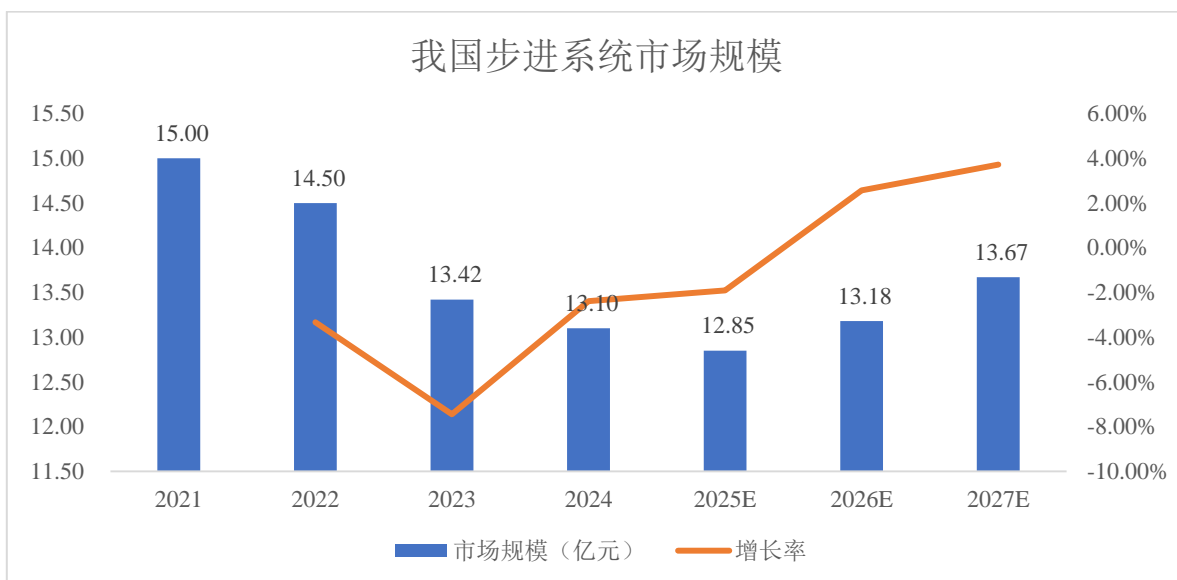
根据 QYResearch 统计，2023 年全球伺服系统市场规模为 156.11 亿美元，预计未来将保持 4.73% 年均复合增长率，2029 年将达到 206.04 亿美元。相较于欧美、日本等国家，我国伺服系统产业起步较晚，但随着我国大力发展工业自动化、全球工业供应链格局演变，2019 至 2021 年国内市场规模从 139.41 亿元快速攀升至 233.27 亿元；2022 年至 2024 年受宏观经济周期、地缘政治等多种因素影响，国内市场规模出现小幅回调；2025 年，国内市场规模恢复增长趋势。未来，在我国经济稳步增长、加速发展工业自动化进程的背景下，预计伺服系统未来国内整体市场规模将继续增长，2028 年可达到约 281.08 亿元。



数据来源：MIR 睿工业

2、步进系统

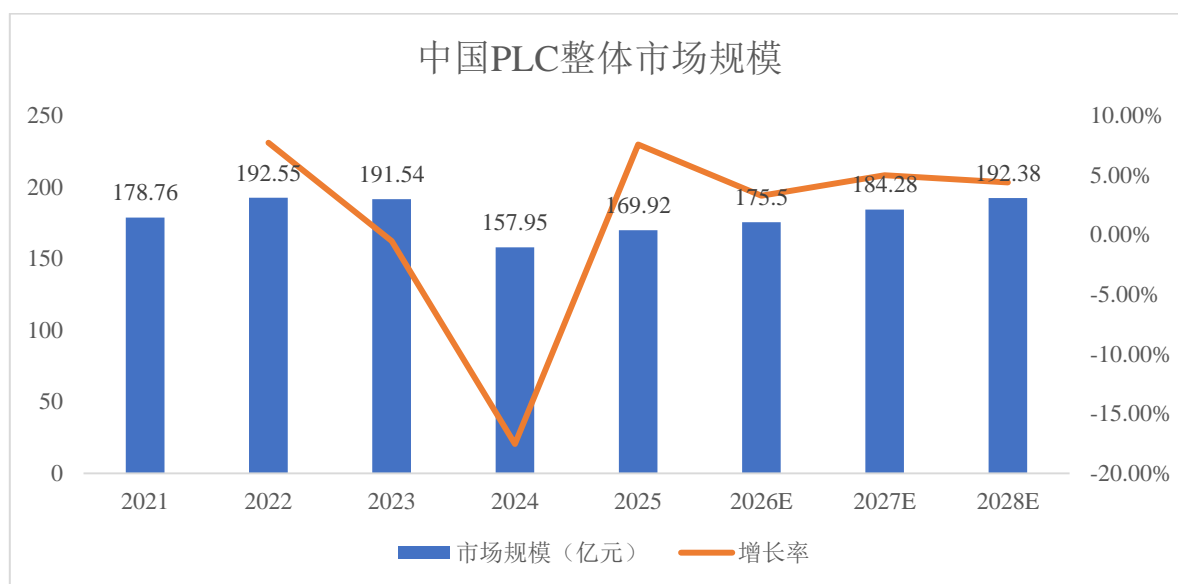
步进系统整体市场规模相对较小，根据睿工业预计，我国 2025 年步进系统市场规模约为 12.85 亿元，报告期内存在一定程度下降。2026 年之后，随着国内宏观经济逐步企稳、进入周期性调整修复阶段，叠加高端精密制造与装备生产需求持续释放，我国步进系统市场规模有望逐步走出低谷，实现反弹回升。



数据来源：MIR 睿工业

3、控制类产品

以 PLC 产品为例,根据 IMARC 的统计,2023 年全球 PLC 市场规模达 135 亿美元。随着硬件技术发展,未来 PLC 将朝着集成化、数字化、信息化等方向重点突破,预计 2032 年全球市场规模将达 241 亿美元,年均复合增长率 6.65%。受宏观经济周期影响,2024 年我国 PLC 市场规模存在一定程度下滑,但 2025 年恢复增长趋势。随着我国工业自动化进程推进、宏观经济向好发展,预计未来我国控制类产品市场将保持稳步增长态势。同时,我国控制类产品市场仍主要被外资产品占据,未来仍存在较大的国产替代空间,随内资品牌市场持续发力、国产替代速度加快,国产品牌有望加速扩大市场份额。



数据来源: MIR 睿工业

综上所述,随着我国宏观经济周期走入上行区间,我国工业自动化市场持续复苏反弹,国产替代趋势加速,我国工业自动化下游需求将稳步释放,发行人各产品市场规模有望进一步扩大。

(二) 产品价格

报告期内,受宏观经济周期、地缘政治等多种因素影响,工业自动化行业进入国产替代的加速期。随着国内竞争者的加入,市场竞争加剧,使得报告期内部分产品的销售价格有所下降,与同行业可比公司信捷电气、禾川科技披露的公开信息基本一致。但随着国产替代的进一步深入,关键器件等原材料的采购成本亦有所下降,叠加发行人内部研发设计优化与平台的统一化、自动化生产率提升,降本增效效果显现,使得

报告期内发行人的综合毛利率基本保持稳定，**2022年至2024年**，发行人的综合毛利率分别为37.57%、38.25%及38.45%。因此，报告期内发行人产品价格的变动对净利润的变动不构成重大不利影响。

（三）2023年净利润下滑、2024年净利润回升的原因

2022年至2024年，发行人净利润分别为22,534.05万元、13,864.54万元、20,944.49万元，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润分别为13,011.77万元、12,444.34万元、19,613.92万元。发行人**2022年至2024年**主要财务数据情况如下：

单位：万元

科目	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	158,428.33	141,536.77	133,786.21
营业成本	97,518.37	87,396.42	83,527.66
毛利	60,909.96	54,140.35	50,258.55
销售费用	12,268.34	13,971.07	11,275.36
管理费用	7,416.03	7,805.03	8,476.26
研发费用	19,481.04	21,034.64	16,317.35
投资收益	674.07	237.62	8,469.58
净利润	20,944.49	13,864.54	22,534.05
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润	19,613.92	12,444.34	13,011.77

1、2023年净利润下滑

2023年，发行人净利润较2022年下降8,669.51万元，同比下降38.47%，主要系发行人2022年处置长期股权投资产生较高投资收益所致。2022年，发行人处置了上海兴雷智能科技有限公司及深圳市盛泰奇科技有限公司股权投资项目，产生一次性转让收益9,081万元，若剔除一次性股权转让收益因素，净利润变动较小。

2023年，发行人扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润较2022年下降567.43万元，同比下降4.36%，主要系**2023年**，发行人基于市场调研及对市场趋势的判断，加大了对锂电、光伏和机器人等行业的拓展力度及对高端交流伺服、大中

小型 PLC、高密度无框力矩电机、空心杯电机等产品的投入力度，使得销售费用、研发费用有所增长。

2022 年、2023 年销售费用各明细对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
职工薪酬	8,805.56	6,971.37	1,834.19
差旅费	1,239.77	1,090.86	148.90
业务招待费	841.44	836.89	4.55
市场推广费	833.64	278.55	555.09
股权激励费用	775.84	600.04	175.80
折旧摊销	373.24	272.12	101.13
租赁费	232.77	203.45	29.32
其他	868.82	1,022.09	-153.27
合计	13,971.07	11,275.36	2,695.71

2023 年，发行人销售费用较 2022 年增加 2,695.71 万元，主要原因为：（1）职工薪酬 2023 年较 2022 年增加 1,834.19 万元，因 2023 年月平均销售人员较 2022 年月平均销售人员增加 54 人，使得职工薪酬增加；（2）市场推广费 2023 年较 2022 年增加 555.09 万元，主要系受宏观经济影响，2022 年行业相关展会布展、参展等市场推广活动比较少，而 2023 年行业相关展会布展、参展等市场推广活动恢复正常，相关市场活动推广费用较 2022 年有所增加。

2022 年、2023 年研发费用各明细对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
职工薪酬	16,148.91	13,135.36	3,013.55
股权激励费用	1,390.92	490.71	900.20
交通差旅费	1,030.79	560.99	469.81
试验材料	1,016.14	782.60	233.53
折旧摊销费	772.43	621.78	150.65
委托开发费用	72.82	-	72.82

咨询顾问费	65.72	149.88	-84.16
办公费	51.25	54.32	-3.07
租赁费	14.44	73.38	-58.94
其他	471.22	448.33	22.89
合计	21,034.64	16,317.35	4,717.28

2023年，发行人研发费用较2022年增加4,717.28万元，主要原因为：（1）职工薪酬2023年较2022年增加3,013.55万元，因2023年月平均研发人员较2022年月平均研发人员增加68人，主要是公司战略性加强大中小PLC产品及高端交流伺服产品等的研发投入，使得职工薪酬增加；（2）股权激励费用2023年较2022年增加900.20万元；（3）交通差旅费、试验材料2023年较2022年增加703.34万元。

如下表所示，该状况与同行业可比公司基本一致：禾川科技、信捷电气、埃斯顿均呈现2023年营业收入增长，销售费用、管理费用、研发费用增长，而净利润、扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润下降；鸣志电器为2023年营业收入下降，销售费用、管理费用下降，研发费用增长，净利润、扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润下降；步科股份为2023年营业收入下降，销售费用、管理费用、研发费用增长，而净利润、扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润下降。

单位：万元

公司名称	年度	营业收入	销售费用	管理费用	研发费用	净利润	扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润
禾川科技	2022年	94,428.68	7,899.91	2,927.66	10,480.67	8,690.42	7,956.57
	2023年	111,647.93	10,453.65	3,898.72	15,172.96	5,189.38	2,879.10
	同比变动	18.24%	32.33%	33.17%	44.77%	-40.29%	-63.81%
信捷电气	2022年	133,509.88	10,991.22	6,278.15	11,952.69	22,199.68	19,343.75
	2023年	150,505.08	14,093.66	6,906.67	14,684.54	19,912.03	16,125.38
	同比变动	12.73%	28.23%	10.01%	22.86%	-10.30%	-16.62%
鸣志电器	2022年	295,996.24	24,437.67	37,463.19	21,843.48	24,907.01	23,401.54
	2023年	254,279.11	20,318.67	34,815.98	23,824.16	14,193.81	12,579.05
	同比变动	-14.09%	-16.86%	-7.07%	9.07%	-43.01%	-46.25%
埃斯顿	2022年	388,077.85	30,245.70	38,333.16	30,758.01	18,285.79	9,658.84

	2023年	465,194.93	40,278.66	44,517.96	38,846.76	13,269.95	8,500.47
	同比变动	19.87%	33.17%	16.13%	26.30%	-27.43%	-11.99%
步科股份	2022年	53,930.65	3,652.46	2,537.80	4,653.43	9,078.30	8,674.76
	2023年	50,648.03	5,005.35	2,687.59	5,765.31	6,090.54	5,381.66
	同比变动	-6.09%	37.04%	5.90%	23.89%	-32.91%	-37.96%
发行人	2022年	133,786.21	11,275.36	8,476.26	16,317.35	22,534.05	13,011.77
	2023年	141,536.77	13,971.07	7,805.03	21,034.64	13,864.54	12,444.34
	同比变动	5.79%	23.91%	-7.92%	28.91%	-38.47%	-4.36%

综上所述，发行人在2023年营业收入有所增长的情况下，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润略有下降，具有合理性。

2、2024年净利润回升

2024年，发行人净利润较2023年上升7,079.96万元，同比增加51.07%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润上升7,169.58万元，同比增加57.61%，主要系发行人经过近三年的内部管理系统性变革与营销体系变革初见成效，经销体系基本成熟并发挥成效，营业收入增长，加上管理系统性变革初见成效，运营效率提升，成本费用降低所致。

2024年，发行人营业收入较2023年增加16,891.56万元，同比上升11.93%；营业成本较2023年增加10,121.95万元，同比上升11.58%；毛利较2023年增加6,769.61万元，同比上升12.50%。发行人持续深耕传统优势行业、拓展新行业及优质渠道网络，实现了业务规模的稳步增长。

2023年、2024年管理费用、销售费用及研发费用各明细对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动
一、管理费用			
职工薪酬	4,044.16	4,502.39	-458.22
折旧摊销	1,175.79	1,215.35	-39.57
存货处置损失	522.47	527.70	-5.23

办公费	305.96	469.61	-163.66
咨询顾问费	284.49	242.60	41.89
股权激励费用	197.98	60.78	137.20
差旅费	134.74	154.99	-20.25
租赁费	81.82	102.51	-20.69
其他	668.61	529.09	139.53
合计	7,416.03	7,805.03	-388.99
二、销售费用			
职工薪酬	8,703.31	8,805.56	-102.25
差旅费	994.81	1,239.77	-244.95
业务招待费	483.61	841.44	-357.83
市场推广费	458.80	833.64	-374.83
折旧摊销	384.96	373.24	11.71
租赁费	291.60	232.77	58.84
股权激励费用	150.69	775.84	-625.15
其他	800.56	868.82	-68.26
合计	12,268.34	13,971.07	-1,702.73
三、研发费用			
职工薪酬	15,515.20	16,148.91	-633.71
试验材料	1,356.28	1,016.14	340.14
交通差旅费	964.56	1,030.79	-66.24
折旧摊销费	950.38	772.43	177.95
股权激励费用	344.38	1,390.92	-1,046.53
办公费	79.77	51.25	28.53
租赁费	54.46	14.44	40.01
委托开发费用	43.69	72.82	-29.13
咨询顾问费	2.76	65.72	-62.95
其他	169.55	471.22	-301.67
合计	19,481.04	21,034.64	-1,553.59

2024年，发行人管理费用较2023年下降388.99万元，同比下降4.98%；销售费用较2023年下降1,702.73万元，同比下降12.19%，主要系发行人于2024年持续开展体系变革、费用精细化管控等工作，职工薪酬、差旅费、业务招待费等费用有所下降。

2024年，发行人研发费用较2023年下降1,553.59万元，主要系发行人股权激励确认的费用及职工薪酬有所下降所致。

（四）说明导致业绩下滑的不利因素是否已消除

报告期内，受宏观经济周期调整、全球地缘政治紧张等因素影响，工业自动化行业市场规模整体呈现较为平稳甚至轻微下降的趋势；在此背景下，发行人**2022年至2024年**营业收入分别为133,786.21万元、141,536.77万元及158,428.33万元，营业收入持续稳步增长。随着未来我国经济持续向好，工业市场规模逐步扩大，发行人持续深耕工业自动化行业，营业收入有望继续保持增长。

2023年，发行人净利润下降主要系发行人2022年处置长期股权投资产生较高收益所致，相关收益已于2022年全部确认，对发行人未来业绩不产生影响；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润下降主要系发行人2023年费用增加所致，发行人已通过公司内部费用管控等措施，合理降低相关费用，2024年已取得较为明显的成果。

综上所述，发行人2023年相关业绩下滑的不利因素均已消除。

二、按核心产品类别列示报告期内毛利率的变动趋势，对比同行业可比公司，说明公司各项主营业务毛利率的差异及变动趋势是否合理。

（一）按核心产品类别列示报告期内毛利率的变动趋势

报告期内，发行人各产品毛利率整体较为稳定，控制技术类产品毛利率呈现小幅下降趋势，步进系统类和伺服系统类产品毛利率较为稳定，变化程度较小。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率
控制技术类	5,117.93	62.84%	18,643.42	64.97%	16,663.70	66.18%	12,084.47	70.40%
步进系统类	7,043.27	44.19%	27,925.60	42.79%	23,663.59	39.06%	23,379.29	39.75%
伺服系统类	8,271.80	29.40%	25,886.14	28.09%	19,840.95	27.99%	18,108.21	28.45%

