

证券简称：开特股份

股票代码：920978



关于湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司
向特定对象发行可转换公司债券申请文件
的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二六年六月

北京证券交易所：

贵所于 2026 年 5 月 15 日出具的《关于湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司（以下简称“开特股份”、“发行人”或“公司”）会同华源证券股份有限公司（以下简称“华源证券”或“保荐机构”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”、“申报律师”）和中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“申报会计师”）对问询函所列问题进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的相关用语与《湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司 2026 年度向特定对象发行可转换公司债券募集说明书》中的含义相同。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均系四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及申请文件补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

目录

问题 1.关于前次募投项目	4
问题 2.关于本次募集资金使用计划	19
问题 3.关于业绩及经营稳定性	55
问题 4.关于偿债能力	124
问题 5.其他问题	139

问题 1.关于前次募投项目

根据申请材料及公开披露信息，发行人前次公开发行募集资金总额为 142,708,759.16 元，拟用于“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”和补充流动资金。（1）2024 年 12 月 5 日公司召开股东大会审议通过，同意将募投项目由“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”变更为“车用执行器建设项目”。（2）截至 2026 年 4 月 17 日，公司前次募集资金已使用 10,688.78 万元，占公开发行募集资金净额比例为 87.06%；项目达产后，公司可年产车用执行器 1,300 万个。

请发行人：

（1）结合“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”实施进展及资金投入的具体内容，补充说明前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理，变更事项的审批决策程序是否符合相关要求，变更后“车用执行器建设项目”涉及的立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项履行情况。

（2）结合终端市场需求情况，补充说明“车用执行器建设项目”实施的必要性与合理性，预期效益测算的计算口径、计算方法及计算结果准确性，预计新增产能消化情况，是否存在变相变更募集资金用途或利益输送的情况。

（3）结合募集资金使用情况，补充披露募投项目的建设情况，能否在预定时间内达到预定可使用状态，与规划进展是否存在差异，若存在差异，说明原因及合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请申报会计师核查（2）中相关事项并发表明确意见。请发行人律师核查（1）（2）中相关事项并发表明确意见。

回复：

一、结合“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”实施进展及资金投入的具体内容，补充说明前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理，变更事项的审批决策程序是否符合相关要求，变更后“车用执行器建设项目”涉及的立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项履行情况。

（一）结合“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”实施进展及资金投入的具体内容，补充说明前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理

1、“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”资金投入的具体内容

2022年11月11日，公司召开第四届董事会第十三次会议、第四届监事会第六次会议，审议通过《关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及其可行性方案的议案》，公司本次公开发行股票募集资金扣除发行费用后将投资于以下项目：（1）车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目；（2）补充流动资金，该议案于2022年11月28日经公司2022年第三次临时股东大会审议通过。“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”计划在公司湖北省武汉市汉南区兴城大道499号生产基地通过建设生产厂房，购置SMT设备、PCBA自动组装线、新能源传感器组装线、MES系统等先进生产设备以满足公司产能扩充的需求。项目达产后预计实现年产500万个车用电机功率控制模块和5,000万个温度传感器。

本项目总投资8,592.96万元，项目建设期24个月，其中：建设投资6,368.10万元，包括设备购置及安装费用3,468.00万元、建筑工程费用2,501.62万元、建筑工程其他费用100.00万元、预备费298.48万元；铺底流动资金2,224.86万元。各项投资明细如下表：

单位：万元

序号	费用名称	金额	占比
一	建设投资	6,368.10	74.11%
1	设备购置及安装费用	3,468.00	40.36%
2	建筑工程费用	2,501.62	29.11%
3	建筑工程其他费用	100.00	1.17%
4	预备费	298.48	3.47%
二	铺底流动资金	2,224.86	25.89%
三	项目总投资	8,592.96	100.00%

2、项目实施进展

2023年9月20日，公司发行普通股1,800.00万股，发行价格为7.37元/股，募集资金总额为13,266.00万元，实际募集资金净额为11,373.73万元，到账时间为2023年9月22日。公司因行使超额配售取得的募集资金净额为904.15万元，到账时间为2023年10月30日。车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目建设周期为24个月，项目达到预定可使用状态日期为2025年12月。具体项目实施进度拟安排如下：

序号	项目	月份											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	项目规划设计												
2	项目备案及环评												
3	厂房建设及装修												
4	设备购置及安装调试												
5	人员招聘及培训												
6	试运行及项目验收												

因武汉经济技术开发区（汉南区）军纱大道延长线道路建设，路面占用部分公司汉南厂区土地，其中涉及部分募投项目规划用地，导致原规划用地宽度变窄。2024年5月，武汉经济技术开发区（汉南区）纱帽街道办事处方与公司就前述用地签署了《军纱大道延长线建设项目国有土地的收储及拆迁腾退补偿协议书》及《补充协议》，对募投项目的施工进度造成了一定影响。

截至2024年11月12日本次募投项目变更时，“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”累计投入募集资金207.99万元，其中用于地质勘察费10.00万元、车间设计费22.09万元、项目建设合同预付款175.90万元。因项目建设地点未变更，上述已投入部分仍可用于“车用执行器建设项目”，不存在募集资金浪费情形。

3、补充说明前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理

（1）前次募投项目经公司三会审议通过

前次募投项目系公司根据国家有关产业政策和生产经营发展的需要，并结合对市场情况的分析，审慎作出，并分别于2022年11月11日经公司第四届董事会第十三次会议、第四届监事会第六次会议审议通过，于2022年11月28日经公司2022年第三次临时股东大会审议通过。

（2）前次募投项目建设的必要性

公司在考虑前次募投项目建设的必要性时，主要基于以下方面：

①有利于满足下游市场不断扩大的需要

公司所处行业系汽车产业的上游行业，其发展与汽车产业发展呈现出直接的正向关系。近几年来，我国居民消费能力的提升，进一步加强了居民对汽车消费的需求。

根据国际汽车协会数据，2020年，全球汽车销售7,797万辆，中国汽车保有量已达到2.81亿辆，汽车新注册量和年增量均处于历史较高水平，但整体普及率较低。根据中汽协披露的数据，中国每千人汽车拥有量为173辆，该数值低于世界平均水平，和欧美等发达国家亦有较大差距。前述数据表明我国汽车消费在近十几年的快速增长后，行业市场前景依然广阔。随着国内汽车厂商之间的竞争逐渐加剧，促使汽车价格逐步分级，居民可根据自身的收入水平，选择更加适合自身的汽车。同时，随着我国城镇化进程的推进，更多的家庭将选择购买乘用车作为出行工具，未来我国汽车需求量将进一步提升，尤其在三、四线城市等汽车保有量相对较低的地区，乘用车市场具有更大发展空间。

未来下游广阔的市场空间将推动汽车电子市场的持续发展，为公司提供较大的发展空间。通过本项目的建设，有利于公司把握行业市场快速发展的机遇，在下游需求不断增长的同时，将公司优质产品推向市场，以适应行业的快速发展。公司将努力提高产品的技术性能，缩小与国外先进水平的差距，进一步实现替代进口、开拓国外市场的目标，积极参与国际竞争。

②应对下游市场行业发展趋势，调整公司产品结构

为应对气候变化，实现双碳目标，全球主要国家将发展新能源汽车作为应对气候变化、优化能源结构的重要战略举措，纷纷从战略规划、科技创新、推广应用等方面推动新能源汽车产业发展。全球新能源汽车市场进入高速增长期，市场规模逐年扩大。2017年，全球新能源汽车销量首次突破100万辆，2019年突破200万辆，2020年，在全球汽车市场大幅下滑的背景下，新能源汽车市场发展势头强劲，销量同比增长41.53%，达到311万辆，2021年继续保持强劲增长势头，销量同比增长107.45%，达到644万辆，新能源汽车为世界经济发展注入新动能。2020年，我国新能源汽车销售136.7万辆，销量蝉联全球第一；2021年，我国新能源汽车销量351万辆，占全球新能源汽车销量的54.44%。我国新能源汽车销量连续七年位居全球第一，成为全球汽车产业电动化转型的重要驱动力。

全球汽车行业的电动化趋势，要求公司要通过不断创新，调整产品结构、革新生产模式，并根据下游企业需求，提前部署研发资源，持续开发储备新技术、新产品项目，为未来公司营业收入的增长做准备。

③提高新能源市场占比，满足市场需求

随着新能源汽车行业的发展，新能源汽车呈现智能化的趋势，使用的电子零部件大幅增加。公司将紧紧把握国家政策，依托现有客户基础，加大车用电机功率控制模块和温度传感器的研发和生产，提高公司核心产品产能和新能源汽车的业务占比，以应对全球汽车向新能源汽车的发展趋势。

本项目的顺利实施，将进一步提升公司车用功率控制模块及温度传感器的生产能力，提升公司产品在新能源汽车市场的占比，有利于公司为新能源汽车市场储备技术及人才，提升公司在行业内的市场竞争力。

④公司温度传感器及调速模块产品产能利用率已较高

2020-2022年，公司温度传感器及调速模块产品产能、产量和销量情况如下：

单位：万个

产品类别	项目	2022年	2021年	2020年
温度传感器	产能	6,571.39	5,873.14	5,145.00
	产量	6,839.19	5,357.20	4,194.01
	销量	6,553.96	5,012.04	4,129.22
	产能利用率	104.08%	91.22%	81.52%
	产销率	95.83%	93.56%	98.46%
调速模块	产能	610.05	507.15	264.60
	产量	637.06	457.21	283.96
	销量	572.63	435.90	264.05
	产能利用率	104.43%	90.15%	107.32%
	产销率	89.89%	95.34%	92.99%

如上表所示，2022年，公司温度传感器、调速模块产能利用率分别为104.08%、104.43%，产能利用率已超100%，急需产能扩充。

（3）前次募投项目建设的可行性

公司在考虑前次募投项目建设的可行性时，主要基于以下方面：

①稳定的客户资源，为项目产能消化提供了重要保障

公司的产品主要面向汽车整车厂商及汽车热系统集成商。这些厂商对汽车零部件供应商的选择非常谨慎，门槛较高，在选择汽车零部件供应商时会重点考察该供应商

以往的业绩和业内的口碑；此外，这些厂商为了维持整车质量的稳定性，都会主动邀请配套的汽车零部件供应商参与整车的项目开发和产品供应。

公司系国内知名的汽车热系统产品提供商，凭借深厚的技术和研发实力、高效的管理和服务团队、优秀的产品质量，公司产品在行业内已形成较高的品牌知名度和较强的竞争优势，客户资源优势逐渐凸显。报告期内，公司客户包括：比亚迪、上汽集团、广汽集团、中国一汽、吉利集团、长城汽车、长安汽车等汽车整车厂；小鹏、蔚来等新能源汽车造车新势力；广州电装、翰昂集团、捷温集团、法雷奥集团、松芝股份、三电控股、马瑞利、南方英特、爱斯达克、豫新等国内外知名的汽车热系统厂商。公司在与上述客户合作过程中，不断通过技术创新、分析评价、产品品质等综合素质提升，契合其对产品性能及应用需求，因此产品得到客户广泛好评。

综上所述，公司在汽车热管理系统拥有优质而稳定的客户资源，并且已经具有稳定的产品需求，随着全球汽车产业的进一步发展，下游客户势必将进一步扩大对公司汽车零部件产品需求，从而为本项目产品消化提供必要的支持。

②下游客户的扩产计划

随着国产自主品牌的崛起，公司主要合作客户比亚迪、吉利集团、长安汽车等汽车整车厂商的销量逐步攀升，公司产品销量亦将随之增长。

根据比亚迪披露的 2022 年 12 月产销快报数据显示，比亚迪 2022 年全年累计新能源汽车销量共计 186.35 万辆，其中新能源乘用车实现销售 185.74 万辆，同时比亚迪于 2022 年 3 月起已停止燃油车型的整车生产。国金证券研究所预测 2024 年比亚迪的新能源乘用车销量将达到 324.01 万辆。

根据吉利集团披露的数据显示，2022 年吉利汽车销量为 143.30 万辆，其中新能源汽车全年销量为 32.87 万辆，12 月新能源渗透率超过 30%。2023 年吉利汽车销售目标为 165 万辆，到 2025 年目标销量为 365 万辆。

根据长安汽车集团公布的销量数据显示，2022 年度长安汽车全年销量 234.6 万辆，其中长安汽车自主品牌新能源汽车累计销量为 27.12 万辆。根据长安汽车《2021 年度报告》披露，到 2025 年，长安汽车总销量计划达到 400 万辆，其中，长安自主品牌 300 万辆，含新能源销量 105 万辆，占比 35%；2030 年，长安汽车总销量计划达到

550 万辆，其中，长安自主品牌 450 万辆，含新能源销量 270 万辆，占比 60%。

综上所述，以比亚迪、吉利集团、长安汽车为代表的下游整车厂商在新能源赛道具有较大规模的扩产计划，而发行人已与上述整车厂商建立的良好合作关系和稳定购销模式，下游汽车厂商后续较大规模的扩产计划将有助于发行人未来新增产能的消化。

③雄厚的技术实力，为本项目的实施提供了技术支持

技术创新是推动公司产品应用领域逐步扩大的重要基石，因此公司自成立以来即将技术创新作为公司发展第一要务，不断强化自身技术基础、搭建适应公司发展规模的技术研发平台，建立高效的技术分析评价体系，推动公司保持旺盛的自主研发和创新能力，并促使公司形成大量的核心技术储备，为公司技术的持续开发和产品生产提供充分的技术支持。

公司多年来持续进行技术研发投入，技术中心先后被认定为“武汉市企业研究开发中心”、“湖北省企业技术中心”，“车载传感器研究中心”2022 年被认定为湖北省工程研究中心。公司注重研发投入，2022 年公司研发费用 2,596.75 万元，占销售收入的 5.05%。公司拥有多项专利和核心技术，截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有 311 项专利，其中发明专利 24 项。公司培养了大批技术骨干并吸引了大批行业内优秀人才加盟，不但可以自主正向、逆向开发产品，确保温度传感器、执行器、调速模块等传统产品的优势地位，更准备了大批具有市场潜力的新产品，如 PWM 模块、BLDC 模块、无刷电机执行器、温压传感器、磁电传感器等，随着这些产品的量产和配套，将会给公司带来持续竞争力。

公司现有产品在新能源汽车、智能汽车、网联汽车上应用越来越广泛，新产品布局方向是环保、节能、智能，完全符合行业发展需要，未来市场潜力巨大。

综上所述，公司在汽车热管理系统领域具有雄厚的技术实力，能够为本项目的产品生产提供必要的技术支持，从而在技术层面确保项目的可行性。

④丰富的生产管理经验，为本项目的运营提供了管理保障

管理体系的建立是保障公司产品生产规模化、规范化的重要基础，因此公司非常注重管理经验的总结与借鉴，通过流程固化实现生产管理的标准化、流程化，促使公

司形成丰富的生产管理经验积淀，推动公司产品线日益稳定拓展，各细分产品生产有序开展，能够为本项目产品的生产提供坚实的生产管理保障。

在生产工艺方面，公司建立了严格的生产工艺管理流程并导入了 MES 系统，产品经过严格的制造流程才能进入成品仓库供发货；在质量管理方面，公司一向注重产品品质，为客户持续提供高性价比的汽车热系统产品。通过多年的生产管理经验总结，公司已形成标准化的管理流程，并建立科学的质量管理体系，目前公司已通过 ISO9001、IATF16949 质量体系认证，能够充分保障整个生产工艺环节的品质管理，从而将为本项目的生产提供充分的质量保证。

公司经过多年的发展已具备丰富的项目计划、组织、协调、执行及控制能力，对项目管理团队的建设、项目计划的执行、项目成本的控制、项目质量的管理以及项目进度的把控都具备丰富的经验，为项目的成功实施奠定了良好的基础。

（4）期后前次募投项目涉及产品销售情况

公司于 2023 年 9 月 28 日在北京证券交易所上市，2025 年相比上市前，公司前次募投项目涉及产品温度传感器及调速模块销售变动情况如下表所示：

单位：万元、万个

产品	项目	2025 年	2022 年	变动比例
温度传感器	营业收入	27,998.52	15,741.52	77.86%
	销量	9,978.04	6,553.96	52.24%
调速模块	营业收入	28,690.08	14,667.75	95.60%
	销量	1,161.20	572.63	102.78%

2025 年，公司温度传感器及调速模块销量分别较上市前增长 52.24%、102.78%，分别增加 3,424.08 万个、588.57 万个。

综上，前次募投项目系公司根据国家有关产业政策和生产经营发展的需要，综合考虑项目建设的必要性、可行性作出，并经三会审议通过，前次募投项目立项及可行性分析审慎、合理。

（二）变更事项的审批决策程序是否符合相关要求，变更后“车用执行器建设项目”涉及的立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项履行情况

1、变更事项的审批决策程序符合相关要求

根据当时有效的《北京证券交易所上市公司持续监管指引第9号——募集资金管理》（北证公告〔2023〕76号）第十二条规定：

“第十二条 上市公司将募集资金用作以下事项时，应当经董事会审议通过，并由保荐机构或者独立财务顾问发表明确同意意见：（一）以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金；（二）使用暂时闲置的募集资金进行现金管理；（三）使用暂时闲置的募集资金暂时补充流动资金；（四）变更募集资金用途；（五）改变募投项目实施地点；（六）调整募投项目计划进度；（七）使用节余募集资金。

前述（二）（三）（七）情形达到股东大会审议标准，以及公司变更募集资金用途的，还应当经股东大会审议通过。”

根据当时有效的《北京证券交易所股票上市规则（试行）》（北证公告〔2024〕22号）2.3.4条规定：

“发行人应当按照公开披露的用途使用募集资金；改变募集资金用途的，应当经公司董事会、股东大会审议通过并披露，保荐机构应当发表明确同意意见并披露。存在下列情形的，视为募集资金用途变更：（一）取消或者终止原募集资金项目，实施新项目；（二）变更募集资金投资项目实施主体（实施主体在发行人及其全资子公司之间变更的除外）；（三）变更募集资金投资项目实施方式；（四）本所认定为募集资金用途变更的其他情形。发行人仅改变募集资金投资项目实施地点的，可免于提交股东大会审议。”

根据上述规定，发行人变更募集资金需董事会、股东大会审议通过，保荐机构应当发表明确同意意见。

2024年11月17日，公司召开第五届董事会第七次会议及第五届监事会第六次会议，审议通过了《关于变更募集资金用途的议案》，保荐机构发表了同意的核查意见。

2024年12月5日，公司召开2024年的第三次临时股东大会，审议通过了《关于变更募集资金用途的议案》。

综上所述，发行人已就本次募集资金变更事项履行了必要的决策程序，符合当时有效的《北京证券交易所上市公司持续监管指引第9号——募集资金管理》（北证公告〔2023〕76号）《北京证券交易所股票上市规则（试行）》（北证公告〔2024〕22号）

的相关要求。

2、变更后“车用执行器建设项目”涉及的立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项履行情况

截至本回复出具日，“车用执行器建设项目”已履行的立项、土地、环保有关审批、批准或备案情况如下：

（1）变更后的“车用执行器建设项目”建设于开特股份自有土地，开特股份已就该自有土地取得不动产权证号为“鄂（2024）武汉市汉南不动产权第 0001804 号”的不动产权证书。

（2）开特股份就该项目取得湖北省固定资产投资项目备案证（项目代码：2401-420113-04-01-523811）。

（3）2025 年 9 月 29 日，开特股份就该项目取得《市生态环境局武汉经济技术开发区（汉南区）分局关于车用执行器建设项目环境影响报告表的批复》（武环经开审[2025]70 号）。

综上，发行人已履行了“车用执行器建设项目”涉及的立项、土地、环保等现阶段有关审批、批准或备案事项。

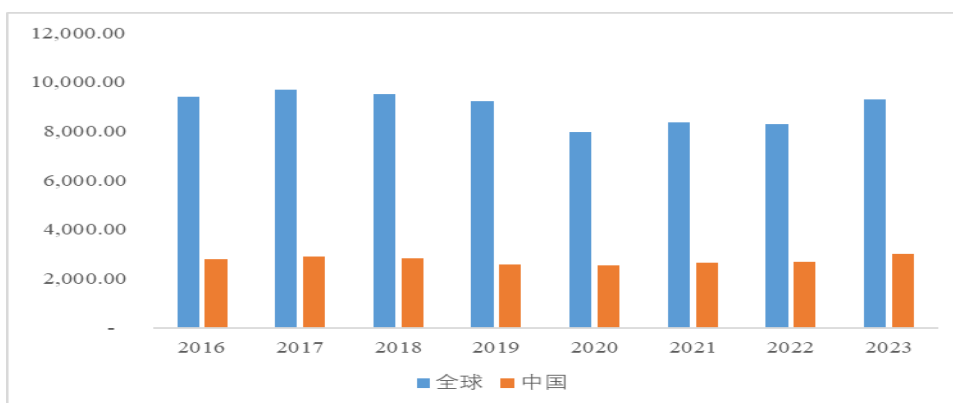
二、结合终端市场需求情况，补充说明“车用执行器建设项目”实施的必要性与合理性，预期效益测算的计算口径、计算方法及计算结果准确性，预计新增产能消化情况，是否存在变相变更募集资金用途或利益输送的情况。

（一）结合终端市场需求情况，补充说明“车用执行器建设项目”实施的必要性与合理性

1、下游整车市场自 2020 年触底反弹，并呈现稳步增长态势

2017-2020 年，全球汽车销量呈下降趋势，特别是 2020 年，全球汽车销量跌至 7,966.86 万辆，2021 年，全球汽车销量已显著回升，增长至 8,363.84 万辆，2023 年，全球汽车销量同比增长 11.89%，增至 9,285.01 万辆。同全球汽车行业销量一样，2016-2023 年，我国汽车行业销量亦呈现相同的走势，自 2020 年销量触底后，2021-2023 年延续稳步增长态势，其中 2023 年更是同比增长 12.02%。

2016-2023 年全球及我国汽车销量（单位：万辆）

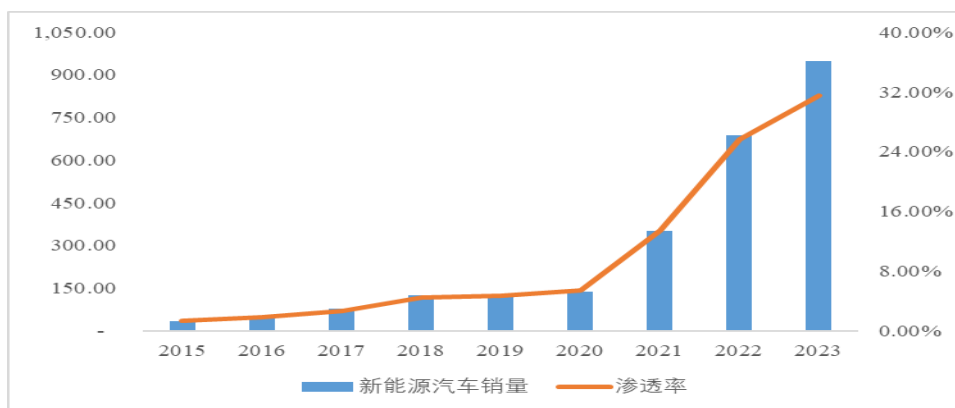


数据来源：中国汽车工业协会

2、顺应新能源汽车快速发展趋势

新能源汽车是全球汽车产业转型升级的重要方向，也是我国汽车产业高质量发展的战略选择。近年来，我国积极出台支持新能源汽车发展的政策措施，推动新能源汽车市场快速发展。2015 年，我国新能源汽车销量 33.11 万辆，至 2023 年已增长至 949.52 万辆，增长 28.68 倍，年均复合增长率高达 52.12%。在当前科技和产业变革的背景下，新能源汽车已经成为国内乃至全球汽车产业转型升级的中坚力量，新能源汽车行业也迎来了前所未有的发展机遇。

2015-2023 年我国新能源汽车销量及渗透率（单位：万辆）



数据来源：choice

近年来，公司紧抓新能源汽车发展趋势，营业收入实现较大规模增长，2021-2023 年，公司分别实现营业收入 38,087.22 万元、51,467.77 万元、65,326.86 万元，年均复合增长率 30.97%。未来，随着新能源汽车增配和智能化水平不断提升，使用电子器件将大幅增加。公司将紧紧把握国家政策，依托现有客户基础，加大车用执行器的研发和生产，提高公司核心产品产能和新能源汽车的业务占比，以应对全球汽车向

新能源汽车的发展趋势。

本项目的顺利实施，将进一步提升公司车用执行器生产能力，提升公司产品在新能源汽车市场的占比，顺应新能源汽车快速发展趋势，并乘势增长。

3、提升执行器产品生产能力，缓解产能不足问题

拥有优质稳定的产能是公司承接客户大规模订单的重要基础，也是公司不断开发新市场的重要保障。具备产能优势的公司能够不断加深与重要客户的合作，从而有利于公司进一步提升市场份额。2021-2023年，公司执行器类产品销量由818.07万个增长至1,855.67万个，年均复合增长率为50.61%，营业收入由9,151.37万元增长至21,055.87万元，年均复合增长率为51.69%，2024年上半年，执行器类产品实现营业收入12,725.59万元，同比增长41.98%，销量同比增长43.34%，增至1,124.61万个。随着新能源汽车出货量及渗透率的不断提高，预计公司未来执行器类产品市场需求持续增加，公司现有产能将无法满足市场需求。本次通过引进SMT线体、自动化生产线等先进的生产设备，进行车用执行器的产能扩建，项目达产后将新增执行器产能1,300万个，可极大缓解执行器产品产能不足问题。

4、丰富产品结构，应对下游市场行业发展趋势

近年来，新能源汽车步入高速增长期，发展新能源汽车已成为我国的重大国家战略，且新能源汽车增配和智能化水平不断提升，汽车用执行器应用场景越来越多，如车窗电动调节、座椅电动调节、电动尾门、电动门把手、屏幕旋转等。新能源汽车智能化的发展趋势，要求公司要通过不断创新，调整产品结构、革新生产模式，本次募集资金项目的实施有助于公司充分挖掘客户资源，延伸产品线，扩大服务范围，培育新的业绩增长点。

5、公司已自行投资建设温度传感器项目并对调速模块产能进行扩充

云梦电子是公司温度传感器及温度传感器用NTC热敏电阻芯片的重要生产基地，因订单需求增加，公司使用自有资金进行云梦电子二期扩建项目，考虑产品生产规划的统一性及生产的便利性，公司在云梦电子二期扩建项目增加了温度传感器产线，该新增温度传感器产能可有效替代“车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目”中5,000万个温度传感器的产能。此外，审议募投项目变更时，公司已使用自有资金购

买调速模块生产设备，增加调速模块产线 5 条，且将在当年末继续增加产线数量，可有效满足彼时公司调速模块订单需求。

综上，2021-2023 年，下游整车市场稳步增长，且随着新能源汽车增配和智能化水平不断提升，汽车用执行器应用场景越来越多。“车用执行器建设项目”的实施，有助于公司顺应新能源汽车快速发展趋势，提升执行器产品生产能力，具有必要性与合理性。

（二）预期效益测算的计算口径、计算方法及计算结果准确性

“车用执行器建设项目”预期效益测算的计算口径、计算方法具体如下：

单位：万元

项目	金额	计算口径、计算方法
一、营业收入	20,552.56	按照产品的平均单价及满产产量进行测算
减：营业成本	15,013.97	包括原辅材料、工资福利、燃料动力、制造费用： 原辅材料：按照生产产品的 BOM 成本进行测算； 工资福利：根据使用员工人数及预计平均工资计算； 燃料动力：根据预计使用水电用量及单价进行计算； 制造费用：包含间接材料、间接人工和折旧摊销，固定资产按年限平均法计提折旧
税金及附加	94.95	根据相应税金及附加的税率核算
销售费用	616.58	营业收入*销售费用率，销售费用率根据 2021-2023 年及 2024 年上半年销售费用占当期营业收入的比例取平均值后并向上取整
管理费用	1,233.15	营业收入*管理费用率，管理费用率根据 2021-2023 年及 2024 年上半年销售费用占当期营业收入的比例取平均值后并向上取整
研发费用	1,027.63	营业收入*研发费用率，研发费用率根据 2021-2023 年及 2024 年上半年销售费用占当期营业收入的比例取平均值后并向上取整
二、项目利润	2,566.29	=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用
减：所得税	384.94	=项目利润*15%，前次募投项目实施主体为发行人母公司，适用 15%优惠税率
三、项目净利润	2,181.34	=项目利润-所得税

“车用执行器建设项目”为独立的生产楼宇，与公司其他生产厂房保持生产上的独立性，公司根据生产产品的平均单价及产品产量核算营业收入，根据产品 BOM 成本等方式全面核算营业成本，根据历史期间费用率计算期间费用，预期效益测算的计算口径、计算方法合理，计算结果具有准确性。

（三）预计新增产能消化情况

报告期内，公司执行器产品的产能、产量和销量情况如下：

单位：万个

项目	2025年	2024年	变动比例
产能	3,148.15	2,642.47	19.14%
产量	4,334.37	3,070.59	41.16%
销量	4,088.79	2,790.34	46.53%
产能利用率	137.68%	116.20%	-
产销率	94.33%	90.87%	-

如上表所示，2025年执行器产品产能利用率已高达137.68%，产能瓶颈严重制约公司发展，公司主要通过增加排班等方式提高生产能力。2025年公司执行器产品产能为3,148.15万个，前次募投项目投产后将新增年产1,300万个执行器，执行器产能将达4,448.15万个，2025年公司执行器产品销量已达4,088.79万个，占前次募投项目投产后执行器产能的91.92%。报告期内，公司执行器销量同比增长46.53%，考虑报告期公司执行器产品销量增长及汽车行业未来发展情况，预计前次募投项目新增产能消化情况良好。

（四）前次募投项目不存在变相变更募集资金用途或利益输送的情况

“车用执行器建设项目”募集资金用途变更已经公司第五届董事会第七次会议、第五届监事会第六次会议、2024年第三次临时股东大会审议通过，募集资金用途变更已履行相应的审议程序。截至2026年5月31日，公司前次募集资金已使用10,951.68万元，已使用募集资金金额占前次募集资金净额的比例为89.20%。募投项目所用生产厂房已建设完毕并完成装修，生产设备正陆续购买，公司前次募集资金投资项目实施不存在重大不确定性，剩余募集资金后续将继续按照募投项目相关投入计划用于募集资金投资项目，前次募投项目预计产能消化情况良好，不存在变相变更募集资金用途或利益输送的情况。

三、结合募集资金使用情况，补充披露募投项目的建设情况，能否在预定时间内达到预定可使用状态，与规划进展是否存在差异，若存在差异，说明原因及合理性。

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、报告期内的募集

资金使用情况”之“(二)前次募集资金的实际使用情况”之“8、前次募集资金尚未使用资金结余情况”中补充披露如下：

“8、前次募集资金尚未使用资金结余情况

截至2026年5月31日，公司前次募集资金已使用**10,951.68**万元，已使用募集资金金额占前次募集资金净额的比例为**89.20%**。募投项目所用生产厂房已建设完毕并完成装修，剩余未使用募集资金主要用于购买生产设备。目前公司已陆续与部分设备供应商签订了采购协议，**且部分设备已陆续运回公司**，剩余设备供应商将在履行完内部采购程序后尽快确定。公司前次募集资金投资项目实施不存在重大不确定性，剩余募集资金后续将继续按照募投项目相关投入计划用于募集资金投资项目。

“车用执行器建设项目”建设期为18个月，规划于2026年6月末达到预定可使用状态，目前公司正在陆续完成已到货设备的安装与调试，正在推进消防验收等相关验收工作，预计可在2026年6月末达到预定可使用状态，与规划进展不存在差异。”

四、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

1、查阅发行人招股说明书、募投项目变更的会议文件及相关公告、各年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告；

2、取得发行人前次募投项目的可行性研究报告，了解项目实施的必要性及合理性，复核前次募投项目预期效益测算；

3、查阅《军纱大道延长线建设项目国有土地的收储及拆迁腾退补偿协议书》及《补充协议》；

4、查阅《北京证券交易所上市公司持续监管指引第9号——募集资金管理》（北证公告〔2023〕76号）、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》（北证公告〔2024〕22号），核查前次募集资金用途变更是否符合相关要求；

5、查阅前次募投项目相关的立项、土地、环保等有关审批、批准文件；

6、访谈发行人管理层，了解项目进展、募投项目变更的原因、募投项目的必要性及合理性；

7、取得募集资金使用台账并抽查相关凭证；

8、实地走访前次募投项目现场，查看项目建设进展、查阅募投项目实施地点的产权证书；

9、测算公司主要产品产能，取得收入成本明细表，测算公司主要产品销量。

（二）核查意见

1、前次募投项目系公司根据国家有关产业政策和生产经营发展的需要，综合考虑项目建设的必要性、可行性作出，并经三会审议通过，前次募投项目立项及可行性分析审慎、合理；变更募投项目的审批决策程序符合相关要求，变更后“车用执行器建设项目”已履行了涉及的立项、土地、环保等现阶段有关审批、批准或备案事项均已履行。

2、“车用执行器建设项目”的实施，有助于公司顺应新能源快速发展趋势，提升执行器产品生产能力，具有必要性与合理性；预期效益测算的计算口径、计算方法合理，计算结果具有准确性；预计新增产能消化情况良好；不存在变相变更募集资金用途或利益输送的情况。

3、发行人已在募集说明书中补充披露了前次募投项目的建设情况，前次募投项目能在预定时间内达到预定可使用状态，与规划进展不存在差异。

问题 2.关于本次募集资金使用计划

根据申报材料 and 公开披露信息，本次发行的募集资金总额不超过 28,000.00 万元（含本数），拟投入 23,000.00 万元用于“智能电机生产基地项目”，投入 5,000.00 万元用于补充流动资金。本次募投项目用于公司主要产品执行器的扩产，项目建成后每年新增 4,000 万只执行器产能。

请发行人：

（1）更新披露募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案流程进展情况，是否存在实质性障碍，是否可能对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

（2）结合本次募投项目具体投资构成明细，补充说明各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算依据、主要计算过程及测算的合理性。

（3）补充说明本次募投项目预计效益的测算过程、测算依据，包括各年预测收

入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程等。

(4) 补充说明本次募投项目与前次募投项目的具体区别与联系，是否存在可共用厂房、设备、产线、人员等情况，是否涉及新产品、新技术，是否存在重复建设的情形。

(5) 结合执行器当前产能及产能利用率情况、前次和本次募投项目预计新增产能情况、同行业可比公司产线扩张情况、所属行业未来发展趋势、当前在手订单及意向订单储备情况等，量化分析本次募投项目建设的必要性和扩产规模的合理性，是否存在过度投资，本次募集资金规模是否合理，并说明发行人保障产能消化的相关措施。

(6) 补充说明报告期内是否存在超产能生产的情况，如存在，请说明相关情况是否整改完毕，是否属于《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》中规定的情形，后续是否存在行政处罚风险，是否构成重大违法行为。

(7) 2026年1-3月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的情形下，结合发行人现有资金使用安排及未来需求、主营业务的发展规划及行业趋势等，补充说明未来三年营运资金需求测算的合理性，以及本次募集资金部分用于补充流动资金的必要性和融资规模的合理性。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对上述事项（2）

（3）（7）相关内容进行核查并发表明确意见，请发行人律师对上述事项（1）（4）

（6）相关内容进行核查并发表明确意见。

回复：

一、更新披露募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案流程进展情况，是否存在实质性障碍，是否可能对本次募投项目的实施造成重大不利影响

发行人本次募集资金用于“智能电机生产基地项目”及补充流动资金，其中，“智能电机生产基地项目”涉及相关资质、认证、许可及备案。

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“1、智能电机生产基地项目”中补充披露如下：

“④项目的备案和环评审批等实施情况

本次募投项目已经取得了立项、环评、土地等有关审批或备案文件：

序号	项目名称	备案项目代码	环评批复	所涉用地
1	智能电机生产基地项目	2603-420113-04-01-578047	武环经开审[2026]23号	鄂(2025)武汉市汉南不动产权第0016594号

“智能电机生产基地项目”实施后，发行人将新增 4,000 万只执行器产能，执行器为公司主要生产产品之一，根据《强制性产品认证目录》及《强制性产品认证目录描述与界定表（2023 年修订）》，执行器不在强制性产品认证范围，无需取得强制性产品认证。

综上，发行人已取得现阶段本次募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，不存在因未取得相关资质、认证、许可及备案对本次募投项目的实施造成重大不利影响的情形。”

二、结合本次募投项目具体投资构成明细，补充说明各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算依据、主要计算过程及测算的合理性

（一）本次募投项目具体投资构成明细，补充说明各项投资支出的必要性

本项目总投资 36,211.71 万元，其中建设投资 33,794.19 万元，铺底流动资金 2,417.52 万元。本项目的投资估算情况如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资额	比例	拟使用募集资金金额
1	建设投资	33,794.19	93.32%	23,000.00
1.1	建筑工程费	18,606.14	51.38%	18,606.14
1.2	设备购置费	13,560.00	37.45%	4,393.86
1.3	工程建设其他费用	965.41	2.67%	-
1.4	预备费	662.64	1.82%	-
2	铺底流动资金	2,417.52	6.68%	-
	合计	36,211.71	100.00%	23,000.00

本次募投项目拟新建“智能电机生产基地项目”，该项目建设需要配套的土地和厂房，本次项目的实施主体公司全资子公司奥泽电子已在武汉市经开区智能网联和电动汽车产业园购买 57 亩土地，该土地将用于实施本次募投项目，但需建设厂房及相应的附属设施，故建筑工程费、工程建设其他费用支出具有必要性。

本次募投项目拟建设智能电机生产线，将引入适配集成化、智能化执行器生产的核心设备，包括高精度数控加工设备、自动化装配生产线、嵌入式传感器校准设备及质量检测系统，因此，本次募投项目拟投资明细包括设备购置及安装费用。

鉴于本项目厂房建设、设备购置等过程中可能出现的价格波动以及其他难以预计的支出，考虑项目建设中的不确定因素，投资估算中计取了预备费；本项目铺底流动资金，系公司结合实际经营情况，并考虑预计收入规模及各项资产、负债的周转情况等因素测算得出。

综上，本次募投项目建筑工程费、设备购置费、工程建设其他费用、预备费、铺底流动资金具有必要性。

（二）各明细项目所需资金的测算依据、主要计算过程及测算的合理性

1、建设工程费

本次募投项目与公司现有厂区完全独立，系在所购买土地上新建厂区，故除建设生产厂房外，亦需建设倒班楼、食堂、室外工程及附属设施等，各配套设施投资额主要依据各设施建筑面积乘以建设单价进行估算，具体支出明细如下：

序号	名称	单位	建筑面积	建设单价（元/单位）	投资额（万元）
1	厂房	平方米	62,227.68	1,715.71	10,676.48
2	倒班楼	平方米	16,792.00	2,054.79	3,450.40
3	食堂	平方米	868.00	3,000.00	260.40
4	甲类仓库	平方米	201.64	3,500.00	70.57
5	碎料房	平方米	224.00	3,500.00	78.40
6	停车棚	平方米	1,400.00	1,000.00	140.00
7	地下室设备房	平方米	800.00	3,500.00	280.00
8	大雨棚	平方米	1,443.16	1,500.00	216.47
9	大门、室外工程及附属设施	平方米	-	-	3,433.42
合计			83,956.48	-	18,606.14

2、工程建设其他费用

本次募投项目工程建设其他费用 965.41 万元，含建设单位管理费、项目前期工作费、勘察设计费、临时设施费、工程监理费、工程保险费等，系公司根据现有项目经验确定。

3、设备购置费

本次募投项目设备购置费 13,560.00 万元，包括项目所需的生产专用设备、检测设备、办公设备、软件设备等。设备种类及数量方面，公司从产品定位出发，结合项目规划的工艺流程及技术要求，设备性能及可靠性、产线适配度、操作便利性、节能环保等因素确定种类型号和设备数量，具有合理性。设备单价方面，本次募投项目规划的设备采购单价主要结合报告期内公司已购类似设备的价格区间、意向供应商报价及公开渠道查询价格等因素确定。

本次募投项目选用的主要设备如下：

(1) 硬件设备

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
一	生产设备				
1	无刷电机自动线	条	10	300.00	3,000.00
2	有刷电机自动线	条	10	250.00	2,500.00
3	SMT 线体	条	3	480.00	1,440.00
4	波峰焊线体	条	8	20.00	160.00
5	钢轴压接机	台	12	20.00	240.00
6	密封圈压接机	台	8	50.00	400.00
7	焊接机	台	8	15.00	120.00
8	油压卧式机	台	10	30.00	300.00
9	油压卧式机	台	23	25.00	575.00
10	电动卧式机	台	20	40.00	800.00
11	转盘注塑机	台	11	25.00	275.00
12	油压注塑机	台	15	20.00	300.00
13	注塑辅机	套	79	5.00	395.00
14	摆盘机	套	21	25.00	525.00
15	模具加工设备	套	3	200.00	600.00
	小计		241		11,630.00
二	检测设备				
1	三坐标	台	1	60.00	60.00
2	齿轮检测机	台	1	40.00	40.00
3	齿轮啮合仪	台	1	20.00	20.00

序号	设备名称	单位	数量	单价 (万元)	总价 (万元)
4	投影仪	台	3	15.00	45.00
5	X-ray	台	2	25.00	50.00
6	离子污染度检测仪	台	1	100.00	100.00
	小计		9		315.00
三	公辅/环保/办公设备				
1	叉车	台	20	0.50	10.00
2	服务器	套	4	15.00	60.00
3	监控系统	套	1	30.00	30.00
4	废气处理系统	套	1	100.00	100.00
5	空调系统	套	1	100.00	100.00
6	生产环境服务器平台	套	1	30.00	30.00
7	网络接入&综合布线	套	1	35.00	35.00
8	打印机&办公电脑*扫描仪	套	40	1.00	40.00
	小计		69		405.00
四	立体库设备				
1	货架及管理系统	套	1	300.00	300.00
2	AGV	台	10	15.00	150.00
	小计		11		450.00
	合计		330		12,800.00

(2) 软件

序号	设备名称	数量	单价 (万元)	金额
一	生产用软件			
1	MES 生产执行管理系统	1	200.00	200.00
2	QMS 质量管理体系	1	80.00	80.00
3	U9-ERP 系统	1	150.00	150.00
二	仓储物流软件			
1	WMS 物流管理系统	1	80.00	80.00
2	SRM 供应链管理系统	1	100.00	100.00
三	办公软件			
1	OA 办公系统	1	60.00	60.00
2	cad	20	1.00	20.00
3	3D	10	3.50	35.00

序号	设备名称	数量	单价（万元）	金额
4	windows server 2019	10	2.00	20.00
5	会议系统接入	1	15.00	15.00
	合计	47		760.00

4、预备费

本次募投项目基本预备费 662.64 万元，基本预备费取建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 2.00%。

5、铺底流动资金

公司结合本次募投项目的预计收入规模及各项资产、负债的周转情况，根据产品生产、原材料储备等需要，并考虑产品销售情况和应收账款、应付账款等收支状况并参照企业现有实际经营情况对流动资金需求进行估算，本次募投项目铺底流动资金为 2,417.52 万元。

综上，本次募投项目各明细项目所需资金为项目建设的必要支出，其测算依据充分，主要计算过程及测算合理。

（三）前次募投项目具体投资构成明细及与本次募投项目投资构成对比

前次募投项目计划总投资 10,476.33 万元，其中使用募集资金投资金额 8,592.96 万元，各明细项目的估算投资情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额（万元）	占项目总投资额的比例
1	建筑工程费	4,064.26	38.79%
2	设备购置及安装费	3,778.00	36.06%
3	铺底流动资金	2,634.07	25.15%
	项目总投资	10,476.33	100.00%

1、建筑工程费

前次募投项目拟在公司汉南厂区建设生产厂房一栋，规划建筑面积 22,287.33 平方米，投资金额 4,064.26 万元，建设单价为每平方米 1,823.57 元。本次募投项目与公司现有厂区完全独立，系在所购买土地上新建厂区，故除建设生产厂房外，亦需建设倒班楼、食堂、室外工程及附属设施等。其中本次募投项目拟建设生产厂房

62,227.68 平方米，投资金额 10,676.48 万元，建设单价为每平方米 1,715.71 元，与前次募投项目差异较小。前次募投项目规划产能 1,300 万只，规划建筑面积 22,287.33 平方米，本次募投项目规划产能 4,000 万只，规划建筑面积 62,227.68 平方米，本次募投项目规划产能及规划建筑面积分别是前次募投项目的 3.07 倍、2.79 倍，整体较为可比。

2、设备购置及安装费

前次募投项目拟建设 300 万只 AGS 进气格栅电机执行器及水阀电机执行器、1,000 万只其他各类型执行器，拟投入设备购置及安装费 3,778.00 万元，具体购买设备明细如下：

单位：万元

序号	生产设备	单位	数量	单价	总价
1	AGS 进气格栅电机自动线	条	1	300	300
2	AGS 进气格栅电机手动线	条	1	100	100
3	水阀电机手动线	条	1	100	100
4	冷媒阀执行器自动线	条	1	390	390
5	风门电机、出风口电机自动线	条	2	250	500
6	风门电机、出风口电机手动线	条	1	80	80
7	储物盒电机手动线	条	1	100	100
8	预制（SMT 线+选择性波峰焊）	条	2	550	1100
9	电动卧式机及辅机	台	4	45	180
10	摆盘机	套	7	21	147
11	模具加工设备	套	1	200	200
12	投影仪	台	2	10	20
13	三坐标	台	1	60	60
14	电机实验设备	台	19	6	114
15	空压机、制氮机等	台	2	31	62
16	智能仓库	套	1	250	250
17	AGV	台	5	15	75
合计			52	-	3,778

因本次募投项目为新建厂区且独立于现有生产基地，故相较于前次募投项目，除购买生产设备外，亦需购买检测设备、公辅、环保、办公设备及相应的软件系统。

（1）设备单价对比

对前次及本次募投项目均涉及的生产设备单价进行比较如下：

单位：万元

序号	生产设备	前次募投项目	本次募投项目	差异说明
1	AGS 进气格栅电机自动线（AGS 进气格栅电机属于本次募投项目中无刷电机的一种）	300	300	-
2	风门电机、出风口电机自动线（风门电机、出风口电机属于本次募投项目中有刷电机的一种）	250	250	-
3	预制（SMT 线+选择性波峰焊，本次募投项目 SMT 线体单价 480 万元，波峰焊线体 20 万元，二者合计 500 万元）	550	500	选择性波峰焊较波峰焊单价更高
4	电动卧式机及辅机	45	45	-
5	摆盘机	21	21	-
6	投影仪	10	15	本次募投项目拟购买投影设备性能更好，单价较高
7	模具加工设备	200	200	-
8	三坐标	60	60	-
9	AGV	15	15	-

如上表所示，前次及本次募投项目均涉及的生产设备单价整体较为可比。

（2）产线产能对比

①本次募投项目

公司执行器产品可分为无刷电机执行器及有刷电机执行器两大类，公司拟分别建设无刷电机自动线及有刷电机自动线 10 条，具体如下：

序号	生产线	产线数量	单线年产能（万只）	产能合计（万只）
1	无刷电机自动线	10	120	1,200
2	有刷电机自动线	10	280	2,800
合计		20	-	4,000

注：表中产能为双班产能

②前次募投项目

序号	生产线	数量	单线年产能（万只）	产能合计（万只）
1	AGS 进气格栅电机自动线	1	120	120

序号	生产线	数量	单线年产能（万只）	产能合计（万只）
2	AGS 进气格栅电机手动线	1	90	90
3	水阀电机手动线	1	90	90
4	冷媒阀执行器自动线	1	200	200
5	风门电机、出风口电机自动线	2	280	560
6	风门电机、出风口电机手动线	1	100	100
7	储物盒电机手动线	1	140	140
合计		8	-	1,300

注：表中产能为双班产能

③设备及设备数量

对除生产线外的其他生产设备进行对比，具体比较情况如下：

序号	生产设备	单位	本次募投项目	前次募投项目	差异说明
1	SMT 线	条	3	2	主要用于无刷电机生产，且部分电路板为双面贴片，2 条线体双面贴片效率更高
2	波峰焊线体（选择性波峰焊）	条	8	2	与产能配比关系较为可比且选择性波峰焊效率更高
3	注塑机及辅机（包含油压卧式机、电动卧式机、转盘注塑机等）	台	79	4	前次募投项目将使用厂区现有注塑产能，且本次募投项目考虑部分齿轮自制
4	摆盘机	套	21	7	与产能配比关系较为可比
5	模具加工设备	套	3	1	与产能配比关系较为可比
6	投影仪	台	3	2	产品抽检使用，不用参照产能配比关系购买
7	三坐标	台	1	1	
8	电机实验设备	台	-	19	投建实验室费用较大，本次募投项目将使用现有实验室设备进行检测
9	空压机、制氮机等	台	2	2	为公辅设备，本次募投项目未单独列示，将使用预备费购买
10	智能仓库	套	1	1	仓库使用，不用参照产能配比关系购买
11	AGV	台	10	5	
12	检测设备（齿轮啮合仪、齿轮检测机、X-ray、离子污染度检测仪）	台	5	-	检测及产线预制环节设备，前次募投项目在现

序号	生产设备	单位	本次募投项目	前次募投项目	差异说明
13	钢轴压接机、密封圈压接机、焊接机	台	28	-	厂区建设，将充分利用厂区现有设备

3、铺底流动资金

前次募投项目铺底流动资金 2,634.07 万元，系根据项目流动资金需求的 20%进行估算，其中 1,883.37 万元来自于公司自有资金。本次募投项目铺底流动资金系根据项目流动资金需求的 10%进行估算，根据《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）指导标准，铺底流动资金计算比例不得超过项目全部流动资金的 30%，公司前次募投项目及本次募投项目铺底流动资金均在合理范围内。

三、补充说明本次募投项目预计效益的测算过程、测算依据，包括各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程等

本次募投项目实施主体为发行人全资子公司奥泽电子，项目收益测算过程主要依据发行人历史经营数据、本项目实际建设内容及成本等因素综合确定。本次募投项目收益测算过程如下：

（一）预测收入构成、销量、毛利率、净利润具体计算过程

1、达产后收入构成、销量情况

项目规划执行器达产后满产销量为 4,000 万只，平均单价为 13.24 元/个，达产后年新增营业收入为 52,960.00 万元。

2、达产后毛利率、净利润具体计算过程

单位：万元

序号	科目	金额
1	营业收入	52,960.00
2	营业成本	39,563.95
2.1	直接材料费	31,150.70
2.2	直接人工费	4,000.00
2.3	制造费用	4,413.25
3	毛利率	25.29%
4	税金及附加	353.47

序号	科目	金额
5	销售费用	1,059.20
6	管理费用	2,995.04
7	研发费用	2,531.49
8	利润总额	6,456.86
9	所得税	968.53
10	利税	4,057.27
11	净利润	5,488.33
12	净利润率	10.36%

(1) 营业收入

公司在进行预测时，本次募投项目产品的销量根据项目产能进行测算，产品单价根据公司 2025 年执行器平均单价结合过往三年的复合增长率进行计算，并在项目开始投产后锁定产品单价，即 13.24 元/个。项目规划执行器产能 4,000 万个，建设期两年，投产第一年、第二年分别达产 60%、80%，第三年实现完全达产，预计完全达产后实现营业收入 52,960.00 万元。

(2) 直接材料

直接材料成本参考公司已有较为相近产品历史直接材料成本确定本次募投项目该产品的直接材料成本。

(3) 直接人工

直接人工成本测算基于公司历史生产人员实际工资数据，结合新建产线的工艺流程设计、产能规划及自动化水平提升等因素，核定所需直接人工数量，并参照公司近年实际发生的人工工资及福利费标准进行测算。本次募投项目生产工人用工 500 人，人均工资 8 万元，满产后年直接人工 4,000 万元。

(4) 折旧与摊销

按照公司会计政策和会计估计，固定资产按年限平均法计提折旧：房屋建筑物按 20 年计算，净残值率为 5%；生产设备按 10 年计算，净残值率为 5%；项目软件、其他资产按 5 年摊销。上述关键指标与现有实际情况一致。

(5) 项目的费用测算

报告期内费用率和本次募投项目达产费用率如下：

科目	2025年	2024年	2023年度	报告期内 平均值	2023-2024年 平均值	达产费用率
销售费用率	2.01%	2.04%	1.93%	2.03%	1.99%	2.00%
管理费用率	5.78%	5.73%	5.59%	5.76%	5.66%	5.66%
研发费用率	4.86%	4.95%	4.61%	4.91%	4.78%	4.78%

注：因本次募投项目进行可行性研究时，2025年财务数据尚未审计，故达产费用率测算以2023-2024年期间费用率为预测基准

本次募投项目销售、管理和研发主要仍由公司现有的团队进行，费用率采用审慎性原则，基于公司2023-2024年实际经营数据选取各费用项的平均值作为本次募投项目的预测基准：销售费用率选取2023-2024年平均值1.99%并向上取整2.00%，管理费用率选取2023-2024年平均值5.66%，研发费用选取2023-2024年平均值4.78%，与报告期内平均费用率不存在显著差异。

（6）税率

本次募投项目税务处理严格遵循公司当前适用的税收政策，增值税及其他相关税种均按项目主体最新执行的法定税率标准计征。

（二）项目税后内部收益率

本次募投项目建设期为2年，其投资设备折旧年限为10年，故本项目测算期为12年，其项目税后内部收益率计算过程如下表（单位：万元）：

序号	项目	合计	计算期											
			T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年	T+8年	T+9年	T+10年	T+11年	T+12年
1	现金流入	596,244.39	-	-	35,906.88	47,875.84	59,844.80	59,844.80	59,844.80	59,844.80	59,844.80	59,844.80	59,844.80	93,548.07
1.1	销售收入	497,824.00	-	-	31,776.00	42,368.00	52,960.00	52,960.00	52,960.00	52,960.00	52,960.00	52,960.00	52,960.00	52,960.00
1.2	增值税-销项税流入	64,717.12	-	-	4,130.88	5,507.84	6,884.80	6,884.80	6,884.80	6,884.80	6,884.80	6,884.80	6,884.80	6,884.80
1.3	回收固定资产余值	9,528.05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,528.05
1.4	回收流动资金	24,175.23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,175.23
2	现金流出	534,998.34	13,517.67	20,276.51	43,342.78	44,024.55	55,953.09	51,126.25	51,126.25	51,126.25	51,126.25	51,126.25	51,126.25	51,126.25
2.1	建设投资	33,794.19	13,517.67	20,276.51	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2	流动资金	24,175.23	-	-	14,505.14	4,843.25	4,826.84	-	-	-	-	-	-	-
2.3	经营成本	412,558.38	-	-	26,332.79	35,121.74	43,887.98	43,887.98	43,887.98	43,887.98	43,887.98	43,887.98	43,887.98	43,887.98
2.4	增值税-进项税流出	39,005.53	-	-	2,489.71	3,319.62	4,149.52	4,149.52	4,149.52	4,149.52	4,149.52	4,149.52	4,149.52	4,149.52
2.5	应交增值税	22,524.84	-	-	-	642.64	2,735.28	2,735.28	2,735.28	2,735.28	2,735.28	2,735.28	2,735.28	2,735.28
2.6	税金及附加	2,940.17	-	-	15.14	97.30	353.47	353.47	353.47	353.47	353.47	353.47	353.47	353.47
3	所得税前净现金流量(1-2)	61,246.06	-13,517.67	-20,276.51	-7,435.90	3,851.29	3,891.71	8,718.55	8,718.55	8,718.55	8,718.55	8,718.55	8,718.55	42,421.82
4	累计所得税前净现金流量	-115,994.67	-13,517.67	-33,794.19	-41,230.08	-37,378.80	-33,487.08	-24,768.53	-16,049.98	-7,331.43	1,387.13	10,105.68	18,824.23	61,246.06
5	调整所得税	9,186.91	-	-	474.96	733.09	968.53	968.53	968.53	1,014.66	1,014.66	1,014.66	1,014.66	1,014.66
6	所得税后净现金流量(3-5)	52,059.15	-13,517.67	-20,276.51	-7,910.85	3,118.20	2,923.18	7,750.02	7,750.02	7,703.90	7,703.90	7,703.90	7,703.90	41,407.17
7	累计所得税后净现金流量	-	-13,517.67	-33,794.19	-41,705.04	-38,586.84	-35,663.66	-27,913.63	-20,163.61	-12,459.71	-4,755.81	2,948.08	10,651.98	52,059.15
计算指标	项目	所得税前	所得税后	基准折现率										
	项目投资财务内部收益率	13.09%	11.26%	Ic=10.0%										
	项目投资财务净现值	7,508.24	3,031.81											
	投资回收期	8.84	9.62											

根据对“智能电机生产基地项目”投入及产出的审慎测算，本项目完全达产后每年能够实现 52,960.00 万元的营业收入、5,488.33 万元的净利润、项目税后内部收益率为 11.26%、税后静态回收期为 9.62 年，拥有较好的经济收益，能够较好体现成本效益原则，有利于增强公司整体盈利能力。

四、补充说明本次募投项目与前次募投项目的具体区别与联系，是否存在可共用厂房、设备、产线、人员等情况，是否涉及新产品、新技术，是否存在重复建设的情形

公司本次募投项目与前次募投项目的具体区别与联系如下：

募投项目		生产产品	建设内容	实施主体	实施地点
前次募投	车用执行器建设项目	执行器：300 万只 AGS 进气格栅电机执行器及水阀电机执行器、1,000 万只其他各类型执行器	在公司现有厂区新建生产厂房	湖北开特汽车电子系统股份有限公司	公司现厂区：武汉市汉南区纱帽街兴城大道 499 号
本次募投	智能电机生产基地项目	执行器：4,000 万只各类型执行器	在新购置土地上建设厂区，除生产厂房外，还需同步建设宿舍楼、食堂等生活设施及其他附属设施	武汉奥泽电子有限公司	新购买土地：汉南区薇湖路以南，金城路以东

本次募投项目与前次募投项目均用于执行器扩产，前次募投项目建设位于公司汉南主厂区，规划产能 1,300 万只，本次募投项目位于汉南主厂区附近新购买的 57 亩土地，规划产能 4,000 万只，除生产厂房外，还需同步建设宿舍楼、食堂等生活设施。二者不存在共用厂房、设备、产线、人员等情况。