(二) 对比同行业可比公司，说明公司各项主营业务毛利率的差异及变动趋势是否合理

因各上市公司业务分类口径不同，发行人与可比公司披露的产品毛利率不完全可比。根据公开披露的信息，各可比公司的按产品分类的毛利率情况如下表所示：

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信捷电气	可编程控制器毛利率	57.05%	56.25%	54.02%
	驱动系统毛利率	25.90%	24.46%	24.25%
步科股份	控制系统毛利率	41.33%	42.24%	42.61%
	驱动系统毛利率	33.64%	32.22%	34.80%
禾川科技	PLC 毛利率	38.37%	40.49%	46.71%
	伺服系统毛利率	24.90%	28.37%	28.83%
鸣志电器	控制电机及其驱动系统毛利率	36.77%	38.78%	39.40%
雷赛智能	控制技术类毛利率	64.97%	66.18%	70.40%
	步进系统类毛利率	42.79%	39.06%	39.75%
	伺服系统类毛利率	28.09%	27.99%	28.45%

注：数据来源于各上市公司年度报告等公开披露信息，各公司产品分类口径存在一定差异。其中，发行人控制技术类对应信捷电气的可编程控制器、禾川科技的 PLC、步科股份的控制系统；伺服系统类对应禾川科技的伺服系统；鸣志电器未拆分细分产品类别，但整体产品类别与发行人相同，均为工业控制领域零部件。各可比公司 2026 年第一季度报告未披露上述信息。

1、控制技术类产品

报告期内，同行业可比公司信捷电气、步科股份、禾川科技披露了控制类产品毛利率，其与发行人对比情况如下：

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信捷电气	可编程控制器毛利率	57.05%	56.25%	54.02%
步科股份	控制系统毛利率	41.33%	42.24%	42.61%
禾川科技	PLC 毛利率	38.37%	40.49%	46.71%
雷赛智能	控制技术类毛利率	64.97%	66.18%	70.40%

发行人控制技术类产品高于同行业可比公司的控制类产品毛利率，原因主要系发行人控制技术类产品包括运动控制卡、PLC 控制器等多种细分产品，其他可比公司以

PLC 控制器为主，而运动控制卡毛利率普遍高于 PLC 控制器。因此，发行人运动控制类产品与信捷电气的可编程控制器产品、步科股份的控制系統产品及禾川科技的 PLC 产品在产品结构上存在差异，使得发行人与可比公司毛利率水平存在差异。

上市公司固高科技为发行人运动控制卡业务的主要竞争对手之一，其运动控制类产品主要为运动控制器，运动控制卡与运动控制器为高度相似的产品。根据固高科技招股说明书披露，其运动控制核心部件类产品包括运动控制器、伺服驱动器、驱控一体机及工业自动化组件，2022 年固高科技实现运动控制器收入 15,504.16 万元，毛利率 64.13%，与发行人 2022 年毛利率 65.52% 较为接近。固高科技于 2023 年 8 月上市后，在其年度报告中未再单独披露运动控制器毛利率，所以无法获取其 2023 年至 2025 年运动控制器的毛利率。

报告期内，发行人控制技术类产品的毛利率略有下降，主要系因为发行人 PLC 等产品实现的收入在持续增长，使得毛利率相对较高的运动控制卡业务的收入占比下降，导致控制技术类产品的毛利率略有下降。

因此，发行人控制技术类产品毛利率与同行业可比公司的差异及变动趋势具有合理性。

2、步进系统类产品

在步进系统类产品方面，同行业可比公司无对应细分产品分类与发行人步进系统类产品可比，发行人步进系统类产品毛利率分别为 39.75%、39.06% 和 42.79%，整体较为稳定。

3、伺服系统类产品

在伺服系统类产品方面，发行人与同行业可比公司禾川科技的伺服系统较为可比，相关产品与发行人毛利率对比情况如下表所示：

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
禾川科技	伺服系统毛利率	24.90%	28.37%	28.83%

雷赛智能	伺服系统类毛利率	28.09%	27.99%	28.45%
------	----------	--------	--------	--------

报告期内，发行人伺服系统毛利率分别为 28.45%、27.99%和 28.09%，禾川科技分别为 28.83%、28.37%和 24.90%，发行人与可比公司毛利率水平差异较小，且均较为平稳、变动幅度较小。

报告期内，受产品分类口径、产品差异、市场需求等因素的影响，发行人各类产品毛利率与各可比公司披露的产品毛利率变动趋势存在一定差异，但发行人与同行业可比公司均呈现各类产品毛利率整体较为平稳、变动幅度相对较小的特征，发行人与可比公司毛利率变动趋势较为一致。

三、结合下游客户结构、信用政策，说明应收账款余额持续上升且占流动资产比重较高的原因。列示报告期末应收账款的账龄结构、逾期金额及期后回款情况。对比同行业可比公司，说明公司坏账准备的计提比例是否谨慎、充分。

(一) 结合下游客户结构、信用政策，说明应收账款余额持续上升且占流动资产比重较高的原因

报告期各期末，公司应收账款、应收票据及应收款项融资账面价值及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026年 3月31日	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
应收账款账面价值	82,820.28	76,278.72	64,907.15	51,221.36
应收票据账面价值	12,703.42	16,552.27	10,865.96	7,334.67
应收款项融资账面价值	12,952.46	7,301.40	6,144.54	3,867.65
流动资产	251,339.86	249,656.20	170,905.80	157,390.99
应收账款占流动资产比例	32.95%	30.55%	37.98%	32.54%
应收票据及应收款项融资占流动资产比例	10.21%	9.55%	9.95%	7.12%
营业收入	52,539.27	187,383.86	158,428.33	141,536.77
应收账款占营业收入比例	157.64%	40.71%	40.97%	36.19%
应收票据及应收款项融资占营业收入比例	48.83%	12.73%	10.74%	7.91%

发行人产品以适用面广泛的通用型系列产品为主，已经广泛应用于智能制造和智能服务领域的各种精密设备，如 3C 制造设备、半导体设备、机器人、PCB/PCBA 制造设备、物流设备、特种机床、包装设备、医疗设备、锂电设备、光伏设备等。发行人的信用政策为根据客户的基本情况及双方的合作状况给予客户 30 日、60 日或 90 日等不等的账期。

报告期内，发行人应收账款、应收票据、应收款项融资金额随着发行人业务规模的增长而增长。除 2026 年 1-3 月受季度数据影响外，2023 年至 2025 年，应收账款占营业收入的比例、应收票据及应收款项融资占营业收入比例总体稳定，略有增长。发行人对经销商的信用政策在报告期内未发生变化，根据对经销商的访谈，经销商通常保留 1 个月至 2 个月的库存，且经销商需依据发行人给予的账期支付货款，故经销商无意愿去增加库存；结合本回复之“问题 1、三、（二）、2”的论述，发行人的期后回款情况良好；结合本回复之“问题 1、六、（三）、2”的论述，报告期内，公司前十大经销商销售收入分别为 16,500.36 万元、21,974.19 万元、23,863.93 万元以及 7,611.20 万元，经销商退换货金额分别为 405.01 万元、292.11 万元、185.94 万元及 10.66 万元，经销商退换货金额占比分别为 2.45%、1.33%、0.78%及 0.14%，经销商退换货金额及占比均较低，退货原因主要为产品偶发性适配问题所致。因此，发行人应收账款、应收票据、应收款项融资的增长具有合理性。

报告期内，发行人应收账款账面价值占流动资产的比例分别为 32.54%、37.98%、30.55%及 32.95%，应收账款账面价值占营业收入的比例分别为 36.19%、40.97%、40.71%及 157.64%，发行人应收票据及应收款项融资账面价值占流动资产的比例分别为 7.12%、9.95%、9.55%及 10.21%，应收票据及应收款项融资账面价值占营业收入的比例分别为 7.91%、10.74%、12.73%及 48.83%。应收账款、应收票据及应收款项融资持续上升且占流动资产比重较高的原因主要系随着发行人业务规模的增长，应收账款、应收票据及应收款项融资亦随之增长。如在本题回复之“三、（二）、2”处所述，应收账款受账期及客户按照次月对账开票时点起算账期等因素影响，发行人的销售收入，尤其是第四季度的销售收入尚未到期支付；应收票据、应收款项融资则受票据到期日的影响尚未到期兑付。因此，导致应收账款、应收票据及应收款项融资账面价值占流动资产的比例较大。

(二) 列示报告期末应收账款的账龄结构、逾期金额及期后回款情况

1、报告期各期末应收账款的账龄结构

单位：万元

账龄	2026年 3月31日		2025年 12月31日		2024年 12月31日		2023年 12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	82,469.59	95.34%	75,463.13	94.64%	62,927.82	92.50%	51,609.52	96.63%
1至2年	2,090.32	2.42%	2,251.15	2.82%	3,976.58	5.85%	1,088.29	2.04%
2至3年	1,243.96	1.44%	1,396.13	1.75%	527.51	0.78%	397.33	0.74%
3年以上	696.01	0.80%	628.99	0.79%	597.88	0.88%	316.51	0.59%
合计	86,499.88	100.00%	79,739.40	100.00%	68,029.79	100.00%	53,411.65	100.00%

依据上表可以看出,报告期各期末,1年以内的应收账款占比分别为**96.63%**、**92.50%**、**94.64%**及**95.34%**,略有波动,账龄结构不存在恶化的情形。

2、报告期各期末应收账款的逾期金额及期后回款情况

单位：万元

项目	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例
应收账款余额	86,499.88	100.00%	79,739.40	100.00%	68,029.79	100.00%	53,411.65	100.00%
应收账款逾期金额	39,946.96	46.18%	27,254.48	34.18%	29,085.71	42.75%	27,714.54	51.89%
其中：逾期1个月	9,272.95	10.72%	8,002.11	10.03%	7,010.49	10.31%	8,014.85	15.01%
逾期1-2个月	10,249.61	11.85%	5,067.71	6.36%	4,456.47	6.55%	6,320.61	11.83%
逾期2个月以上	20,424.40	23.61%	14,184.65	17.79%	17,618.75	25.90%	13,379.08	25.05%
期后回款金额	46,812.19	-	62,578.88	-	63,753.52	-	48,309.68	-
期后回款比例	54.12%	-	78.48%	-	93.71%	-	90.45%	-

注：期后回款比例=期后回款金额/期末账面余额。2023年末、2024年末应收账款期后回款均系统统计次年全年回款金额；2025年末、2026年3月末期后回款系统统计截至**2026年5月末**的回款金额。

报告期各期末,公司应收账款逾期金额占比分别为**51.89%**、**42.75%**、**34.18%**及**46.18%**,主要系买卖双方账期起算时点存在1-2个月时间差,公司按照签收确认收入时点起算账期,客户按照次月对账开票时点起算账期。报告期各期末,逾期超过2个月的应收账款余额占比分别为**25.05%**、**25.90%**、**17.79%**及**23.61%**,占比较低。

报告期各期末，应收账款期后回款比例分别为 90.45%、93.71%、**78.48%**及 **54.12%**，**2025 年末及 2026 年 3 月末应收账款期后回款统计截止至 2026 年 5 月末**，受回款期限影响，期后回款比例相对略低，应收账款期后回款情况良好，应收账款可回收性风险较低。

（三）对比同行业可比公司，说明公司坏账准备的计提比例是否谨慎、充分

公司坏账计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

账龄	禾川科技		信捷电气	鸣志电器	埃斯顿	步科股份	雷赛智能
	应收光伏锂电行业客户组合	应收非光伏锂电行业客户组合					
1 年以内	7.00%	5.00%	5.00%	5.00%	2.00%	5.00%	3.00%
1 至 2 年	18.00%	10.00%	20.00%	20.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2 至 3 年	60.00%	50.00%	50.00%	50.00%	30.00%	30.00%	20.00%
3 至 4 年	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	50.00%	100.00%
4 至 5 年	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	70.00%	80.00%	100.00%
5 年以上	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司账龄**一年以内**应收账款坏账准备计提比例高于埃斯顿，略低于禾川科技、信捷电气、鸣志电器、步科股份，处于合理区间。报告期各期末，公司一年以上应收账款占比分别为 3.37%、7.50%、**5.36%**及 **4.66%**，各年度占比较低，公司不存在通过调整坏账准备计提比例调节利润的情况。公司应收账款主要来自于各上市公司、知名企业，结合报告期各期应收账款的期后回款情况较好、报告期各期实际核销的应收账款金额不大（报告期各期，公司实际核销的应收账款分别为 81.80 万元、10.95 万元、86.38 万元及 8.32 万元），可以看出该类客户资信及还款实力较强，坏账风险较低，因此公司采用的坏账政策符合行业特征和自身经营情况，计提比例谨慎、充分。

四、按库龄结构分类说明报告期各期末存货的具体构成，针对库龄超过一年以上的原材料及库存商品，说明其形成原因及是否存在滞销风险。结合存货跌价准备的测试过程及关键参数，对比同行业可比公司，说明计提存货跌价准备是否充分。

（一）按库龄结构分类说明报告期各期末存货的具体构成

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

年度	存货类别	账面余额	库龄 1 年以内		库龄 1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2026 年 3 月 31 日	原材料	19,015.32	18,398.47	96.76%	616.86	3.24%
	半成品	5,513.61	4,615.87	83.72%	897.73	16.28%
	库存商品	20,478.13	15,912.82	77.71%	4,565.31	22.29%
	发出商品	615.89	615.89	100.00%	-	-
	在产品	2,483.38	2,483.38	100.00%	-	-
	委托加工物资	4,881.22	4,881.22	100.00%	-	-
	合计	52,987.55	46,907.64	88.53%	6,079.90	11.47%
2025 年 12 月 31 日	原材料	10,200.69	9,792.50	96.00%	408.18	4.00%
	半成品	4,941.61	4,144.71	83.87%	796.89	16.13%
	库存商品	21,631.53	17,351.04	80.21%	4,280.49	19.79%
	发出商品	204.56	204.56	100.00%	-	-
	在产品	1,788.34	1,788.34	100.00%	-	-
	委托加工物资	4,109.87	4,109.50	99.99%	0.37	0.01%
	合计	42,876.60	37,390.66	87.21%	5,485.94	12.79%
2024 年 12 月 31 日	原材料	9,459.88	8,675.45	91.71%	784.43	8.29%
	半成品	805.90	608.11	75.46%	197.79	24.54%
	库存商品	22,957.93	18,403.39	80.16%	4,554.54	19.84%
	发出商品	121.44	121.44	100.00%	-	-
	在产品	1,243.24	1,243.24	100.00%	-	-
	委托加工物资	3,964.75	3,964.75	100.00%	-	-
	合计	38,553.14	33,016.38	85.64%	5,536.76	14.36%
2023 年 12 月 31 日	原材料	13,883.25	13,359.60	96.23%	523.65	3.77%
	半成品	3,171.44	2,635.79	83.11%	535.65	16.89%
	库存商品	23,579.86	19,917.26	84.47%	3,662.60	15.53%
	在产品	2,930.04	2,930.04	100.00%	-	-
	委托加工物资	3,114.66	3,114.66	100.00%	-	-
	合计	46,679.25	41,957.35	89.88%	4,721.90	10.12%

(二) 针对库龄超过一年以上的原材料及库存商品，说明其形成原因及是否存在

滞销风险。

报告期各期末，库龄超过一年以上的存货占存货账面余额的比例分别为 10.12%、14.36%、12.79%以及 11.47%，总体占比较低。发行人存货主要由原材料、半成品、库存商品及委托加工物资构成，且大多数存货库龄集中在 1 年以内，存货库龄状态良好，不存在大量的残次冷备品，亦不存在大量滞销、销售退回或换货等情况。

报告期各期末，库龄超过一年以上的原材料金额分别为 523.65 万元、784.43 万元、408.18 万元及 616.86 万元，主要系芯片、电子元器件等备品备件，该类产品保质期较长，且总体金额不大，不存在滞销风险。

报告期各期末，库龄超过一年以上的半成品金额分别为 535.65 万元、197.79 万元、796.89 万元及 897.73 万元，主要系针对客户仍在生命周期中的产品售后维保备货的半成品驱动器，该类产品保质期较长，且客户需求稳定，不存在滞销风险。

报告期各期末，库龄超过一年以上的库存商品金额分别为 3,662.60 万元、4,554.54 万元、4,280.49 万元及 4,565.31 万元，该库存商品不存在滞销风险，分析如下：

1、公司库存商品主要为面向工业自动化领域的通用型产品，产品物理性能稳定、不易老化，整体生命周期较长。针对长库龄存货，公司会结合下游客户设备生命周期、售后维保及备品配件需求进行综合管理，对客户仍在销售的设备及已经售出的售后所需备品备件保留合理库存，以满足未来客户根据自身经营产生实际需求、下订单时，能够及时供应相应型号的产品。该类备品备件库龄相对较长、单个产品结存金额不大，公司已建立存货库龄跟踪与跌价测试机制，持续评估其可变现净值，报告期内不存在因技术迭代、需求萎缩等形成的大额呆滞物料。报告期各期，公司 1 年以上库存商品中，单个产品结存金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
10 万以下结存库存商品	2,855.95	2,694.85	2,665.23	1,911.00
10-30 万元结存库存商品	978.88	846.45	1,151.79	1,022.55
30-50 万元结存库存商品	334.19	372.49	388.15	417.91

50-100 万元结存库存商品	396.30	366.71	349.37	311.14
1 年以上库存商品合计	4,565.31	4,280.49	4,554.54	3,662.60

2、报告期内，公司制定了常态化的长库龄存货管理制度，公司每季度召开长库龄存货物料相关会议，针对前三个月无收发及未来三个月预计无销售情况的长库龄存货进行评审，公司于每季度对需要处理的长库龄存货进行审批处置，损失计入当期管理费用的存货处置损失科目中。报告期各期，该计入当期管理费用的存货处置损失科目的金额分别为 527.70 万元、522.47 万元、**476.16 万元**及 **106.94 万元**；