公司执行器产品型号众多，对于已有成熟产品，除对部分产品进行迭代优化外，相关产品不存在实质性差异。近年来，公司不断加强新产品的技术开发，先后开发水阀电机执行器、电动尾翼执行器、电动遮阳帘执行器等产品，鉴于即使募投项目建设顺利，投产已是两年之后，不排除随着公司的不断研发，会有部分产品在原有产品基础上进行技术升级或开发新型执行器。

本次募投项目总结公司执行器产品技术及生产经验，拟建设产线较公司现有执行器生产产线自动化、智能化程度更高，具体体现在以下方面：

1、数字化及信息化层面：全部线体集成单线体 MES，可实现所有工位的过程数

据与产品一一对应，同时线体过程数据自动统计；

2、自动化层面：进一步提高了自动化程度，在 NVH 检测、马达及端子装配等前端部分人工作业工位，计划导入自动设备，基本实现全自动化作业；

3、防错层面：基本实现一步一检，不合格品自动隔离，所有工序单独扫码追溯，同时产线末端扫码装箱，出码前自动再次确认过程信息防错。

综上，本次募投与前次募投实施主体、实施地点不同，不存在共用厂房、设备、产线、人员等情况，本次募投项目可能随着公司不断研发，会有部分产品在原有产品基础上进行技术升级或开发新型执行器，本次募投项目不存在重复建设情形。

五、结合执行器当前产能及产能利用率情况、前次和本次募投项目预计新增产能情况、同行业可比公司产线扩张情况、所属行业未来发展趋势、当前在手订单及意向订单储备情况等，量化分析本次募投项目建设的必要性和扩产规模的合理性，是否存在过度投资，本次募集资金规模是否合理，并说明发行人保障产能消化的相关措施

（一）结合执行器当前产能及产能利用率情况、前次和本次募投项目预计新增产能情况、同行业可比公司产线扩张情况、所属行业未来发展趋势、当前在手订单及意向订单储备情况等，量化分析本次募投项目建设的必要性和扩产规模的合理性，是否存在过度投资，本次募集资金规模是否合理

1、报告期执行器产能及产能利用率

报告期内，公司执行器产品的产能、产量和销量情况如下：

单位：万个

项目	2025年	2024年	变动比例
产能	3,148.15	2,642.47	19.14%
产量	4,334.37	3,070.59	41.16%
销量	4,088.79	2,790.34	46.53%
产能利用率	137.68%	116.20%	-

如上表所示，2025年执行器产品产能利用率已高达137.68%，公司主要通过增加排班等方式提高生产能力，产能瓶颈严重制约公司发展。

2、在手订单及意向订单储备情况

发行人客户群体主要集中为国内优质的汽车厂商，其行业生产具有计划性，客户需求具有一定的稳定性及可预见性，公司客户通常采用月度滚动计划并每周进行下单，部分客户在有需求时即下单。月度滚动计划是指客户向公司下发未来 3 个月的订单需求计划并每月滚动更新。截至 2026 年 5 月 31 日，公司执行器产品在手订单及意向订单为 1,160.16 万只。

3、所属行业未来发展趋势

汽车的研发、生产和销售，产业关联度高、涉及面广、综合性强、附加值大，能够带动相关产业的发展并改善工业结构，是国民经济的“发动机”。汽车行业以其庞大的市场容量、对 GDP 的持续贡献奠定了在国民经济中的地位，成为支撑和拉动我国经济增长的重要引擎之一。

根据中国汽车工业协会数据，2026 年 1-2 月，受春节淡季、政策退坡、需求透支三重因素叠加冲击，1-2 月汽车累计产销分别为 412.2 万辆和 415.2 万辆，同比降幅为 9.5%和 8.8%。2026 年 3 月，汽车市场反弹，汽车产销分别完成 291.7 万辆和 289.9 万辆，环比分别增长 74.4%和 60.6%，带动一季度汽车累计产销降幅收窄，2026 年第一季度，汽车产销分别完成 703.9 万辆和 704.8 万辆，同比分别下降 6.9%和 5.6%。2026 年 4 月，累计产销降幅较去年同期进一步收窄，2026 年 1-4 月，汽车产销分别完成 961.4 万辆和 957.4 万辆，同比分别下降 5.5%和 4.8%。2025 年我国第一大汽车厂商比亚迪的产量亦反映了这一趋势，2026 年 1-2 月，比亚迪累计产量 40.76 万辆，累计同比下降 38.40%，2026 年 3-5 月，比亚迪产量分别为 30.04 万辆、32.23 万辆、38.05 万辆，带动累计产量较去年下降比例由-38.40%回升至-21.27%，其中 5 月份产量已超去年同期，回升显著。

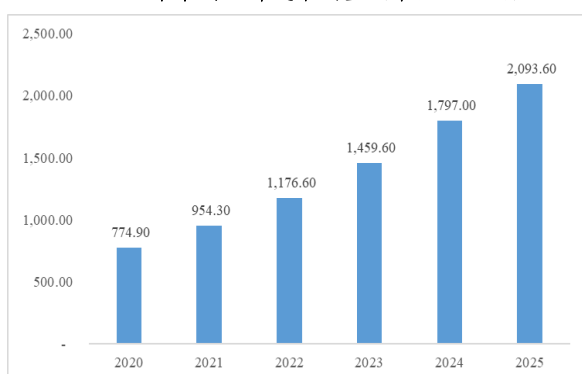
2026 年年初以来汽车行业产销下滑属于产业转型期的阶段性短期波动，我国汽车产业长期向好的基本面并未改变，尤其新能源赛道结构优势稳固、成长逻辑清晰。长期来看，我国汽车行业呈现以下发展趋势：

（1）新能源助力自主品牌崛起，市场份额不断提升

自主品牌通过先发布局与持续的技术创新在新能源产品上取得领先优势，成功推

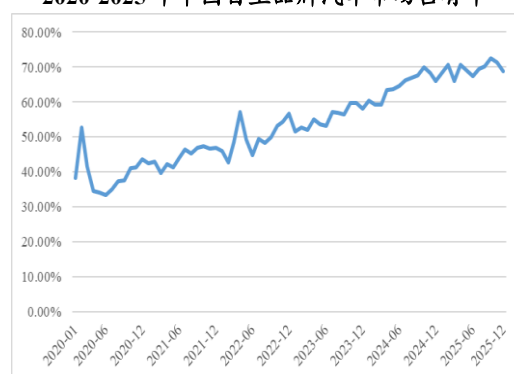
动我国汽车产业的新能源转型，市占率屡创新高。2024 年，自主品牌乘用车销量为 1,795.8 万，同比增长 23.5%。2024 年自主品牌累计市占率为 61%，较去年同期提升 8.6 个百分点。自主品牌在新能源市场获得明显增量，2025 年 7 月，自主品牌中的新能源车零售渗透率达 74.9%，而主流合资品牌中的新能源车渗透率仅 6.7%。自主品牌在新能源时代的全面崛起成功助力我国汽车品牌弯道超车德国、日本、美国等老牌汽车强国。2020 年，我国尚无车企进入全球汽车销量前十，2025 年，我国已有三家车企强势入榜，比亚迪、上汽集团、吉利集团分别位列全球销量前十榜单的第六、第七、第九位。

2020-2025 年中国品牌汽车销量（单位：万辆）



数据来源：中汽协

2020-2025 年中国自主品牌汽车市场占有率



数据来源：中汽协

（2）海外扩张步伐不断，产业全球化发展取得新突破

中国新能源汽车产业链完备，电动化和智能化技术卓越，其推出的车型在众多海外市场受到欢迎。随着中国新能源汽车规模效应凸显及全球化布局加速，比亚迪、吉利等品牌通过本土化生产、海外服务网点搭建等策略深耕市场，推动出口从“产品输出”向“技术与生态输出”转型升级；凭借智能化、绿色化方面的突出优势，中国新能源汽车正在逐步改变海外市场对中国汽车的传统认知，海外市场认可度与品牌影响力持续攀升。受益于新能源车企的出海红利，相关的中国零部件厂商也有望进一步拓宽海外市场。除此之外，中国汽车零部件供应商凭借成本控制能力、快速响应市场的灵活性和持续的技术创新展现出了强大的国际竞争力，其也可通过在海外直接设立工厂或与国际知名系统集成商供应商合作等方式，实现对海外整车品牌的供应。

“十四五”期间，中国汽车产业出口数量保持高速增长，2023 年我国汽车出口超越日本跃居全球汽车第一出口大国。2020-2024 年，我国汽车出口量保持高速增长，特别是在 2021 年后，我国汽车出口进入高速增长期。2024 年出口数量达 641 万辆，五

年 CAGR 为 45.15%。2025 年，我国汽车出口量已达 709.8 万辆，同比增长 21.1%，继续保持稳健增长态势。

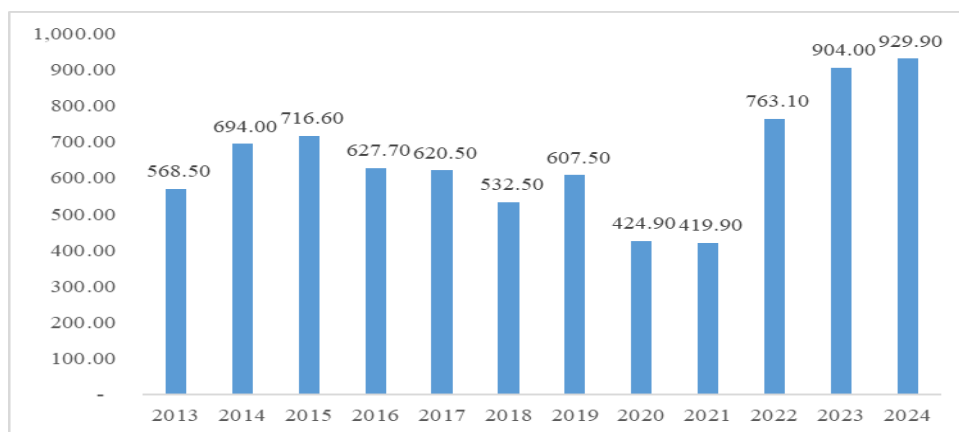
（3）千人汽车保有量仍处低位，具备较大发展空间

根据中国汽车工业协会对 2026 年汽车销量的预测，2026 年汽车销量仍将保持增长，预计销量为 3,475 万辆，其中新能源汽车销量将达到 1,900 万辆，同比增长 15.20%。对比发达国家和全球平均水平，我国汽车市场仍有较大市场空间，国信证券研究显示，各国汽车千人保有量与人均 GDP 强相关，与人均公路里程有较强相关性。首先，从经济水平看，人均 GDP 与汽车千人保有量通常呈正相关，我国目前人均 GDP 约在全球平均水平，但汽车千人保有量（我国为 224 辆/千人）低于同等水平的泰国（278 辆/千人），甚至低于人均 GDP 低于我国的国家，包括巴西、墨西哥、马来西亚等。其次，从基础设施看，公路建设越完善的地区，汽车人均保有量越高，我国目前人均公路里程略低于全球平均水平，但汽车千人保有量远低于同水平/低水平的墨西哥、韩国、马来西亚、泰国、土耳其等，与国际发达国家普遍 500-800 辆/千人的千人汽车保有量相比，差距更为明显，这表明，我国汽车市场仍然具备较大的发展空间。

（4）报废缺口提供中长期空间，以旧换新有望常态化

从报废端数据看，我国汽车需求仍处于“增长+更新”的双轮驱动阶段。自 2013 年以来，我国汽车报废量整体呈阶梯式上升：2013 年约 568.5 万辆，2014-2015 年在 700 万辆左右高位震荡；此后受公共卫生事件与消费节奏扰动，一度回落至低位。公共卫生事件结束后，报废规模快速修复，2023 年、2024 年均已回升至 900 万辆以上高位。对照近年来年均约 3,000 万辆的新车销量以及 3.5 亿辆以上的保有量，可以看到当前年度报废规模仍显著低于新车销售，对应折旧节奏大致还停留在 2008-2009 年的销量水平（对应 900-1,000 万辆），当前进入报废窗口的车辆主要对应 15-16 年前“首轮普及期”的增量车型，未来较长一段时间仍将有大批存量车辆陆续步入更新阶段。

图：2013-2024 年我国汽车报废量估计（万辆）

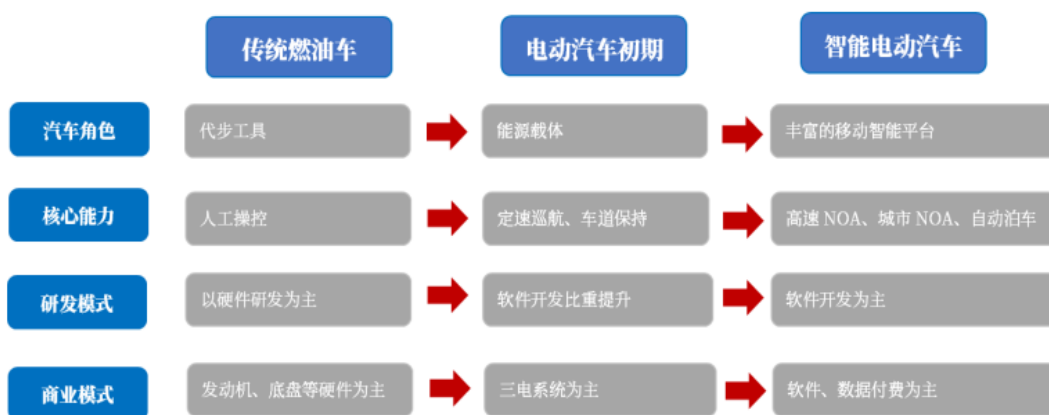


数据来源：国元证券

(5) 智能化促进汽车成为智能移动空间和应用终端

汽车产品功能和使用方式正在发生深刻变化，由单纯的交通运输工具逐渐转变为智能移动空间和应用终端。伴随这一转变，消费者对于汽车的智能化需求不断提升，包括提供智能进入、零重力座椅、人车交互、抬头显示、辅助驾驶等功能，使得整车在舒适性、安全性以及操控度等方面具有更好的智能化表现。因此，为了满足消费者的需求和实现差异化竞争，整车厂商未来将从智能车控、智能座舱和智能驾驶三大智能化核心领域进行配置升级和功能进化，因此与智能车控、智能座舱和智能驾驶相关的汽车电子产品和技术服务需求有望迎来快速增长。

图：汽车产业进入智能化电动车时代，车辆的核心竞争指标发生显著变化



数据来源：银河证券

4、执行器应用场景日益丰富，单车需求不断增加

随着汽车电动化、智能化发展趋势，执行器在汽车各系统中的集成应用范围持续扩大，应用场景不断丰富，例如在智能座舱、自动驾驶辅助系统、电动车的电池管理

系统中也越来越多地使用执行器。不同数量配置的执行器在部分功能上能够显著影响汽车应用功能的复杂度和用户体验，随着各大品牌愈发注重用户体验，汽车执行器的需求将持续增长。具体应用方面，在热管理领域，AGS 进气格栅、电子水阀以及冷媒阀执行器等被引入；在智能座舱领域，执行器的应用日益广泛，包括电动出风口、储物盒电机、香芬系统执行器、座椅舒适电动调节装置、媒体屏幕旋转机构和伸缩机构用执行器、音响电动调节装置以及电动遮阳帘等产品；此外，一系列新型执行器也得以应用，诸如充电口盖、充电枪电子锁、后视镜折叠、电动踏板执行器以及电子驻车、电子制动以及电动尾门、电动尾翼等执行器。

微电机是执行器的核心零部件，通常 1 个执行器内置 1 个微电机。根据佐思汽研《2025 年汽车微电机及运动机构行业研究报告》，智能电动化时代，车用微电机的单车用量快速增加，带动了市场需求的快速增长，电机的数量配置会对汽车应用功能的复杂度与用户体验产生显著影响。以出风口为例，传统汽车搭载 4 个出风口，对应需要 8 个步进电机执行器；当前智能汽车中通常 6 个智能出风口作为标配，对应需要 12 个步进电机执行器，单车用量提升明显。

单位：个

车型	经济型燃油车	普通型燃油车	豪华型燃油车	中高端新能源汽车
微电机单车用量	10	25	65	115

数据来源：佐思汽研

5、同行业可比公司产线扩张情况

公司执行器产品较为细分，未有完全可比的同行业上市公司或新三板挂牌公司，产品相近的同行业公司产线扩张情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	主营业务	2025 年净利润	启动时间	拟融资金额	募投项目情况
德昌股份 (605555)	公司深度布局小家电和汽车零部件领域，自 2017 年正式布局汽车零部件领域，专注汽车底盘电机相关产品研发与制造	16,268.40	2025 年	154,031.30	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； 泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目； 越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目；

公司名称	主营业务	2025年净利润	启动时间	拟融资金额	募投项目情况
					年产 120 万台智能厨电产品生产项目； 补充流动资金项目。
恒帅股份 (300969)	公司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，电机产品包括后备箱及侧门电机、风扇电机、ABS 电机、清洗电机等	16,665.51	2024 年	32,759.00	泰国新建汽车零部件生产基地项目； 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； 研发中心改扩建项目。
江苏雷利 (300660)	公司主要从事家用电器电机及组件、新能源汽车电机及零部件、医疗及运动健康电机及组件、工业控制电机及组件的研发、生产与销售。其中新能源汽车电机及零部件包括新能源汽车用激光雷达电机、抬头显示电机、电动空调压缩机电机组件及铝压铸件、电子水泵、精密冲压件等	31,626.60	2026 年	128,634.80	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。

注：表中信息摘自同行业公司 2025 年年度报告及募集说明书等相关文件

从上表可知，相关同行业公司普遍看好汽车微电机产品发展前景，并正积极扩充相关产品产能。

6、前次和本次募投项目预计新增产能情况

2025 年，公司执行器产品产能为 3,148.15 万只，前次募投项目拟新增执行器产能 1,300 万只，前次募投项目 2026 年投产，根据产能释放规划，第一年达产 10%、第二年达产 50%、第三年达产 80%、第四年完全达产。本次募投项目拟新增执行器产能 4,000 万只，项目建设期 2 年，3 年完全达产，投产第一年、第二年分别达产 60%、80%。

根据上述规划，假设本次募投项目本年开工建设，2028 年建设完成，2029 年开

始投产，则公司本次募投项目完全达产期间，公司执行器产能情况如下表：

单位：万只

	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
现有产能	3,148.15	3,148.15	3,148.15	3,148.15	3,148.15	3,148.15
前次募投	130.00	650.00	1,040.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00
本次募投				2,400.00	3,200.00	4,000.00
产能合计	3,278.15	3,798.15	4,188.15	6,848.15	7,648.15	8,448.15

7、量化分析本次募投项目建设的必要性和扩产规模的合理性，是否存在过度投资，本次募集资金规模是否合理

公司执行器类产品处于快速发展阶段，销售规模不断提升，2023-2025年，公司执行器类产品营业收入分别为21,055.87万元、32,720.99万元、49,366.59万元，2024年和2025年分别同比增长55.40%、50.87%，增幅显著。

从产品销量来看，2020年以来，公司执行器销量呈快速增长趋势，2020年销量为573.65万只，2025年销量4,088.79万只，年均复合增长率48.11%。

单位：万只

对应科目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
销量	573.65	818.07	1,425.11	1,855.67	2,790.34	4,088.79
增长比率	-	42.61%	74.20%	30.21%	50.37%	46.53%

基于谨慎性考虑，假设分别以10%、15%的年均增长率对公司执行器产品做销量测算，并匹配前次募投项目及本次募投项目投产后执行器产能，具体测算如下：

单位：万只

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
执行器产能	3,278.15	3,798.15	4,188.15	6,848.15	7,648.15	8,448.15
假设执行器销量按10%增长	4,497.67	4,947.44	5,442.18	5,986.40	6,585.04	7,243.54
对应产能利用率	137.20%	130.26%	129.94%	87.42%	86.10%	85.74%
假设执行器销量按15%增长	4,702.11	5,407.42	6,218.54	7,151.32	8,224.02	9,457.62
对应产能利用率	143.44%	142.37%	148.48%	104.43%	107.53%	111.95%

注：假设当年预测销量即为当年产量，产能利用率=当期销量/当期产能

如上表所示，2020-2025年，公司执行器产品销量复合增长率48.11%，基于谨慎

性考虑，假设分别以 10%、15%的年均增长率对公司执行器产品做销量测算，到 2031 年本次募投项目完全达产时对应的产能利用率分别为 85.74%、111.95%，产能利用率较高。

综上所述，公司所属行业未来发展趋势良好，执行器应用场景日益丰富，单车需求不断增加，2025 年执行器产品产能利用率已高达 137.68%，产能瓶颈严重制约公司发展。因此，本次募投项目建设有助于公司突破产能瓶颈、助力营业收入的持续增长，本次募投项目建设具有必要性和规模合理性，不存在过度投资，募集资金规模合理。

（二）说明发行人保障产能消化的相关措施

1、深耕存量客户，深挖存量市场潜力，积极拓展增量客户

发行人在热系统领域深耕三十年，建立了一套高效的针对汽车行业客户的服务体系，积累了包括下游整车厂、汽车零部件集成商在内的众多优质客户，包括比亚迪、吉利集团、翰昂集团、全球著名新能源企业等。这些客户在全球汽车市场中占据重要地位，车型众多、产品谱系广，为公司提供了深厚的业务基本盘。当前，公司对部分客户仅供应部分产品或部分车型，存量市场仍有巨大的渗透和增长空间。由于汽车零部件对可靠性、耐久性和整车匹配要求极高，客户对已通过长期验证的供应商具有高度黏性，公司将利用这一在位优势，着力将业务从单一执行器向其他执行器产品，从已有车型向新车型、换代车型及新平台渗透。此外，在深耕存量客户、深挖现有市场的同时，公司将积极拓展新客户，特别是伴随着我国自主品牌出海这一契机，积极拓展海外市场。

2、加强产品研发，拓展应用场景，丰富产品矩阵

智能电动化时代，车用执行器应用场景和单车用量越来越多。随着汽车电动化、智能化发展趋势，执行器在汽车各系统中的集成应用范围持续扩大，应用场景不断丰富，例如在智能座舱、自动驾驶辅助系统、电动车的电池管理系统中也越来越多地使用执行器。具体应用方面，在热管理领域，AGS 进气格栅、电子水阀以及冷媒阀执行器等被引入；在智能座舱领域，执行器的应用日益广泛，包括电动出风口、储物盒电机、香芬系统执行器、座椅舒适电动调节装置、媒体屏幕旋转机构和伸缩机构用执行器、音响电动调节装置以及电动遮阳帘等产品；此外，一系列新型执行器也得以应用，诸如充电口盖、充电枪电子锁、后视镜折叠、电动踏板执行器以及电子驻车、电

子制动以及电动尾门、电动尾翼等执行器。这一结构性变化为执行器行业带来了历史性增长机遇，公司将通过系统性的产品研发，将产品拓展至更多应用场景，以新产品的增量市场消化新增产能。

在加强新产品研发的同时，公司将不断迭代优化现有产品，通过持续的性能升级和品质精进，使产品始终保持市场竞争力。

(3) 加强营销体系建设，制定积极的销售策略

发行人将通过外部引进与内部培养并重的思路，着力完善营销体系建设，在不断培养和提升现有销售人才的专业素质的基础上，大力吸引外部尤其是热系统领域的资深市场人才加盟，建立一支具备扎实的产品知识和良好的销售技巧的专业化复合型营销队伍。同时，发行人将在服务好原有客户的基础上，针对老客户新车型、新客户等制定积极的销售策略，通过薪酬激励、晋升机制等引导销售团队市场开发力度，提升发行人产品在下游汽车整车市场的占有率。

综上，公司已基于存量市场渗透空间、新应用场景的增长逻辑以及自身营销能力建设等方面，制定了良好的产能消化措施。

六、补充说明报告期内是否存在超产能生产的情况，如存在，请说明相关情况是否整改完毕，是否属于《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》中规定的情形，后续是否存在行政处罚风险，是否构成重大违法行为

(一) 报告期内超产能生产的情况及整改措施

2022年4月2日，公司取得武汉市生态环境局武汉经济技术开发区（汉南区）分局出具的《关于开特电子车间建设项目环境影响报告表的批复》（武环经开审[2022]25号），批复同意公司生产控制器2,000万件、执行器3,000万件、传感器8,000万件。

该建设项目投产后，开特股份2024年执行器的实际产量约为3,070.59万件，2025年执行器的实际产量约为4,334.37万件，存在超产能生产的情形，开特股份未及时重新报批建设项目环境影响评价文件。

根据《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》的相关规定，生产、处置或储存能力增大30%及以上的构成重大变动，应当重新报批建设项目环评手续。因此开

特股份 2025 年度执行器超产能生产的行为，属于《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》规定的重大变动的情形，应当重新报批环境影响评价文件。

针对前述超产能情形，开特股份积极开展了整改措施，对前述项目履行了扩建审批手续，并于 2026 年 4 月 3 日取得《湖北省固定资产投资项目备案证》，同意开特股份依托厂区现有车间，实施产能提升建设，达到年产控制器 2,000 万只、执行器 6,500 万只、传感器 4,000 万只的生产能力。2026 年 5 月 25 日，武汉市生态环境局武汉经济技术开发区（汉南区）分局下发了《关于年产控制器 2,000 万、执行器 6,500 万、传感器 4,000 万扩建项目环境影响报告表的批复》，同意进行项目扩建，环评批复执行器产能增加至 6,500 万件，执行器产量已不再超过环评批复产能。因此，发行人执行器产量已不再超过环评批复产能，发行人超产能生产情况已得到有效整改。

（二）是否存在被行政处罚的风险、是否构成重大违法行为

根据《〈污染影响类建设项目重大变动清单（试行）〉》的相关规定，生产、处置或储存能力增大 30%及以上的构成重大变动。根据《建设项目环境保护管理条例》第十二条规定，“建设项目环境影响报告书、环境影响报告表经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目环境影响报告书、环境影响报告表。”因此开特股份报告期内超产能生产的行为，存在因违反《建设项目环境保护管理条例》相关规定被处以行政处罚的风险。

针对前述超产能情形，开特股份对前述项目进行了扩建，并取得了武汉市生态环境局武汉经济技术开发区（汉南区）分局出具的环评批复，发行人超产能生产情况已得到有效整改。

根据《生态环境行政处罚办法》第四十二条的规定：“违法行为轻微并及时改正，没有造成生态环境危害后果的，不予行政处罚。初次违法且生态环境危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚。”

根据武汉天泽检测有限公司出具的《监测报告》（No.TZ-2024HJ0571）及《监测报告》（No.TZ-2025HJ1098），开特股份测试结果均合格，且执行标准在《开特电子车间建设项目环境影响报告表》范围内。对于报告期内存在超产能情形，开特股份已经重新申报建设项目环境影响评价文件，积极采取整改措施并及时纠正，且超产能情

形未造成重大危害后果，属于《生态环境行政处罚办法》所述可以从轻处罚或不予处罚的情形。

经登录发行人所在地生态环境主管部门官网查询，开特股份报告期内不存在因违反环境保护相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况，未发生重大环保事故或重大群体性的环保事件。

根据武汉市生态环境局武汉经济技术开发区（汉南区）分局确认，发行人自2024年1月1日至2026年3月2日，未曾发生环保事故、违法排污情况、重大群体性环保事件，不存在严重违反国家或地方环境保护法律、法规及规范性文件规定的情形，亦不存在由于违反国家或地方环境保护法律、法规及规范性文件的规定而受到行政处罚的情形。

发行人控股股东、实际控制人已出具书面承诺：“如发行人及其子公司因报告期内的环保合规问题被处罚或被追究其他法律责任的，本人将立即无条件全额补偿发行人或发行人因此遭受的损失。”

综上，发行人报告期内存在超产能生产情形，属于《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》中规定的应重新报批建设项目环评手续的情形。截至本回复出具日，发行人已按照相关规定整改完毕，发行人报告期内未曾发生环保事故、违法排污情况、重大群体性环保事件，亦未因超产行为受到重大行政处罚。同时，发行人控股股东、实际控制人已出具承诺，保证发行人及其子公司不会因此遭受任何损失。因此，发行人报告期内存在的超产能生产情形不属于重大违法违规，根据《生态环境行政处罚办法》的相关规定，被处以重大行政处罚的风险较低。

七、2026年1-3月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的情形下，结合发行人现有资金使用安排及未来需求、主营业务的发展规划及行业趋势等，补充说明未来三年营运资金需求测算的合理性，以及本次募集资金部分用于补充流动资金的必要性和融资规模的合理性

（一）2026年1-3月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的情形下，未来三年营运资金需求测算合理性

2026年1-3月，发行人营业收入为25,910.61万元，同比上升8.14%，扣非后归母

净利润为3,272.58万元，同比下降18.45%，发行人营业收入同比上升幅度收窄的重要影响因素为汽车行业2026年一季度产销下降。此次产销下滑属于产业转型期的阶段性短期波动，中国汽车产业长期向好的基本面并未改变，尤其新能源赛道结构优势稳固、长期成长逻辑清晰，具体参见本问题“五、（一）、3、所属行业未来发展趋势”部分回复。

2023-2025年，发行人营业收入分别为65,326.86万元、82,636.29万元、112,947.23万元，同比增长率分别为26.93%、26.50%、36.68%，最近三年年均复合增长率为31.49%。考虑到2026年1-3月发行人营业收入同比增幅为8.14%，但2026年3月汽车市场已反弹，中国汽车产业长期向好的基本面并未改变，基于谨慎性原则，本次测算选用10%作为未来三年预测的营业收入增长率，并按照截至2025年末的应收账款及应收票据、存货、预付款项等经营性资产和应付账款及合同负债等经营性负债占2025年营业收入的百分比，预测2026-2028年新增流动资金需求如下：

单位：万元

项目	2025年度	收入占比	2026年度	2027年度	2028年度
			(预测)	(预测)	(预测)
营业收入	112,947.23		124,241.95	136,666.15	150,332.76
经营性流动资产：					
应收票据	3,800.31	3.36%	4,174.53	4,591.98	5,051.18
应收账款	53,299.29	47.19%	58,629.78	64,492.76	70,942.03
应收款项融资	7,778.45	6.89%	8,560.27	9,416.30	10,357.93
预付款项	788.21	0.70%	869.69	956.66	1,052.33
存货	25,145.99	22.26%	27,656.26	30,421.88	33,464.07
小计	90,812.25	80.40%	99,890.53	109,879.58	120,867.54
经营性流动负债：					
应付票据	4,870.00	4.31%	5,354.83	5,890.31	6,479.34
应付账款	23,545.91	20.85%	25,904.45	28,494.89	31,344.38
合同负债	172.54	0.15%	186.36	205.00	225.50
小计	28,588.45	25.31%	31,445.64	34,590.20	38,049.22
营运资金需求	62,223.80	55.09%	68,444.89	75,289.38	82,818.32
需补充流动资金	-	-	6,221.09	6,844.49	7,528.94
合计			20,594.52		

注：上表关于 2026-2028 年度营业收入的预测仅为测算流动资金缺口所用，并不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

根据上表测算，发行人 2026-2028 年新增的流动资金需求为 20,594.52 万元。

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“2、补充流动资金项目”中对未来三年营运资金需求测算进行修改，具体如下：

“（3）补充流动资金项目的合理性

2023 年至 2025 年，发行人营业收入分别为 65,326.86 万元、82,636.29 万元、112,947.23 万元，同比增长率分别为 26.93%、26.50%、36.68%，最近三年年均复合增长率为 31.49%。假设公司主营业务和经营模式均未发生较大变化，考虑到 2026 年 1-3 月发行人营业收入同比增幅为 8.14%，基于谨慎性原则，本次测算选用 10% 作为未来三年预测的营业收入增长率。

结合上述营业收入测算，按照截至 2025 年末的应收账款及应收票据、存货、预付款项等经营性资产和应付账款及合同负债等经营性负债占 2025 年营业收入的百分比，预测 2026-2028 年新增流动资金需求如下：

单位：万元

项目	2025 年度	收入占比	2026 年度	2027 年度	2028 年度
			(预测)	(预测)	(预测)
营业收入	112,947.23		124,241.95	136,666.15	150,332.76
经营性流动资产：					
应收票据	3,800.31	3.36%	4,174.53	4,591.98	5,051.18
应收账款	53,299.29	47.19%	58,629.78	64,492.76	70,942.03
应收款项融资	7,778.45	6.89%	8,560.27	9,416.30	10,357.93
预付款项	788.21	0.70%	869.69	956.66	1,052.33
存货	25,145.99	22.26%	27,656.26	30,421.88	33,464.07
小计	90,812.25	80.40%	99,890.53	109,879.58	120,867.54
经营性流动负债：					
应付票据	4,870.00	4.31%	5,354.83	5,890.31	6,479.34
应付账款	23,545.91	20.85%	25,904.45	28,494.89	31,344.38

项目	2025 年度	收入占比	2026 年度	2027 年度	2028 年度
			(预测)	(预测)	(预测)
合同负债	172.54	0.15%	186.36	205.00	225.50
小计	28,588.45	25.31%	31,445.64	34,590.20	38,049.22
营运资金需求	62,223.80	55.09%	68,444.89	75,289.38	82,818.32
需补充流动资金	-	-	6,221.09	6,844.49	7,528.94
合计			20,594.52		

注：上表关于 2026-2028 年度营业收入的预测仅为测算流动资金缺口所用，并不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

根据上表测算，公司 2026-2028 年新增的流动资金需求为 20,594.52 万元。本次向特定对象发行可转换公司债券拟补充流动资金总额为 5,000.00 万元。通过本次向特定对象发行可转换公司债券补充流动资金，有助于缓解公司现有业务规模扩张带来的资金压力，保证公司未来稳定可持续发展。”

（二）发行人现有资金使用安排及未来需求

综合考虑发行人现有货币资金余额、未来三年经营现金流入净额、偿还债务金额、最低货币资金保有量、未来三年预计现金分红及新增营运资金需求等情况，发行人总体资金缺口为 59,582.48 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	项目	计算公式	金额
可自由支配资金	货币资金	A	3,187.14
未来期间新增资金	未来三年经营活动现金流量净额	B	61,686.12
未来期间资金需求	总体资金需求合计	C=D+E+F+G+H+I	124,455.74
	偿还银行借款	D	13,474.75
	最低货币资金保有量	E	39,035.28
	未来三年新增现金保有量需求	F	12,920.68
	未来三年预计现金分红需求	G	25,218.80
	未来三年资本性支出需求	H	13,211.71
	未来三年营运资金需求	I	20,594.52
未来期间总体资金缺口		I=C-A-B	59,582.48

注：该数据仅为测算总体资金缺口所用，不代表发行人对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

1、发行人现有货币资金余额

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金	7,172.58
其中：保证金存款	760.00
前次募集资金余额	3,225.44
剔除保证金和前次募集资金余额后可自由支配货币资金余额	3,187.14

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额为 7,172.58 万元，前次募集资金必须按照募集资金承诺用途使用，不属于可以自由使用的货币资金，发行人剔除保证金存款和前次募集资金余额后可自由支配货币资金余额为 3,187.14 万元。

2、未来三年经营活动现金流量净额

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额及其占当期营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	112,947.23	82,636.29
经营活动现金流量净额	16,690.43	12,574.46
经营活动现金流量净额占营业收入比例	14.78%	15.22%

由上表可知，报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额/营业收入的平均值为 15.00%，基于谨慎性原则，假设未来三年营业收入增长率为 10.00%，经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入的比重为 15.00%，则未来三年经营活动产生的现金流量净额测算情况如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入	124,241.95	136,666.15	150,332.76
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	15.00%	15.00%	15.00%
经营活动产生的现金流量净额	18,636.29	20,499.92	22,549.91
经营活动产生的现金流量净额合计数	61,686.12		

注：该数据仅为测算总体资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

经测算，发行人预计未来三年经营活动的现金流量净额为 61,686.12 万元。

3、未来期间偿还债务情况

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人有息负债总额为 13,474.75 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	8,899.75
一年内到期的长期借款	4,575.00
合计	13,474.75

4、最低货币资金保有量

最低货币资金保有量为企业为维持其日常运营所需要的最低货币资金，最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数。根据发行人 2025 年度财务数据测算，发行人在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金金额为 39,035.28 万元，具体测算过程如下：

项目	计算公式	金额
最低货币资金保有量（万元）	①=②/③	39,035.28
2025 年度付现成本总额（万元）	②=④+⑤-⑥	87,439.03
2025 年度营业成本	④	76,684.73
2025 年度期间费用总额	⑤	14,650.84
2025 年度非付现成本总额	⑥	3,896.54
货币资金周转期（现金周转率）	③=365/⑦	2.24
现金周转期（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	162.80
存货周转期（天）	⑧	122.87
应收账款周转期（天）	⑨	166.67
应付款项周转期（天）	⑩	126.74

注：1、期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；2、非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销、使用权资产摊销、长期待摊费用摊销以及股份支付金额 3、存货周转期=360*平均存货余额/营业成本；4、应收款项周转期=360*平均应收账款余额/营业收入；5、应付款项周转期=360*（平均应付账款余额+平均应付票据余额+平均合同负债余额）/营业成本。

5、未来三年新增最低货币资金保有量需求

最低货币资金保有量需求与发行人经营规模相关，测算假设最低货币资金保有量的增速与前述营业收入增速一致，则 2028 年末发行人最低货币资金保有量需求为 51,955.96 万元，相较最低货币资金保有量（2025 年 12 月 31 日），未来三年新增最低货币资金保有量需求为 12,920.68 万元。

6、未来三年现金分红测算

根据《湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司未来三年（2026-2028 年）股东回报规划》，发行人将持续稳定的股利分配作为回报投资者的核心方式，积极响应政策导向，切实履行对投资者的回报承诺，推动实现价值创造与股东利益的良性互动。报告期内，发行人股利分配金额占当期归属于母公司股东的净利润比例分别为 43.53%、41.07%，平均值为 42.30%。2025 年度，发行人归属于母公司所有者的净利润为 17,315.84 万元，假设发行人未来三年归属于母公司所有者的净利润增长率与营业收入增长率一致，即 10%，股利支付率为 40.00%，则未来三年发行人现金分红需要的资金情况如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
归属母公司股东的净利润	19,047.43	20,952.17	23,047.39
报告期内平均现金分红比例	40.00%		
现金分红	7,618.97	8,380.87	9,218.96
现金分红合计金额	25,218.80		

基于上表测算，发行人未来三年预计现金分红金额为 25,218.80 万元。

7、未来资本性支出需求

发行人未来三年资本性支出主要为本次募投项目智能电机生产基地项目建设，项目需投资 36,211.71 万元，拟使用募集资金 23,000.00 万元，预计需使用自有资金或以自筹资金投资金额 13,211.71 万元。

（三）主营业务的发展规划及行业趋势

公司立足汽车热管理系统，深耕汽车电子赛道，精研技术创新，拓展高技术含量、高附加值的新能源汽车与智能电动领域应用产品，依托产业协同拓展客户与市场，同时走出汽车传统领域，积极投身前沿科技的探索实践，布局储能、数据中心及具身智

能等新兴领域，打造“汽车主业+新赛道”双轮驱动发展格局。发行人通过本次融资建设智能电机生产基地项目，将新增年产 4,000 万只执行器，为夯实主业及未来营业收入的稳定增长提供了强力支撑。

汽车行业未来发展呈现以下趋势：1、新能源助力自主品牌崛起，市场份额不断提升；2、海外扩张步伐不断，产业全球化发展取得新突破；3、千人汽车保有量仍处低位，具备较大发展空间；4、报废缺口提供中长期空间，以旧换新有望常态化；5、智能化促进汽车成为智能移动空间和应用终端。具体内容详见本问题“五、（一）、3、所属行业未来发展趋势”之回复。

（四）说明未来三年营运资金需求测算的合理性，本次募集资金部分用于补充流动资金的必要性和融资规模的合理性

发行人最近三年年均复合增长率为 31.49%，考虑到 2026 年 1-3 月发行人营业收入同比增幅为 8.14%，但 2026 年 3 月汽车市场已反弹，中国汽车产业长期向好的基本面并未改变，基于谨慎性原则，发行人已选用 10%作为未来三年预测的营业收入增长率，并按照截至最近一年末的应收账款及应收票据、存货、预付款项等经营性资产和应付账款及合同负债等经营性负债占 2025 年营业收入的百分比，测算 2026-2028 年三年营运资金需求合计为 20,594.52 万元，营运资金需求测算具备谨慎性和合理性。

为保证公司业务的长期可持续发展，发行人综合考虑账面货币资金规模及其使用安排、流动资金需求、未来期间股东回报以及主营业务发展规划及行业未来发展趋势等因素，测算未来三年资金总体缺口合计为 59,582.48 万元。本次募集资金部分用于补充发行人流动资金，主要用于发行人持续增长的研发投入、补充发行人日常经营资金和偿还银行借款等，能有效缓解发行人未来快速发展面临的资金压力，有利于增强发行人竞争能力，降低经营风险。其次，发行人目前资金需求除经营性资金所得外，主要通过银行借款筹集，根据优机股份、万通液压、克莱特成功案例来看，可转债利率远低于银行借款，可在一定程度上降低公司利息支出，且可转债存在转股的特性，如成功转股，则将进一步降低发行人资产负债率，优化发行人财务结构，有利于促进发行人业务进一步发展。

综上所述，发行人本次募集资金不超过 5,000.00 万元用于补充流动资金具备必要性，融资规模合理。

八、核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、查阅环评及产品认证相关法律法规、本次募投项目可行性研究报告、本次募投项目的立项备案、环评批复文件、本次募投项目智能电机生产基地项目实施地点的产权证书；访谈发行人管理层，了解本次募投项目相关资质、认证、许可及备案取得情况，核查是否满足相关规定。

2、查阅本次募投项目可行性研究报告，了解具体投资构成明细，并分析各项投资支出的必要性；查阅各明细项目所需资金的测算依据，分析其充分性和主要计算过程及测算的合理性。

3、查阅并复核项目预计效益的测算过程、测算依据，包括各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程等。

4、查阅本次募投项目可行性研究报告和前次募投项目可行性研究报告，访谈发行人管理层了解本次募投项目与前次募投项目的具体区别与联系；访谈发行人管理层并实地查看了解本次募投项目是否存在可共用厂房、设备、产线、人员等情况；访谈发行人高级管理人员了解本次募投项目是否涉及新产品、新技术，是否存在重复建设的情形。

5、了解发行人瓶颈工序，测算发行人相关产品产能及产能利用率；查阅测算发行人在手订单及意向订单储备情况；查阅行业研究报告，了解所属行业未来发展趋势；查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司同类或类似产线的对比情况，量化分析项目建设的必要性和规模的合理性；访谈了解发行人保障产能消化的相关措施。

6、查阅发行人建设项目备案、环评申报及批复文件；查阅发行人实际产量统计数据，与核定产能进行比对分析，核查超产能具体情况；查阅武汉天泽检测有限公司出具的《监测报告》（No.TZ-2024HJ0571）及《监测报告》（No.TZ-2025HJ1098）；获取发行人所属生态环境主管部门出具的合规证明，登录所属生态环境主管部门官网，核查发行人是否存在环保方面的行政处罚或重大违法违规情形；获取发行人实际控制人、控股股东出具的关于环保相关事项等的承诺函。

7、查阅发行人报告期内年度报告和 2026 年一季报，分析营业收入增幅情况；了

解发行人经营性流动资产和经营性流动负债情况，以及发行人日常经营资金需求和现金流情况；查询行业研究报告等资料，并访谈发行人管理层，了解发行人主营业务的发展规划以及所处行业的未来发展趋势，取得并复核发行人对现有资金使用安排以及未来资金需求的测算，分析本次募集资金用于补充流动资金的合理性。

（二）核查意见

1、发行人已在募集说明书中更新披露募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案流程进展情况，发行人已取得现阶段本次募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，不存在因未取得相关资质、认证、许可及备案对本次募投项目的实施造成重大不利影响的情形。

2、本次募投项目各项投资支出具有必要性，各明细项目所需资金为项目建设的必要支出，其测算依据充分，主要计算过程及测算合理。

3、本次募投项目预计效益的测算过程、测算依据充分、合理，项目具备良好的经济效益。

4、本次募投与前次募投实施主体、实施地点不同，不存在共用厂房、设备、产线、人员等情况，随着公司不断研发，本次募投项目或有部分产品在原有产品基础上进行技术升级或开发新型执行器，本次募投项目不存在重复建设情形。

5、2025年发行人执行器产品产能利用率已高达137.68%，产能瓶颈严重制约公司发展，公司所属行业未来发展趋势良好，执行器应用场景日益丰富，单车需求不断增加，本次募投项目建设有助于公司突破产能瓶颈、助力营业收入的持续增长，本次募投项目建设具有必要性和规模合理性，不存在过度投资，募集资金规模合理；发行人已制定了良好的产能消化措施。

6、发行人报告期内存在超产能生产情形，属于《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》中规定的应重新报批建设项目环评手续的情形，发行人已按照相关规定整改完毕，发行人报告期内存在的超产能生产情形不属于重大违法违规，被处以重大行政处罚的风险较低。

7、发行人未来三年营运资金需求测算合理，本次募集资金部分用于补充流动资金具备必要性，融资规模合理。

问题 3.关于业绩及经营稳定性

根据申报材料和公开披露信息，（1）报告期各期，发行人营业收入分别为 82,636.29 万元、112,947.23 万元，同比分别增长 26.50%，36.68%；归母净利润分别为 13,784.57 万元、17,315.84 万元，同比分别增长 21.24%，25.62%。（2）2026 年 1-3 月，发行人归母净利润为 3,272.58 万元，同比下降 18.45%，主要由于不良产品增加、外币汇率变动及下游客户对发行人产品的年降等因素影响。（3）报告期各期，发行人综合毛利率分别为 32.65%，32.11%，其中控制器类毛利率分别为 18.22%、28.16%、执行器类毛利率分别为 25.61%、22.22%。（4）报告期各期，发行人境外收入分别为 6,922.52 万元和 13,097.19 万元，毛利率分别为 38.83%和 42.96%。（5）报告期内，公司对部分前十大客户存在销售金额下滑的情形。（6）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 21,837.06 万元和 25,145.99 万元，跌价准备金额分别为 2,306.66 万元、2,983.64 万元。其中，发出商品账面价值分别为 8,987.21 万元、10,944.03 万元，跌价准备金额分别为 103.37 万元、352.43 万元。

请发行人：

（1）区分产品类型，结合发行人议价能力和市场地位、下游市场需求规模、主要客户、产品竞争优势等，说明报告期内营业收入持续增长、扣非归母净利润增长幅度小于营业收入的原因及合理性，2026 年 1-3 月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势一致；量化分析各因素对期后业绩的影响比例；并结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，说明发行人业绩是否存在下滑风险，相关风险是否充分揭示，发行人采取的应对措施及有效性。

（2）结合不同客户毛利率变动情况、年降调价等定价机制说明公司境内销售毛利率持续下滑、境外销售毛利率波动较大、境内外毛利率存在差异的原因及合理性，是否存在大幅下滑风险；结合不同产品原材料采购价格和产品销售价格波动情况、同行业可比公司情况等，说明报告期内不同产品毛利率波动的原因及合理性，原材料价格波动对不同产品毛利率的影响并进行敏感性分析；说明发行人是否对主要原材料价格和产品价格波动采取有效措施。

（3）说明发行人境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，境外收入与境外生产成本、出口报关、退税金额、运费是否匹配。

（4）说明发行人不同业务收入变动与主要客户业绩变动的一致性，报告期内采

购金额下降的主要客户、变动原因、未来是否能够持续合作、是否存在持续下滑风险。

(5) 结合公司业务及订单、库存结构、库存管理政策及安全库存等，说明存货增长的原因及合理性；结合行业下游的需求变化、相关产品定制化程度、是否存在退换货或质量不合格产品、期后结转及库龄等情况，说明发行人存货跌价准备计提的充分性；结合发出商品盘点情况、结转周期、涉及主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据等，说明发出商品金额较大且持续增长的原因及合理性，计提跌价准备的原因及充分性，报告期末发出商品余额是否与发行人业务规模、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并详细说明针对收入、存货、主要客户及供应商所采取的核查程序、过程、获取的证据和结论。

回复：

一、区分产品类型，结合发行人议价能力和市场地位、下游市场需求规模、主要客户、产品竞争优势等，说明报告期内营业收入持续增长、扣非归母净利润增长幅度小于营业收入的原因及合理性，2026年1-3月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势一致；量化分析各因素对期后业绩的影响比例；并结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，说明发行人业绩是否存在下滑风险，相关风险是否充分揭示，发行人采取的应对措施及有效性。

(一) 区分产品类型，结合发行人议价能力和市场地位、下游市场需求规模、主要客户、产品竞争优势等，说明报告期内营业收入持续增长、扣非归母净利润增长幅度小于营业收入的原因及合理性，2026年1-3月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势一致

1、发行人议价能力和市场地位、下游市场需求规模、主要客户、产品竞争优势

(1) 市场地位和议价能力

①市场地位

公司系国内知名的汽车热系统产品供应商，深耕汽车热系统 30 年，主要从事传感器类、控制器类和执行器类等产品的研发、生产和销售，主要细分产品包括温度传

感器、光传感器、调速模块、直流电机执行器、步进电机执行器和无刷电机执行器等。公司在汽车热系统领域具备显著的市场地位，是国内知名的、具有核心竞争优势的领军企业之一。

公司的阳光传感器产品曾获得湖北省重大科学技术成果和自主创新产品；汽车空调风门执行器产品曾获得湖北省重大科学技术成果、国家火炬计划项目、国家重点新产品等称号；车用集成型阳光及环境光传感器获得科学技术部科技型中小企业技术创新基金管理中心“科技型中小企业技术创新基金立项”。

公司系国家级重点专精特新“小巨人”企业、湖北省支柱产业细分领域隐形冠军科技小巨人、湖北省智能制造试点示范企业，子公司奥泽电子系湖北省专精特新“小巨人”企业、湖北省支柱产业细分领域隐形冠军培育企业，公司产品车用热系统温度传感器、车用鼓风机调速模块为湖北省制造业单项冠军产品。公司“车载传感器研究中心”2022年被认定为湖北省工程研究中心，公司技术中心被认定为湖北省企业技术中心，公司实验室获得了比亚迪、吉利集团、长城汽车等多家整车厂授予的“供应商实验室认可证书”。

②议价能力

汽车行业整车厂商、一级零部件供应商、二级零部件供应商、三级零部件供应商等多层次分工的“金字塔”结构使得整车厂商对上游零部件供应商具备较强的话语权。汽车零部件行业，年降比例是衡量发行人对客户的议价能力的重要体现，报告期内，发行人与客户协商确定的年降比例一般会通过商务谈判低于客户初始要求，公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系，凭借较为稳定的产品质量、交付能力及同步研发能力，具备一定的议价能力。

结合下游客户对发行人年降的行业惯例，发行人也会对上游供应商提出年降要求。每年年初，发行人根据客户期望的年降要求、可达到的年降比例等制定本年度供应商总体降价目标，采购部对总体降价目标进行分解，并与供应商进行协商。通常情况下，对于发行人产品生产用量大和新产品所需原材料的议价空间大，用量小的原材料议价空间小。此外，对于大宗原材料，发行人密切关注市场行情的变动并及时与供应商进行价格调整。总体而言，发行人对上游供应商具有一定的议价能力。

此外，公司通过技术创新、工艺升级、结构优化、国产替代等方式不断推出竞争

力强、附加值高的新产品，抵消成熟产品价格下降压力，实现降本增效。

（2）下游市场需求规模

①汽车行业市场发展情况

中国汽车工业协会数据显示，2024年，我国汽车产销累计完成3,128.2万辆和3,143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%，产销量再创新高，继续保持在3,000万辆以上规模，产销总量连续16年稳居全球第一。其中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%，年产销首次突破1,000万辆，新车销量达到汽车新车总销量的40.9%，较2023年提高9.3个百分点，新能源车渗透率进一步提高。

2025年全年汽车产销分别完成3,453.10万辆和3,440万辆，同比分别增长10.4%和9.4%，行业整体保持稳健增长态势。其中，新能源汽车表现尤为突出，产销分别完成1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29%和28.2%；新能源新车销量占汽车新车总销量的47.9%，较上年提升7个百分点，接近50%关键节点，且国内销量渗透率达50.8%，首次突破50%，正式开启新能源主导的汽车市场新格局，为上游汽车电子零部件行业带来广阔发展空间。

②汽车热管理行业市场发展情况

根据盖世汽车数据，燃油车热管理系统单车价值量约为1,900-2,100元，而新能源汽车使用电动压缩机以替代机械式压缩机，并新增电池冷却器、电池和电机电控回路等，其单车价值量可达6,100-7,000元，单车热管理系统价值约为燃油车的三倍。

随着全球新能源汽车渗透率的提高以及新能源汽车热管理系统单车价值的提高，全球汽车热管理系统零部件市场收入从2020年的1,695亿元增长至2024年的2,798亿元，CAGR为13.3%，呈稳健上升趋势。其中，新能源汽车热管理系统零部件全球市场规模从2020年164亿元增至2024年1,162亿元，CAGR高达63.1%。据Frost&Sullivan预计，2029年全球汽车热管理系统零部件市场规模将增长至5,289亿元，2024-2029年CAGR为13.6%，新能源汽车热管理系统零部件全球市场规模预计将增至3,771亿元，占全球市场收入的71.3%，将成为未来行业增长的主要驱动力。

按汽車類型劃分全球汽車熱管理系統零部件市場的收入(2020年至2029年估計)



資料來源：弗若斯特沙利文

(3) 主要客戶

報告期內，發行人主要客戶的合作時間、銷售金額、產品類型及占比情況如下：

單位：萬元

年度	序號	客戶名稱	合作時間	產品類型	銷售收入	收入占比
2025年	1	比亞迪	2005年	傳感器、控制器、執行器等	31,761.96	28.12%
	2	B公司	2008年	傳感器、控制器、執行器等	6,336.95	5.61%
	3	C公司	2019年	傳感器、控制器	5,152.89	4.56%
	4	D公司	2002年	傳感器、控制器、執行器等	4,963.73	4.39%
	5	E公司	2002年	傳感器、控制器、執行器	4,891.21	4.33%
	合計					53,106.73
2024年	1	比亞迪	2005年	傳感器、控制器、執行器等	26,342.94	31.88%
	2	B公司	2008年	傳感器、控制器、執行器等	5,225.10	6.32%
	3	M公司	2022年	執行器	5,132.27	6.21%
	4	E公司	2002年	傳感器、控制器、執行器	4,886.19	5.91%
	5	O公司	2004年	傳感器、控制器、執行器等	4,084.62	4.94%
	合計					45,671.13

注：發行人客戶名稱系發行人商業秘密，已申請豁免披露

如上表所示，報告期內，發行人除與C公司、M公司合作時間分別為6年、4年外，與其他主要客戶合作時間均在10年以上，其中部分客戶超過20年，發行人與主要客戶保持了長期良好的合作關係，整體合作穩定性良好。

①比亞迪

A 股上市公司，股票代码 002594，我国第一大汽车集团，2025 年全球第六大汽车厂商，2025 年营业收入 80,396,495.80 万元，同比增长 3.46%，全年汽车产量合计 453.74 万辆，同比增长 5.42%。

②B 公司

A 股上市公司，公司专业从事移动式热管理相关产品的研发、生产和销售，是国内汽车热管理相关产品的领导企业之一。公司的产品包括传统及电动空调系统、散热器、空调箱、冷冻冷藏机组、压缩机以及电池热管理系统等，已广泛应用于大中型客车、乘用车、专用车、货车、轻型客车、轨道车及冷冻冷藏车等各类车辆以及储能系统等相关领域。2025 年营业收入 562,764.06 万元，同比增长 12.58%，2025 年全年整车配套乘用车空调箱总成产量 300.68 万台，同比增长 20.40%。

③C 公司

全球汽车零部件行业的巨头，成立于 1949 年，在汽车零部件制造商中，营业额规模达到世界第二位，截至 2026 年 3 月 31 日止财政年度的合并收入为 75,400 亿日元。

④D 公司

日本上市公司，于 2021 年被我国家电上市公司收购，公司是一家全球领先的汽车空调系统一级制造供应商，尤其专注于汽车空调压缩机和热管理技术。

⑤E 公司

由 A 股上市公司子公司与央企子公司合资组建而成，公司主要研发、生产、销售车用热管理系统及部件配套服务，主要产品包括热管理控制模块、前端冷却模块、热管理集成模块、空调箱总成等，生产和管理总部位于重庆，有南京、北京、合肥、广州四个分公司及杭州湾慈溪生产基地，为长安、福特、马自达、广汽、吉利、一汽、东风、蔚来、理想等汽车公司提供产品及服务。2025 年公司营业收入 254,004.64 万元，2024 年营业收入 238,711.31 万元，同比增长 6.41%。

⑥M 公司

全球领先的汽车零部件科技公司，也是汽车座椅、内饰和绿动智行等领域的行业

巨头，在全球 40 多个国家拥有 250 家工厂、78 处研发中心和超过 150,000 名员工。

⑦O 公司

A 股上市公司子公司，公司专注于汽车空调系统、新能源汽车热管理系统及其零部件的开发、设计、生产和销售，2025 年营业收入 96,796.41 万元。

(4) 产品竞争优势

①客户资源优势

汽车整车厂商通常实行高标准、严要求的供应商管理制度，进入壁垒较高。凭借深厚的技术和研发实力、高效的管理和服务团队、优秀的产品质量，公司产品在行业内已形成较高的品牌知名度和较强的竞争优势，客户资源优势逐渐凸显。

A、客户质量优势

根据全国乘用车市场信息联席会 2025 中国狭义乘用车厂商批发销量排行榜，前十厂商分别为比亚迪汽车、吉利汽车、奇瑞汽车、长安汽车、一汽大众、长城汽车、上汽通用五菱、上汽大众、上汽乘用车、特斯拉中国，上述厂商均为公司的直接或间接客户，全球前四大热管理系统厂商电装、法雷奥集团、马勒、翰昂（合计占全球约 50%的市场份额）均为公司客户，因此，公司拥有较高的客户质量优势。