3、公司产品基于统一平台与内核研发，同一系列产品硬件一致性较高，具备良好的通用性与兼容性，可实现系列内产品的兼容替换。针对客户差异化需求，公司可通过软件升级、参数配置调整等方式快速实现功能适配，提升产品对不同应用场景的覆盖能力。对于长库龄库存商品，公司结合下游行业需求、产品迭代节奏及客户订单情况，通过系列内兼容替换、售后备品备件、功能参数优化等方式积极消化，同时持续开展存货可变现净值测试与跌价评估，相关存货滞销风险整体可控；

4、报告期内，公司综合毛利率分别为 38.25%、38.45%、**39.00%**及 **38.94%**，总体呈稳定状态。与此同时，受全球市场多重因素影响，大宗商品价格持续上涨，如铜、铝和镓钨等，使得电子元器件等原材料的成本上涨。根据公开资料，西门子(SIEMENS)、松下电器(PANASONIC)、台达(DELTA)、汇川技术等主要厂商均对相关产品价格予以调高。因此，基于发行人相对较高的毛利率水平及受大宗商品涨价的影响，发行人 1 年以上的库存商品存在跌价的风险总体较小；

5、如本题回复之“四、（三）、2”所述，基于口径可比的考虑，从发生额的角度来看，同时考虑资产减值损失中的存货跌价损失和管理费用中的存货处置损失，公司与同行业公司不存在重大差异。

6、期后结转情况

报告期内，发行人库存商品和发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
库存商品和发出商品	21,094.02	21,836.09	23,079.37	23,579.86
期后结转金额	11,125.71	13,996.62	18,798.88	20,480.30
期后结转比例	52.74%	64.10%	81.45%	86.86%

注：2023年末、2024年末期后结转系截至2025年末统计数据；2025年末、2026年3月末期后结转系截至2026年5月末统计数据。

报告期各期，发行人库存商品和发出商品期后结转金额分别为20,480.30万元、18,798.88万元、13,996.62万元及11,125.71万元，期后结转比例分别为86.86%、81.45%、64.10%及52.74%，期后结转情况良好。

7、在手订单

发行人工业自动化产品种类繁多、单价较低，下游客户下单具有“小批量、高频次”的特征，因此，公司主要采用备货式生产、对部分大客户会采取订单式生产的模式，通过提升大客户业务占比和加强客户订单管理，截至2026年3月31日，公司在手订单金额为16,237.42万元，其对库存商品和发出商品之订单覆盖率为76.98%。

该情形与同行业可比公司禾川科技基本一致，根据禾川科技2023年12月20日披露的《发行人及保荐机构关于审核问询函的回复（修订稿）》中披露：“……报告期内（2020年末、2021年末、2022年末及2023年6月末），公司在手订单覆盖率（相对于库存商品）分别为32.60%、56.67%、63.61%和48.57%，在手订单覆盖率较高……”

综上所述，发行人库龄超过一年以上的原材料及库存商品的滞销风险总体较低。

（三）结合存货跌价准备的测试过程及关键参数，对比同行业可比公司，说明计提存货跌价准备是否充分。

1、存货跌价准备的测试过程及关键参数

存货跌价准备的测试过程：

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的

估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

可变现净值=估计售价*（1-估计销售费用和相关税费率）*结存数量。

存货跌价准备测试的关键参数：

关键参数	测算过程
至完工时估计将要发生的成本	取自物料 BOM 表中，加工至完工产成品所需料、工、费总额
估计售价	各期末期后三个月平均销售单价或本年度平均销售单价
估计的销售费用和相关税费	本年度平均销售费用率、相关附加税率

2、对比同行业可比公司，说明计提存货跌价准备是否充分

2025 年末同行业公司的整体情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年末存货账面余额	2025 年末存货跌价准备	占比
禾川科技	36,066.16	5,230.09	14.50%
信捷电气	74,688.36	9,225.86	12.35%
鸣志电器	68,078.12	8,601.59	12.63%
埃斯顿	160,371.32	12,608.13	7.86%
步科股份	18,874.93	1,180.38	6.25%
平均值	71,615.78	7,369.21	10.29%
雷赛智能	42,876.60	1,227.89	2.86%

依据上表可知，公司 2025 年末存货跌价准备占 2025 年末存货账面余额的比例低于同行业平均水平，但该差异具有合理原因，具体分析如下：

1、公司加强了对存货的管理，建立常态化长库龄存货处置机制，公司每季度召开长库龄存货物料相关会议，针对前三个月无收发及未来三个月预计无销售情况的长库龄存货进行评审，公司于每季度对需要处理的长库龄存货进行报废等处理，损失计入当期管理费用的存货处置损失科目中。经检索公开资料，未发现上述同行业可比公司

在管理费用中列示存货处置损失。故，因进行了报废等操作后的存货不再体现在账面上，其计提的减值准备也随之转销，使得公司期末时点存货跌价准备占存货账面余额的比例相较同行业可比公司低。

以步科股份为例，根据其 2024 年 12 月 28 日披露的《天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海步科自动化股份有限公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票之问询函专项说明（修订稿）》，“公司未对长库龄或者呆滞存货予以处置，报告期各期末存货跌价准备计提比例逐步上升。2021 年至 2024 年 9 月末，公司存货跌价准备的计提比例为 10.61%、11.59%、15.92% 和 12.90%，高于同行业公司的平均水平，整体呈现上升趋势，主要与公司的存货管理方式有关。公司会保留长库龄或者呆滞存货，该类存货对应的存货跌价准备金额较高，具体原因系：公司部分客户存在因维修、保养等复购已停产产品的情形，公司出于维护客户关系角度，对相关长库龄或者呆滞存货仍进行保留、暂未作报废处理，同其他存货进行正常存放与管理，同时导致报告期各期末，公司长库龄存货金额逐年上升，存货跌价准备计提比例呈现上升趋势。”

根据上述步科股份关于存货跌价准备的相关论述，可以看出步科股份未采取发行人常态化长库龄存货处置机制，即定期对长库龄存货进行评审、对需要处理的长库龄存货进行报废等处理。因此，如果只比较期末存货跌价准备余额占期末存货账面余额的比例，发行人与同行业可比公司存在口径不一致的问题。为保持口径一致，假定发行人采取与步科股份一致的处理方式，则发行人 2025 年末存货跌价准备计提比例的计算过程为：因前述步科股份的论述涉及的期间是从 2021 年开始，因此，假定只统计发行人 2021 年度至 2025 年度计入管理费用-存货处置损失的金额，其合计金额为 2,223.47 万元，将其与发行人 2025 年末存货跌价准备计提的余额 1,227.89 万元相加，则合计金额为 3,451.36 万元，该合计金额占 2025 年末存货账面余额的比例为 8.05%，该比例高于埃斯顿、步科股份，低于禾川科技、信捷电气、鸣志电器，处于同行业可比公司的合理区间内。

因此，在考虑发行人制定了长库龄存货管理制度，定期会对长库龄存货进行报废等处理的因素影响后，发行人存货跌价准备的计提比例与同行业相比，不存在重大差异。

2、如前文所述，如果只比较期末存货跌价准备余额占期末存货账面余额的比例，发行人与同行业可比公司存在口径不一致的问题。因此，基于口径可比的考虑，换个角度从发生额的角度来看（即比较计入当期利润表中的存货跌价损失及存货处置损失），同时考虑计入资产减值损失中的存货跌价损失和计入管理费用中的存货处置损失，公司与同行业公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
禾川科技	资产减值损失-存货跌价损失	4,264.51	3,819.26	1,066.17
	期末存货余额	36,066.16	43,830.83	47,111.33
	资产减值损失-存货跌价损失占期末存货余额的比重	11.82%	8.71%	2.26%
信捷电气	资产减值损失-存货跌价损失	1,789.10	1,347.05	3,945.22
	期末存货余额	74,688.36	67,945.74	58,535.85
	资产减值损失-存货跌价损失占期末存货余额的比重	2.40%	1.98%	6.74%
鸣志电器	资产减值损失-存货跌价损失	-769.43	1,853.90	1,451.75
	期末存货余额	68,078.12	66,592.93	71,801.17
	资产减值损失-存货跌价损失占期末存货余额的比重	-1.13%	2.78%	2.02%
埃斯顿	资产减值损失-存货跌价损失	1,719.04	4,146.35	1,717.13
	期末存货余额	160,371.32	183,359.09	141,449.81
	资产减值损失-存货跌价损失占期末存货余额的比重	1.07%	2.26%	1.21%
步科股份	资产减值损失-存货跌价损失	1,159.70	950.15	1,187.27
	期末存货余额	18,874.93	13,477.97	13,759.82
	资产减值损失-存货跌价损失占期末存货余额的比重	6.14%	7.05%	8.63%
雷赛智能	资产减值损失-存货跌价损失+管理费用-存货处置损失	1,473.06	1,369.34	796.77
	期末存货余额	42,876.60	38,553.14	46,679.24
	资产减值损失-存货跌价损失+管理费用-存货处置损失占期末存货余额的比重	3.44%	3.55%	1.71%

注 1：经查询，同行业公司 2023 年、2024 年、2025 年年报中均未列示管理费用-存货处置损失；

注 2：上表中正号代表资产减值损失。

依据上表可知，雷赛智能 2023 年、2024 年及 2025 年资产减值损失-存货跌价损失与管理费用-存货处置损失之和占期末存货余额的比重分别为 1.71%、3.55%及 **3.44%**，

高于埃斯顿，低于禾川科技、步科股份。对于资产减值损失，禾川科技在其 2025 年年度报告里披露如下：“资产减值损失主要系下游光伏行业变化导致公司以前年度备货的光伏行业产品滞销以及以前年度为应对市场芯片供应紧张而对主芯片进行战略备货，后因产品迭代，备货芯片消耗缓慢造成的存货减值所致。”与信捷电气相比，2023 年低于信捷电气，2024 年、2025 年高于信捷电气；与鸣志电器相比，2023 年低于鸣志电器、2024 年、2025 年高于鸣志电器（鸣志电器 2025 年存货跌价损失为负）。

因此，从发生额的角度来看，同时考虑资产减值损失中的存货跌价损失和管理费用中的存货处置损失后，公司处于合理区间内，不存在重大异常。

3、报告期内，公司综合毛利率分别为 38.25%、38.45%、39.00%及 38.94%，总体呈稳定状态。与此同时，受全球市场多重因素影响，大宗商品价格持续上涨，如铜、铝和镨钕等，使得电子元器件等原材料的成本上涨。根据公开资料，西门子(SIEMENS)、松下电器(PANASONIC)、台达(DELTA)、汇川技术等主要厂商均对相关产品价格予以调高。因此，基于发行人相对较高的毛利率水平及受大宗商品涨价的影响，发行人存货存在跌价的风险总体较小，发行人存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司根据存货成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分、合理。

五、说明报告期内向境外厂商或其代理商采购主控芯片的金额及占比，结合国际贸易政策，说明公司核心原材料是否存在被限制采购的风险，若未来境外主控芯片无法及时供应，公司现有供应链是否能保障生产连续性。

（一）说明报告期内向境外厂商或其代理商采购主控芯片的金额及占比

报告期内，发行人向境外厂商或其代理商采购主控芯片的比例较高，系因为主控芯片负责设备逻辑运算、算法执行、信号处理等，对稳定性和精准度有较高要求，境外品牌如美国德州仪器(Texas Instruments)、德国英飞凌(Infineon Technologies)及日本瑞萨(Renesas Electronics Corporation)发展较早，存在一定的先发优势。

报告期内，发行人向境外厂商或其代理商采购主控芯片的情况如下：

单位：万元

分类	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国产厂商	886.53	23.43%	1,133.20	13.14%	727.79	11.24%	347.48	4.03%
境外厂商或其代理商	2,896.51	76.57%	7,488.53	86.86%	5,748.57	88.76%	8,275.65	95.97%
合计	3,783.05	100.00%	8,621.72	100.00%	6,476.36	100.00%	8,623.13	100.00%

(二) 结合国际贸易政策，说明公司核心原材料是否存在被限制采购的风险，若未来境外主控芯片无法及时供应，公司现有供应链是否能保障生产连续性

根据美国《芯片和科学法案》，美国对先进制程芯片制造厂商在特定国家进行扩产的活动进行了管控和限制，美国国际贸易委员会对中国半导体产业的政策研究报告中将“先进制程芯片”定义为14纳米及以下。报告期内，发行人所采购的主控芯片制程为28纳米及以上的通用芯片，不属于先进制程芯片，且发行人所处行业不属于敏感行业，故发行人核心原材料被限制采购的风险相对较小。

报告期内，发行人主要向美国德州仪器（Texas Instruments）、德国英飞凌（Infineon Technologies）及日本瑞萨（Renesas Electronics Corporation）等采购主控芯片，发行人与上述供应商具备多年稳定的合作历史，未曾出现相关采购受限导致公司生产经营受阻的情况。

发行人所采购的主控芯片在控制技术类、步进系统类、伺服系统类产品上均有应用，各产品所使用芯片制程主要为28纳米及以上，国内已有兆易创新、安路科技、全志科技等厂商可实现自主生产，且已在发行人相关产品中实现应用。报告期内，发行人采购国产主控芯片的金额分别为347.48万元、727.79万元、1,133.20万元及886.53万元，比例为4.03%、11.24%、13.14%及23.43%，呈现上升趋势。发行人已形成较为成熟的国产替代方案，国产主控芯片已在发行人产品中得到验证并且稳定应用。

综上所述，发行人与各主控芯片厂商均具备多年稳定的合作历史，且上述主控芯片厂商来自不同的国家，因此，发行人核心原材料被限制采购的风险相对较小。若未

来境外主控芯片无法及时供应，随着发行人加大对国产主控芯片的采购且已形成较为成熟的国产替代方案，发行人现有供应链可继续保障发行人生产连续性。

六、说明经销模式和收入确认会计政策，经销收入及占比增加的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因。经销商与发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否存在关联关系。

（一）经销模式和收入确认会计政策

经销模式：发行人与经销商的合作模式均为买断式销售，经销商在收货后除质量问题外不得退换。

收入确认政策：发行人对于经销、直销销售的收入确认政策无区别，具体收入确认政策如下：1、内销收入：公司根据与购货方签订的销售合同（订单）发送货物后，确定购货方收取货物并能履行合同约定的付款义务，货物控制权发生转移时，根据出库单、发货单、签收单、销售发票确认销售收入；2、外销收入：公司根据与购货方签订的销售合同（订单）发送货物，由公司关务持装箱单、发票、合同等单据向海关办理完成出口通关手续，货物控制权发生转移时，根据出库单、发票和报关文件确认销售收入。

（二）经销收入及占比增加的原因

销售模式	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销销售	26,904.20	51.21%	99,907.03	53.32%	76,552.15	48.32%	39,639.44	28.01%
直销销售	25,635.07	48.79%	87,476.82	46.68%	81,876.18	51.68%	101,897.33	71.99%
合计	52,539.27	100.00%	187,383.86	100.00%	158,428.33	100.00%	141,536.77	100.00%

报告期内，经销销售收入占比增加系发行人向经销策略转型有效执行的结果。发行人销售策略从以“直销为主、经销为辅”到以“经销为主、大客户直销为辅、互补共赢”，其原因分析如下：

1、工业自动化控制行业市场空间大，但亦具有下游客户种类繁多、客户分散、不

同细分行业的需求差异大等特点，而受制于传统直销模式下人员数量的不足，使得前期公司市场覆盖率仍有较大提升空间；

2、采取直销模式涉及人员的招聘、培养等，招聘人员对公司产品、下游行业的熟悉亦需要时间。而通过渠道模式升级，可以通过引入外资品牌的大量优秀渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群沟通服务经验，共同为设备客户提供雷赛智能产品与服务，创造更大的价值；

3、通过直销与经销互为补充、加大经销力度的销售模式，亦是雷赛智能在工业自动化控制领域形成一定的品牌知名度后的必然选择。通过经销模式更好、更快、更及时地服务客户、响应客户的需求；而直销则聚焦行业大客户及公司新产品的推广，通过在行业大客户的推广可以形成示范效应、品牌效应。新产品的推广则如人形机器人相关的无框力矩电机、空心杯电机、关节模组、灵巧手等；

4、公司加大经销模式的力度，亦符合同行业的惯例。汇川技术、信捷电气、禾川科技等同行业公司均系采用经销为主、直销为辅的经销模式。

报告期内，发行人营业收入分别为 141,536.77 万元、158,428.33 万元、187,383.86 万元及 52,539.27 万元，营业收入的增长主要受以下因素驱动：1、当前我国工业自动化市场中，外资品牌市场占有率仍然较高，我国工业自动化产品仍有较大的国产替代空间。与此同时，发行人不断加大研发投入，在高端领域不断取得突破，如全新一代旗舰型五相步进产品，具有日系五相步进的性能，又兼顾国产步进的成本优势；交流伺服 L7 通用型系列、L8 高端型以及直线伺服系列，性能总体达到国外同类产品水平等。较大的国产替代空间及在高端领域的不断突破促进了发行人营业收入的增长；2、发行人“经销为主、大客户直销为辅、互补共赢”销售策略的有效执行促进了发行人营业收入的增长。一方面，通过引入外资品牌的大量优秀渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群沟通服务经验，共同为设备客户提供雷赛智能产品与服务；另一方面，发行人在大客户深耕方面亦取得有效进展；3、发行人人形机器人核心零部件的快速增长。发行人的无框力矩电机、关节模组及高自由度灵巧手实现规模化供货，已获得数十家主流机器人客户订单。