B、客户数量优势

报告期内，公司客户已比较全面地覆盖了主流汽车整车厂及热管理系统集成商。在当前新能源汽车及我国自主品牌整车厂崛起的背景下，汽车行业市场格局变幻，公司对主流汽车整车厂及热管理系统集成商的全面覆盖，有助于公司始终保持较强的竞争优势。

C、稳固的客户合作优势

相较于其他行业，因其产业链条较长、涉及零部件较多，汽车行业拥有特定的金字塔式的供应商层级体系，汽车零部件供应商有一级、二级、三级等多级供应商体系。此外，基于汽车安全性、功能性、舒适性以及环保性等多方面的要求，汽车零部件行业存在较高的质量标准，通常新产品进入整车厂要 1-3 年的认证周期，严格的质量认证体系使得整车厂商与汽车零部件企业形成了较为稳固的配套体系，进入整车厂商配

套体系的汽车零部件企业轻易不会发生替换。公司自 1996 年成立至今，已发展近 30 年，公司产品的稳定性及一致性得到了较好的验证，与众多客户形成了良好的合作关系。

②温度传感器核心技术及工艺优势

温度传感器的核心部件 NTC 热敏电阻器件的制备具有较高的技术门槛，国内仅有较少公司掌握了成熟的制备工艺。公司掌控了传感器类产品所有核心环节的制造工艺流程，公司拥有 NTC 温度传感器开发的能力，同时也掌握 NTC 温度传感器的芯片配方调制、烧结、切片、封装检测的完整流程，通过产业链的完整覆盖，既可以较好的控制成本，又可以保证产品具有更好的一致性和稳定性。

此外，鉴于发行人部分竞争对手为国外公司，相比于国外竞争对手，公司具有如下竞争优势：

A、成本优势。发行人产品竞争对手主要为美国、日本、德国欧美发达国家汽车零部件企业，相对于发达国家高昂的人力及土地成本，国内人工及土地相对较为便宜。此外，我国原材料门类较为齐全且价格相对较低，发行人产品具有一定的成本优势。

B、本土服务优势及快速响应优势。相对于国外竞争对手，发行人在地域及文化观念上更贴近国内客户，能够更全面、更迅速地提供产品服务及售后服务支持。

C、伴随优势。我国汽车行业市场在全球汽车市场上具有举足轻重的地位，销量已连续 14 年蝉联全球第一，近年来，我国自主品牌随着电动化及智能化趋势的发展，表现出较强的增长势头。随着国内自主品牌产品力的提升，与之配套的本土零部件企业亦将迎来良好的发展契机，与境外企业相比，发行人拥有较强的伴随优势。

2、报告期内营业收入持续增长的原因及合理性，报告期内扣非归母净利润增长幅度小于营业收入的原因及合理性

(1) 报告期内营业收入持续增长的原因及合理性

报告期各期，公司营业收入分别为 82,636.29 万元、112,947.23 万元，同比增长 36.68%。

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
营业收入	112,947.23	82,636.29	30,310.94	36.68%

报告期内，公司营业收入持续增长的原因主要如下：

①下游行业发展趋势良好，带动公司业绩增长

根据中国汽车工业协会数据，2024-2025 年我国汽车及新能源汽车产量情况如下表所示：

单位：万辆

项目	2025年	2024年	变动比例
汽车	3,453.10	3,128.20	10.40%
其中：新能源汽车	1,662.60	1,288.80	29.00%

如上表所示，2024-2025 年，汽车及新能源汽车产量分别同比增长 10.40%及 29.00%，公司主要产品在燃油汽车和新能源汽车均可以使用，部分产品在新能源汽车用量更多。公司产品主要应用于汽车热管理系统，根据弗若斯特沙利文研究报告，2024 年全球汽车热管理系统零部件市场收入为 2,798 亿美元，其中新能源汽车热管理系统零部件市场收入为 1,162 亿美元，预计 2025 年全球汽车热管理系统零部件市场收入为 3,302 亿美元，其中新能源汽车热管理系统零部件市场收入为 1,663 亿美元，分别同比增长 18.01%、43.12%。

汽车行业及热管理系统行业发展趋势良好，促进公司业绩整体增长。

②境外客户拓展取得成效，使得境外收入较上年同期大幅增长

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
境外业务收入	13,097.19	6,922.52	6,174.67	89.20%

2025 年度，发行人境外收入由 6,922.52 万元增长至 13,097.19 万元，增加 6,174.67 万元，同比增长 89.20%，主要系欧洲市场中控制器类产品由 113.41 万元大幅增至 3,667.41 万元，北美洲市场执行器类产品增长 114.31%至 2,804.45 万元。其中，2025 年欧洲市场控制器类产品收入实现大幅放量增长，主要原因为电装旗下企业于 2025 年新增采购发行人控制器类产品，采购金额为 2,642.91 万元，直接拉动该品类区域收

入显著上涨；北美洲市场执行器类产品增长，主要系新泉股份旗下墨西哥子公司本期采购执行器类产品 2,137.12 万元，较上年同期大幅增长 965.37%所致。

③执行器类、控制器类产品增长显著

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
传感器类	32,817.61	29,463.68	3,353.93	11.38%
控制器类	29,173.62	19,869.60	9,304.02	46.83%
执行器类	49,366.59	32,720.99	16,645.60	50.87%
其他类	995.46	197.11	798.35	405.02%
其他业务收入	593.96	384.91	209.05	54.31%
合计	112,947.23	82,636.29	30,310.94	36.68%

如上表所示，报告期内公司营业收入同比增加 30,310.94 万元，其中执行器类、控制器类产品分别增长 16,645.60 万元、9,304.02 万元，二者合计增长 25,949.62 万元，占营业收入增长比例的 85.61%，系收入增长的主要支撑。

A、执行器类产品

报告期内，公司执行器类增长主要系部分客户放量并新开发客户，具体如下：

单位：万元

客户名称	2025年	2024年	变动金额
比亚迪	19,351.48	14,754.05	4,597.43
P公司	3,283.51	207.15	3,076.36
D公司	3,315.76	1,944.47	1,371.29
上海马勒热系统有限公司	2,547.80	176.41	2,371.39
延锋汽车饰件常熟有限公司	2,130.22	-	2,130.22
合计	30,628.77	17,082.08	13,546.69
执行器收入	49,366.59	32,720.99	16,645.60
占执行器收入及增量金额比例	62.04%	52.21%	81.38%

注：发行人客户名称系发行人商业秘密，已申请豁免披露

如上表所示，报告期内，公司对比亚迪、P 公司、D 公司、上海马勒热系统有限公司、延锋汽车饰件常熟有限公司执行器产品收入合计增加 13,546.69 万元，占公司执行器产品收入增长金额的 81.38%。比亚迪系公司第一大客户，报告期内，公司执

行器产品对比亚迪收入持续扩大；P 公司执行器产品主要供应至全球著名新能源企业，报告期内，公司执行器产品在全球著名新能源企业收入占比不断提高；公司执行器产品通过 D 公司供应至多个下游客户，发行人对其增长主要系发行人与其在相关产品上的合作深化；公司通过上海马勒热系统有限公司主要供应至上汽大众，对其收入增加主要系公司新增部分车型供应；延锋汽车饰件常熟有限公司系 2025 年公司新开发客户。

B、控制器类产品

报告期内，公司控制器类产品增长主要系部分客户放量及新开发客户，具体如下：

单位：万元

客户名称	2025年	2024年	变动金额
电装	5,037.36	945.33	4,092.03
协众国际	2,319.42	509.89	1,809.53
合计	7,356.78	1,455.22	5,901.56
控制器收入	29,173.62	19,869.60	9,304.02
占控制器收入及增量金额比例	25.22%	7.32%	63.43%

如上表所示，报告期内，公司对电装、协众国际产品收入合计增加 5,901.56 万元，占公司控制器产品收入增长金额的 63.43%。报告期内，公司对电装控制器产品收入增长主要系 Stellantis 集团控制器供应商破产，公司通过电装增加对该汽车集团的产品供应；公司通过协众国际供应至吉利集团，报告期内，吉利集团增加对公司控制器采购。

综上，报告期内，公司营业收入增长主要系下游行业发展趋势良好，带动公司业绩增长；境外客户拓展取得成效，使得境外收入较上年同期大幅增长；执行器类、控制器类产品增长显著。报告期内，公司营业收入增长具有合理性。

(2) 报告期内扣非归母净利润增长幅度小于营业收入的原因及合理性

报告期内，公司营业收入与扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例	与营收增长幅度不一致的影响金额测算
营业收入	112,947.23	82,636.29	30,310.94	36.68%	-
减：营业成本	76,684.73	55,657.24	21,027.49	37.78%	612.45
税金及附加	697.48	610.55	86.93	14.24%	-137.02
销售费用	2,272.97	1,686.27	586.70	34.79%	-31.83
管理费用	6,524.46	4,733.67	1,790.79	37.83%	54.48
研发费用	5,487.94	4,091.96	1,395.98	34.12%	-104.95
财务费用	365.47	116.18	249.29	214.57%	206.68
加：其他收益	775.50	1,685.30	-909.80	-53.98%	-1,527.97
投资收益	20.83	77.62	-56.79	-73.16%	-85.26
公允价值变动收益	-7.44	7.44	-14.88	-200.00%	-17.61
信用减值损失	-553.79	-615.17	61.38	-9.98%	287.02
资产减值损失	-1,339.21	-955.66	-383.55	40.13%	-33.01
资产处置收益	1.12	115.91	-114.79	-99.03%	-157.31
营业利润	19,811.20	16,055.87	3,755.33	23.39%	-2,133.95
加：营业外收入	32.98	19.00	13.98	73.58%	7.01
减：营业外支出	43.29	20.50	22.79	111.17%	15.27
利润总额	19,800.88	16,054.36	3,746.52	23.34%	-2,142.22
减：所得税费用	2,486.55	2,275.79	210.76	9.26%	-624.00
净利润	17,314.33	13,778.58	3,535.75	25.66%	-1,518.22
归属于母公司所有者的净利润	17,315.84	13,784.57	3,531.27	25.62%	-1,524.90
减：非经常性损益	257.10	943.56	-686.46	-72.75%	-1,032.56
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	17,058.74	12,841.01	4,217.73	32.85%	-492.34
其中：					
毛利额	36,262.50	26,979.05	9,283.45	34.41%	-612.45
毛利率	32.11%	32.65%	-0.54%		

注：与营收增长幅度不一致的影响金额测算=2025年发生额-2024年发生额*（1+营业收入增长率）

如上表所示，公司2025年度收入增长36.68%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增长32.85%，略低于营业收入的增长率，主要原因如下：

①销售毛利下降

报告期内，客户需求增长导致销量增加，销售收入及成本均大幅上涨，增加销售毛利 9,283.45 万元，公司报告期内综合毛利率分别为 32.65%和 32.11%，2025 年销售毛利率较上年减少 0.54%，毛利率下降导致公司的销售毛利额增长幅度略低于营业收入的增长，因毛利率下降影响利润-612.45 万元。

②财务费用大幅增加

报告期内，因公司业务规模扩张带动营运资金需求增加，公司外部银行借款等融资活动增加，2025 年公司利息费用增加 164.63 万元，此外因汇率波动，导致汇兑损益增加 66.99 万元，上述因素叠加影响导致公司财务费用大幅增长，因上述因素综合影响利润-249.29 万元。

③其他收益减少

2025 年度，公司其他收益较上年大幅下降，减少 909.80 万元，主要系收到的政府补助减少 670.83 万元以及进项税加计扣除等税收优惠减少 246.13 万元，上述事项影响非经常性损益-670.83 万元。

④股权激励成本增加

2025 年度，公司员工股权激励成本较上年增加 640.54 万元，主要系公司分别于 2024 年 8 月、2025 年 10 月新增实施员工股权激励，公司按照准则相关规定将限制性股票授予日公允价值高于授予价的部分，按照员工服务期限进行分摊计入成本或费用，导致成本费用增加，影响利润-640.54 万元。

综上，公司扣非归母净利润增长幅度小于营业收入主要受销售毛利下降、财务费用大幅增加、其他收益减少及股权激励成本增加的影响，具有合理性。

3、2026 年 1-3 月收入增幅收窄、扣非归母净利润下降的原因及合理性

(1) 2026 年 1-3 月收入增幅收窄的原因及合理性

2026 年 1-3 月，公司营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	变动金额	变动比例
营业收入	25,910.61	23,960.84	1,949.77	8.14%

2026年1-3月，公司营业收入25,910.61万元，营业收入增长率为8.14%，公司收入增幅收窄主要受汽车行业销量下降及第一大客户比亚迪收入下降影响。

2026年1-3月，受春节淡季、政策退坡、需求透支三重因素叠加冲击，汽车产销分别完成703.9万辆和704.8万辆，同比分别下降6.9%和5.6%。比亚迪系公司第一大客户，2026年一季度，公司对比亚迪的收入情况如下：

单位：万元、万辆

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	变动金额/数量	变动比例
公司对比亚迪汽车销售收入	5,266.38	7,915.55	-2,649.17	-33.47%
比亚迪汽车产量	70.80	105.71	-34.91	-33.02%

如上表所示，2026年一季度，公司对第一大客户比亚迪的收入较上年同期下降了2,649.17万元，下降比例为33.47%，比亚迪2026年一季度的汽车生产量同比下滑33.02%，两者下降幅度基本一致。

综上，公司2026年1-3月的收入增幅收窄主要受汽车行业销量下降及第一大客户比亚迪收入下降影响，具有合理性。

(2) 2026年1-3月扣非归母净利润下降的原因及合理性

2025年1-3月，公司扣非归母净利润的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	变动金额	变动比例
营业收入	25,910.61	23,960.84	1,949.77	8.14%
减：营业成本	18,343.18	16,083.84	2,259.34	14.05%
税金及附加	180.15	116.43	63.72	54.73%
销售费用	549.84	378.60	171.24	45.23%
管理费用	1,516.75	1,294.86	221.89	17.14%
研发费用	1,333.50	1,108.78	224.72	20.27%
财务费用	266.63	32.72	233.91	714.88%

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	变动金额	变动比例
加：其他收益	163.86	201.78	-37.92	-18.79%
投资收益	-24.03	9.38	-33.41	-356.18%
公允价值变动收益	0.00	3.68	-3.68	-100.00%
信用减值损失	654.82	-193.91	848.73	-437.69%
资产减值损失	-829.86	-289.94	-539.92	186.22%
营业利润	3,685.33	4,676.60	-991.27	-21.20%
加：营业外收入	7.94	3.78	4.16	110.05%
减：营业外支出	14.86	7.73	7.13	92.24%
利润总额	3,678.41	4,672.65	-994.24	-21.28%
减：所得税费用	403.59	668.25	-264.66	-39.60%
净利润	3,274.82	4,004.40	-729.58	-18.22%
归属于母公司所有者的净利润	3,272.58	4,013.01	-740.43	-18.45%
减：非经常性损益	30.41	20.34	10.07	49.51%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,242.17	3,992.67	-750.50	-18.80%
其中：期间费用总额	3,666.72	2,814.96	851.76	30.26%

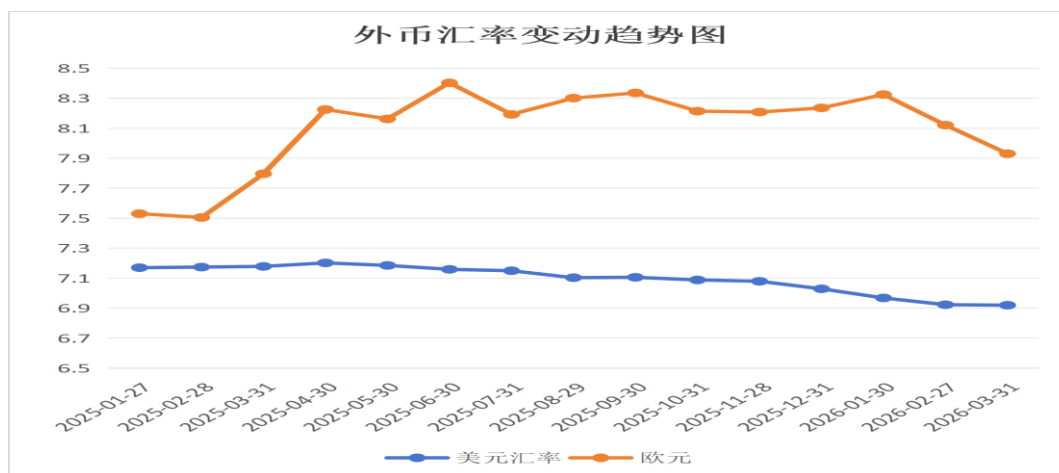
如上表所示，2026年一季度公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较2025年一季度下降750.50万元，主要原因如下：

①执行器产品质量问题导致存货跌价及产品质量保证支出增加

因公司供应商W公司所供应原材料不合格，导致公司生产的个别批次的执行器出现质量瑕疵，针对上述问题产品，对于在库及已发往客户但尚未使用的执行器，公司全额计提了跌价准备，公司计提减值准备合计548.29万元；对于客户已经使用的执行器，客户将与公司正常对账结算，公司根据预计的未来三包索赔支出计提了相应的预计负债417.39万元。

②汇率波动导致汇兑损失增加

公司海外客户主要使用美元及欧元结算，2025年1月至2026年3月，美元及欧元汇率的变动趋势如下：



2026年1-3月公司汇兑损益变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	变动金额
汇兑损益	153.53	-11.92	165.45

如上表所示，报告期内，美元汇率呈下降趋势，但整体波动不大，欧元汇率2025年呈上升趋势，2026年一季度欧元汇率大幅下降，导致2026年一季度汇兑损失增加165.45万元。

③2025年新增施行员工股权激励导致股权激励分摊费用增加

2025年9月，公司根据2024年第一次临时股东大会决议通过的《湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司2024年股权激励计划（草案）》以及2025年第一次临时股东会决议通过的《关于2024年股权激励计划预留部分授予的激励对象名单的议案》，公司向激励对象发行限制性股票50.00万股，每股面值1元，授予激励对象限制性股票的价格为4.94元/股、授予日的股票价格为34.71元/股。按照《企业会计准则》相关规定，公司将限制性股票授予日公允价值高于授予价的部分，按照员工服务期限进行分摊计入成本或费用，导致成本费用相应增加234.86万元。

4、同行业可比公司变动趋势对比分析

报告期内，同行业可比公司的营业收入及扣非归母净利润增长趋势如下：

公司名称	2025年		2024年	
	营业收入增长率	扣非归母净利润增长率	营业收入增长率	扣非归母净利润增长率
安培龙	25.88%	8.47%	25.93%	2.00%
苏奥传感	37.43%	-3.71%	48.87%	21.72%
日盈电子	7.29%	-2,283.76%	27.40%	-47.82%
奥联电子	6.03%	17.11%	-9.85%	-406.80%
开特股份	36.68%	32.85%	26.50%	21.24%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告

如上表所示，报告期内同行业可比公司营业收入普遍呈现不同程度的增长趋势，与公司营业收入变动趋势一致。

扣非归母净利润方面，奥联电子连续两年亏损，日盈电子扣非归母净利润规模较小且2025年亏损，可比性较小。苏奥传感2024年扣非归母净利润增长率为负，主要系子公司博耐尔由于大客户年降因素导致毛利率下降，且其总体毛利率低于母公司主要产品毛利率所致，同时汽车行业整体存在年降问题，导致集团毛利率下降。安培龙报告期内扣非归母净利润增长趋势与公司一致，但增长幅度小于公司。

2026年一季度，同行业可比公司营业收入及扣非归母净利润增长情况如下：

单位：万元

公司名称	2026年一季度收入规模	2026年一季度扣非归母净利润	2026年一季度营业收入增长率	2026年一季度扣非归母净利润增长率
安培龙	26,176.62	441.86	0.19%	-76.19%
苏奥传感	43,795.79	329.77	-22.28%	-85.98%
日盈电子	23,598.06	-648.66	-3.45%	28.08%
奥联电子	8,350.11	-639.61	-19.91%	-134.69%
开特股份	25,910.61	3,242.17	8.14%	-18.80%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告

如上表，2026年一季度，可比公司营业收入及扣非后归母净利润普遍呈下滑趋势，与公司一季度营业收入增幅收窄、扣非后归母净利润下降趋势一致。

综上，公司报告期内营业收入及2026年1-3月营业收入及经营业绩的增长与可比公司整体变动趋势一致，具有合理性。

（二）量化分析各因素对期后业绩的影响比例

1、执行器产品质量事件对期后业绩的影响分析

公司因问题原材料导致个别批次型号执行器质量瑕疵，针对在库的执行器，公司全额计提了存货跌价准备；针对已发往客户但尚未使用的执行器，客户做了退货处理，公司不予确认相关的收入及成本，并全额计提了存货跌价准备；对于客户已经使用且正常对账结算的执行器，公司根据预计的故障率、索赔单价等单独预提产品质量保证支出，计入营业成本和预计负债科目。上述事项对 2026 年一季度利润的具体影响如下：

单位：万元

项目	2026年 1-3月
资产减值损失-存货跌价准备	548.29
营业成本-预计产品质量保证支出及检测、运输等费用	417.39
对利润总额的影响金额	-965.68
对净利润的影响金额	-820.83
2026年 1-3月净利润	3,274.82
对净利润的影响比例	-25.06%

注：对净利润的影响比例=对净利润的影响金额/2026年 1-3月净利润，下同

如上表所示，上述事项对 2026 年 1-3 月的净利润影响-820.83 万元，该事项具有偶发性，且截至 2026 年 3 月 31 日相关损失已经全部入账，预期对公司未来业绩不会有进一步的不利影响。

经核查，上述执行器问题是由于供应商所供应原材料不合格导致，公司已于 2026 年 4 月底与原材料供应商签署索赔协议，供应商将向公司赔偿 1,000.00 万元，上述索赔收入将根据《企业会计准则》的规定计入 2026 年第二季度，将对公司 2026 年后期经营业绩产生正向影响。

2、汇兑损益波动对期后业绩的影响分析

公司因汇率变动对 2026 年一季度利润具体影响如下：

单位：万元

项目	2026年 1-3月
----	------------

财务费用-汇兑损益	165.45
对利润总额的影响金额	-165.45
对净利润的影响金额	-140.63
对净利润的影响比例	-4.29%

3、2025 年新增施行员工股权激励对期后业绩的影响分析

公司因 2025 年 10 月新增施行的员工股权激励对 2026 年一季度利润具体影响如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月
管理费用-股权激励费用	111.08
研发费用-股权激励费用	132.29
销售费用-股权激励费用	22.89
营业成本-股权激励费用	10.05
对利润总额的影响金额	-276.31
对净利润的影响金额	-234.86
对净利润的影响比例	-7.17%

综上，公司因执行器产品质量事件、汇率波动及 2025 年新实施的员工股权激励费用分摊，影响 2026 年一季度净利润合计-1,196.32 万元，影响金额占净利润总金额的比例为-36.52%，其中影响最大的是执行器产品质量事件，该事件具有偶发性且公司已向供应商追偿相关损失，预计对未来经营业绩不会产生进一步的不利影响，汇率波动及 2025 年新实施的员工股权激励费用分摊对经营业绩的影响不大。

（三）结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，说明公司业绩是否存在下滑风险，相关风险是否充分揭示，公司采取的应对措施及有效性

1、结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，分析公司业绩是否存在下滑风险

（1）在手订单

截至 2026 年 5 月 31 日，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	金额
----	----

在手订单金额	37,148.48
--------	-----------

注：在手订单金额为含税收入金额

公司客户通常采用月度滚动计划并每周进行下单，部分客户在有需求时即下单。月度滚动计划是指客户向公司下发未来 3 个月的订单需求计划并每月滚动更新。截至 2026 年 5 月 31 日，公司在手订单金额为 37,148.48 万元，在手订单较为充足。

(2) 新拓展客户

公司客户超 200 家，已覆盖了主流汽车整车厂及热管理系统集成商，报告期内，公司除持续深耕原有客户，还积极开拓新客户，公司 2025 年新拓展的主要客户对应的收入规模如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2025 年收入
电装株式会社海外子公司	控制器类	4,385.47
延锋汽车饰件常熟有限公司	执行器类	2,130.22
新泉（上海）汽车零部件有限公司	执行器类	1,146.39
Q 公司	其他类（CCS 储能）	731.36
合计		8,393.44

注：发行人客户名称系发行人商业秘密，已申请豁免披露

如上表，公司通过新开发电装株式会社海外子公司、延锋汽车饰件常熟有限公司等客户，2025 年新增收入 8,393.44 万元，该部分业务在未来将带来持续稳定的销售收入，与此同时，公司储能新产品有望在未来进一步放量，带来新的业绩增长点。此外，公司凭借其良好的品牌形象已经积累了一大批优质客户，部分客户公司只供应部分产品或车型，与现有客户良好合作基础可以为公司未来进一步寻求其他车型或产品合作提供竞争优势。

(3) 期后业绩

2026 年 1-3 月，公司营业收入金额为 25,910.61 万元，同比增长 8.14%。公司 2026 年 1-3 月经营业绩下滑主要受执行器质量问题的影响，具有偶发性，预期不会对公司未来经营业绩产生不利影响。

综上所述，公司业绩下滑风险较低。

2、业绩下滑相关风险提示

虽然公司业务未来发展前景广阔，业绩大幅下滑的风险较低，但不排除由于地缘政治冲突对国内外经济环境造成重大不利影响、下游整车制造领域需求波动等不利因素给整个汽车产业造成冲击，从而导致公司未来业绩存在下滑的风险。公司已在募集说明书“第七节、五、（三）对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的风险”中对可能造成业绩下滑的相关风险因素进行了提示，包括汽车行业波动风险、市场竞争加剧的风险、产品质量风险、产品价格下降的风险、原材料价格波动风险，相关风险揭示充分。

3、公司采取的应对措施及有效性

公司经营业绩下滑的风险较低，2026年1-3月的经营业绩下滑主要受执行器质量问题的影响，针对上述事项，公司已采取以下应对措施：

（1）公司已优化供应商管理，建立分级管理、可追溯、协同改进、快速响应的原材料质量管控体系，增加检测环节的设备及人员投入，力保原材料及产品质量稳定。

（2）公司已就该事项的损失向原材料供应商进行追偿，进一步降低对公司经营业绩的影响，双方已于2026年4月底达成协议，原材料供应商将向公司赔偿1,000.00万元。

此外，为了进一步降低未来业绩下滑的风险，公司会通过扩大市场份额、加强成本费用管控等方式予以应对，具体应对措施及有效性如下：

①持续深耕原有客户，积极拓展新客户

公司在热系统领域深耕三十年，建立了一套高效的针对汽车行业客户的服务体系，积累了包括下游整车厂、汽车零部件集成商在内的众多优质客户，其中部分客户公司只供应部分产品，或者只供应了客户的部分车型，原有客户仍有较大的市场增长空间。公司将持续深耕原有客户，凭借在位优势，争取更大的市场份额。同时，公司将继续开发新的客户资源，持续巩固和扩大国内外市场。

②加强产品研发，拓展应用场景

智能电动化时代，车用执行器应用场景和单车用量越来越多。随着汽车电动化、

智能化发展趋势，执行器在汽车各系统中的集成应用范围持续扩大，应用场景不断丰富，例如在智能座舱、自动驾驶辅助系统、电动车的电池管理系统中也越来越多地使用执行器。公司将加强新产品的研发，以将产品拓展至新的应用场景。

③加强营销体系建设，制定积极的销售策略

公司将通过外部引进与内部培养并重的策略，着力完善营销体系建设，在不断培养和提升现有销售人才的专业素质的基础上，大力吸引外部尤其是热系统领域的资深市场人才加盟，建立一支具备扎实的产品知识和良好的销售技巧的专业化复合型营销队伍。同时，公司将在服务好原有客户的基础上，针对老客户新车型、新客户等制定积极的销售策略，通过薪酬激励、晋升机制等方式引导销售团队市场加大开发力度，提升公司产品在下游汽车整车市场的占有率。

④通过优化产品结构、提高运营效率等，加强成本费用管控

公司将通过研发改善产品设计、大力发展高毛利产品、外部控制采购成本等多种方式，控制产品成本上涨，同时通过优化公司业务流程、提高运营效率、加强成本费用管控等多种方式，降低成本费用水平。

二、结合不同客户毛利率变动情况、年降调价等定价机制说明公司境内销售毛利率持续下滑、境外销售毛利率波动较大、境内外毛利率存在差异的原因及合理性，是否存在大幅下滑风险；结合不同产品原材料采购价格和产品销售价格波动情况、同行业可比公司情况等，说明报告期内不同产品毛利率波动的原因及合理性，原材料价格波动对不同产品毛利率的影响并进行敏感性分析；说明发行人是否对主要原材料价格和产品价格波动采取有效措施。

（一）结合不同客户毛利率变动情况、年降调价等定价机制说明公司境内销售毛利率持续下滑、境外销售毛利率波动较大、境内外毛利率存在差异的原因及合理性，是否存在大幅下滑风险