(三) 前十大经销商的终端去化率及退换货情况

1、前十大经销商的终端去化率

报告期内，前十大经销商的库存去化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期前十大经销商期初库存金额 (A)	3,697.50	2,828.37	3,276.20
当期前十大经销商当期从发行人采购的金额 (B)	26,966.18	24,830.92	18,644.62
当期前十大经销商对外销售库存金额 (C)	24,975.88	22,898.89	18,492.12
当期前十大经销商期末库存金额 (D)	5,687.80	4,760.40	3,428.70
当期前十大经销商期末库存金额占比 (E=D/(A+B))	18.55%	17.21%	15.64%
期末库存期后去化率(下期对外销售金额/当期期末库存金额。若大于1，则去化率为100%)	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述金额均为含税金额。

依据上表可以看出，报告期内，发行人前十大经销商期末库存期后去化率均达到100.00%，经销商库存消耗情况良好。

2、前十大经销商的退换货情况

报告期内，各期前十大经销商销售退换货情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
前十大经销商销售收入	7,611.20	23,863.93	21,974.19	16,500.36
前十大经销商退换货金额	10.66	185.94	292.11	405.01
前十大经销商退换货金额占比	0.14%	0.78%	1.33%	2.45%

报告期内，公司前十大经销商销售收入分别为 16,500.36 万元、21,974.19 万元、23,863.93 万元以及 7,611.20 万元，经销商退换货金额分别为 405.01 万元、292.11 万元、185.94 万元及 10.66 万元，经销商退换货金额占比分别为 2.45%、1.33%、0.78% 及 0.14%，经销商退换货金额及占比均较低，退货原因主要为产品偶发性适配问题所致。

(四) 经销模式与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因

报告期内，同行业可比公司主营业务按销售模式分类如下：

单位：万元

公司名称	销售模式	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
信捷电气	经销	166,518.24	82.86%	145,021.29	85.11%	129,977.63	86.56%
	直销	34,438.63	17.14%	25,372.87	14.89%	20,175.05	13.44%
禾川科技	经销	73,671.99	73.60%	57,484.60	71.85%	42,805.97	38.66%
	直销	26,423.97	26.40%	22,527.10	28.15%	67,923.07	61.34%
鸣志电器	未披露具体金额						
埃斯顿	未披露具体金额						
步科股份	经销	33,566.78	46.62%	27,693.08	50.86%	28,533.84	56.68%
	直销	38,432.82	53.38%	26,759.07	49.14%	21,809.93	43.32%

注：同行业可比公司 2026 年第一季度报告未披露上述信息。

报告期内，公司经销模式占比分别为 28.01%、48.32%、53.32%。呈现逐年提升态势。依据上表可知，经销模式属于行业内常见的销售模式，报告期内，信捷电气经销占比分别为 86.56%、85.11%及 82.86%，均维持较高占比；禾川科技经销占比分别为 38.66%、71.85%及 73.60%，处于持续上升态势。

(五) 经销商与发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否存在关联关系

报告期各期，前三十大经销商销售收入占经销总收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
前三十大经销商销售收入	18,336.24	49,764.01	41,704.55	27,401.90
经销总收入	52,539.27	99,907.03	76,552.15	39,639.44
占比	34.90%	49.81%	54.48%	69.13%

依据上表可知，报告期各期前三十大经销商销售收入占各期经销总收入的比例分别为 69.13%、54.48%、49.81%及 34.90%，具有代表性。

通过启信慧眼查询了主要经销商（报告期各期前三十名）的股东及主要人员情况，通过查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员填写的调查表，经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员与主要经销商不存在关联关系。

七、按主要出口国家或地区，说明境外收入的构成及期后回款情况；外销收入与出口报关金额、出口退税金额等数据的匹配性；境外收入主要来源国的贸易政策、国际形势变化、汇率波动等对公司外销的影响及相关风险提示是否充分。

（一）主要出口国家或地区，说明境外收入的构成及期后回款情况

报告期内，公司境外销售收入分别为 6,917.84 万元、6,157.97 万元、8,648.52 万元及 1,497.30 万元，占营业收入的比例分别为 4.88%、3.89%、4.62%及 2.85%。公司境外销售收入主要分布在印度、土耳其、美国、越南以及韩国，回款情况良好，具体境外收入的构成及其期后回款情况如下：

单位：万元

国家/地区	销售金额	占比	期末应收账款余额	期后回款金额	回款比例
2026 年 1-3 月					
印度	373.22	24.93%	1,501.51	845.94	56.34%
土耳其	127.39	8.51%	80.32	80.32	100.00%
美国	182.34	12.18%	401.88	227.32	56.56%
越南	193.34	12.91%	188.19	89.40	47.50%
韩国	121.63	8.12%	52.12	52.12	100.00%
其他	499.39	33.35%	170.01	156.30	91.93%
合计	1,497.30	100.00%	2,394.03	1,451.39	60.63%
2025 年度					
印度	3,140.46	36.31%	1,552.62	1,233.38	79.44%
土耳其	1,114.56	12.89%	24.54	24.54	100.00%
美国	1,007.69	11.65%	424.39	412.16	97.12%
越南	776.83	8.98%	304.60	297.35	97.62%
韩国	402.81	4.66%	48.31	48.31	99.99%
其他	2,206.17	25.51%	212.42	211.29	99.47%
合计	8,648.52	100.00%	2,566.89	2,227.03	86.76%

2024 年度					
印度	2,049.78	33.29%	1,573.67	1,573.67	100.00%
土耳其	599.78	9.74%	202.78	202.78	100.00%
美国	921.35	14.96%	536.00	536.00	100.00%
越南	448.48	7.28%	158.91	155.88	98.09%
韩国	319.98	5.20%	18.99	18.99	100.00%
其他	1,818.60	29.53%	213.71	213.70	100.00%
合计	6,157.97	100.00%	2,704.06	2,701.02	99.89%
2023 年度					
印度	1,902.71	27.50%	726.52	726.52	100.00%
土耳其	734.98	10.62%	149.28	149.28	100.00%
美国	855.39	12.36%	227.40	227.40	100.00%
越南	73.81	1.07%	14.12	11.09	78.54%
韩国	1,077.33	15.57%	74.67	74.67	100.00%
其他	2,273.62	32.88%	431.69	431.68	100.00%
合计	6,917.84	100.00%	1,623.68	1,620.64	99.81%

注：2023、2024 年末后期回款均系次年回款金额；2025 年末及 2026 年 3 月末期后回款系截至 2026 年 5 月末回款金额，因此 2025 年末及 2026 年 3 月末期后回款比例相对略低。

（二）外销收入与海关出口数据的匹配性

公司境外销售收入数据，与海关报关数据存在一定时间统计差异，整体差异较小，具体数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司外销收入	1,497.30	8,648.52	6,157.97	6,917.84
海关报关金额	1,493.83	8,648.65	6,164.16	6,919.78
差异	3.48	-0.13	-6.19	-1.94
差异率	0.23%	-0.10%	-0.10%	-0.03%

（三）外销收入与出口退税金额的匹配性

公司外销收入与免抵退申报表中免抵退出口销售额在统计口径方面存在一定差异，主要包括：1、根据国家税务总局关于发布《出口货物劳务增值税和消费税管理办法》

相关规定，企业应在货物报关出口之日次月起至次年4月30日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税及消费税退税。公司申请退税时间与外销收入确认时间会存在一定的时间差；2、公司少量境外销售收入不满足出口退税标准，相关外销收入未计入申请免退税收入金额。

报告期各期，经调整后的公司外销收入与增值税出口退税数据的匹配如下表所示：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
免抵退申报表免抵退出口销售额①	1,546.80	8,642.58	6,141.64	6,854.67
本期申报上期金额②	-	-	-	13.46
下期申报本期金额③	-56.11	1.33	2.52	99.75
调整后出口退税数据④=①-②+③	1,490.70	8,643.91	6,144.15	6,940.95
公司外销收入⑤	1,497.30	8,648.52	6,157.97	6,917.84
不满足退税条件的外销收入⑥	0.52	8.56	3.33	-
调整后外销收入⑦=⑤-⑥	1,496.78	8,639.97	6,154.64	6,917.84
差异⑧=④-⑦	-6.09	3.94	-10.49	23.11
差异率=⑧/⑤	-0.41%	0.05%	-0.17%	0.33%

如上表所示，报告期各期，经调整后的公司外销收入与增值税出口退税数据的差异率较小，整体较为匹配。

（四）境外收入主要来源国的贸易政策、国际形势变化、汇率波动等对公司外销的影响及相关风险提示是否充分

境外收入主要来源国的贸易政策、国际形势变化、汇率波动等对公司外销的影响及相关风险已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、市场和经营风险”中作补充披露。

八、结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否

充分。自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除

（一）财务性投资及类金融业务的认定标准

1、财务性投资

根据中国证监会《证券期货法律适用意见第 18 号》：（1）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或投资产业基金、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。（2）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。（3）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。

根据中国证监会《监管规则适用指引——上市类第 1 号》：对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

2、类金融业务

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 7 号》：（1）除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。（2）与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。

（二）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初

始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分

截至 2026 年 3 月 31 日，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形，按照企业会计准则及相关规定，公司涉及核算可能存在的财务性投资的财务报表科目情况列示如下：

单位：万元

序号	可能涉及的会计科目	账面价值	其中：财务性投资
1	交易性金融资产	41,992.23	-
2	其他应收款	778.08	-
3	其他流动资产	25,065.38	-
4	其他权益工具投资	1,500.00	-
5	长期股权投资	3,463.63	-
6	其他非流动资产	7,759.47	-
	合计	80,558.80	-

1、交易性金融资产

截至 2026 年 3 月 31 日，公司交易性金融资产账面价值为 41,992.23 万元，主要为低风险的结构性存款和理财产品，不属于财务性投资。

2、其他应收款

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他应收款为 778.08 万元，主要为员工出差借款备用金及保证金等，均与公司主营业务直接相关，不构成财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他流动资产账面价值为 25,065.38 万元，主要为大额存单、预缴增值税及待抵扣进项税，其中大额存单具有收益稳定、风险低的特点，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。

4、其他权益工具投资

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他权益工具投资账面价值为 1,500.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

投资对象名称	初始投资时点	认缴金额	实缴金额	后续投资时点	2026 年 3 月 31 日持股比例	2026 年 3 月 31 日账面价值
上海先楫半导体科技有限公司	2025 年 10 月 16 日	8.6957	8.6957	-	0.6270%	1,000.00
深圳伺峰科技有限公司	2022 年 12 月 22 日	22.8492	22.8492	-	4.75%	500.00

注：初始投资时点系工商变更登记时点。

(1) 上海先楫半导体科技有限公司

上海先楫半导体科技有限公司成立于 2020 年 6 月，是一家致力于高性能嵌入式解决方案的半导体公司，产品覆盖微控制器及其配套的开发工具和生态系统。目前，该公司已经量产 HPM5E00 系列、HPM6P00 系列及 HPM6E00 系列等八大系列高性能通用 MCU 产品，产品性能及通用性优异并通过 AEC-Q100 认证。该公司已完成 ISO9001 质量管理和 ISO26262/IEC61508 功能安全管理体系双认证，全力服务中国乃至全球的工业自动化、机器人、能源和汽车市场。

发行人拟通过投资该公司与其在国产替代芯片领域展开合作，有利于提升发行人供应链的稳定及价格优势。

该投资属于发行人围绕现有业务产业链上下游进行的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(2) 深圳伺峰科技有限公司

深圳伺峰科技有限公司成立于 2011 年 2 月，其聚焦在伺服电机、直线电机、力矩电机、音圈电机、精密模组以及配套使用的编码器和驱动器等相关技术和系列产品。

发行人拟通过投资该公司与其在伺服电机等领域展开合作。2023年及2025年，发行人向其下属子公司采购伺服电机等，金额分别为126.34万元及0.14万元。

该投资属于发行人围绕现有业务产业链上下游进行的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

5、长期股权投资

截至2026年3月31日，公司长期股权投资账面价值为3,463.63万元，具体情况如下：

单位：万元

投资对象名称	初始投资时点	认缴金额	实缴金额	后续投资时点	2026年3月31日持股比例	2026年3月31日账面价值
常州三协电机股份有限公司	2022年8月23日	352.6786	352.6786	-	6.59%	3,271.73
深圳市优易控软件有限公司	2018年5月9日	16.4706	16.4706	-	6.40%	191.91

注：初始投资时点系工商变更登记时点。

(1) 常州三协电机股份有限公司

常州三协电机股份有限公司成立于2002年11月，2025年9月在北京证券交易所上市，是一家研发、制造及销售控制类电机的高新技术企业。其主要产品包括步进电机、伺服电机和无刷电机及其配套的产品，其控制类电机产品具有体积小、功率密度大、绿色节能的特点。

发行人拟通过投资该公司与其在步进电机等领域展开合作。报告期内，发行人主要向其及其控股子公司采购步进电机等，金额分别为5,079.44万元、6,653.55万元、7,283.72万元及1,763.25万元。

该投资属于发行人围绕现有业务产业链上下游进行的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(2) 深圳市优易控软件有限公司

深圳市优易控软件有限公司成立于 2015 年 7 月，创始团队来自 Emerson 和 ABB 研发与销售团队，该公司聚焦工业控制领域，提供机器控制平台和解决方案。

发行人拟通过投资该公司与其在部分控制软件等领域展开合作。2023 年、2024 年，发行人向其销售部分运动控制产品，金额分别为 6.55 万元、2.11 万元。

该投资属于发行人围绕现有业务产业链上下游进行的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

6、其他非流动资产

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为 7,759.47 万元，主要为低风险的大额定期存单和工程设备款，不属于财务性投资。

(三) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除

发行人于 2025 年 12 月 12 日召开第五届董事会第二十三次会议审议通过本次向特定对象发行股票的相关议案。本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务）的情况如下：

1、投资类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资类金融业务的情形。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资金融业务的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司存在新增对上海先楫半导体科技有限公司股权投资的情形，但其系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，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，公司不存在与主营业务无关的股权投资的情形。

4、投资或设立产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资或设立产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在对外拆借资金的情形。

6、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在对外委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

8、拟实施的财务性投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

综上所述，发行人自本次发行相关董事会决议日（2025年12月12日）前六个月起至本回复出具日，不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务），不涉及拟从本次募集资金总额中予以扣除相关金额的情形。

九、请发行人补充披露相关风险

（一）业绩波动风险

针对业绩波动风险，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务风险”中作相应披露，具体披露情况如下：

“（四）业绩波动风险

2023年、2024年、2025年及2026年1-3月，发行人归属于上市公司股东的净利润分别为13,856.89万元、20,046.46万元、**22,537.23万元**及**7,212.03万元**，发行人归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为12,444.34万元、19,613.92万元、**21,680.22万元**及**7,015.48万元**。发行人未来发展与外部宏观经济环境、市场竞争、行业政策、下游市场需求等因素及内部研发创新、市场拓展、对外投资决策等因素息息相关，如果上述因素发生重大不利变化，发行人业绩将受到影响或出现波动。”

（二）应收账款回收风险

针对应收账款回收风险，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务风险”中作相应披露，具体披露情况如下：

“（一）应收票据及应收账款回收风险

随着公司经营规模扩大，公司应收票据及应收账款规模持续增加。**2023年末、2024年末、2025年末及2026年3月末**，公司应收票据及应收账款账面价值分别为58,556.04万元、75,773.11万元、**92,830.98万元**及**95,523.71万元**，占流动资产的比例分别为37.20%、44.34%、**37.18%**及**38.01%**。公司应收账款规模较大，如果经济形势恶化或者客户自身发生重大经营困难，公司将面临应收账款回收困难的风险。”

（三）存货跌价或滞销风险

针对存货跌价或滞销风险，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务风险”中作相应披露，具体披露情况如下：

“（二）存货跌价或滞销风险

2023 年末、2024 年末、2025 年末及 2026 年 3 月末，公司存货账面价值分别为 46,323.34 万元、37,556.71 万元、41,648.71 万元及 51,430.75 万元，占同期末流动资产的比例分别为 29.43%、21.98%、16.68%及 20.46%。若公司不能及时消化库存，将可能导致公司出现存货跌价和滞销的情况，从而给公司现金流状况和生产经营带来不利影响。”

（四）核心原材料被限制采购的风险

针对核心原材料被限制采购风险，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务风险”中作相应披露，具体披露情况如下：

“（三）原材料进口风险

主控芯片是公司的重要原材料，目前部分是由境外厂商研发、生产。公司主要向境外厂商在国内的代理商采购，采购周期较长。未来若相关原材料价格上涨，公司可能无法将原材料上涨成本转嫁至下游客户；若相关供应商不能及时扩大产能，或由于地缘政治、自然灾害等不可抗力导致供货不及时，将对公司经营业绩产生不利影响。”

（五）国际贸易政策风险

针对境外收入主要来源国的贸易政策、国际形势变化、汇率波动等对公司外销的影响，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、市场和经营风险”中作补充披露，具体披露情况如下：

“（六）境外销售风险

2023 年、2024 年、2025 年及 2026 年 1-3 月，公司境外销售收入分别为 6,917.84 万元、6,157.97 万元、8,648.52 万元及 1,497.30 万元，占营业收入比例分别为 4.88%、3.89%、4.62%及 2.85%。当前全球产业格局正持续深度调整，世界经济仍处于周期性波动状态。在此背景下，各国及地区间的经济竞争日趋激烈，以中美贸易摩擦为典型的国际贸易保护主义事件频发，已对我国制造业出口形成一定冲击。若相关形势进一步

恶化，可能对公司产品市场销售产生不利影响，进而对公司未来经营业绩造成潜在压力。

公司境外销售涉及外币结算，若未来汇率波动较大，其可能通过影响境外客户采购成本等影响公司产品竞争力，从而对公司产品在国际市场的销售产生不利影响，进而对公司经营业绩产生不利影响。”