1、结合不同客户毛利率变动情况、年降调价等定价机制说明公司境内销售毛利率持续下滑、境外销售毛利率波动较大、境内外毛利率存在差异的原因及合理性

报告期内，公司境内、境外毛利率及主营业务收入占比情况如下：

项目	2025年		2024年		毛利率变动
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	
境内	30.33%	88.34%	31.85%	91.58%	-1.52%
境外	42.96%	11.66%	38.83%	8.42%	4.13%
合计	31.80%	100.00%	32.44%	100.00%	-0.64%

(1) 境内销售毛利率持续下滑的原因及合理性

①年降因素影响

公司所处行业系汽车零部件行业，根据汽车行业惯例，销售价格存在年降情况，即每年年末或次年初，客户会提出年降的预期目标，公司结合原材料价格变动情况、产品的业务量等因素综合评估产品年降的可行性以及可年降幅度，并与客户进行协商确定年降比例。报告期内，公司与部分客户签订的框架协议或项目定点开发函中约定了年降比例，公司按照相关文件的约定执行；与部分客户虽未在框架协议或项目定点开发函中约定年降事项，但实际执行中，双方每年会商议年降比例。受年降定价机制的影响，通常情况下公司对原有客户的已供应产品价格呈下降趋势，报告期内境内销售毛利率下滑具有合理性。

②产品销售结构影响

报告期内，公司主营业务境内收入结构及毛利率情况如下：

项目	2025年		2024年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
传感器类	49.81%	30.86%	49.55%	35.72%
控制器类	22.15%	21.69%	15.82%	22.56%
执行器类	21.46%	46.45%	25.38%	41.48%
其他类	18.46%	0.99%	18.46%	0.24%
合计	30.33%	88.34%	31.85%	91.58%

如上表所示，公司传感器类产品的毛利率较高，控制器类及执行器类产品的毛利率相对偏低。2025年执行器及储能产品销量上涨，导致传感器类高毛利产品的收入占比下降。此外，境内执行器的毛利率较上年有所下降，2025年执行器毛利率下降主要受单位直接人工、制造费用上升影响，其中：单位直接人工同比上涨主要系公司本期对生产技术人员实施薪资普调；制造费用上涨主要由于公司为扩大产能，购置机

器设备，使得制造费用相应增加。此外，因销量上涨及执行器产品质量事件导致公司预提的产品质量保证支出增加，进一步推动了单位成本上升。

报告期内，公司境内主要客户除 E 公司外，毛利率均呈下降趋势：

单位：万元

客户名称	产品类型	2025 年		2024 年	
		收入规模	毛利率	收入规模	毛利率
比亚迪	传感器类、执行器类、 控制器类、其他类	31,631.82	/	26,325.56	/
B 公司	传感器类、执行器类、 控制器类、其他类	6,336.95	/	5,223.39	/
D 公司	传感器类、执行器类、 控制器类、其他类	4,963.73	/	2,937.54	/
E 公司	传感器类、执行器类、 控制器类	4,891.21	/	4,886.19	/
K 公司	传感器类、执行器类、 控制器类、其他类	4,227.78	/	2,734.01	/
O 公司	传感器类、执行器类、 控制器类、其他类	3,289.30	/	4,084.62	/
M 公司	执行器类	3,072.05	/	4,024.82	/
收入合计		58,412.84		50,216.13	
占境内主营业务收入的比重		58.85%		66.66%	

注：发行人客户名称、毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

（2）境外销售毛利率波动较大的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分产品境外销售情况：

项目	2025 年		2024 年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
传感器类	50.12%	16.70%	50.65%	36.93%
控制器类	45.08%	58.33%	32.43%	41.58%
执行器类	33.10%	24.89%	30.47%	21.27%
其他类	73.29%	0.08%	75.01%	0.21%
合计	42.96%	11.66%	38.83%	8.42%

报告期内，公司境外销售毛利率增加 4.13%，主要系控制器类的销售规模及毛利率大幅上升，2025 年公司新增电装境外销售业务，且所供产品的售价较高导致境外控制器类毛利率上升且境外收入占比提高，从而带动境外收入综合毛利率上涨。

单位：万元

客户名称	产品类型	2025年		2024年	
		收入规模	毛利率	收入规模	毛利率
C公司	控制器类	4,385.47	/	-	-
R公司	控制器类、传感器类、 执行器类	1,904.46	/	2,157.23	/
S公司	传感器类	1,484.27	/	1,897.09	/
T公司	控制器类、传感器类、 执行器类	1,820.59	/	1,015.11	/
P公司	执行器类	2,137.12	/	-	-
U公司	传感器类	419.17	/	326.29	/
M公司	执行器类	667.10	/	1,107.45	/
收入合计		12,818.18		6,503.17	
占境外主营业务收入的比重		97.87%		93.94%	

注：发行人客户名称、毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

(3) 境内外毛利率存在差异的原因及合理性

① 产品结构差异

报告期内，境外销售的产品中传感器类和控制器类高毛利产品占比较高，而境内执行器类产品占比较高，执行器类产品的毛利率较低，从而拉低了境内销售的毛利率。

地区	项目	2025年		2024年	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	传感器类	49.81%	30.86%	49.55%	35.72%
	控制器类	22.15%	21.69%	15.82%	22.56%
	执行器类	21.46%	46.45%	25.38%	41.48%
	其他类	18.46%	0.99%	18.46%	0.24%
	合计	30.33%	88.34%	31.85%	91.58%
境外	传感器类	50.12%	16.70%	50.65%	36.93%
	控制器类	45.08%	58.33%	32.43%	41.58%
	执行器类	33.10%	24.89%	30.47%	21.27%
	其他类	73.29%	0.08%	75.01%	0.21%
	合计	42.96%	11.66%	38.83%	8.42%

② 境外毛利率高于境内毛利率符合行业惯例

受境内外消费水平、产品附加值、竞争环境等多方面因素影响，汽车零部件境外毛利率通常高于境内毛利率，如下表所示，同行业可比公司境外毛利率亦高于境内毛利率。

项目	2025年度毛利率		2024年度毛利率	
	境内	境外	境内	境外
安培龙	26.26%	45.80%	29.68%	46.48%
苏奥传感	15.56%	44.26%	20.48%	38.10%
日盈电子	10.26%	49.55%	15.10%	50.01%
奥联电子	19.63%	无境外收入	22.58%	无境外收入
开特股份	30.33%	42.96%	31.85%	38.83%

综上所述，公司境内销售毛利率持续下滑、境外销售毛利率上涨以及境外毛利率高于境内毛利率具有合理性。

2、毛利率不存在大幅下滑风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 32.65%和 32.11%，毛利率基本稳定。公司 2026年 1-3月综合毛利率为 29.21%，毛利率略有下降，主要系执行器质量事件导致产品质量保证支出增加并将其计入营业成本，该事件具有偶发性，公司已在期后向供应商进行追偿，预期不会对公司未来业绩产生持续性影响，公司未来毛利率大幅下滑的风险较低。

综上所述，报告期内，公司综合毛利率比较稳定，期后毛利率略有下滑主要受执行器质量事件等偶发事项的影响，未来毛利率大幅下滑的风险较低。

（二）结合不同产品原材料采购价格和产品销售价格波动情况、同行业可比公司情况等，说明报告期内不同产品毛利率波动的原因及合理性，原材料价格波动对不同产品毛利率的影响并进行敏感性分析

1、结合不同产品原材料采购价格和产品销售价格波动情况、同行业可比公司情况等，说明报告期内不同产品毛利率波动的原因及合理性

公司产品种类繁多，不同产品大类的毛利率差异较大，报告期内，公司按照产品类型划分，主营业务毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年收入规模	2025 年毛利率	2024 年毛利率	毛利率变动
传感器类	32,817.61	49.83%	49.64%	0.19%
控制器类	29,173.62	28.16%	18.22%	9.94%
执行器类	49,366.59	22.22%	25.60%	-3.38%
其他类	995.46	19.02%	26.83%	-7.81%
合计	112,353.28	31.80%	32.44%	-0.64%

如上表，报告期内，公司主营业务毛利率较上年下降 0.64 个百分点，变动较小，对公司主要产品大类传感器类、控制器类、执行器类产品的毛利率变动分析如下：

(1) 传感器类产品

公司传感器类产品主要包括温度传感器、光传感器及其他传感器，报告期内，各产品毛利率情况具体如下：

细分产品	项目	2025 年		2024 年
		金额	变动率	金额
温度传感器	营业收入（万元）	27,998.52	13.58%	24,649.88
	销量（万个）	9,978.04	6.38%	9,379.81
	平均单价（元/个）	/	6.84%	/
	单位成本（元/个）	/	4.62%	/
	其中：单位材料成本（元/个）	/	2.86%	/
	毛利率	/	增加 1.11 百分点	/
光传感器	营业收入（万元）	3,894.00	-1.92%	3,970.31
	销量（万个）	358.55	-1.23%	363.01
	平均单价（元/个）	/	-0.71%	/
	单位成本（元/个）	/	6.78%	/
	其中：单位材料成本（元/个）	/	2.84%	/
	毛利率	/	减少 3.81 百分点	/
其他传感器	营业收入（万元）	925.09	9.67%	843.49
	销量（万个）	83.43	38.05%	60.43
	平均单价（元/个）	/	-20.54%	/
	单位成本（元/个）	/	-8.50%	/

细分产品	项目	2025年		2024年
		金额	变动率	金额
	其中：单位材料成本（元/个）	/	20.98%	/
	毛利率	/	减少 11.60 百分点	/
传感器类合计	营业收入（万元）	32,817.61	11.38%	29,463.68
	销量（万个）	10,420.01	6.29%	9,803.26
	平均单价（元/个）	/	4.66%	/
	单位成本（元/个）	/	4.64%	/
	其中：单位材料成本（元/个）	/	4.65%	/
	毛利率	49.83%	增加 0.19 个百分点	49.64%

注：发行人平均单价、单位成本、毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

2025年公司传感器类产品实现收入32,817.61万元，毛利率为49.83%，较同期上涨0.19个百分点，毛利率比较稳定。该类产品毛利率波动主要受温度传感器和光传感器细分产品影响。

①温度传感器

公司温度传感器细分型号多，因产品功能、材料成本等差异导致销售单价存在差异，其中座椅/方向盘加热温度传感器因材料成本低、生产工艺简单，其销售价格较低。

2025年，温度传感器毛利率较上年增加1.11个百分点，主要系产品结构优化带来的正面影响超过单位成本上升的影响。报告期内，温度传感器的单位成本上升4.62%，其中材料成本上涨2.86%，低于单价6.93%的涨幅，使得毛利率得以提升。

细分领域中，安培龙主营温度传感器，报告期内，公司温度传感器产品的毛利率与同行业可比公司对比分析如下：

公司名称	2025年毛利率	2024年毛利	毛利率变动
安培龙	29.06%	32.24%	-3.18%
其中：温度传感器	29.43%	33.15%	-3.72%
开特股份-温度传感器	/	/	1.11%

注：发行人毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

如上表，报告期内，公司温度传感器毛利率较为稳定，可比公司安培龙的毛利率

略有下滑，主要系二者温度传感器并不完全相同，产品功能、材料成本等存在差异所致，整体趋势差异不大。

②光传感器

2025年，公司光传感器毛利率减少了3.81个百分点，主要系单位成本上升影响。报告期内，公司光传感器产品的销售单价保持稳定，单位成本上涨6.78%，导致毛利率下降。

公司光传感器产品的可比公司为日盈电子，报告期内，公司光传感器产品的毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025年毛利率	2024年毛利	毛利率变动
日盈电子	14.77%	18.56%	-3.79%
其中：光传感器	16.19%	19.75%	-3.56%
开特股份-光传感器	/	/	-3.81%

注：发行人毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

报告期内，公司光传感器毛利率变动趋势与可比公司日盈电子一致，均呈下降趋势。

(2) 控制器类产品

公司控制器类产品主要包括调速模块及其他控制器。报告期内，该类产品毛利率显著提升9.94个百分点，细分产品情况如下：

细分产品	项目	2025年		2024年
		金额	变动率	金额
调速模块	营业收入（万元）	28,690.08	45.37%	19,735.56
	销量（万个）	1,161.20	33.20%	871.76
	平均单价（元/个）	/	9.14%	/
	单位成本（元/个）	/	-3.82%	/
	其中：单位材料成本（元/个）	/	-5.51%	/
	毛利率	/	增加9.73个百分点	/
其他控制器	营业收入（万元）	483.54	260.75%	134.04
	销量（万个）	3.9	257.80%	1.09
	平均单价（元/个）	/	1.16%	/

细分产品	项目	2025年		2024年
		金额	变动率	金额
	单位成本（元/个）	/	-13.44%	/
	其中：单位材料成本（元/个）	/	-15.36%	/
	毛利率	/	增加 8.56 百分点	/
	营业收入（万元）	29,173.62	46.83%	19,869.60
控制器类合计	销量（万个）	1,165.10	33.48%	872.85
	平均单价（元/个）	/	10.02%	/
	单位成本（元/个）	/	-3.38%	/
	其中：单位材料成本（元/个）	/	-5.05%	/
	毛利率	28.16%	增加 9.94 个百分点	18.22%

注：发行人平均单价、单位成本、毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

2025 年公司控制器类产品毛利率为 28.16%，较同期上涨 9.94 百分点。该类产品整体收入增长、毛利率波动主要受调速模块细分产品影响。2025 年，公司调速模块收入 28,690.08 万元，公司调速模块毛利率较上年提升 9.73 个百分点，主要受境外高毛利产品占比提升和单位成本下降的双重影响。一方面，境外高毛利产品占比提升，主要系本期新增销往电装境外业务，该产品销售价格较高，使得公司平均销售价格上涨；另一方面，报告期内，调速模块主要原材料 MOS 管、散热器采购单价下降，使得单位直接材料成本下降 5.05%，带动单位成本整体下降 3.82%。上述双重因素有效推动了毛利率提升。

公司的调速模块产品属于控制器，报告期内，公司调速模块产品的销售单价与同行业可比公司对比分析如下：

公司名称	2025年毛利率	2024年毛利	毛利率变动
奥联电子-控制器	18.88%	20.89%	-2.02%
开特股份-调速模块	/	/	9.73%

注：奥联电子的控制器类产品包括换挡控制器；发行人毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

2024 年，公司调速模块毛利率与可比公司奥联电子的控制器毛利率接近，2025 年，公司控制器毛利率大幅上涨，与奥联电子控制器毛利波动趋势相反，主要系 2025 年新增电装境外客户及原材料价格下降导致，具有合理性。

(3) 执行器类产品

细分产品	项目	2025年		2024年
		金额	变动率	金额
执行器类	营业收入（万元）	49,366.59	50.87%	32,720.99
	销量（万个）	4,088.79	46.53%	2,790.34
	平均单价（元/个）	/	2.90%	/
	单位成本（元/个）	/	7.68%	/
	毛利率	22.22%	减少 3.38 个百分点	25.60%

注：发行人平均单价、单位成本系发行人商业秘密，已申请豁免披露

2025年，公司执行器类产品毛利率较上年下降3.38个百分点，主要受成本上涨影响。公司销售单价增长幅度不大。2025年，执行器类产品的单位成本较2024年上涨，主要受单位直接人工、制造费用上升影响，其中：单位直接人工同比上涨主要系公司本期对生产技术人员实施薪资普调；制造费用上涨主要由于公司为扩大产能，购置机器设备，使得制造费用相应增加。此外，因销量上涨及执行器产品质量事件导致公司预提的产品质量保证支出增加，进一步推动了单位成本上升。

公司执行器类产品的可比公司为德昌电机。报告期内，公司调速模块产品的销售单价与同行业可比公司对比分析如下：

公司名称	2025年毛利率	2024年毛利	毛利率变动
德昌电机毛利率	12.38%	17.06%	-4.68%
开特股份-执行器	/	/	-3.38%

注：发行人毛利率系发行人商业秘密，已申请豁免披露

如上表，报告期内，公司执行器毛利率变动趋势与可比公司德昌电机一致。

2、原材料价格波动对不同产品毛利率的影响及敏感性分析

公司原材料的价格波动将会直接影响产品成本，从而影响毛利率。假设在其他条件不变，仅相关原材料价格发生变动的情况下，对公司各类产品的毛利率影响如下：

原材料波动假设情形	产品类型	2025年毛利率变动	2025年毛利率变动比例
假设主要原材料采购价格上涨10%	传感器类	-2.85%	-5.72%
	控制器类	-6.09%	-21.63%
	执行器类	-5.61%	-25.26%

假设主要原材料采购价格下降10%	传感器类	2.72%	5.45%
	控制器类	6.08%	21.59%
	执行器类	8.83%	39.78%

注：毛利率变动=假设原材料价格波动后的毛利率-当前毛利率；毛利率变动比例=（假设原材料价格波动后的毛利率-当前毛利率）/当前毛利率

如上表所示，假设公司主要原材料价格上涨10%，将导致2025年传感器类产品毛利率下降5.72%，控制器类产品的毛利率下降21.63%，执行器类产品的毛利率下降25.26%。若原材料价格下降10%，将导致2025年传感器类产品毛利率上涨5.45%，控制器类产品的毛利率上涨21.59%，执行器类产品的毛利率上涨39.78%。其中执行器类、控制器类产品毛利率对原材料价格波动更为敏感，传感器类产品因其毛利率较高，对原材料价格波动敏感程度较低。

综上，因公司产品成本中原材料成本占比较高，若主要原材料价格出现上涨，将会对公司毛利率产生不利影响。

（三）说明公司是否对主要原材料价格和产品价格波动采取有效措施

公司原材料价格波动和产品价格波动会对公司产品毛利率产生影响，可能导致毛利率出现下滑等风险，公司已采取应对措施进一步降低原材料价格波动及产成品价格波动风险，具体措施如下：

1、利用品牌优势、现有客户资源等进一步扩大销售规模

公司通过深度挖掘现有客户的潜在需求、积极开发新客户以及加大新产品开发等多种措施，扩大产品销售规模，降低因原材料或产品价格下降对业绩的影响。

2、建立存货安全库存，密切关注电子元器件和大宗原材料的价格变动走势

公司对主要原材料及产成品均设定了安全库存，同时公司密切关注大宗原材料的市场行情，若判断原材料价格预期上涨时，公司根据需求量提前备货，若原材料价格下行时，及时与供应商就降价进行磋商。

3、提前与供应商、客户锁定未来一段时期的采购价格或销售价格

公司根据市场行情，对部分原材料与供应商协商提前一定时间确定交易价格，对未来一定期间的采购价格进行锁价。

4、建立价格传导机制，及时与客户或供应商调整价格

公司与上下游之间建立了价格传导机制，原材料价格出现持续大幅上升时，公司会及时与客户协商调整销售价格，产品销售价格下降时，公司及时与上游供应商进行协商调价，分散原材料上涨或产品售价下跌的风险。

5、提高生产效率、降低生产成本

公司也将降本增效作为企业日常管理的重要考核指标,一方面通过持续员工培训、工艺优化调整等方面提高管理效率；另一方面，通过增添设备对产品生产的工艺进行自动化改造，以提高产品的生产效率。

三、说明发行人境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，境外收入与境外生产成本、出口报关、退税金额、运费是否匹配。

（一）发行人境外销售收入涉及的具体区域及产品情况

报告期内，发行人境外销售收入涉及的具体区域及产品情况如下：

单位：万元

区域	产品	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比
北美洲	传感器类	790.83	6.04%	1,072.61	15.49%
	控制器类	1,796.05	13.71%	1,918.57	27.71%
	执行器类	2,804.45	21.41%	1,308.63	18.90%
	小计	5,391.32	41.16%	4,299.82	62.11%
欧洲	传感器类	1,042.70	7.96%	1,135.90	16.41%
	控制器类	3,667.41	28.00%	113.41	1.64%
	执行器类	35.47	0.27%	0.09	0.00%
	其他类	5.12	0.04%	14.69	0.21%
	小计	4,750.69	36.27%	1,264.10	18.26%
亚洲	传感器类	353.91	2.70%	321.24	4.64%
	控制器类	685.31	5.23%	277.96	4.02%
	执行器类	419.57	3.20%	163.73	2.37%
	其他类	5.12	0.04%	-	-
	小计	1,463.90	11.18%	762.92	11.02%
中东	控制器类	842.58	6.43%	568.7	8.22%

	传感器类	-	0.00%	26.97	0.39%
	小计	842.58	6.43%	595.68	8.60%
南美洲	控制器类	648.7	4.95%	-	-
	小计	648.7	4.95%	-	-
合计	合计	13,097.19	100.00%	6,922.52	100.00%

2025年度，发行人境外收入由6,922.52万元增长至13,097.19万元，增加6,174.67万元，同比增长89.20%，主要系欧洲市场中控制器类产品由113.41万元大幅增至3,667.41万元，北美洲市场执行器类产品由1,308.63万元增长114.31%至2,804.45万元，亚洲、中东及南美洲亦实现不同程度增长。其中，2025年欧洲市场控制器类产品收入实现大幅放量增长，主要原因为电装株式会社旗下企业于2025年新增采购发行人控制器类产品，采购金额为2,642.91万元，直接拉动该品类区域收入显著上涨；北美洲市场执行器类产品增长，主要系新泉股份旗下墨西哥子公司本期采购执行器类产品2,137.12万元，较上年同期大幅增长965.37%所致。

报告期内，发行人境外销售收入按主要产品类型情况如下：

单位：万元

产品	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
传感器类	2,187.44	16.70%	2,556.72	36.93%
控制器类	7,640.05	58.33%	2,878.64	41.58%
执行器类	3,259.46	24.89%	1,472.43	21.27%
其他类	10.24	0.08%	14.69	0.21%
合计	13,097.19	100.00%	6,922.52	100.00%

从产品结构看，2025年控制器类产品为境外第一大品类，贡献收入7,640.05万元，占比58.33%；执行器类和传感器类分别实现3,259.46万元和2,187.44万元，占比24.89%和16.70%。受电装株式会社及新泉股份等境外客户拓展成效显著影响，2025年控制器及执行器产品境外收入较2024年显著增长。

（二）境外收入与境外生产成本匹配情况

报告期内，境外销售收入与境外成本的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
境外收入	13,097.19	6,922.52	89.20%
境外成本	7,470.09	4,234.24	76.42%

报告期内，发行人境外收入分别为 6,922.52 万元和 13,097.19 万元、同比增长 89.20%；境外成本分别为 4,234.24 万元和 7,470.09 万元，同比增长 76.42%。报告期内，发行人境外收入的变动趋势与境外成本变动趋势一致，境外收入与境外成本具有匹配性。

（三）境外销售收入与出口报关、退税金额匹配情况

报告期内，境外销售收入与出口报关、退税金额的匹配性如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
单证齐全申报出口免抵退的销售收入（A）	10,611.14	6,485.55
账面境外销售收入（B）	13,097.19	6,922.52
差异（C=B-A）	2,486.05	436.97
免抵金额（D）	1,379.45	843.12
推算的退税率（D/A）	13%	13%

如上表，报告期内，发行人在单证齐全且收到客户货款后再申请出口免抵退税，因而与境外销售收入的差异系申报免抵退税的时间性差异所致。经推算的退税率与出口税率一致，发行人出口退税数据与境外销售收入相匹配。

（四）境外销售收入与运费匹配情况

报告期内，境外销售收入与运费匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
出口运费	75.45	26.00
境外销售收入	13,097.19	6,922.52
出口运费占境外销售收入的比重	0.58%	0.38%

如上表，报告期各期，发行人出口运费占境外销售收入的比重较低，报告期内，出口运费与境外销售收入二者变动方向一致，出口运费与境外销售收入相匹配。

综上，发行人境外收入三大类产品均有涉及，2025年执行器类产品占比超过50%，主要销售区域为北美洲及欧洲，境外收入与境外生产成本、出口报关、退税金额、运费匹配。

四、说明发行人不同业务收入变动与主要客户业绩变动的一致性，报告期内采购金额下降的主要客户、变动原因、未来是否能够持续合作、是否存在持续下滑风险。

（一）发行人不同业务收入变动与主要客户业绩变动的一致性

报告期内，发行人不同业务收入与主要客户自身经营业绩比较情况如下：

单位：万元

产品类型	客户名称	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年客户营业收入	客户收入变动比例
传感器类	比亚迪	6,810.38	6,823.42	-0.19%	80,396,495.80	3.46%
	L 公司	3,985.39	2,941.02	35.51%	34,523,220.10	25.12%
	E 公司	2,137.65	2,262.39	-5.51%	254,004.64	3.66%
	S 公司	2,026.89	2,736.16	-25.92%	1,053,337.37	2.92%
	V 公司	2,003.38	1,520.45	31.76%	22,282,423.85	10.20%
	合计	16,963.69	16,283.44	4.18%	-	-
	传感器收入	32,817.61	29,463.68	11.38%	-	-
	前五大收入占比	51.69%	55.27%	-	-	-
控制器类	比亚迪	5,469.93	4,748.07	15.20%	80,396,495.80	3.46%
	C 公司	5,037.36	945.33	432.87%	32,082,715.46	0.2%
	M 公司	2,602.94	3,227.23	-19.34%	96,796.41	-
	N 公司	2,319.42	509.89	354.89%	无公开数据	-
	E 公司	2,138.35	1,846.15	15.83%	254,004.64	3.66%
	合计	17,568.00	11,276.67	55.79%	-	-
	控制器收入	29,173.62	19,869.60	46.83%	-	-
	前五大收入占比	60.22%	56.75%	-	-	-
执行器类	比亚迪	19,351.48	14,754.05	31.16%	80,396,495.80	3.46%
	M 公司	3,738.50	5,132.27	-27.16%	21,539,126.70	-3.04%
	B 公司	3,566.09	2,969.07	20.11%	562,764.06	12.58%
	D 公司	3,315.76	1,944.47	70.52%	855,062.74	3.82%
	P 公司	3,283.51	207.15	1,485.09%	1,552,432.16	17.04%

产品类型	客户名称	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年客户营业收入	客户收入变动比例
	合计	33,255.34	25,007.01	32.98%	-	-
	执行器收入	49,366.59	32,720.99	50.87%	-	-
	前五大收入占比	67.36%	76.42%	-	-	-

注：发行人客户名称为商业机密，已申请豁免披露；以上客户销售额包含发行人与上述公司及其下属公司之间交易的金额合计，其中 C 公司及 D 公司营业收入原币单位为日元，S 公司原币单位为美元、M 公司为欧元，表中系根据 2025 年 12 月 31 日人民币兑日元、美元、欧元汇率换算为人民币金额

报告期内，发行人对上述客户总销售变动情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2025 年销售额	2024 年销售额	变动比例
比亚迪	传感器、控制器、执行器等	31,761.96	26,342.94	20.57%
B 公司	传感器、控制器、执行器等	6,336.95	5,225.10	21.28%
C 公司	传感器、控制器	5,152.89	1,036.65	397.07%
D 公司	传感器、控制器	4,963.73	2,937.54	68.98%
E 公司	传感器、控制器、执行器	4,891.21	4,886.19	0.10%
L 公司	传感器、控制器	3,985.39	2,942.31	35.45%
M 公司	传感器、执行器等	3,748.07	5,132.27	-26.97%
N 公司	传感器、控制器、执行器等	3,466.56	1,130.52	206.63%
O 公司	传感器、控制器、执行器等	3,289.30	4,084.62	-19.47%
P 公司	执行器	3,283.51	207.15	1,485.09%
V 公司	传感器、控制器、执行器	2,746.27	1,621.37	69.38%
S 公司	传感器	2,026.89	2,736.16	-25.92%
合计		75,652.73	58,282.82	29.80%

注：发行人客户名称为商业机密，已申请豁免披露

报告期内，发行人对上述客户的收入增长与相关客户的经营业绩匹配关系如下：

1、比亚迪：2025 年，发行人对比亚迪销售收入 31,761.96 万元，增长 20.57%，其中控制器类增长 15.20%、执行器类增长 31.16%，增幅显著，传感器类下降 0.19%。同期，比亚迪实现营业收入 8,039.60 亿元，同比增长 3.46%，全年累计销售新能源汽车 460.24 万辆，同比增长 7.73%。发行人主要向比亚迪供应传感器、控制器、执行器等热管理核心零部件，其需求与比亚迪产销量相关，收入增长与客户经营规模扩张相匹配。

2、B公司：2025年，发行人对B公司销售收入为6,336.95万元，同比增长21.28%，其中执行器类业务收入为3,566.09万元，增长20.11%。B公司作为国内热管理龙头，其2025年实现营业收入56.28亿元，同比增长12.58%，受益于商用车及新能源车市场回暖，其采购需求增加。

3、C公司：2025年，发行人对C公司销售收入为5,152.89万元，增长397.07%，其中控制器类业务收入为5,037.36万元，增长432.87%。C公司增长主要系发行人2025年新增销往C公司境外区域控制器类销售业务，Stellantis集团控制器供应商破产，公司通过C公司增加向该汽车集团供应控制器。

4、D公司：2025年，发行人对D公司销售收入为4,963.73万元，增长68.98%，其中执行器类业务收入为3,315.76万元，增长70.52%。发行人对其增长主要系发行人与其在相关产品上的合作深化，以及其年营收规模稳步增长，D公司2025年实现营业收入1,908.75亿日元，折合人民币为85.51亿元，同比增长3.82%。