十、请保荐人和会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题相关事项，保荐人、发行人会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人所属行业的研究报告、市场报告等第三方机构出具的报告；查阅了发行人同行业可比公司的公开披露信息并了解产品价格变动趋势；取得了发行人报告期内的财务报告，查阅了发行人相关科目明细，了解净利润、扣非后归母净利润及相关科目的变动原因；

2、取得发行人报告期内的收入成本明细表、财务报告；查阅同行业可比公司公开披露信息、了解产品毛利率水平及变动趋势；

3、了解公司下游客户结构、信用政策，查阅公司期后回款明细表、逾期应收账款明细表，分析公司应收账款可回收性；查阅公司应收账款明细表，了解公司应收账款账龄结构，查阅同行业可比上市公司年度报告等公开披露信息，对比公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策，分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

4、了解报告期各期末公司存货的构成、库龄结构，分析库龄超过一年以上的原材料及库存商品的形成原因及是否存在滞销风险；了解公司存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据，结合同行业可比公司，分析存货跌价准备计提的充分性；

5、取得发行人采购明细表，查阅报告期内发行人采购主控芯片的情况；查阅近年来涉及发行人采购主控芯片的国际贸易政策，了解发行人采购主控芯片受到国际贸易政策的影响；了解发行人当前产品使用国产及进口主控芯片的实际情况；

6、访谈报告期内主要经销商，了解经销商的基本情况、与公司的业务合作、与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排等；查阅公司与经销商签署合同或订单的主要条款，核查公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则要求；结合发行人报告期内的业务经营情况，分析经销收入及占比增加的原因；查阅同行业可比公司的公开披露信息，分析公司经销收入占比与同行业可比公司的经销收入占比是否存在差异；**取得关于经销商库存情况的问卷调查**；取得发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员填写的调查表；通过启信慧眼查询了主要经销商（报告期各期前三十名）的股东及主要人员情况；

7、取得发行人报告期内的收入成本明细表，了解境外收入的构成；获取境外收入的期后回款情况；获取了公司海关报关数据，出口退税数据等与境外销售收入进行核对；

8、取得发行人最近一期的财务报告，查阅可能涉及财务性投资的相关科目明细；查阅各被投资企业的公开信息披露，了解各被投资企业的基本情况、投资背景、双方业务合作等情况；取得了截至报告期期末，发行人对各被投资企业的投资协议、出资的银行回单等；取得了发行人自本次发行董事会决议日前六个月至今的对外投资记录，查阅其出资的银行回单等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

1、发行人 2023 年净利润下滑、2024 年净利润回升主要系投资收益、费用等科目波动导致，导致业绩下滑的不利因素已消除；

2、发行人与可比公司各项主营业务毛利率的差异较小，变动趋势合理；

3、公司客户资信情况良好，逾期应收账款期后回款情况良好，应收账款不能回收的风险较小；公司应收账款账龄准确，应收账款坏账准备计提谨慎、充分，与同行业可比公司相比不存在明显差异；

4、库龄超过一年以上的原材料及库存商品不存在滞销风险；公司存货跌价准备计提充分；

5、报告期内发行人向境外厂商或其代理商采购主控芯片的金额及占比具有商业合理性，发行人核心原材料不存在被限制采购的风险；若未来境外主控芯片无法及时供应，发行人现有供应链可保障生产连续性；

6、报告期内，经销销售收入占比增加系发行人向经销策略转型有效执行的结果；发行人经销商模式下销售收入及占比与同行业可比公司不存在显著差异；**发行人前十大经销商期末库存期后消耗情况良好；经销商退换货金额及占比均较低；**发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员与主要经销商不存在关联关系；

7、报告期各期发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金额数据相匹配，公司境外客户期后回款良好；境外收入主要来源国的贸易政策、国际形势变化、汇率波动等对公司外销的影响及相关风险提示充分；

8、截至最近一期末，发行人不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形；对各被投资企业的投资属于发行人围绕现有业务产业链上下游进行的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资；发行人自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务），不涉及拟从本次募集资金总额中予以扣除相关金额的情形。

问题 2

根据申报材料，公司本次发行拟募集资金不超过人民币 114431.37 万元，其中，75321.37 万元拟投入“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”（以下简称项目一）、14110 万元拟投入“信息化建设及智能仓储项目”（以下简称项目二）、25000.00 万元拟补充流动资金。项目一拟投入募集资金主要用于新建生产厂房及产线。

公司 2020 年首发募集资金 44584.72 万元。2022 年，公司终止“上海智能制造基地建设项目”并将剩余募集资金永久补充流动资金；2023 年，公司将“研发中心技术

升级项目”及“营销网络与服务平台建设项目”提前结项，剩余资金用于永久补充流动资金。

请发行人补充说明：（1）本次募投项目一、项目二与现有业务的区别和联系、相关性及协同性，募集资金是否投向主业。（2）项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”“上海智能制造基地建设项目”以及项目二与首发募投“营销网络与服务平台建设项目”的区别和联系，如有联系，说明前次终止后本次再次启动的原因及合理性。

（3）结合公司核心产品的现有产能、产量及产能利用率，同行业公司扩产情况等，说明本次项目一投入固定资产扩产的必要性及合理性。结合在手订单、意向性合同，说明公司是否存在产能过剩风险，新增产能的消化措施。（4）截至目前房产证、环评批复等审批文件的办理进展、预计取得时间及对项目进度的潜在影响。（5）说明前次募投项目调整、变更或终止并用于补充流动资金的原因及合理性，结合前次募投项目的实施情况，被转化为补充流动资金的情况，说明公司目前的营运资金缺口，本次募集资金的必要性和合理性。（6）说明本项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额，若投产后下游需求不达预期，新增的折旧摊销对公司整体业绩的影响。（7）本次募投项目效益测算的假设条件、计算基础及计算过程；结合公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况、募投项目与现有业务的经营情况对比、与同行业可比公司的经营情况对比，进一步说明募投项目效益测算合理性和谨慎性。（8）结合募投项目具体投资内容及性质，说明本次募集资金实际补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第18号》相关规定。

请发行人补充披露上述事项相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、本次募投项目一、项目二与现有业务的区别和联系、相关性及协同性，募集资金是否投向主业。

公司专业从事智能装备运动控制核心部件的研发、生产、销售与服务，主要产品为伺服系统、步进系统、控制技术类产品三大类，为下游设备客户提供完整的运动控

制系列产品及整体解决方案，帮助客户构建出快速、精准、稳定、智能的运动控制设备。

公司本次向特定对象发行募集资金扣除发行费用后，拟用于智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目（以下简称“项目一”）、信息化建设及智能仓储项目（以下简称“项目二”）及补充流动资金，拟投资项目与公司当前主营业务方向相符合，有利于公司巩固行业地位，进一步提升公司的技术水平和服务能力，从而进一步增强公司的盈利能力和核心竞争力，符合公司战略发展目标。

（一）智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目

项目	项目一	公司现有业务
产品方面	公司现有业务主要产品包括控制技术类、步进系统类、伺服系统类，项目一拟在公司现有三类产品体系的基础上，通过新建智能化产线，实现部分生产工序的自动化升级（包括新建“SMT+DIP全自动产线”、伺服电机在“转子自动化、定子自动化、灌胶自动化”等工序方面的升级、伺服驱动器及步进驱动器在“PCBA加工、烧录及单板测试、整机组装”等工序方面的自动化升级、模块、控制卡及PLC产线在“烧录、装配、老化、测试”等工序方面的自动化升级等）与全流程数字化追溯，扩大生产规模，产品类别与公司现有业务一致	
销售方面	本次募投项目所规划的产品在下游应用场景及客户群体方面与公司现有业务一致，因此可以继续沿用现有的销售体系	
生产技术及研发方面	公司在经营过程中积累的生产技术及研发成果可以较好地应用于本次募投项目	
原材料采购方面	本次募投规划的产品与现有业务一致，可以较好地延续使用现有的采购渠道	
自动化、智能化程度	本次募投项目将新建智能化产线，实现部分生产工序的自动化升级与全流程数字化追溯，自动化、智能化程度高。	主要是半自动化，自动化、智能化水平相对略偏低。
生产集中度	在统一的场所集中生产，集中度高，运作效率更高	在多个厂房进行生产，集中度低，运作效率偏低
生产场所取得方式	自建生产厂房，为自动化产线的投入提供稳定的场所保障	生产场地主要为租赁
生产工序	将委外的生产环节调整为自行生产	部分生产环节采用委外模式

项目建成后，将有效提升公司的智能化生产水平与核心制造能力，有助于改善传统生产模式效率相对偏低、精度一致性相对稍差的问题，为突破高端核心零部件的量产瓶颈创造条件。与此同时，本次募投项目将在公司现有各产品的产能基础上新增部分产能，为公司未来的发展提前布局。通过构建自主可控的规模化产能供给体系，公

司将能增强产业链和供应链的稳定性，能更灵活地响应客户的定制化需求。

关于将部分委外生产环节调整为自行生产的可行性、经济性分析如下：

1、公司委外生产的核心是将芯片、电阻、电容、接口器件等焊接到空白的印制电路板（即 PCBA），亦包含部分电机结构件、精密五金、定制连接器等非核心零部件。委外加工厂商根据公司的产品设计方案和要求提供场地和贴片焊接加工设备、人力资源等完成生产，不涉及核心技术，该类供应商核心竞争力为规模化生产。

2、公司拟通过外采成熟设备搭建 SMT+DIP 全自动一体化产线，将现有 PCBA 贴片、插件、焊接等委外工序转为内部自产，工艺成熟、设备可外购适配、产品工艺匹配、人才与管理可支撑，不存在技术障碍，整体技术可行性高，具体分析如下：

(1) 工艺技术成熟可行：行业已形成通用成熟链路，适配运动控制类 PCB 板量产，工艺标准、参数体系、良率控制均有成熟方案。公司主营伺服驱动器、步进驱动器、运动控制卡、PLC 等所涉 PCB 均为贴片为主、局部直插功率件/连接器的经典混装架构，匹配 SMT+DIP 全自动产线工艺适配范围，工艺兼容度高；

(2) 外采设备选型与适配可行性：全链路设备均可市场化外采，整条产线关键设备均为标准化商用成品，无需定制研发，可直接招标采购；

(3) 公司产品与生产工艺适配可行：一方面，公司现有工控板、驱动板 PCB 布局规范、器件封装标准化、版本管控严格，器件封装、板厚、尺寸、拼板方式均符合全自动产线生产规范，无需大幅改板即可直接上量产线；另一方面，自产线可固化炉温曲线、贴片基准、波峰焊温度曲线等核心工艺参数，相比委外厂商工艺不透明、参数随意调整的问题，自产可实现工艺固化、良率稳定、批次一致性可控，技术上可实现品质升级；

(4) 人才、运维与工艺保障可行性：公司作为深耕运动控制多年，具备完善的生产管理、品质管控、供应链物料管控、精益生产体系，可快速平移套用至 SMT/DIP 产线运营，生产组织与质量管理无技术管理障碍；与此同时，东莞及周边珠三角城市人才供给充足，可通过招聘成熟工程师及设备厂商驻厂培训快速搭建团队。

3、上述募投项目中部分环节由委外改为自行生产。报告期内，公司外协费用分别为 5,198.42 万元、5,912.01 万元、7,060.01 万元及 2,193.37 万元，本次募投项目规划的相关产线预计投入 11,000.00 万元，按照按 10 年的折旧年限及 5%的残值率计算，年折旧额为 1,045.00 万元，因此建设相关产线具有经济性。

（二）信息化建设及智能仓储项目

项目	项目二	公司现有业务
系统架构	新项目将构建覆盖“需求层（CRM）-设计层（PLM）-计划层（ERP）-执行层（MES/WMS）”的全链路数字化体系，引入 AI 技术实现智能辅助提效降本。	当前公司信息系统以 ERP、CRM 为核心，主要覆盖销售、财务、供应链等业务管理
管理范围	生产现场与产品全生命周期	业务管理
数据流	实时闭环：新项目通过系统集成，将实现 CRM 需求导入，到 PLM 的设计 BOM 自动同步至 ERP 和 MES 指导生产与采购，MES 的生产执行数据实时反馈至 ERP，WMS 的库存数据与 MES/ERP/CRM 联动，形成需求、计划、执行、交付反馈的全时闭环。	断点式：各业务环节存在数据孤岛
技术能力	智能化决策，对订单、生产数据、质量数据、仓储数据进行分析预测，实现智能排产、预测性维护、库存优化等，提升管理决策的智能化水平。	信息化记录
系统架构	升级后 ERP 系统仍是企业资源计划和财务核算的核心。MES 的生产工单、WMS 的物料移动、PLM 的产研项目均需与 ERP 交互，确保业务与财务数据同源。	
业务流程	新系统建设是在现有 ERP 管理的订单、计划、采购、财务等核心业务流程基础上，向车间和仓库延伸，实现业务流程的全程数字化和精细化。	
数据治理	项目实施的前提是建立统一的主数据标准（物料、客户、供应商）。新引入的 MES、WMS、PLM 系统将基于 ERP 的主数据体系进行扩展和细化，确保各系统间数据一致性。	

本项目将在公司现有信息系统的基础上，升级企业资源管理系统，引进 WMS 系统（仓储管理）、MES 系统、PLM 系统（产品生命周期管理）以及 AI 产品等，优化企业信息系统，引进新系统、新技术设备和专业技术人才，进一步提升完善企业的信息系统，提升企业管理运营流程的数字化水平。同时，本项目也通过购置软件及硬件设备，进行智能仓储平台的建设，打造一流的智能仓储管理运营服务平台，提升公司仓储运营效率，增强公司实力，巩固并提升公司的行业地位。

本项目的实施一方面能有效地提升公司的信息系统的数字化水平和技术实力，解决公司在生产运营管理中遇到的难点问题（如缺乏对生产制造过程（MES）和仓储物流执行（WMS）的精细化管控、存在数据孤岛等）；另一方面，智能仓储平台的建设，将

进一步提升公司的存货管理和运营效率，提升公司各项业务的推进速度，促进公司战略目标的达成。

信息化建设及智能仓储项目的必要性和经济性如下：

1、公司信息系统数字化升级有利于实现公司的发展战略

公司的长远战略发展必然围绕业务扩张、技术升级、产业链地位提升等核心方向展开，而信息化系统与智能仓储平台是支撑战略落地的核心基础设施。在制造业数字化转型的宏观背景下，公司若要实现“成为高端智能装备核心零部件领域领军企业”的战略目标，必须突破传统管理模式的局限，以数字化能力夯实发展根基。

信息化系统与智能仓储平台的建设，能从根本上适配公司战略发展需求。一方面，信息化系统构建的统一数据中枢，可支撑公司业务规模化扩张，无论是产能提升、产品线丰富还是市场区域拓展，都能通过实时数据管控实现资源优化配置，保障战略布局的有序推进；另一方面，平台的技术架构具备扩展性，能适配未来技术升级与产品创新需求，为公司在核心零部件技术迭代、智能化升级等战略方向上提供数据支撑与技术载体。同时，项目建设能强化公司在产业链中的数字化协同能力，助力公司从“产品供应商”向“产业链核心协同者”转型，提升战略话语权。

2、有助于整合全链条生产流程，提高运行效率

信息化系统与智能仓储平台的建设，能实现全链条生产流程的深度整合与高效协同。信息化系统通过打通各环节数据链路，构建“研发-采购-生产-库存-物流-销售”一体化管理体系，让技术参数、生产计划、库存状态、订单需求等数据实时流转，实现各环节的精准对接——研发端的产品设计参数可直接转化为生产工艺标准，采购端依据生产计划与库存动态自动生成采购需求，生产端根据订单优先级与物料齐套情况智能调度，物流端结合销售订单与库存数据优化配送方案。

智能仓储平台则作为物料流转的核心枢纽，通过自动化作业与精细化管理，实现物料出入库、存储、分拣的高效运转，与生产流程无缝衔接，减少物料等待时间。该全链条整合不仅能消除流程冗余与信息壁垒，减少人工干预带来的误差与内耗，还能

让各环节形成闭环协同，大幅提升整体运营效率，降低单位运营成本，为公司创造直接经济效益。

3、提升供应链韧性与市场响应能力，增强抗风险水平

当前市场环境呈现需求多变、供应链波动频繁的特征，客户对产品交付周期、定制化需求的要求持续提高，同时地缘政治、原材料价格波动等外部风险也对供应链稳定性构成挑战。

信息化系统与智能仓储平台的建设，能从根本上提升供应链韧性与市场响应能力。信息化系统搭建起公司与上下游企业的数据协同桥梁，实现订单、生产、库存、物流等关键信息的实时共享，让上游供应商精准掌握公司生产需求动态，提前调整供货计划；下游客户可实时查询订单进度，公司也能快速捕捉客户需求变化，及时调整生产策略。智能仓储平台通过精准的库存监控与智能调度，建立安全库存预警机制与柔性补货体系，既能避免库存积压占用资金，又能保障关键物料的稳定供应，为应对供应链波动提供缓冲空间。

同时，平台具备数据追溯与分析能力，可快速识别供应链薄弱环节并优化，提升供应链抗风险水平。在市场竞争日趋激烈的背景下，项目建设能让公司快速响应客户需求、有效抵御外部风险，巩固客户合作粘性，在市场竞争中占据主动地位，是保障公司持续经营的重要支撑。

4、强化数据驱动决策，支撑精细化管理与降本增效

传统管理模式下，公司决策多依赖管理层经验判断，缺乏全面、实时的数据支撑，导致决策精准度不足；同时，各环节管理以粗放式为主，成本管控缺乏有效抓手，生产损耗、库存积压、物流浪费等问题突出，制约了公司盈利能力的提升。

信息化系统与智能仓储平台的建设，能构建数据驱动的精细化管理体系。信息化系统整合全链条数据，实现生产、库存、成本、质量等核心指标的实时采集、汇总与分析，为管理层提供全面、精准的数据支撑，让决策从“经验判断”转向“数据佐证”，大幅提升决策科学性与前瞻性。智能仓储平台通过精细化库存管控，实时跟踪物料流

转状态，优化库存结构，减少积压与短缺，降低资金占用成本；同时，自动化作业流程减少人工干预，降低分拣误差与物流损耗，实现仓储成本可控。

此外，平台能实现成本数据的全程追溯与精准核算，明确各环节成本构成，为成本优化提供数据依据，推动公司从“粗放式管理”向“精细化管理”转型。通过数据驱动决策与精细化管理，公司能持续优化资源配置、降低运营成本、提升盈利能力，为长远发展奠定坚实的管理基础，项目建设具备显著的经济价值与管理价值。

（三）补充流动资金

报告期内，公司生产经营规模持续扩大，使得公司对日常营运资金的需求不断增加。通过募集资金补充流动资金，可满足公司业务开展的新增流动资金需求。

综上所述，本次募投项目一产品与公司现有业务一致，在生产规模上较现有业务有所提升，同时在生产方式上有所升级；项目二将主要提升公司的数字化水平，提升公司仓储运营效率，不涉及新产品及产能增加。因此本次募投项目主要是对现有产品的扩产以及生产方式（自动化、智能化等）的升级，均投向主业。

二、项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”“上海智能制造基地建设项目”以及项目二与首发募投“营销网络与服务平台建设项目”的区别和联系，如有联系，说明前次终止后本次再次启动的原因及合理性

（一）项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”的区别和联系

单位：万元

项目名称	投资总额	拟使用募集资金	主要建设内容
本次向特定对象发行			
智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目	75,804.37	75,321.37	本项目将在公司现有步进、伺服及控制技术类产品体系的基础上，通过新建智能化产线，实现部分生产工序的自动化升级与全流程数字化追溯，显著扩大生产规模，满足光伏、锂电、半导体及人形机器人等高端领域对小型化、高可靠性核心零部件的市场需求。
首发募投（首次公开发行股票并在主板上市）			
研发中心技术升级项目	14,881.45	14,881.45	该项目通过购置房屋、购置开发、测试、检验等软硬件设备，强化公司运动控制产品相关技术的研究，改善公司的研发环境，吸引高端技术人才，建立与公司发展规

		模相适应的技术研发平台，全面提升公司技术研究及创新能力。
--	--	------------------------------

通过上表可以看出，项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”的建设内容不同，项目一聚焦在智能化产线的建设，生产工序的自动化升级与全流程数字化追溯，扩大生产规模。而首发募投“研发中心技术升级项目”聚焦在提升自身研发实力。项目一中研发的内容为给研发人员预留了办公场所，后续项目一的实施主体东莞雷赛机器人会从事与产品由研发阶段转入大批量生产阶段所需要的集成测试、生产工艺设计及测试、自动化生产测试等研发工作，该部分投入后续系以发行人自有资金来实现，不在本次募投项目里。因此，项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”不同。

（二）项目一与首发募投“上海智能制造基地建设项目”的区别和联系

项目	智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目	上海智能制造基地建设项目（首发募投）
实施主体	东莞雷赛机器人科技有限公司	上海雷智赋能科技发展有限公司
项目地址	广东省东莞市	上海市
投资总额	75,804.37万元	24,868.34万元
拟使用募集资金	75,321.37万元	17,671.62万元
建设内容	本项目将在公司现有步进、伺服及控制技术类产品体系的基础上，通过新建智能化产线，实现部分生产工序的自动化升级与全流程数字化追溯，显著扩大生产规模，满足光伏、锂电、半导体及人形机器人等高端领域对小型化、高可靠性核心零部件的市场需求。规划产能为步进驱动器400万台、伺服驱动器180万台、伺服电机180万台、控制卡15万台、PLC80万台、远程IO模块75万台。	该项目通过伺服驱动器、伺服电机和编码器生产线项目的建设，改善公司现有产能不足的生产状况，满足公司市场扩张的需要，同时提高公司的整体盈利能力。规划产能为伺服驱动器104万台、伺服电机104万台、编码器160万台。
生产产品	步进驱动器、伺服驱动器、伺服电机、控制卡、PLC、远程IO模块	伺服驱动器、伺服电机、编码器
应用领域	应用于智能装备运动控制领域，终端客户主要分布于3C制造、半导体、机器人、PCB/PCBA制造、物流、特种机床、包装、医疗、锂电、光伏等行业	
自动化、智能化程度	该项目将新建智能化产线，实现部分生产工序的自动化升级与全流程数字化追溯，自动化、智能化程度高	主要为半自动化，自动化、智能化水平相对略偏低

除上表中所述区别和联系外，项目一与首发募投“上海智能制造基地建设项目”的建设目的亦不同。首发募投“上海智能制造基地建设项目”系通过伺服驱动器、伺服电机和编码器生产线项目的建设，改善公司现有产能不足的生产状况，满足公司市场扩张的需要，同时提高公司的整体盈利能力。而本次项目一的建设目的为：1、自上市以来，公司营业收入大幅增长，生产基地目前主要在深圳市南山区，生产厂房主要

采取租赁的方式，截至报告期期末，共租赁数个厂房进行生产。随着公司生产厂房面积的增加，厂房分散租赁的弊端逐渐呈现：因厂房到期，存在厂房租赁到期不能续租带来的厂房搬迁风险；分散租赁的厂房分布在多处，对生产管理的效率提升影响较大且增加沟通、协调成本；2、考虑到租赁的厂房存在续租不确定性等问题，公司过去在自动化生产设备投入方面比较谨慎。目前公司将部分生产环节采用委外模式，对产品质量管控、降本增效等带来了挑战；公司自行生产的环节亦主要采用半自动化产线设备，随着行业竞争的加剧，生产自动化效率、质量管控及成本优势已经越来越影响公司产品在市场上的竞争力。通过本次募投项目的实施，公司将之前委外生产环节的部分调整为公司自行生产，将半自动化生产线升级为全自动化、智能化生产线，将显著降本增效，提升公司的核心竞争力；3、公司的生产基地位于深圳市南山区，深圳地区员工生活成本高从而导致用工成本较高，再叠加部分工艺环节外包带来外协费用每年不断攀升的压力，削弱了公司与主要友商产品成本的竞争优势；4、未来随着公司营业收入规模不断增加，公司对厂房的需求将持续增长，通过在东莞滨海湾新区购置土地建设自动化产线，可以有效解决厂房分散、租赁到期厂房搬迁的问题；与此同时，通过将部分工艺委外转自制、建设全自动化、智能化产线提升效率等，能有效降低公司产品成本、提升核心竞争力。

综上所述，项目一与首发募投“上海智能制造基地建设项目”在实施主体、项目地址、投资总额、拟使用募集资金、自动化、智能化程度、建设目的方面存在不同；在生产产品方面存在交叉，均涉及伺服驱动器、伺服电机，但规划产能不一样；在应用领域方面相同，均应用于智能装备运动控制领域。但如在本回复之“问题2、五、(一)”处所述，“上海智能制造基地建设项目”在受市场环境快速变化，市场集中度逐步提高、以珠三角区域为轴心产业政策导向尤为凸显等因素影响下，该项目在完成土建工程、装修工程后即已经终止。因此，本次项目一不存在重复建设。

(三) 项目二与首发募投“营销网络与服务平台建设项目”的区别和联系

单位：万元

项目名称	投资总额	拟使用募集资金	主要建设内容
本次向特定对象发行			

信息化建设及智能仓储项目	14,110.00	14,110.00	本项目将在公司现有信息系统的基础上，升级企业资源管理系统，引进 WMS 系统（仓储管理）、MES 系统、PLM 系统以及 AI 产品等，优化企业信息系统，引进新系统、新技术设备和专业技术人才，进一步提升和完善企业的信息系统，提升企业管理运营流程的数字化水平。同时本项目也通过购置软件及硬件设备，进行智能仓储平台的建设，打造一流的智能仓储管理运营服务平台，提升公司仓储运营效率，增强公司实力，巩固并提升公司的行业地位。
首发募投（首次公开发行股票并在主板上市）			
营销网络与服务平台建设项目	5,759.50	4,031.65	该项目内容主要包括：1、通过租赁方式在全国重要市场进行营销网点布局，在深圳市建设总部营销中心；2、加强营销网络信息系统建设，在深圳营销中心实施商业智能系统及效率营销平台系统；3、加强营销团队建设，提升公司快速响应客户需求及服务客户的能力。

通过上表可以看出，项目二与首发募投“营销网络与服务平台建设项目”的建设内容不同，项目二聚焦在智能仓储设备及仓储管理软件系统，高级排程系统、项目管理系统、渠道管理系统等系统建设，灾备及信息安全建设，数字化转型系统建设等；而首发募投“营销网络与服务平台建设项目”聚焦在营销网点的布局、总部营销中心的建设、营销团队的建设及 CRM 系统、伙伴云系统、客户云系统等部分营销网络信息系统的建设。其中该部分营销网络信息系统经过数年运营，亦需要进行升级优化以适应公司当前的业务发展需求。

三、结合公司核心产品的现有产能、产量及产能利用率，同行业公司扩产情况等，说明本次项目一投入固定资产扩产的必要性及合理性。结合在手订单、意向性合同，说明公司是否存在产能过剩风险，新增产能的消化措施。

（一）结合公司核心产品的现有产能、产量及产能利用率，同行业公司扩产情况等，说明本次项目一投入固定资产扩产的必要性及合理性。

报告期内，公司主要产品的产能利用率均维持在较高水平，且产能、产量均整体呈现出上升态势。

据不完全统计，同行业公司近期扩产情况汇总如下：

公司名称	扩产情况
信捷电气	2026 年 1 月 6 日，信捷电气机器人智能驱控系统生产项目一期开工。总投资 25 亿元的信捷电气机器人智能驱控系统生产项目，是该公司布局“第二增长曲线”的核心举措。项目

	将分两期推进，一期主要建设永磁同步电机、可编程控制器（PLC）生产线及智能仓储中心，用地约 82.7 亩，总建筑面积约 10.2 万平方米。一期达产后，预计新增年销售收入 13.5 亿元。
步科股份	步科股份“常州智能制造生产基地”作为该公司重要募投项目正在建设中。该项目一期工程已竣工并完成了整体搬迁工作，现有产能已进入快速爬升阶段，预计年底可实现最高 70 万台的电机年产能。通过持续的设备优化和产能释放，2026 年电机产能有望进一步提升至 100 万台。与此同时，项目二期已启动规划设计工作，待全部建成后，将形成总计 181 万台工控产品的年产能规模。
伟创电气	2025 年 10 月 16 日，伟创电气举行三期数字化工厂启用仪式。本次伟创电气三期数字化工厂占地约 55.5 亩，建筑面积约 11.4 万平，项目建成达产后，预计年产变频器、伺服驱动器、伺服控制系统产品超 100 万台
汇川技术	根据公开报道，汇川技术岳阳基地项目分两期建设，总投资 50 亿元，其中大电机生产线 5 条，小电机生产线 19 条，配套线 10 条，传感器线 8 条，合计年产能 1100 万台。

本次项目一投入固定资产扩产的必要性及合理性详细分析参见本题回复之“二、（二）”。

综上所述，公司本次项目一投入固定资产扩产具有必要性及合理性。

（二）结合在手订单、意向性合同，说明公司是否存在产能过剩风险，新增产能的消化措施。

1、结合在手订单、意向性合同，说明公司是否存在产能过剩风险

发行人工业自动化产品种类繁多、单价较低，下游客户下单具有“小批量、高频次”的特征，因此，公司的生产策略采用备货式生产和订单式生产相结合模式，即标准品备适量安全库存数+滚动批量生产，非标定制产品按订单生产，并充分兼顾生产计划的原则性和灵活性。报告期各期，公司订单式产品生产数量占比分别为 18.26%、22.57%、23.40%及 36.38%。

综合考虑下述因素：（1）发行人深耕智能制造领域多年，累计为国内外各行业数万家智能装备制造企业提供稳定可靠、高附加值的运动控制核心部件及系统级解决方案，积累了广泛的客户资源和深厚的品牌影响力，随着下游半导体、锂电等产品市场的持续、稳定增长，其对发行人产品的需求亦将相应的增长，可以消化发行人的部分产能；（2）当前我国工业自动化市场中，外资品牌市场占有率仍然较高，我国工业自动化产品仍有较大的国产替代空间。与此同时，发行人不断加大研发投入，在高端领域不断取得突破，如全新一代旗舰型五相步进产品，具有日系五相步进的性能，又兼

顾国产步进的成本优势；交流伺服 L7 通用型系列、L8 高端型以及直线伺服系列，性能总体达到国外同类产品水平等。较大的国产替代空间及在高端领域的不断突破均会增加客户对发行人产品的需求，可以消化发行人的部分产能；（3）2023 年、2024 年、2025 年及 2026 年 1-3 月，发行人分别新增客户 601 家、218 家、203 家及 44 家，新增客户会增加对发行人产品的需求，可以消化发行人的部分产能；（4）发行人对存量客户需求持续开发，如比亚迪在报告期内对发行人产品的需求持续增长，存量客户对发行人产品需求的增长亦会消化发行人的部分产能；（5）如在本回复之“问题 2、三、（一）”处所述，发行人本次募投项目的产能设计具有合理的依据，具有合理性和谨慎性；（6）截至 2026 年 3 月 31 日，发行人在手订单金额为 16,237.42 万元，其对库存商品和发出商品之订单覆盖率为 76.98%。可以看出，发行人产能过剩的风险较低。

2、新增产能的消化措施

（1）依托现有客户资源深化合作关系

公司深耕智能制造领域多年，已成功在近百个细分行业中重点打造并推出高适配、高可靠、高性价比的“步进+伺服+控制器”一体化解决方案，积累了广泛的客户资源和深厚的品牌影响力，对行业及客户需求也有深刻的理解。

为贴近服务客户，公司在全国主要城市和区域设置了营销服务办事处，组建近 40 个行销团队，通过本地化资源部署，快速响应客户需求；通过实施“经销为主，大客户直销为辅，互补共赢”渠道策略，通过成功引入超 300 家优秀的渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群沟通服务经验，共同为全球上万家设备客户提供雷赛精品组合与服务，满足不同细分设备客户群的差异化需求，更好地为客户提供优质高效服务，提升市场覆盖率。

公司将顺应行业发展趋势，深化与 3C 制造设备、半导体设备、机器人等领域头部客户的战略合作，继续立足于自身产品竞争优势，积极维护与上述客户的良好关系及自身重要供应商地位，在继续满足现有客户对现有产品需求的基础上进一步提升对增量产品需求的服务能力。

（2）合理规划项目建设及产能释放进度

公司本次募投项目将稳步实施、分期达产，项目产能将呈渐进式释放，项目预计建设期为2年，第3年开始逐步投产，至第5年全部达产。

因募投项目存在建设期且建成后产能存在逐步释放过程，产能消化压力在短期内不会集中体现，公司未来拥有较长时间匹配智能装备运动控制核心零部件产量的持续稳定增长。公司将根据市场需求环境及客户开拓情况合理规划产能释放进度，并在产能逐步释放的过程中，加强与客户的沟通交流，从而形成与产能消化相匹配的订单资源储备。

(3) 持续强化技术水平

公司深耕运动控制领域，针对网络化、智能化、一体化趋势，攻关高速高精度控制、总线控制、视觉检测等前沿技术，不断厚植技术储备，持续加大研发投入，尤其是对伺服产品、PLC产品等的研发投入。报告期内，公司研发费用支出分别为21,034.64万元、19,481.04万元、23,659.58万元及6,153.42万元，占营业收入的比重分别为14.86%、12.30%、12.63%及11.71%，占比较高。截至2025年末，公司拥有已获授权且有效的境内专利共615项，其中发明专利68项、实用新型有319项、外观设计有228项，境外专利12项，已获授权且有效的境内主要计算机软件著作权共212项。

未来，公司将更加重视技术研发，进一步提升公司在运动控制新产品研发等方面的技术实力，以客户需求为导向，重点开发各应用领域高技术含量和高附加值的产品。公司将加大产品研发和创新投入，加快新产品工艺攻关，加强基础技术研究，同时引进高层次技术人才，通过多渠道共同发力加强新产品、新工艺研发力度，不断提升产品竞争力、促进本次募投项目新增产能消化。

四、截至目前房产证、环评批复等审批文件的办理进展、预计取得时间及对项目进度的潜在影响

截至本回复出具日，发行人募投项目一、项目二的房产证、环评批复等审批文件的办理进展、预计取得时间情况如下：

序号	项目名称	项目备案	项目用地	房产证	环评批复
----	------	------	------	-----	------

1	智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目	《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2512-441900-04-01-222029）	发行人已通过参与挂牌出让方式竞得东莞市滨海湾新区交椅湾板块如海路东南侧一宗工业用地（地块编号：2025WT074）作为项目用地，与出让方东莞市自然资源局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，且已取得不动产权证书，证书编号为粤（2026）东莞不动产权第0064239号	项目房产尚未开工建设，待项目竣工后依法办理房产证	《关于东莞雷赛机器人科技有限公司智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目环境影响报告表的批复》（东环建〔2026〕506号）
2	信息化建设及智能仓储项目	《深圳市企业投资项目备案证》（国家编码：2512-440305-04-04-226611）	在现有厂房、土地上实施	在现有厂房、土地上实施	不适用（注）

注：信息化建设及智能仓储项目旨在推进公司信息化升级和数字化建设，不涉及生产事项，根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录》等相关法律法规的规定，本项目不需要进行项目环境影响评价，亦无需取得环保主管部门对本项目的审批文件。

如上表所述，发行人募投项目已按有关法律法规的规定办理了投资项目备案并取得了环评批复；发行人已取得募投用地，募投用地的不动产权证书编号为粤（2026）东莞不动产权第0064239号，募投项目房产尚未开工建设，待项目竣工后发行人将依法办理房产证。