5、E公司：2025年，发行人对E公司销售收入为4,891.21万元，同比增长0.10%，其中控制器类业务收入为2,138.35万元，增长15.83%，传感器类业务为2,137.65万元，下降5.51%。根据奥特佳2025年度报告，E公司2025年度实现营业收入25.40亿元，同比增长3.66%，发行人对其收入总增长与其年营收规模提升趋势具有一致性。

6、L公司：2025年，发行人对L公司销售收入为3,985.39万元，增长35.45%。L公司2025年实现营业收入3,452.32亿元，同比增长25.12%，发行人主要向L公司供应传感器产品，收入增长与其年营收规模提升趋势一致。

7、M公司：2025年，发行人对M公司销售收入为3,748.07万元，下降26.97%，其中执行器类业务收入为3,738.50万元，下降27.16%。M公司2025年实现营业收入261.54亿欧元，折合人民币为2,153.91亿元，同比下降3.04%，发行人对其销售下降主要系M公司下游整车厂部分产品改由P公司、均胜电子等其他供应商进行供货。

8、N公司：2025年，发行人对N公司销售收入3,466.56万元，同比增长206.63%，其中控制器类业务收入为2,319.42万元，增长354.89%。N公司为非上市公司，未公开其业绩，公司控制器类产品通过N公司主要供应至吉利集团，报告期内，吉利集团增加对公司控制器采购。

9、O 公司：2025 年，发行人对 O 公司销售收入为 3,289.30 万元，同比下降 19.47%，其中控制器类业务收入为 2,602.94 万元，下降 19.34%。O 公司为非上市公司，未公开其 2024 年业绩，发行人对其采购下降主要系其所供应奇瑞汽车的部分产品改由其他供应商进行供货。

10、P 公司：2025 年，发行人对 P 公司销售收入为 3,283.51 万元，同比增长 1,485.09%。P 公司 2025 年实现营业收入 155.24 亿元，同比增长 17.04%，发行人主要向 P 公司供应执行器类产品，并主要供应至全球著名新能源企业，报告期内，公司产品在全球著名新能源企业占比不断提高。

11、V 公司：2025 年，发行人对 V 公司销售收入为 2,746.27 万元，同比增长 69.38%，其中传感器类业务收入 2,003.38 万元，增长 31.76%。V 公司 2025 年实现营业收入 2,228.24 亿元，同比增长 10.20%，发行人对其收入增长与其年营收规模提升趋势一致。

12、S 公司：2025 年，发行人对 S 公司销售收入为 2,026.89 万元，同比下降 25.92%，发行人主要向 S 公司供应传感器类产品。S 公司 2025 年实现营业收入 149,860.20 万美元，折合人民币 105.33 亿元，同比增长 2.92%，发行人对其销售下降主要系受竞争对手影响，S 公司海外业务萎缩，导致采购需求相应下降。

综上，发行人对主要客户的收入波动与客户自身经营业绩情况相匹配。

（二）报告期内采购金额下降的主要客户、变动原因、未来是否能够持续合作、是否存在持续下滑风险

报告期内，发行人前十大客户中采购金额具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	合作时间	产品类型	销售收入	占比
2025 年	1	比亚迪	2005 年	传感器、控制器、执行器等	31,761.96	28.12%
	2	B 公司	2008 年	传感器、控制器、执行器等	6,336.95	5.61%
	3	C 公司	2019 年	传感器、控制器	5,152.89	4.56%
	4	D 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器等	4,963.73	4.39%
	5	E 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器	4,891.21	4.33%

年度	序号	客户名称	合作时间	产品类型	销售收入	占比
	6	K 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器等	4,227.78	3.74%
	7	L 公司	2006 年	传感器	3,985.39	3.53%
	8	M 公司	2022 年	传感器、执行器	3,748.07	3.32%
	9	N 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器等	3,466.56	3.07%
	10	O 公司	2004 年	传感器、控制器、执行器等	3,289.30	2.91%
	合计					71,823.84
2024 年	1	比亚迪	2005 年	传感器、控制器、执行器等	26,342.94	31.88%
	2	B 公司	2008 年	传感器、控制器、执行器等	5,225.10	6.32%
	3	M 公司	2022 年	执行器	5,132.27	6.21%
	4	E 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器	4,886.19	5.91%
	5	O 公司	2004 年	传感器、控制器、执行器等	4,084.62	4.94%
	6	D 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器等	2,937.54	3.55%
	7	L 公司	2006 年	传感器、控制器	2,942.31	3.56%
	8	K 公司	2002 年	传感器、控制器、执行器等	2,743.45	3.32%
	9	S 公司	2010 年	传感器	2,736.16	3.31%
	10	R 公司	2010 年	传感器、控制器、执行器	2,635.87	3.19%
	合计					59,666.45

如上表，报告期内，发行人前十大客户中采购金额下降的主要客户包括 M 公司、O 公司、R 公司和 S 公司，2025 年采购金额较 2024 年分别下降 26.97%、19.47%、7.07%和 25.92%，具体变动原因如下：

1、M 公司：2025 年发行人对 M 公司销售收入下降 26.97%，主要系 M 公司所服务的下游整车厂部分产品改由 P 公司、均胜电子等其他供应商进行供货，P 公司、均胜电子均为发行人客户，2025 年发行人对 P 公司销售收入为 3,283.51 万元，较上年同期增加 3,076.35 万元，对均胜电子销售收入为 1,628.82 万元，较上年同期增加 1,623.76 万元。

2、O 公司：2025 年发行人对 O 公司销售收入下降 19.47%，主要系其所供应奇瑞汽车的部分产品改由安徽壹能汽车科技有限公司供应，2025 年，发行人对安徽壹能

汽车科技有限公司收入为 590.37 万元，较上年同期增加 497.78 万元。

3、S 公司：2025 年，发行人对 S 公司销售收入为 2,026.89 万元，同比下降 25.92%，发行人对其销售下降主要系受竞争对手影响，S 公司海外业务萎缩，导致采购需求相应下降。

4、R 公司：2025 年，发行人对 R 公司销售收入下降 7.07%，主要系部分业务到期影响。

综上，上述客户采购下降主要系相关产品的终端需求部分改由其他客户承接、客户自身业务萎缩、部分业务到期，发行人与上述客户均保持持续合作关系，除 M 公司合作时间为 4 年外，与其他主要客户合作时间均在 10 年以上。M 公司、O 公司仍位列发行人 2025 年前十大客户，R 公司和 S 公司仍维持较高的销售金额，预计不存在持续大幅下滑风险。

五、结合公司业务及订单、库存结构、库存管理政策及安全库存等，说明存货增长的原因及合理性；结合行业下游的需求变化、相关产品定制化程度、是否存在退换货或质量不合格产品、期后结转及库龄等情况，说明发行人存货跌价准备计提的充分性；结合发出商品盘点情况、结转周期、涉及主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据等，说明发出商品金额较大且持续增长的原因及合理性，计提跌价准备的原因及充分性，报告期末发出商品余额是否与发行人业务规模、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例。

（一）结合公司业务及订单、库存结构、库存管理政策及安全库存等，说明存货增长的原因及合理性

1、公司业务及订单

公司按照客户订单需求进行生产备货，客户从下订单到交付结算具有一定时间周期，因此，公司的存货余额需保持在一定的规模水平。从客户下订单的频率来看，客户通常采用月度滚动计划并每周进行下单，部分客户在有需求时即下单。月度滚动计划是指客户向公司下发未来 3 个月的订单需求计划并每月滚动更新。报告期内，随着整个汽车行业的快速发展，客户采购量随之上涨，公司通常根据客户月度采购量的 50%左右进行备货，报告期内，公司库存商品及发出商品余额与期后收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日 /2026年1月	2024年12月31日 /2025年1月	变动比例
期末存货余额	28,129.63	24,143.71	16.51%
其中：库存商品及发出商品金额	18,994.93	14,751.14	28.77%
期后一个月的收入金额	12,395.47	10,677.69	16.09%

注：期后一个月的收入金额分别为2026年1月、2025年1月未经审计的收入金额

如上表，2026年1月销售收入较上年同期增长16.09%，报告期各期末，公司存货主要是为了满足客户需求的正常备货，公司存货余额增长主要是客户需求上涨。

2、存货库存结构

报告期内，公司存货的库存结构如下：

单位：万元

项目	2025年		2024年		变动金额
	存货余额	存货占比	存货余额	存货占比	
原材料	7,716.57	27.43%	7,614.21	31.54%	102.36
低值易耗品	58.35	0.21%	54.11	0.22%	4.24
库存商品	7,698.48	27.37%	5,660.56	23.45%	2,037.92
发出商品	11,296.46	40.16%	9,090.58	37.65%	2,205.88
委托加工物资	230.40	0.82%	177.94	0.74%	52.46
在产品	1,129.37	4.01%	1,546.31	6.40%	-416.94
合计	28,129.63	100.00%	24,143.71	100.00%	3,985.92

如上表所示，公司存货余额主要为原材料、库存商品及发出商品，在产品、委托加工物资和低值易耗品占存货余额的比重较小。报告期内，公司存货余额增长主要是随着客户需求增长、销售规模增加，公司相应扩大库存商品及发出商品的备货规模。

3、库存管理政策及安全库存

公司采用“以销定产、兼顾备货”的经营模式，通常为满足客户供货需求，公司提前根据客户需求预测进行备货，同时综合考虑客户地域分布、下单频率、生产配送周期等因素制定安全库存，合理安排生产及发货。公司一般按照以下原则保留安全库存：

(1) 原材料：公司通常保留一个月左右的原材料备货量作为安全库存；

(2) 库存商品：公司通常根据客户月度采购量提前适当进行备货。

报告期内，随着公司销售规模的增长，公司保留的存货安全库存金额随之上涨，具有合理性。

4、存货余额与销售规模的匹配性

报告期内，公司存货余额与销售规模的增长情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	增长率
期末存货余额	28,129.63	24,143.71	16.51%
营业收入	112,947.23	82,636.29	36.68%

如上表所示，报告期内，公司 2025 年末存货余额较 2024 年增长 16.51%，营业收入较 2024 年增长 36.68%，公司存货余额的增长主要系销售规模扩大导致。

综上所述，报告期内，公司存货余额的增长主要由于下游客户的需求增加，公司原材料、库存商品及发出商品备货均有所增加，存货余额的增长具有合理性。

(二) 结合行业下游的需求变化、相关产品定制化程度、是否存在退换货或质量不合格产品、期后结转及库龄等情况，说明发行人存货跌价准备计提的充分性

1、行业下游的需求变化

根据中国汽车工业协会分析，2025 年，汽车产销累计完成 3453.1 万辆和 3440 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，产销量再创历史新高，连续 17 年稳居全球第一。其中，乘用车市场稳健增长，作为汽车消费的核心组成部分，有效拉动汽车市场的整体增长；商用车市场回暖向好，产销实现 10%以上增长，回归 400 万辆以上；新动能加快释放，新能源汽车产销超 1600 万辆，国内新车销量占比超 50%，成为我国汽车市场主导力量；对外贸易呈现出较强韧性，汽车出口超 700 万辆，新能源汽车出口达 261.5 万辆，出口规模再上新台阶。

中国汽车工业协会对 2026 年汽车市场进行了预测，2026 年汽车行业销量预计仍将保持增长，同时新能源汽车及出口将显著增长。如下表所示：

单位：万辆

类别	2024年	2025年	2025年同比	2026E	2026E 同比
总销量	3,143.60	3,440.00	9.40%	3,475.00	1.00%
乘用车	2,756.30	3,010.30	9.20%	3,025.00	0.50%
商用车	387.30	429.60	10.90%	450.00	4.70%
新能源汽车	1,286.60	1,649.00	28.20%	1,900.00	15.20%
出口	585.90	709.80	21.10%	740.00	4.30%

2、公司产品定制化情况

公司主要从事汽车热管理系统传感器、控制器及执行器的研发、生产和销售，相关产品从产品属性来看，公司的传感器类产品包括温度传感器、光传感器及其他传感器，控制器类产品包括调速模块及其他控制器。公司产品最终应用于汽车整车厂，系统集成商产品亦应用于汽车整车厂，目前，各大汽车整车厂主要推行平台件，同一整车厂不同车型使用产品相同或差异较小，故公司产品虽然存在定制化，但具有一定的通用性。

3、客户退换货及不合格产品

公司的客户主要为大型的汽车整车厂及配套供应商，客户领用或签收入库前会进行严格的质检，客户对于检测不合格产品会安排退换货。报告期内，客户退换货情况列示如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
退换货产品成本金额	646.21	500.00
营业成本总额	76,684.73	55,657.24
退换货产品占营业成本比例	0.84%	0.90%

如上表所示，报告期内，公司退换货产品的金额较小。客户对于检测不合格产品安排退货，公司在收到客户退货时，履行内部退货审批流程后，在 ERP 系统中将相关产品调整至不合格品仓，并全额计提了跌价准备。

报告期各期末，公司不合格品余额及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
不合格品金额	808.15	434.28
减值准备金额	808.15	434.28
减值准备计提比例	100.00%	100.00%

如上表，2025年公司不合格品较2024年大幅增加，一方面由于公司2024年的部分不合格品未进行报废处置累计形成，另一方面，因供应商材料质量不合格导致2025年底个别批次执行器产品不合格，期末不合格品增加。针对上述不合格品，公司基于谨慎性原则，全额计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

4、存货期后结转情况

(1) 发出商品期后结转情况

公司发出商品核算的是已经发往客户仓库或客户指定仓库，但是客户尚未签收/耗用或者已经签收/耗用但是尚未完成对账结算的产品，截至2026年3月31日，公司发出商品期后实现销售结转的情况如下：

单位：万元

项目	2025年
期末发出商品余额	11,296.46
期后销售结转金额	10,255.27
期后销售结转率	90.78%

如上表所示，公司发出商品在2026年1-3月实现销售10,255.27万元，期后结转的比例较高，大部分发出商品已经实现销售结转收入，少量产品尚未结转收入主要系客户尚未领用或者销售单价未定。

(2) 库存商品期后结转情况

公司库存商品是存放于公司本地库及中转库的产成品。截至2026年3月31日，公司库存商品在期后已实现销售或者已经调拨发至客户仓库的情况如下：

单位：万元

项目	2025年
期末库存商品余额	7,698.48

项目	2025年
期后调拨已发至客户仓库金额	4,690.07
期后转发出商品的比例	60.92%
期后销售结转金额	3,773.25
期后销售结转率	49.01%

如上表所示，公司大部分库存商品已在期后发往客户仓库转为发出商品，对于已经与客户完成对账结算的，已经结转确认收入，公司库存商品期后结转良好。

5、存货库龄结构

报告期各期末，公司主要存货库龄结构如下：

单位：万元

2025年12月31日					
存货项目	期末余额	库龄			
		1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	7,716.57	6,248.77	80.98%	1,467.80	19.02%
在产品	1,129.37	933.78	82.68%	195.59	17.32%
库存商品	7,698.48	6,062.12	78.74%	1,636.36	21.26%
发出商品	11,296.46	11,204.72	99.19%	91.74	0.81%
合计	27,840.88	24,449.39	87.82%	3,391.49	12.18%
2024年12月31日					
存货项目	期末余额	库龄			
		1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	7,614.21	6,291.31	82.63%	1,322.90	17.37%
在产品	1,546.31	1,406.93	90.99%	139.38	9.01%
库存商品	5,660.56	4,612.10	81.48%	1,048.46	18.52%
发出商品	9,090.58	8,975.18	98.73%	115.40	1.27%
合计	23,911.66	21,285.52	89.02%	2,626.14	10.98%

如上表所示，报告期内，公司存货库龄主要集中在一年以内，公司存货周转较快，大部分存货在未来一年内已经结转，低周转、长期呆滞的存货较少。

6、同行业跌价准备计提情况

报告期各期末，公司的存货跌价计提比例与同行业可比公司对比分析如下：

项目	2025年毛利率	2025年存货跌价准备计提比例	2024年毛利率	2024年存货跌价准备计提比例
安培龙	29.06%	6.91%	32.24%	7.22%
苏奥传感	16.68%	7.91%	21.30%	6.28%
日盈电子	14.77%	3.40%	18.56%	3.45%
奥联电子	19.63%	15.12%	22.58%	7.58%
可比公司平均值	20.03%	8.34%	23.67%	6.13%
公司	32.11%	10.61%	32.65%	9.55%

如上表，报告期内，存货跌价计提比例高于同行业可比公司，且公司综合毛利率要普遍高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

（三）结合发出商品盘点情况、结转周期、涉及主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据等，说明发出商品金额较大且持续增长的原因及合理性，计提跌价准备的原因及充分性，报告期末发出商品余额是否与发行人业务规模、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例。

1、结合发出商品盘点情况、结转周期、涉及主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据等，说明发出商品金额较大且持续增长的原因及合理性

公司发出商品核算内容主要包括客户已领用或签收但尚未结算的产成品、以及已发货尚未报关出口的产成品。随着公司业务规模的增长，发出商品金额随之上涨。

（1）发出商品盘点情况

因公司发出商品存放在客户仓库，受限于汽车零部件行业下游客户较为强势的特点，公司难以取得客户配合对其执行盘点程序。公司的客户主要为汽车整车厂及大型的零部件配套商，大部分客户有自己的业务信息系统，公司主要通过业务信息系统下载或者邮件方式获取客户当月领用或签收入库数量及客户仓库报表，并将其与发货清单、中转库报表的出入库数量等进行核对，以此保障发出商品的真实性及准确性。

（2）发出商品结转周期

报告期内，公司发出商品的结转周期如下：

项目	2025年	2024年
发出商品周转天数（天）	48.52	47.23

注：发出商品周转天数（天）=发出商品平均余额/营业成本*365，下同

如上表所示，报告期内，公司发出商品的周转天数分别为 47.23 天、48.52 天，结转周期未发生显著改变，公司发出商品的增长与销售规模的增长是匹配的。

同行业可比上市公司发出商品的周转天数如下：

单位：天

项目	2025 年	2024 年
安培龙	35.85	37.62
苏奥传感	5.14	6.34
日盈电子	9.87	10.07
奥联电子	49.56	51.63
可比公司平均值	25.11	26.42
公司	48.52	47.23

报告期内，公司发出商品周转率低于同行业可比公司平均值，主要是由于公司客户主要为大型汽车整车厂及配套商，客户工厂分布在全国各地，客户较多且产品型号众多，考虑运输周期，导致发出商品金额较大。报告期内，公司发出商品周转率与同行业可比公司奥联电子接近。

综上，报告期内，公司发出商品的结转周期未发生显著变化。

（3）涉及主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据

公司的主要客户为大型的汽车整车厂及配套商，大部分客户按照实际领用或者下线装车的数量与公司定期进行对账结算，只有客户对账后才视为客户对产品结算数量的验收确认。具体情形如下：

①境内销售

整车配套市场：公司根据订单组织生产并发货至客户指定地点或第三方仓储公司，客户根据需求到指定地点取货或第三方仓储公司进行配送，双方根据合作协议约定的周期核对实际货物领用或签收情况，形成经双方认可的结算单或对账单，核对无误后，公司最终结算并确认收入的实现。

售后市场：公司组织生产并发货至客户指定地点或由客户在指定地点自行提取，

客户签收并对账后，公司最终结算并确认收入的实现。

②境外销售

境外销售下，公司与客户确定的贸易模式包括 FOB、CIF、C&F 及 EXW 等模式，不同模式下收入确认政策及依据如下：

A、FOB 模式

FOB 模式下，公司将产品交付至指定的运输工具，办理报关出口，运输工具离港后的费用和 risk 由客户承担。此种情形下，收入确认的依据是出口报关单，出口报关单均经过第三方确认。

B、CIF 模式

CIF 模式下，公司将货物在装运港装上船，并支付至指定目的港的运费和保险费，货物灭失或损坏的 risk 在装运港越过船舷（或实际装船）时转移给买方。此种情形下，公司收入确认的依据是出口报关单，出口报关单均经过第三方确认。

C、C&F 模式

C&F 模式下，公司将货物在装运港装上船后即完成交货义务，货物灭失或损坏的 risk 在装运港越过船舷时转移给买方。此种情形下，公司收入确认的依据是出口报关单，出口报关单均经过第三方确认。

D、EXW 模式

在 EXW 贸易模式下，客户上门提取货物并出具其确认的签收单后商品控制权发生转移，由于公司需负责办理出口清关手续，因此在取得报关单后视为已完成履约义务并转移货物控制权，公司按报关单的海关核准出口日期为收入确认时点。

综上，对于国内销售，公司与客户完成对账结算后确认收入，产成品发往客户仓库至客户签收或耗用并完成对账手续需要一定时间周期，上述业务模式、验收政策及收入确认政策，导致客户已领用或签收但尚未结算的产成品金额较大

报告期内，同行业可比公司发出商品的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日	
	发出商品余额	发出商品占存货余额的比例	发出商品余额	发出商品占存货余额的比例
安培龙	7,693.08	20.60%	8,801.16	27.70%
苏奥传感	1,957.21	6.64%	3,428.74	12.09%
日盈电子	2,236.41	9.66%	2,563.24	11.85%
奥联电子	4,874.15	50.32%	5,312.92	46.29%
开特股份	11,296.46	40.16%	9,090.58	37.65%

如上表所示，客户已领用或已签收但尚未对供应商结算的情形较为普遍，报告期各期末可比公司安培龙的发出商品占比约为 20%~30%、奥联电子的发出商品余额占比约为 45%~55%。公司保持较高的发出商品金额，符合行业惯例，报告期各期末发出商品占存货余额的比例与同行业可比公司之间不存在明显差异。

综上，公司保持较高的发出商品余额具有合理性，报告期内，公司收入增长 36.68%，发出商品期末余额增长 24.27%，发出商品余额持续增长主要由于收入规模上涨，具有合理性。

2、发出商品计提跌价准备的原因及合理性

各报告期末，公司严格按照上述存货跌价准备政策进行减值测试，报告期各期末，公司发出商品的存货跌价准备计提金额分别为 103.37 万元、352.43 万元，存货跌价准备计提比例分别为 1.14%、3.12%。公司发出商品计提存货跌价准备的主要原因如下：

(1) 产品质量存在瑕疵，客户要求退货但实物尚未退回公司，因已经不具有销售价值，全额计提跌价准备。

(2) 因客户生产暂停、订单减少等原因导致发出商品周转缓慢，形成长库龄的呆滞品而未能及时结算，随着时间的推移，产品的可售性大幅降低，针对该部分产品，公司按照库龄计提相应的减值准备。

(3) 少量产品因客户降价等原因，导致产品的预计售价不足以覆盖产品的成本、预计税金及费用，按照预计可变现净值计提相应的减值准备。

报告期内，公司发出商品的库龄结构如下：

单位：万元

项目	2025年				2024年			
	发出商品余额	占比	跌价准备	跌价计提比例	发出商品余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
1年以内	11,204.72	99.19%	302.40	2.70%	8,975.18	98.73%	59.28	0.66%
1年以上	91.74	0.81%	50.03	54.53%	115.40	1.27%	44.09	38.21%
合计	11,296.46	100.00%	352.43	3.12%	9,090.58	100.00%	103.37	1.14%

如上表所示，公司发出商品的库龄结构良好，发出商品库龄集中在1年以内，绝大部分发出商品已在期后一年内实现销售。公司1年以上发出商品占比较低，主要系公司与客户部分产品的结算价格未确定导致无法及时结算而形成，公司已对1年以上发出商品计提了相应的减值准备，减值准备计提比例分别为38.21%、54.53%，发出商品存货跌价准备计提充分。

同行业可比公司发出商品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年			2024年		
	发出商品余额	存货跌价准备	计提比例	发出商品余额	存货跌价准备	计提比例
安培龙	7,693.08	243.79	3.17%	8,801.16	183.43	2.08%
苏奥传感	1,957.21	74.71	3.82%	3,428.74	66.35	1.94%
日盈电子	2,236.41	285.17	12.75%	2,563.24	158.41	6.18%
奥联电子	4,874.15	424.45	8.71%	5,312.92	207.84	3.91%
开特股份	11,296.46	352.43	3.12%	9,090.58	103.37	1.14%

如上表所示，报告期内同行业可比公司发出商品跌价计提比例呈上涨趋势，跌价准备计提比例区间为1.94%-12.75%。报告期内，公司发出商品跌价计提比例与可比公司苏奥传感、安培龙接近，具有合理性。

综上，公司发出商品的存货跌价计提政策合理，发出商品计提跌价准备主要由于部分产品存在质量瑕疵或结算较慢，公司发出商品库龄集中在一年以内，大部分发出商品已在期后实现销售，发出商品存货跌价准备计提充分，具有合理性。

3、报告期末发出商品余额是否与公司业务规模、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例

公司采用“以销定产，兼顾备货”的采购和生产策略，报告期内，公司发出商品余额与营业收入增长情况如下：

报告期内，同行业可比公司发出商品的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	增长率
发出商品余额	11,296.46	9,090.58	24.27%
营业收入金额	112,947.23	82,636.29	36.68%

如上表，报告期内公司营业收入同比增长 36.68%，发出商品期末余额同比增长 24.27%，二者配比。

报告期末公司发出商品余额与同行业可比公司对比分析详见本回复函“问题 3.关于业绩及经营稳定性”之“五、（三）、1、结合发出商品盘点情况、结转周期、涉及主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据等，说明发出商品金额较大且持续增长的原因及合理性。”

综上，报告期末发出商品余额与公司业务规模、采购和生产策略是匹配的，公司保持较高的发出商品余额符合行业惯例。

六、核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司的行业地位、议价能力、行业发展趋势以及新客户的拓展情况，了解报告期及 2026 年一季度经营业绩变化的主要原因，结合具体会计科目分析复核公司报告期内及 2026 年一季度收入及扣非净利润变化原因的合理性；查阅相关行业研究报告，了解公司产品下游市场需求及发展趋势，分析公司业绩变动与下游行业发展趋势的匹配性；结合不同业务类型业绩变动情况，查阅下游主要客户如比亚迪的产销快报等信息，分析公司业绩变动的合理性；查阅同行业可比公司披露的年度报告等公开信息，分析公司收入的变动趋势与同行业可比公司是否存在差异；获取公司截至目前的在手订单明细表，查看主要客户订单及销售额的匹配性；了解公司针对收入下滑及毛利率下滑风险已建立的应对措施等。

2、访谈公司管理层，了解公司境内外销售毛利率波动以及境内外毛利率存在差

异的原因；获取公司报告期内的收入成本明细表及采购明细表，分析公司各类产品的销售规模变动情况，结合销售单价、材料单价、单位成本构成、年降调价等因素，分析各类产品毛利率变动、境内外毛利率存在差异的原因及合理性；获取同行业可比公司披露的年度报告等公开信息，分析公司毛利的波动是否与同行业可比公司变动趋势相一致；访谈公司管理层，了解公司对主要原材料价格和产品价格波动采取有效措施，对原材料价格波动进行敏感性分析。

3、获取发行人报告期内境外收入成本明细表，统计分析境外销售收入涉及的具体区域及产品情况；获取并查阅发行人报告期内出口运费统计表、纳税申报表，抽查发行人出口运费、出口退税、出口报关等相关文件，对境外收入与境外生产成本、出口报关、退税金额、运费进行匹配分析。

4、统计并分析发行人各类业务收入对应主要客户的销售规模变动情况，查阅发行人下游主要客户披露的年度报告，分析公司经营规模的变动趋势与下游主要客户经营规模的变动趋势一致性；获取报告期内采购金额下降的主要客户明细，访谈发行人管理层了解上述客户采购金额下降的主要原因，结合客户披露的年度报告信息，分析其采购金额下降的合理性、未来是否能够持续合作以及是否存在持续下滑风险。

5、获取公司报告期各期末的存货明细表、存货库龄明细表及 2026 年 1-3 月存货期后结转明细表等，分析报告期末存货结构、存货库龄及存货余额增长的合理性；了解公司存货库存管理政策、安全库存以及产品定制化程度；获取公司报告期内的退换货明细，关注是否存在大额退换货情形，分析存货跌价准备计提的充分性；查阅同行业可比公司披露的年度报告等公开信息，分析公司存货跌价准备计提政策是否符合行业惯例，存货周转率、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异及合理性；获取报告期各期末的发出商品明细表以及盘点情况，访谈公司管理层，了解发出商品结转周期、主要客户业务模式、验收政策、收入确认依据、采购和生产策略以及发出商品余额构成，分析发出商品金额较大且持续增长的原因及合理性，是否符合行业惯例；获取公司存货跌价准备计提明细，复核公司具体存货减值测试过程是否正确，分析存货跌价准备计提的充分性及准确性。

（二）核查意见

1、报告期内，公司报告期内的营业收入的增长主要受汽车行业快速发展、境外

客户拓展取得成效、执行器类、控制器类产品增长显著等因素影响；扣非归母净利润增长幅度小于营业收入增长幅度主要系产品销售毛利下降、财务费用上升、其他收益减少、股权激励成本增加导致；2026年1-3月收入增幅收窄主要受汽车行业销量下降及第一大客户比亚迪收入下降影响；2026年1-3月扣非归母净利润下降主要受执行器质量事件、汇兑损失及员工股权激励费用摊销的影响；公司业绩变动与同行业可比公司变动趋势一致，具有合理性；公司在手订单充足，期后业绩下滑主要受执行器质量事件等偶发因素影响，业绩下滑风险较低，相关风险已充分揭示，公司已采取积极的应对措施进一步降低业绩下滑风险。