五、说明前次募投项目调整、变更或终止并用于补充流动资金的原因及合理性，结合前次募投项目的实施情况，被转化为补充流动资金的情况，说明公司目前的营运资金缺口，本次募集资金的必要性和合理性

（一）说明前次募投项目调整、变更或终止并用于补充流动资金的原因及合理性

公司前次募集资金投资项目，即2020年首次公开发行股票并上市募集资金投资项目，包括上海智能制造基地建设项目、研发中心技术升级项目、营销网络与服务平台建设项目及补充营运资金。其中，上海智能制造基地建设项目存在变更，研发中心技术升级项目及营销网络与服务平台建设项目系已达到预定可使用状态、已结项，仅存在部分结余资金。

1、上海智能制造基地建设项目

上海智能制造基地建设项目原计划用于建设土建工程、装修工程、新增设备的购置、安装和调试、人员招聘及培训、试运行及验收等。截至2022年3月31日，该项

目累计使用募集资金 6,042.71 万元，其中土建工程支出 4,530.39 万元；装修工程支出 619.23 万元；工程建设其他费用支出 652.22 万元；新增设备投入 240.87 万元。

上海智能制造基地建设项目系公司于 2018 年结合当时市场环境、行业发展趋势及公司实际情况等因素制定，计划在上海市嘉定区新建生产线项目的生产设备、办公设备、软件等，以实现优化公司产品品类和延伸核心技术的目的，进而提升公司产能及核心竞争力。随着市场环境快速变化，市场集中度逐步提高，以珠三角区域为核心产业政策导向尤为凸显。公司结合项目投建中实际问题，考虑到当前募投项目周边配套环境尚未完善、公司重点生产区域持续向珠三角集中的实际情况，继续实施本项目将不利于公司未来的实际发展需求及战略规划。为保证募集资金投资效益及全体股东利益，秉承合理、有效、谨慎、节约的原则。经审慎评估，终止“上海智能制造基地建设项目”并将剩余募集资金永久补充流动资金。

在上海智能制造基地建设项目终止的同时，公司依托产业链优势，通过自有资金持续建设深圳总部生产基地并调配产能资源，已达成上海智能制造基地建设项目的预计产能，不会对公司现有核心业务的经营及财务状况、经营成果产生重大不利影响。

该募投项目的变更已履行了相应的法律程序，2022 年 4 月 21 日，公司召开第四届董事会第十二次会议、第四届监事会第九次会议，审议通过了《关于终止部分募投项目并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意募投项目“上海智能制造基地建设项目”终止，并将终止后的剩余募集资金全部永久补充公司流动资金。该议案已经 2022 年 5 月 13 日召开的 2021 年度股东大会审议通过。公司独立董事、监事会对上述事项发表了明确的同意意见。

2、研发中心技术升级项目及营销网络与服务平台建设项目

研发中心技术升级项目及营销网络与服务平台建设项目已达到预定可使用状态，截至 2023 年 3 月 31 日，研发中心技术升级项目拟投入募集资金 14,881.45 万元，已累计投入 11,896.97 万元；营销网络与服务平台建设项目拟投入募集资金 4,031.65 万元，已累计投入 3,002.54 万元。

研发中心技术升级项目及营销网络与服务平台建设项目产生资金结余的主要原因

为：（1）公司在实施募集资金投资项目建设过程中，严格按照募集资金使用的有关规定，从项目的实际情况出发，在不影响募集资金投资项目能够顺利实施完成的前提下，本着合理、节约、有效的原则，审慎使用募集资金，加强各个环节成本的控制、监督和管理，合理地节约了项目建设费用；（2）近几年国内外市场因经济下行、需求萎缩等因素受到一定影响，本着高效节俭的原则，经谨慎评估后，在保障研发中心技术升级项目质量的前提下，公司可充分利用当前研发基础设施水平、研发技术优势及行业经验，从提升产品技术性能、降低产品能耗等重要指标出发，不断研究探索，实现了设备及软件的投资节约，进一步降低了项目固定投资。同时，营销网络与服务平台建设项目原计划部分募集资金用于新增设备，含购置展具、服务支持车辆等，基于目前实际使用需求，经济效益较低，公司出于节约成本考虑，以租赁等其他方式替代购置相关设备，前述事项不会影响募投项目的实施和运行，不会对公司生产经营产生不利影响；（3）为提高募集资金的使用效率，避免资金长期闲置，在确保不影响募集资金投资项目建设和募集资金安全的前提下，公司使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理获得了一定的投资收益，同时募集资金存放期间也产生了一定的存款利息收入。

前述募投项目的结项已履行了相应的法律程序，2023年4月24日，公司召开第四届董事会第二十二次会议、第四届监事会第十九次会议，审议通过了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久性补充流动资金的议案》，同意募投项目研发中心技术升级项目及营销网络与服务平台建设项目已达到预定可使用状态，项目投入终止，并将项目剩余募集资金全部永久补充公司流动资金。该议案已经2023年5月16日召开的2022年度股东大会审议通过。公司独立董事、监事会对上述事项发表了明确的同意意见。

综上所述，公司前次募集资金投资项目的变更、结项具有合理性。

（二）结合前次募投项目的实施情况，被转化为补充流动资金的情况，说明公司目前的营运资金缺口，本次募集资金的必要性和合理性

前次募投项目的实施情况及被转化为补充流动资金的情况详见上文所述。发行人本次补充流动资金安排系依据未来三年日常经营的资金缺口确定，具体测算过程和依据如下：

单位：万元

名称	金额
截至 2026 年 3 月 31 日货币资金余额 (1)	23,152.18
截至 2026 年 3 月 31 日易变现的各类金融资产余额-交易性金融资产 (2-1)	41,992.23
截至 2026 年 3 月 31 日易变现的各类金融资产余额-大额存单 (2-2)	30,282.34
截至 2026 年 3 月 31 日受限的 (1)、(2-1) 及 (2-2) (3)	30,282.34
截至 2026 年 3 月 31 日前次募投项目未使用资金 (4)	-
截至 2026 年 3 月 31 日可自由支配资金 (5) = (1) + (2-1) + (2-2) - (3) - (4)	65,144.41
未来三年经营性现金流入净额 (6)	91,413.45
最低现金保有量需求 (7)	76,725.62
未来三年新增最低现金保有量需求 (8)	49,337.03
未来三年现金分红 (9)	54,569.13
未来三年拟偿还债务的本息 (10)	26,939.72
已审议的投资项目资金需求 (11)	6,712.00
未来期间资金需求合计 (12) = (7) + (8) + (9) + (10) + (11)	214,283.49
总体资金缺口 (13) = (12) - (5) - (6)	57,725.63

注 1、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份 (2025 年修订)》第七条规定：“上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”因此，在统计 2021 年至 2025 年现金分红金额时，已考虑公司在当年度实施的回购股份金额。

注 2、该处预测仅用于本次公司资金需求测算，不构成公司的盈利和现金分红预测，不代表对公司未来业绩及分红安排的任何形式的保证与承诺。

1、可自由支配资金

截至 2026 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 23,152.18 万元、交易性金融资产余额为 41,992.23 万元，不考虑受限的大额存单，公司可自由支配资金为 65,144.41 万元。

2、经营性现金流入净额

2025 年、2026 年 1-3 月，公司营业收入增长率分别为 18.28%、34.55%，结合公司的实际情况，预测 2026 年度至 2028 年度的营业收入的增长率取值 18.00%；2023 年至 2025 年，公司经营性现金净流入占营业收入比例分别为 6.19%、13.33% 及 15.20%，平均值为 11.57%。基于预测的营业收入增长率测算 2026 年度至 2028 年度的营业收入，同时根据公司经营性现金净流入占营业收入平均比例测算 2026 年度至 2028 年度的经

营性现金净流入，公司未来三年经营性现金净流入为 **91,413.45 万元**，其测算过程如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入	221,112.95	260,913.28	307,877.67
经营活动现金流量净额/ 营业收入	11.57%	11.57%	11.57%
经营活动现金流量净额	25,588.81	30,194.79	35,629.85
合计	91,413.45		

注：该处预测仅用于本次公司资金需求测算，不构成公司的盈利和现金分红预测，不代表对公司未来业绩及分红安排的任何形式的保证与承诺。

3、最低现金保有量需求

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最小货币资金，在 **2025 年**业务规模下，公司维持日常运营所需要的最低现金保有量为 **76,725.62 万元**，其测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
2025 年营业成本	(1)	114,303.78
2025 年期间费用总额	(2)	51,010.84
2025 年非付现成本总额	(3)	8,141.97
2025 年付现成本总额	(4) = (1) + (2) - (3)	157,172.65
存货周转天数（天）	(5)	154.55
经营性应收项目周转天数（天）	(6)	171.10
经营性应付项目周转天数（天）	(7)	149.91
现金周转天数（天）	(8) = (5) + (6) - (7)	175.74
现金周转率（货币资金周转次数）	(9) = 360 / (8)	2.05
2025 年末最低现金保有量	(10) = (4) / (9)	76,725.62

注 1：期间费用包括管理费用、销售费用、研发费用及财务费用。

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销、投资性房地产折旧及股份支付。

注 3：存货周转天数=360*平均存货账面余额/营业成本。

注 4：经营性应收项目周转天数=360*(平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均预付款项账面余额)/营业收入。

注 5：经营性应付项目周转天数=360*(平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额)/营业成本；

注 6: 存货周转天数、经营性应收项目周转天数、经营性应付项目周转天数的取值为 2023 年至 2025 年的平均值。

4、未来三年新增最低现金保有量需求

以前述测算的未来三年营业收入，2028 年末最低现金保有量预计为 126,062.65 万元，未来三年新增最低现金保有量预计为 49,337.03 万元，其测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
2025 年度营业收入	(1)	187,383.86
2025 年末最低现金保有量	(2)	76,725.62
2028 年度营业收入	(3)	307,877.67
2028 年末最低现金保有量	(4) = (2) * ((3) / (1))	126,062.65
未来三年新增最低现金保有量	(5) = (4) - (2)	49,337.03

5、未来三年现金分红

2021 年至 2025 年，公司归母净利率（归属于母公司股东的净利润/营业收入）的平均值为 13.82%。结合公司的实际情况，公司未来三年预计归母净利率取值 13.00%，再根据公司未来三年前述预测的营业收入进行计算归属于母公司股东的净利润。

公司 2021 年至 2025 年现金分红的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
现金分红	5,953.59	9,231.27	3,644.40	9,749.60	7,859.97
回购股份	10,998.36	1,783.60	-	2,880.00	3,128.28
合计	16,951.95	11,014.87	3,644.40	12,629.59	10,988.25
归属于母公司股东的净利润	21,831.56	22,030.57	13,856.89	20,046.46	22,537.23
占比	77.65%	50.00%	26.30%	63.00%	48.76%
平均值	53.14%				

注：《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份（2025 年修订）》第七条规定：“上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”因此，在统计 2021 年至 2025 年现金分红金额时，已考虑公司在当年度实施的回购股份金额。

公司 2021 年至 2025 年现金分红比例平均值为 53.14%，以此作为未来三年现金分红预测比例，预测公司未来三年现金分红资金约为 54,569.13 万元，其测算过程如下：

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入	221,112.95	260,913.28	307,877.67
归属于母公司股东的净利润	28,744.68	33,918.73	40,024.10
归母净利率	13.00%	13.00%	13.00%
现金分红	15,275.20	18,024.74	21,269.19
现金分红比例	53.14%	53.14%	53.14%

注、该处预测仅用于本次公司资金需求测算，不构成公司的盈利和现金分红预测，不代表对公司未来业绩及分红安排的任何形式的保证与承诺。

6、未来三年拟偿还债务的本息

结合公司截至 2025 年末的短期借款、长期借款，公司未来三年拟偿还债务的本息金额为 26,939.72 万元。

7、已审议的投资项目资金需求

公司子公司上海雷赛机器人拟投资 6,712.00 万元，建设机器人核心零部件产线，产品主要为高密度无框力矩电机、关节模组，该项目已经内部审批通过。

综上所述，考虑到发行人可自由支配资金、经营性现金流入净额、最低现金保有量需求、未来三年新增最低现金保有量需求、未来三年现金分红等因素，据此测算发行人未来三年日常经营的资金缺口为 57,725.63 万元。因此，发行人拟使用募集资金 28,038.06 万元（包括预备费 727.66 万元、铺底流动资金 2,310.39 万元及补充流动资金 25,000.00 万元）用于补充流动资金，以满足发行人因业务不断发展而产生的资金需求，为发行人稳步持续发展提供保障，具有必要性和合理性。

六、说明本项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额，若投产后下游需求不达预期，新增的折旧摊销对公司整体业绩的影响。

“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”将在公司现有步进、伺服及控制技术类产品体系的基础上，通过新建智能化产线，实现部分生产工序的自动化升

级与全流程数字化追溯，因此项目建成后公司计划使用募投项目升级后的产线进行生产，现有租赁的生产用厂房将会退租，从而节省对应的租赁费用。“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”的建设期为2年，第3年开始逐步投产，至第5年全部达产。“信息化建设及智能仓储项目”计划建设期为3年，从T+1年开始实施，至T+3年结束，因此假定公司于T+4年完成现有厂房的退租。

“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”系对现有业务的升级，若投产后下游需求不达预期，可假定营业利润保持与**2025年**一致，同时假定各年节省的租赁费用与**2025年**一致，则本次募投项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额对公司整体业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目当期折旧摊销	-	-	3,884.39	3,884.39	3,884.39	3,884.39	3,884.39	3,850.05	3,850.05	3,850.05	3,850.05	3,850.05
信息化建设及智能仓储项目当期折旧摊销	-	351.00	1,368.00	1,982.00	1,982.00	1,982.00	1,631.00	994.00	760.00	760.00	760.00	760.00
小计	-	351.00	5,252.39	5,866.39	5,866.39	5,866.39	5,515.39	4,844.05	4,610.05	4,610.05	4,610.05	4,610.05
项目建成后节省的厂房租赁费用	-	-	-	1,008.36	1,008.36	1,008.36	1,008.36	1,008.36	1,008.36	1,008.36	1,008.36	1,008.36
合计		351.00	5,252.39	4,858.03	4,858.03	4,858.03	4,507.03	3,835.69	3,601.69	3,601.69	3,601.69	3,601.69
营业利润	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18	25,044.18
占比	0.00%	1.40%	20.97%	19.40%	19.40%	19.40%	18.00%	15.32%	14.38%	14.38%	14.38%	14.38%

依据上表可知，即使投产后下游需求不达预期，新增的折旧摊销对公司整体业绩不会产生重大不利影响。

七、本次募投项目效益测算的假设条件、计算基础及计算过程；结合公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况、募投项目与现有业务的经营情况对比、与同行业可比公司的经营情况对比，进一步说明募投项目效益测算合理性和谨慎性。

（一）本次募投项目效益测算的假设条件、计算基础及计算过程

本次募集资金投向“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”、“信息化建设及智能仓储项目”及“补充流动资金”，其中“信息化建设及智能仓储项目”建设完成、投入运行后，本身不直接产生经济效益，不涉及效益测算，同时“补充流动资金”亦不涉及效益测算，因此效益测算仅针对“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”，具体情况如下：

1、效益测算的假设条件

- （1）国家宏观经济政策和所在地区社会经济环境没有发生重大变化；
- （2）公司业务所适用的法律、法规、行业政策、税收政策无重大不利变化，且实施主体遵守有关法律法规；
- （3）实施主体在项目建设达产后，成本投入结构整体不变；
- （4）募投项目未来能够按预期及时达产；
- （5）无其他不可抗力及不可预见因素造成的重大不利影响。

2、效益测算的计算基础及计算过程

（1）项目效益总体情况

本项目效益测算假设宏观经济环境、所处行业市场情况及公司经营情况没有发生重大不利变化。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------

主营业务收入	-	-	65,160.00	114,030.00	162,900.00	162,900.00	162,900.00	162,900.00	162,900.00	162,900.00	162,900.00	162,900.00
主营业务成本	-	-	54,473.60	92,549.53	130,916.03	131,294.20	131,683.71	132,050.58	132,463.81	132,889.45	133,327.85	133,779.40
税金及附加	-	-	-	-	771.36	798.60	798.60	798.60	798.60	798.60	798.60	798.60
销售费用	-	-	651.60	1,140.30	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00
管理费用	-	-	1,629.00	2,850.75	4,072.50	4,072.50	4,072.50	4,072.50	4,072.50	4,072.50	4,072.50	4,072.50
研发费用	-	-	2,280.60	3,991.05	5,701.50	5,701.50	5,701.50	5,701.50	5,701.50	5,701.50	5,701.50	5,701.50
利润总额	-	-	6,125.20	13,498.37	19,809.61	19,404.20	19,014.69	18,647.82	18,234.59	17,808.96	17,370.56	16,919.00
所得税	-	-	1,531.30	3,374.59	2,971.44	2,910.63	2,852.20	2,797.17	2,735.19	2,671.34	2,605.58	2,537.85
净利润	-	-	4,593.90	10,123.78	16,838.17	16,493.57	16,162.48	15,850.65	15,499.40	15,137.61	14,764.97	14,381.15

(2) 营业收入测算

1) 单价

本次募投项目产品包括控制技术类产品、步进系统类产品和伺服系统类产品，产品类别与公司现有产品一致，因此，公司报告期内产品销售价格具有参考性。本次募投项目各类产品单价为最近一期各类产品销售价格的四折到七折区间，在预测期内保持不变，该销售价格系综合考虑下述因素：

① 报告期内，受宏观经济周期、地缘政治等多种因素影响，工业自动化行业进入国产替代的加速期。随着国内竞争者的加入，市场竞争加剧，使得报告期内部分产品的销售价格有所下降。随着国产替代的进程，电子元器件等原材料的采购成本亦有所下降。但随着国产化率的提升，电子元器件等原材料的成本继续下降的空间不大，使得产品的销售价格亦不会持续下降；与此同时，受全球市场多重因素影响，大宗商品价格持续上涨，如铜、铝和镨钕等，使得电子元器件等原材料的成本上涨。根据公开资料，西门子（SIEMENS）、松下电器（PANASONIC）、台达（DELTA）、汇川技术等主要厂商均对相关产品价格予以调高；

② 该募投项目的实施主体为发行人全资子公司东莞雷赛机器人，东莞雷赛机器人聚焦在产品的生产及部分研发工作，该募投项目的销售单价亦是在结合东莞雷赛机器人的业务所确定；

③ 各类产品销售单价为最近一期各类产品销售价格的四折到七折区间，亦系基于

谨慎性的考量。

2) 销量

报告期内，公司各类产品产能利用率、产销率整体均较高，基本呈现满产满销状态，因此可以按照达产进度推算销量规模。

本项目建设期为 2 年，第 3 年初开始生产，至第 5 年全部达产。具体来看，本次新建产能涉及的各类产品达产率情况如下所示：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及以后
步进系统	-	-	40%	70%	100%
伺服系统	-	-	40%	70%	100%
控制技术类产品-控制卡	-	-	40%	70%	100%
控制技术类产品-PLC	-	-	40%	70%	100%
控制技术类产品-模块	-	-	40%	70%	100%

如上表所示，T+3 年达产率为 40%，T+4 年为 70%，T+5 年达产，预计 T+5 年达产后营业收入为 162,900.00 万元。

(2) 成本费用测算

成本费用主要参考近两年的公司成本水平以及市场有关价格水平测算，其中生产成本包括直接材料、工资及福利费、制造费用；期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用。

折旧摊销中，本募投项目涉及的土地使用权、房屋及建筑物按照 50 年折旧摊销，生产设备按照 10 年折旧，办公设备、软件及运输设备均按照 5 年折旧摊销。

1) 直接材料

本次募投项目产品材料耗用量以相关产品报告期内材料耗用量的平均值为基础确定，本次募投项目在 T+5 年达产后材料成本为 111,707.80 万元。

2) 工资及福利费

工资及福利费主要为车间生产等工资及福利费，根据人员需求、公司实际薪酬情况确定。本项目直接工资及福利费达产年为 9,739.06 万元。

3) 制造费用

制造费用主要包括折旧摊销费用、一线管理人员工资及福利及其它制造费用。本项目达产年制造费用为 9,469.18 万元。

4) 期间费用

本次募投项目实施主体通过发行人实现产品对外销售，可能涉及的销售费用、管理费用、研发费用均主要由发行人承担，本次募投项目期间费用系综合考虑发行人最近两年一期期间费用平均值及实际情况后确定。本项目不涉及借款，不计算财务费用。

(3) 税金估算

本项目产品增值税率以 13% 计算；城市维护建设税按增值税额的 7% 计算；教育费附加按增值税额的 3% 计算；地方教育费附加按增值税额的 2% 计算；对于企业所得税，假定实施主体于 T+5 年取得高新技术企业认定、假定资格期满可以获得重新认定，前四年企业所得税按照 25% 计算，四年后均按照 15% 计算。

(4) 项目效益总体情况

本项目各具体指标如下：

序号	指标名称	指标值	备注
1	销售收入 (万元)	162,900.00	达产期
2	销售毛利率 (%)	18.78	达产期平均
3	净利润 (万元)	15,641.00	达产期平均
4	税后内部收益率 (%)	18.63	-
5	税后静态投资回收期 (年)	6.61	含建设期

经测算，本项目预计税后内部收益率为 18.63%，税后静态投资回收期为 6.61 年，项目经济效益良好，预计未来满产年份为公司增加年营业收入 162,900.00 万元。本项目效益测算充分结合公司实际情况、发展趋势等，审慎确定测算参数，预计效益测算过程及结果具备合理性。

（二）结合公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况、募投项目与现有业务的经营情况对比、与同行业可比公司的经营情况对比，进一步说明募投项目效益测算合理性和谨慎性

1、公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况

报告期内，受宏观经济周期、地缘政治等多种因素影响，工业自动化行业进入国产替代的加速期。随着国内竞争者的加入，市场竞争加剧，使得报告期内部分产品的销售价格有所下降。随着国产替代的进程，电子元器件等原材料的采购成本亦有所下降。但随着国产化率的提升，电子元器件等原材料的成本继续下降的空间不大，使得产品的销售价格亦不会持续下降；与此同时，受全球市场多重因素影响，大宗商品价格持续上涨，如铜、铝和镨钕等，使得电子元器件等原材料的成本上涨。根据公开资料，西门子（SIEMENS）、松下电器（PANASONIC）、台达（DELTA）、汇川技术等主要厂商均对相关产品价格予以调高。

因此，本次募投项目各类产品单价为最近一期各类产品销售价格的四折到七折区间，在预测期内保持不变，具有合理性和谨慎性。

2、募投项目与现有业务的经营情况对比

如前文所述，在营业收入方面，本次募投项目的产品销售价格系基于公司报告期内的销售历史情况为基础进行测算。在成本方面，本次募投项目的原材料以公司报告期内的采购历史情况为基础进行测算；折旧摊销费用按照实际固定资产和无形资产采购情况并以现行会计政策为基础进行测算；人工成本、制造费用等根据历史及项目实际情况确定。在期间费用方面，本次募投项目的期间费用整体按照公司报告期内历史水平并结合本项目的实际情况进行测算。因此，本次募投项目具有合理性和谨慎性。

项目	报告期内毛利率				项目一预测期 内平均毛利率
	2026年1-3月	2025年	2024年	2023年	
毛利率	38.94%	39.00%	38.45%	38.25%	18.78%

该募投项目的实施主体为发行人全资子公司东莞雷赛机器人，东莞雷赛机器人聚焦在产品的生产及部分研发工作。东莞雷赛机器人将产品生产完成后，会将产品销售给雷赛智能母公司，即雷赛智能母公司负责产品的销售、管理及部分研发等工作，因此，该募投项目的毛利率亦是结合东莞雷赛机器人的业务所确定。通常情况下，以生产为主的公司的毛利率多在 15%到 20%之间，如同行业可比公司步科股份在其 2024 年 12 月 28 日披露的《天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海步科自动化股份有限公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票之问询函专项说明（修订稿）》中披露：“……前次募投测算时仅考虑常州基地生产部分产品，该产品计划主要通过集团统一对外销售，该测算参考了内部结算单价及毛利率情况……前次募投项目中，产品达产期的毛利率为 18.50%。”因此，该募投项目的毛利率具有合理性和谨慎性。

3、与同行业可比公司的经营情况对比

本次募投项目的内部收益率、投资回收期与可比公司类似募投项目对比情况如下：

公司名称	募投项目	内部收益率（税 后）	静态回收期（年、 税后）
信捷电气	2020 年以来未详细披露类似可比项目		
步科股份	智能制造生产基地建设项目	15.33%	8.59
禾川科技	高效工业传动系统及精密传动部件研发及产业化项目	19.01%	7.06
鸣志电器	2020 年以来未详细披露类似可比项目		
埃斯顿	2020 年以来未详细披露类似可比项目		
平均值		17.17%	7.83
雷赛智能	智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目	18.63%	6.61

依据上表可以看出，本次募投项目“智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目”与可比公司类似募投项目相比，税后内部收益率及税后静态回收期相差不大。

综上所述，发行人本次募投项目的效益测算过程合理，与同行业公司具有可比性，

测算结果具备合理性、谨慎性。

八、结合募投项目具体投资内容及性质，说明本次募集资金实际补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过人民币 114,431.37 万元（含本数），扣除相关发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金
1	智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目	75,804.37	75,321.37
2	信息化建设及智能仓储项目	14,110.00	14,110.00
3	补充流动资金	25,000.00	25,000.00
合计		114,914.37	114,431.37

（一）智能装备运动控制核心零部件研发及产业化项目

本项目投资总额为 75,804.37 万元，拟使用募集资金 75,321.37 万元，其构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
1	建设投资	73,493.98	73,010.98	-
1.1	工程费用	69,224.87	69,224.87	是
1.1.1	建筑工程费	36,293.20	36,293.20	是
1.1.2	设备购置及安装费	32,931.68	32,931.68	是
1.2	工程建设其他费用	3,541.44	3,058.44	是
1.3	预备费	727.66	727.66	否
2	铺底流动资金	2,310.39	2,310.39	否
合计		75,804.37	75,321.37	-

在该项目中，建筑工程费主要包括办公楼、生产厂房、地下车库及相关配套工程；设备购置及安装费主要包括 SMT+DIP 自动化产线、伺服电机自动化产线、伺服驱动器自动化产线、步进驱动器自动化产线、模块自动化产线、控制卡自动化产线、PLC 自动

化产线等硬件设备及办公软件、远程会议软件、文档管理软件等软件；工程建设其他费用主要包括土地购置费、建设单位管理费及咨询评估费、勘察设计费、监理费等。前述建设工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用均为资本性支出，不存在属于费用化的日常营运支出。而根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定，预备费、铺底流动资金视为补充流动资金。

（二）信息化建设及智能仓储项目

本项目投资总额为 14,110.00 万元，拟使用募集资金 14,110.00 万元，其构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
1	仓储设备及软件	9,000.00	9,000.00	是
2	信息化系统	5,110.00	5,110.00	是
2.1	信息化升级	2,200.00	2,200.00	是
2.2	数字化转型	850.00	850.00	是
2.3	信息安全建设	1,060.00	1,060.00	是
2.4	AI 赋能	1,000.00	1,000.00	是
合计		14,110.00	14,110.00	-

在该项目中，仓储设备及软件主要包括超高速大载重 Miniload 堆垛机、自动化立体货架系统、托盘输送系统、AGV 无人搬运车队、升降机等硬件设备及 WMS 仓储管理系统、WCS 仓储控制系统、数字孪生系统、智能分拣系统、中央监控平台等软件与控制系统等；信息化升级主要包括生产执行管理系统（MES）、物流管理系统（TMS）、SAP 扩容升级、质量管理系统（QMS）等；数字化转型主要包括数据中台、数字孪生、数据服务器集群等软件；信息安全建设主要包括灾备中心、研发云平台、桌面控制管理系统等；AI 赋能主要包括 AI 基础平台、AI 决策中台、客服 AI 智能体、办公 AI 智能体等。前述仓储设备及软件、信息化系统、信息化升级、数字化转型、信息安全建设及 AI 赋能均为资本性支出，不存在属于费用化的日常营运支出。

（三）补充流动资金

公司拟使用募集资金 25,000.00 万元用于补充流动资金，以满足公司可持续高质量发展带来的资金需求。

综上所述，本次募集资金中实际用于补充流动资金的金额为预备费 727.66 万元、铺底流动资金 2,310.39 万元及补充流动资金 25,000.00 万元，合计为 28,038.06 万元，占本次募集资金总额的比例为 24.50%，未超过 30%，补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

九、请发行人补充披露上述事项相关风险。

（一）募投项目产能消化风险

针对募投项目产能消化风险，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”中作相应披露，具体披露情况如下：

“（一）固定资产和产能增加引致的风险

募集资金投资项目实施以后，公司固定资产投资规模将大幅增长，固定资产折旧也将随之增加，增加公司的整体运营成本，对公司的盈利水平可能带来不利影响。

与此同时，本次募集资金投资项目需要一定的建设期和达产期，在项目实施过程中和项目建成后，如果市场环境、产品技术、相关政策等方面出现重大不利变化，可能导致公司本次募集资金投资项目新增产能无法全部消化，给公司经营带来不利影响。”

（二）效益测算不达预期的风险

针对效益测算不达预期的风险，发行人已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”中作相应披露，具体披露情况如下：

“（二）募集资金投资项目实施风险

本次募集资金投资项目均符合国家的产业政策和市场环境，与公司的主营业务和未来发展战略联系紧密。本次募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、

技术发展趋势等因素做出的，投资项目经过了慎重、充分的可行性研究论证，但仍存在因市场环境发生较大变化、产业政策调整、技术更新等因素导致项目延期或无法实施，或者导致投资项目不能产生预期收益的可能性。

与此同时，募集资金投资项目的实施对公司的组织和管理水平提出了较高要求，公司的资产及业务规模将进一步扩大，研发、运营和管理团队将相应增加，公司在人力资源、法律、财务等方面的管理能力需要不断提高，任何环节的疏漏或执行不力，都将对募集资金投资项目的按期实施及正常运转造成不利影响。”

十、请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（4）并发表明确意见。

（一）核查程序

1、针对上述问题相关事项，保荐人、发行人会计师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人年度报告、本次募投项目的可行性研究报告等，了解本次募投项目与现有业务的区别和联系、相关性及协同性，募集资金是否投向主业；

（2）查阅发行人首次公开发行并在主板上市招股说明书、前次募投项目可行性研究报告、本次募集说明书、募投项目可行性研究报告等，对比了解本次项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”“上海智能制造基地建设项目”及本次项目二与首发募投“营销网络与服务平台建设项目”的区别和联系；

（3）查阅发行人报告期内核心产品的产能、产量及产能利用率；查阅公司在手订单明细；查阅同行业公司相关公告；

（4）查阅发行人募投项目的投资项目备案证、环境影响评价报告表及环评批复；查阅发行人募投用地的挂牌出让公告、《国有建设用地使用权出让合同》及土地出让款支付凭证；**查阅发行人募投用地的不动产权证书；**

（5）查阅发行人前次募投项目调整、变更或终止事项的三会文件及相关公告；查阅发行人的审计报告及财务报表等资料，结合发行人可自由支配资金、经营性现金流

入净额、最低现金保有量需求、未来三年新增最低现金保有量需求、未来三年现金分红等因素，分析本次募集资金的必要性和合理性；

(6) 查阅发行人年度报告、本次募投项目的可行性研究报告及 2024 年度租赁厂房费用明细；

(7) 查阅本次募投项目的可行性研究报告、报告期原材料采购明细、销售明细，查阅同行业公司相关公告；

(8) 查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解投资明细和募集资金使用情况，分析本次补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

2、针对上述问题相关事项，发行人律师主要履行了如下核查程序：

查阅发行人募投项目的投资项目备案证、环境影响评价报告表及环评批复；查阅发行人募投用地的挂牌出让公告、《国有建设用地使用权出让合同》及土地出让款支付凭证；**查阅发行人募投用地的不动产权证书。**

(二) 核查意见

1、针对上述问题相关事项，保荐人、发行人会计师认为：

(1) 本次募集资金均投向主业；

(2) 项目一与首发募投“研发中心技术升级项目”的建设内容不同，二者无明显联系；单从产品的角度来看，首发募投“上海智能制造基地建设项目”与项目一中部分产品存在交叉，但二者的建设目的与建设内容不同；项目二与首发募投“营销网络与服务平台建设项目”的建设内容不同；

(3) 本次项目一投入固定资产扩产具有必要性及合理性；

(4) 发行人募投项目已按有关法律法规的规定办理了投资项目备案并取得了环评批复；发行人已取得募投用地，募投用地的不动产权证书编号为**粤（2026）东莞不动**

产权第 0064239 号，募投项目房产尚未开工建设，待项目竣工后发行人将依法办理房产证；

(5) 发行人前次募集资金投资项目的变更、结项具有合理性；本次募集资金具有必要性和合理性；

(6) 若投产后下游需求不达预期，新增的折旧摊销对公司整体业绩不会产生重大不利影响；

(7) 募投项目效益测算具有合理性和谨慎性；

(8) 发行人本次募集资金实际补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

2、针对上述问题相关事项，发行人律师认为：

发行人募投项目已按有关法律法规的规定办理了投资项目备案并取得了环评批复；发行人已取得募投用地，募投用地的不动产权证书编号为粤（2026）东莞不动产权第 0064239 号，募投项目房产尚未开工建设，待项目竣工后发行人将依法办理房产证。

其他问题

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险未包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行了梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

（一）发行人自查情况

公司于 2025 年 12 月 13 日公告《深圳市雷赛智能控制股份有限公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票预案》，自上述预案公告日至本回复出具日，通过 Wind、百度等主要数据库查询公司的敏感舆情，并通过常用搜索引擎查询财经网站、微信公众号等公开网络信息平台分析公众对于此类舆情的反馈。

经核查，自公司本次发行预案公告日至本回复出具日，不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道，未出现对本次发行信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑的情形，本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。

公司及保荐人将持续关注有关公司本次发行相关的媒体报道情况，如果出现媒体对公司本次发行信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，公司及保荐人将及时进行核查并持续关注相关事项进展。

（二）保荐人核查程序

通过网络检索等方式检索发行人自本次发行预案公告日至本回复出具日的相关媒体报道情况，查看是否存在与发行人本次发行相关的重大舆情或媒体质疑情况，并与本次发行申请文件进行对比。

（三）保荐人核查意见

经核查，保荐人认为：自发行人本次发行预案公告日至本回复出具日，不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的报道，未出现对本次发行信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑的情形。本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。保荐人将持续关注与发行人本次发行相关的媒体报道情况，如果出现媒体对本次发行信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，保荐人将及时进行核查。

（本页无正文，为《深圳市雷赛智能控制股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于深圳市雷赛智能控制股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之盖章页）

深圳市雷赛智能控制股份有限公司



发行人董事长声明

本人作为深圳市雷赛智能控制股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函的回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读深圳市雷赛智能控制股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

发行人董事长签名：



李卫平

深圳市雷赛智能控制股份有限公司



2026年6月29日

（本页无正文，为《深圳市雷赛智能控制股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于深圳市雷赛智能控制股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人签名：

胡松

胡松

田东阁

田东阁

中信建投证券股份有限公司



2026年6月29日

关于本次问询意见回复报告的声明

本人已认真阅读深圳市雷赛智能控制股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：


刘 成

中信建投证券股份有限公司