2、公司境内销售毛利率下滑主要受汽车行业年降因素、产品销售结构影响；境外销售毛利率变动较大主要是2025年主要系控制器类的销售规模及毛利率大幅上升；境外毛利率高于境内毛利率主要是产品结构不同且行业内普遍境外毛利率高于境内毛利率，具有合理性。报告期内公司毛利率基本稳定，且公司已建立相关措施预防毛利率下滑，不存在大幅下滑风险；报告期内不同产品毛利率波动原因具有合理性，公司针对主要原材料价格和产品价格波动已采取有效措施来进一步降低未来毛利率下滑风险。

3、报告期内，发行人境外收入涉及的主要区域为北美洲和欧洲市场，2025年的占比分别为41.16%、36.27%，境外收入涉及的主要产品类型分别为控制器类、执行器类，2025年的占比分别为58.33%、24.89%，受电装株式会社及新泉股份等境外客户拓展成效显著影响，境外收入显著上涨；经核查，报告期各期，发行人境外收入与境外生产成本、出口报关、退税金额、运费的比重相当，境外收入与境外生产成本、出口报关、退税金额、运费相匹配。

4、报告期内，发行人不同业务收入变动与主要客户业绩变动趋势整体保持一致，具有合理性；报告期内主要客户采购金额下降的主要原因系相关产品的终端需求部分改由其他客户承接、客户自身业务萎缩、部分业务到期，发行人与上述客户均保持持续合作关系，预计不存在持续大幅下滑风险。

5、公司存货余额的增长主要由于下游客户的需求增加，库存商品及发出商品备货均有所增加，存货余额的增长具有合理性；公司下游客户订单充足，存货周转较快，库龄集中在一年以内且期后转销金额较高，公司针对低周转、长库龄以及不合格品减

值计提比例较高，存货跌价准备计提充分；公司主要客户为汽车整车厂及配套商，收入确认方式为对账结算后确认收入，公司发出商品余额较大是由于期末客户已签收或耗用尚未完成对账确认的金额较大；报告期内，公司发出商品余额增长主要由于销售规模增加，具有合理性；公司对部分发出商品计提跌价主要是针对客户退货的不合格品以及少量呆滞品，发出商品大部分已有订单支撑，且大部分发出商品已在期后实现销售，公司发出商品的跌价准备计提充分合理；公司发出商品余额与公司业务规模增长趋势相同，与公司业务规模、采购和生产策略相匹配，符合行业惯例。

七、详细说明针对收入、存货、主要客户及供应商所采取的核查程序、过程、获取的证据和结论

（一）针对收入、主要客户所采取的核查程序、过程、获取的证据和结论

1、保荐机构核查情况

（1）访谈发行人管理层，了解报告期内收入确认政策及会计处理方法、收入波动的主要原因；

（2）取得并查阅发行人报告期内销售台账，抽取部分销售明细执行穿行测试；

（3）对主要客户执行访谈程序，了解合作背景、交易模式、结算方式、定价原则、销售情况等，核实交易真实性；

报告期各期客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入金额	112,947.23	82,636.29
实地走访金额	86,242.25	66,232.27
实地走访占访谈比例	97.58%	100.00%
视频访谈金额	2,137.12	-
视频访谈占访谈比例	2.42%	-
实地及视频合计访谈金额	88,379.37	66,232.27
访谈金额占营业收入比例	78.25%	80.15%

（4）对主要客户进行工商信息查询，通过天眼查等网站查询报告期内主要客户的基本工商信息，核查其单位性质、成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本情况，了解其是否存在异常情形；

(5) 对主要客户执行函证程序，按照重要性原则选取函证对象，对未回函的客户执行替代程序，报告期各期收入函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	112,947.23	82,636.29
发函金额	106,048.29	76,627.77
发函比例	93.89%	92.73%
回函金额（含调节相符）	87,069.30	67,044.74
回函确认比例	77.09%	81.13%
回函相符金额	40,498.69	34,748.83
回函相符比例	35.86%	42.05%
回函不符金额	46,570.61	32,295.91
回函不符比例	41.23%	39.08%
回函不符调节后相符金额	46,570.61	32,295.91
回函不符调节后相符比例	41.23%	39.08%
回函差异金额	-1,328.47	794.19
回函差异金额占营业收入的比例	-1.18%	0.96%
未回函但执行替代测试金额	18,978.98	9,583.03
替代测试比例	16.80%	11.60%

如上表所示，报告期内，公司营业收入回函金额分别为 67,044.74 万元、87,069.30 万元，占营业收入总额的比例分别为 81.13%和 77.09%，回函金额及比例均较高，少部分客户因函证内部确认、盖章流程繁琐，回函意愿较低，因此未回函。回函相符的金额占营业收入的比例分别为 42.05%和 35.86%，回函相符的比例整体较低的主要原因为：

①公司对比亚迪的销售业务原来统一通过深圳市比亚迪供应链管理有限公司进行交易，2024 年开始，公司与比亚迪的业务模式改为直接与比亚迪各个成员企业进行交易，交易对象增加至近 20 家，业务复杂，日常核算难度加大，因存在集团内子公司串户等情况导致比亚迪回函不符增加，比亚迪系公司第一大客户，报告期内收入占比分别为 31.88%、28.12%。主要客户为比亚迪的北交所拟上市公司乔路铭（874075，已提交注册）亦存在上述问题，2023-2025 年，比亚迪占其销售收入的比例分别为 47.69%、54.89%、35.54%，其 2023-2025 年回函不符比例分别为 15.68%、75.94%、

63.60%，其回函不符主要原因之一便是自 2024 年起，与比亚迪的函证对象由深圳市比亚迪供应链管理有限公司增加至 10 家，业务规模和复杂度相对较大。

②公司根据收入确认政策与客户完成系统或邮件对账/结算后确认收入，受发票传递时间影响，部分客户因未收到发票等原因在期末未入账或收到发票但在次月入账；

③部分客户按照开票确认收入，对公司已经完成对账/结算尚未开票的数据不予核对；

④客户零星质量及仓储费扣款流程存在时间差，发行人收到票据及扣款通知存在滞后性，导致发行人与客户出现入账时间差；

报告期内，按上述不符原因划分的回函不符金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
回函不符金额	46,570.61	32,295.91
其中：属于情形①引起的回函不符	23,421.15	25,706.02
属于情形②引起的回函不符	14,618.74	3,044.36
属于情形③引起的回函不符	4,463.61	-
属于情形④引起的回函不符	4,067.11	3,545.53

上述回函不符客户回函差异金额合计较小，报告期内分别为 794.19 万元、-1,328.47 万元，占当期收入的比例 1%左右。针对回函不符的询证函，公司已经编制差异调节表，主要是客户入账的时间性差异，经调节后与审定收入金额一致，此外，针对回函不符以及尚未回函的客户，保荐机构已了解回函不符或者不予回函的原因，并通过执行替代性测试程序来核实销售收入的真实性及准确性，主要包括：了解公司收入确认政策并与同行业可比公司对比，检查客户的收入对账/结算单、系统发布的结算数据、销售发票、报关单等收入确认的支持性文件，检查客户当期收款凭据以及期后回款情况等。

(6) 对公司报告期前五大客户执行的走访、函证程序具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	是否走访	函证金额	回函金额 (含调节相符)	回函差异 金额	未回函但执行替代测试 金额
2025年	1	比亚迪	31,761.96	是	31,761.77	31,468.72	-727.72	293.05
	2	B公司	6,336.95	是	6,165.60	6,165.60	-220.13	-
	3	C公司	5,152.89	是	5,094.88	1,744.63	-81.07	3,350.25
	4	D公司	4,963.73	是	4,957.22	4,386.57	-	570.65
	5	E公司	4,891.21	是	4,891.21	4,891.21	-	-
		合计	53,106.74	-	52,870.68	48,656.74	-1,028.92	4,213.95
2024年	1	比亚迪	26,342.94	是	26,342.94	26,342.92	1,367.23	-
	2	B公司	5,225.10	是	5,140.29	5,140.29	-1.71	-
	3	M公司	5,132.27	是	5,132.27	633.25	-	4,499.02
	4	E公司	4,886.19	是	4,886.19	4,886.19	-	-
	5	O公司	4,084.62	是	4,084.62	4,084.62	-	-
		合计	45,671.12	-	45,586.31	41,087.26	1,365.52	4,499.02

注：发行人客户名称系发行人商业秘密，已申请豁免披露；部分客户集团函证金额低于其合并销售收入，主要系未对该集团内交易额较低的主体执行函证程序

如上表所示，报告期内，公司前五大客户销售收入回函金额分别为 41,087.26 万元、48,656.74 万元，占前五大客户销售总额的比例分别为 89.96%和 91.62%，回函金额及比例均较高。其中，比亚迪回函差异金额分别为 1,367.23 万元及-727.72 万元，主要系自 2024 年起，公司对比亚迪的销售业务由原统一通过深圳市比亚迪供应链管理公司交易，改为直接与近 20 家比亚迪成员企业交易，业务复杂度显著增加，因子公司串户、票据传递时间影响等原因导致回函不符增多；B公司及C公司回函差异主要系公司根据收入确认政策与客户完成对账/结算或报关出口后确认收入，但客户因未收到发票等原因在期末未入账导致确认时点存在时间性差异。

(7) 抽取报告期各期的销售收入凭证，追查至销售合同、结算单或对账单、出口报关单等单据，核实收入确认的准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	112,947.23	82,636.29
细节测试金额	86,698.75	54,213.05

项目	2025 年度	2024 年度
细节测试比例	76.76%	65.60%

(8) 选取各年度资产负债表日前后各一定数量的收入交易，核查结算单或对账单、出口报关单等，关注是否存在重大跨期情形；

(9) 对发行人报告期内重要客户销售回款的交易流水进行核对，检查在银行存款、票据等不同支付方式下销售回款的真实性等；

(10) 对发行人收入波动执行分析，包括分析各年度收入的产品结构变动、客户收入占比变动等，结合行业景气度、主要客户业绩波动等因素，核实收入波动的合理性。

经核查，保荐机构认为，发行人报告期内销售收入和客户真实、准确。

2、申报会计师核查情况

(1) 了解和测试公司与收入相关的关键内部控制，评价与收入相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 复核公司收入确认的会计政策，分析与同行业可比公司收入确认政策是否存在明显差异；

(3) 对收入、成本、毛利、毛利率实施多维度分析性程序，分析不同地区、不同客户群体、不同产品类型的收入及毛利率变动的合理性；

(4) 结合营业收入的发生额与现金流量等实施分析性程序以判断收入的逻辑合理性，复核销售收入与应收账款发生额的勾稽关系，检查主要客户的销售合同、价格协议、信用政策等；

(5) 对主要客户进行访谈，了解其与公司的合作背景、采购的具体产品、规模、用途、采购方式、结算方式、关联关系等；

报告期各期客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入金额	112,947.23	82,636.29

项目	2025 年度	2024 年度
实地走访金额	86,242.25	66,232.27
实地走访占访谈比例	97.58%	100.00%
视频访谈金额	2,137.12	-
视频访谈占访谈比例	2.42%	-
合计访谈金额	88,379.37	66,232.27
访谈金额占营业收入比例	78.25%	80.15%

(6) 对主要客户进行工商信息查询，通过天眼查等网站查询报告期内主要客户的基本工商信息，核查其单位性质、成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本情况，了解其是否存在异常情形；

(7) 对收入确认实施细节测试，选取主要客户检查收入确认结算单、外销出口报关单等支持性文件，检查收入确认的依据是否充分，报告期内收入核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	112,947.23	82,636.29
细节测试金额	82,718.65	63,825.88
细节测试比例	73.24%	77.24%

(8) 对主要客户的销售收入金额实施函证程序，核实收入金额的准确性。报告期内，营业收入函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
营业收入金额	112,947.23	82,636.29
发函金额	107,125.93	76,404.8
发函比例	94.85%	92.46%
回函金额（含调节相符）	87,291.79	69,725.81
回函确认比例	77.29%	84.38%
回函相符金额	40,848.75	35,076.75
回函相符比例	36.17%	42.45%
回函不符金额	46,443.04	34,649.06
回函不符比例	41.12%	41.93%

项目	2025年	2024年
回函不符调节后相符金额	46,443.04	34,649.06
回函不符调节后相符比例	41.12%	41.93%
回函差异金额	-1,114.86	734.61
回函差异金额占营业收入的比例	-0.99%	0.89%
未回函但执行替代测试金额	19,267.20	6,866.49
替代测试比例	17.06%	8.31%

如上表所示，报告期内，公司营业收入回函金额分别为 69,725.81 万元、87,291.79 万元，占营业收入总额的比例分别为 84.38%和 77.29%，回函金额及比例均较高，少部分客户因函证内部确认、盖章流程繁琐，回函意愿较低，因此未回函。回函相符的金额占营业收入的比例分别为 42.45%和 36.17%，回函相符的比例整体较低的主要原因为：

①公司对比亚迪的销售业务原来统一通过深圳市比亚迪供应链管理有限公司进行交易，2024 年开始，公司与比亚迪的业务模式改为直接与比亚迪各个成员企业进行交易，交易对象增加至近 20 家，业务复杂，日常核算难度加大，因存在集团内子公司串户等情况导致比亚迪回函不符增加，比亚迪系公司第一大客户，报告期内收入占比分别为 31.88%、28.12%。主要客户为比亚迪的北交所拟上市公司乔路铭（874075，已提交注册）亦存在上述问题，2023-2025 年，比亚迪占其销售收入的比例分别为 47.69%、54.89%、35.54%，其 2023-2025 年回函不符比例分别为 15.68%、75.94%、63.60%，其回函不符主要原因之一便是自 2024 年起，与比亚迪的函证对象由深圳市比亚迪供应链管理有限公司增加至 10 家，业务规模和复杂度相对较大。

②公司根据收入确认政策与客户完成系统或邮件对账/结算后确认收入，受发票传递时间影响，部分客户因未收到发票等原因在期末未入账或收到发票但在次月入账。

③部分客户按照开票确认收入，对公司已经完成对账/结算尚未开票的数据不予核对；

④客户零星质量及仓储费扣款流程存在时间差，发行人收到票据及扣款通知存在滞后性，导致发行人与客户出现入账时间差。

报告期内，按照不符原因划分的回函不符金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
回函不符金额	46,443.04	34,649.06
其中：属于情形①引起的回函不符	21,987.56	25,706.02
属于情形②引起的回函不符	15,282.97	5,028.65
属于情形③引起的回函不符	4,463.61	-
属于情形④引起的回函不符	4,626.58	3,540.71
其他原因引起的回函不符	82.32	373.68

注：其他原因引起的回函不符是客户回函余额相符但发生额存在零星回函差异，报告期内，该等发生额回函差异分别为 0.14 万元、-0.01 万元，发生额回函差异极小。

上述回函不符客户回函差异金额合计较小，报告期内分别为 734.61 万元、-1,114.86 万元，占当期收入的比例不足 1%。针对回函不符的询证函，公司已经编制差异调节表，主要是客户入账的时间性差异，经调节后与审定收入金额一致，此外，针对回函不符以及尚未回函的客户，申报会计师已了解回函不符或者不予回函的原因，并通过执行替代性测试程序来核实销售收入的真实性及准确性，主要包括：了解公司收入确认政策并与同行业可比公司对比，检查客户的收入对账/结算单、系统发布的结算数据、销售发票、报关单等收入确认的支持性文件，检查客户当期收款凭据以及期后回款情况等。

(9) 对公司报告期前五大客户执行的走访、函证程序具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	是否走访	函证金额	回函金额 (含调节相符)	回函差异 金额	未回函但执行 替代测试金额
2025 年	1	比亚迪	31,761.96	是	31,761.77	30,035.13	-763.70	1,726.64
	2	B 公司	6,336.95	是	6,165.60	6,165.60	-220.13	-
	3	C 公司	5,152.89	是	5,094.88	1,744.63	-81.07	3,350.24
	4	D 公司	4,963.73	是	4,957.22	4,386.57	-	570.65
	5	E 公司	4,891.21	是	4,891.21	4,891.21	-	-
			合计	53,106.74	-	52,870.68	47,223.14	-1,064.90
2024 年	1	比亚迪	26,342.94	是	26,342.94	26,342.94	1,367.23	-
	2	B 公司	5,225.10	是	5,140.29	5,140.29	-1.71	-
	3	M 公司	5,132.27	是	5,132.27	4,024.82	-	1,107.45
	4	E 公司	4,886.19	是	4,886.19	4,886.19	-	-
	5	O 公司	4,084.62	是	4,084.62	4,084.62	-	-

年度	序号	客户名称	销售收入	是否走访	函证金额	回函金额 (含调节相符)	回函差异 金额	未回函但执行 替代测试金额
		合计	45,671.12	-	45,586.31	44,478.86	1,365.52	1,107.45

注：发行人客户名称系发行人商业秘密，已申请豁免披露；部分客户集团函证金额低于其合并销售收入，主要系未对该集团内交易额较低的主体执行函证程序

如上表所示，报告期内，公司前五大客户销售收入回函金额分别为 44,478.86 万元、47,223.14 万元，占前五大客户销售总额的比例分别为 97.39%和 88.92%，回函金额及比例较高。其中，比亚迪回函差异金额分别为 1,367.23 万元及-763.70 万元，主要系自 2024 年起，公司对比亚迪的销售业务由原统一通过深圳市比亚迪供应链管理公司交易，改为直接与近 20 家比亚迪成员企业交易，业务复杂度显著增加，因子公司串户、票据传递时间影响等原因导致回函不符增多；B 公司及 C 公司回函差异主要系公司根据收入确认政策与客户完成对账/结算或报关出口后确认收入，但客户因未收到发票等原因在期末未入账导致确认时点存在时间性差异。

(10) 对销售收入进行截止性测试，关注是否存在重大跨期情形。

经核查，申报会计师认为，公司报告期内销售收入和主要客户真实、准确。

(二) 针对存货、主要供应商所采取的核查程序、过程、获取的证据和结论

1、保荐机构核查情况

(1) 访谈发行人管理层，了解报告期内采购政策、主要供应商合作稳定性以及主要原材料价格波动等情况；

(2) 取得并查阅发行人报告期内采购明细，抽取部分采购明细执行穿行测试；

(3) 对主要供应商进行访谈，了解合作历史、采购模式、定价机制、供货能力、结算方式等，核实采购交易真实性。

报告期各期供应商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
原材料采购金额	59,381.37	45,733.48
访谈供应商的采购金额	40,997.53	31,517.88
访谈金额占采购总额的比例	69.04%	68.92%

项目	2025 年度	2024 年度
实地走访金额	40,997.53	31,517.88
实地走访占采购总额的比例	69.04%	68.92%

(4) 对主要供应商进行工商信息查询，通过天眼查等网站查询报告期内主要供应商的基本工商信息，核查其单位性质、成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本情况，了解其是否存在异常情形；

(5) 对主要供应商执行函证程序，按照重要性原则选取函证对象，对未回函的原材料供应商执行替代程序，报告期各期原材料采购函证和回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
原材料采购金额	59,381.37	45,733.48
发函金额	54,740.65	41,947.56
发函金额比例	92.18%	91.72%
回函金额（含调节相符）	52,878.71	40,440.34
回函确认比例	89.05%	88.43%
回函相符金额	43,987.13	36,203.14
回函相符的比例	74.08%	79.16%
回函不符的金额	8,891.58	4,237.20
回函不符的比例	14.97%	9.26%
回函差异金额	-63.35	-101.54
回函差异金额占回函金额的比例	-0.11%	-0.22%
未回函但执行替代测试金额	1,861.94	1,507.22
替代测试比例	3.14%	3.30%

如上表所示，报告期内，公司供应商采购的回函的金额分别为 40,440.34 万元、52,878.71 万元，回函比例分别为 88.43%、89.05%，回函金额及比例较高。采购询证函存在少量回函不符的情况，回函不符的主要原因为：①公司根据货物实际到货情况进行暂估入账，供应商按照发票入账，导致采购入账存在时间性差异。②受发票传递时间影响，供应商开具采购发票并按照发票含税金额入账，公司尚未收到发票按照不含税金额暂估入账，两边入账的金额存在差异。

针对回函不符的供应商回函，保荐机构已获取差异调节表并核查回函不符的原因。此外，少量供应商因函证数据确认、用印流程繁琐、周期较长，导致相关供应商回函

意愿较低，因此未回函。对于尚未回函以及回函不符的供应商，保荐机构已通过执行替代性测试程序对采购金额的真实性、准确性予以核实确认，主要包括：检查供应商存货入库单、检验单、采购发票等凭据，对期末结存存货进行抽查盘点，检查供应商付款记录等。

(6) 对发行人本地库及中转库期末存货执行监盘程序，核实发行人存货是否真实存在；

(7) 对发行人异地中转库的期末存货执行函证程序，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
中转库存货金额	3,609.20	3,204.22
发函金额	3,452.91	3,050.30
发函比例	95.67%	95.20%
回函金额	3,274.40	2,985.84
回函比例	90.72%	93.18%
回函相符金额	3,274.40	2,985.84
回函相符比例	90.72%	93.18%

报告期各期末，中转库函证回函比例均较高，对于尚未回函的中转库函证，保荐机构已通过检查中转库库存报表予以核实确认。

(8) 对发行人发出商品执行函证程序，并通过客户系统/邮件查看客户库存报表以及检查领用、签收记录、期后的对账结算单等文件对发出商品期末余额进行核查，对发出商品核查具体情况如下：

①函证

单位：万元

项目	2025年	2024年
期末发出商品总额	11,296.46	9,090.58
函证金额	8,390.83	7,409.70
发函比例	74.28%	81.51%
回函金额	4,031.89	4,062.40
回函比例	35.69%	44.69%
回函相符金额	4,031.89	4,062.40

项目	2025年	2024年
回函相符比例	35.69%	44.69%
替代性测试金额	4,358.94	3,347.30
替代性测试比例	38.59%	36.82%

报告期各期末内，公司发出商品主要为客户已收到但尚未完成结算的产成品，客户发出商品回函较低的原因主要为：①部分客户已经有业务系统，例如比亚迪、吉利等，可以查看商品结存数据以及期后结算数据，不再对发出商品数量函证予以确认；②因函证内部确认、盖章流程繁琐，未对发出商品数量函证回函；③公司国内外知名客户较多，部分客户较为强势，回函意愿较低。针对尚未回函的发出商品函证，保荐机构已通过客户系统/邮件查看客户库存报表以及检查领用、签收记录、期后的对账结算单等实施替代性测试予以核实确认。

②检查

除执行函证程序外，保荐机构通过获取各期末主要客户的期末库存报表、领用或签收数量的结算单或对账单等文件，对公司主要发出商品期末数量进行检查核对，公司发出商品检查具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
期末发出商品总额	11,296.46	9,090.58
检查凭据已确认的发出商品金额	8,390.83	7,409.70
检查凭据确认的金额占期末发出商品余额比例	74.28%	81.51%

如上表所示，报告期内各期末，保荐机构通过函证及检查库存报表、期后结算单等核查的发出商品金额分别为 7,409.70 万元、8,390.83 万元，核查比例分别为 81.51%、74.28%。

(9) 对发行人主要原材料的采购价格执行分析，包括分析对比报告期内主要原材料的采购价格与市场价格，分析采购价格的公允性。

经核查，保荐机构认为，报告期内发行人存货和供应商采购真实、准确。

2、申报会计师核查情况

(1) 了解和测试公司采购及生产相关的关键内部控制，评价采购及生产相关的

关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 对主要供应商执行访谈程序，了解其向公司销售产品的业务背景、采购模式、定价机制、供货能力、结算方式等，核实采购交易真实性、采购方式、结算方式等情况；

报告期各期供应商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
原材料采购金额	59,381.37	45,733.48
访谈供应商的采购金额	40,997.53	31,517.88
访谈金额占采购总额的比例	69.04%	68.92%
实地走访金额	40,997.53	31,517.88
实地走访占采购总额的比例	69.04%	68.92%

(3) 对主要供应商进行工商信息查询，通过天眼查等网站查询报告期内主要供应商的基本工商信息，核查其单位性质、成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本情况，了解其是否存在异常情形；

(4) 对存货采购执行细节测试，检查至原始的会计凭证、采购合同、发票、入库单、签收单等，确定供应商采购额的准确性；

(5) 对主要供应商的采购金额实施函证程序，核实采购金额的准确性。报告期内，供应商采购函证确认金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
原材料采购金额	59,381.37	45,733.48
发函金额	56,096.71	43,116.90
发函比例	94.47%	94.28%
回函金额（含调节相符）	51,236.92	39,090.76
回函确认比例	86.28%	85.48%
回函相符金额	45,306.36	37,306.13
回函相符的比例	76.30%	81.57%
回函不符的金额	5,930.56	1,784.63

回函不符的比例	9.99%	3.90%
回函差异金额	-64.07	-85.38
回函差异金额占回函金额的比例	-0.11%	-0.19%
未回函但执行替代测试金额	4,859.79	4,026.14
替代测试比例	8.18%	8.80%

如上表所示，报告期内，公司供应商采购的回函的金额分别为 39,090.76 万元、51,236.92 万元，回函比例分别为 85.48%、86.28%，回函金额及比例较高。采购询证函存在少量回函不符的情况，回函不符的主要原因为：①公司根据货物实际到货情况进行暂估入账，供应商按照发票入账，导致采购入账存在时间性差异；②受发票传递时间影响，供应商开具采购发票并按照发票含税金额入账，公司尚未收到发票按照不含税金额暂估入账，两边入账的金额存在差异。

针对回函不符的供应商回函，申报会计师已获取差异调节表并核查回函不符的原因。此外，少量供应商因函证数据确认、用印流程繁琐、周期较长，导致相关供应商回函意愿较低，因此未回函。对于尚未回函以及回函不符的供应商，申报会计师已通过执行替代性测试程序对采购金额的真实性、准确性予以核实确认，主要包括：检查供应商存货入库单、检验单、采购发票等凭据，对期末结存存货进行抽查盘点，检查供应商付款记录等。

(6) 对公司本地库及中转库期末存货执行监盘程序，核实公司存货是否真实存在；

(7) 对公司异地中转库的期末存货执行函证程序，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
中转库存货金额	3,609.20	3,204.22
发函金额	3,452.91	3,153.87
发函比例	95.67%	98.43%
回函金额	3,354.25	3,085.01
回函比例	92.94%	96.28%
回函相符金额	3,354.25	3,085.01
回函相符比例	92.94%	96.28%

报告期各期末，中转库函证回函比例均较高，对于尚未回函的中转库函证，申报会计师已通过检查中转库库存报表予以核实确认。

(8) 对公司发出商品执行函证程序，并通过客户系统/邮件查看客户库存报表以及检查领用、签收记录、期后的对账结算单等文件对发出商品期末余额进行核查，对发出商品核查具体情况如下：

①函证

单位：万元

项目	2025年	2024年
期末发出商品总额	11,296.46	9,090.58
函证金额	8,610.07	7,652.71
发函比例	76.22%	84.18%
回函金额	3,832.91	4,469.51
回函比例	33.93%	49.17%
回函相符金额	3,832.91	4,469.51
回函相符比例	33.93%	49.17%
替代性测试金额	4,777.16	3,183.20
替代性测试比例	42.29%	35.02%

报告期各期末内，公司发出商品主要为客户已收到但尚未完成结算的产成品，客户发出商品回函较低的原因主要为：①部分客户已经有业务系统，例如比亚迪、吉利等，可以查看商品结存数据以及期后结算数据，不再对发出商品数量函证予以确认；②因函证内部确认、盖章流程繁琐，未对发出商品数量函证回函。③公司国内外知名客户较多，部分客户较为强势，回函意愿较低。针对尚未回函的发出商品函证，申报会计师已通过客户系统/邮件查看客户库存报表以及检查领用、签收记录、期后的对账结算单等实施替代性测试予以核实确认。

②检查

除执行函证程序外，申报会计师通过获取各期末主要客户的期末库存报表、领用或签收数量的结算单或对账单等文件，对公司主要发出商品期末数量进行检查核对，公司发出商品检查具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
----	-------	-------

期末发出商品总额	11,296.46	9,090.58
检查凭据已确认的发出商品金额	10,121.75	8,146.31
检查凭据确认的金额占期末发出商品余额比例	89.60%	89.61%

如上表所示，报告期内各期末，申报会计师通过函证及检查库存报表、期后结算单等核查的发出商品金额分别为 8,146.31 万元、10,121.75 万元，核查比例分别为 89.61%、89.60%。

(9) 对发行人主要原材料的采购价格执行分析，包括分析对比报告期内主要原材料的采购价格与市场价格，分析采购价格的公允性。

经核查，申报会计师认为，报告期内公司存货和供应商采购真实、准确。

问题 4.关于偿债能力

根据申报材料和公开披露信息，(1) 报告期各期末，发行人短期借款余额分别为 3,250.00 万元和 8,899.75 万元，呈增加趋势；货币资金分别为 6,878.43 万元和 7,172.58 万元。(2) 报告期各期，发行人资产负债率分别为 41.38%和 46.28%，本次可转债发行后转股权前发行人资产负债率预计将上升至 54.93%。(3) 报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 44,796.66 万元和 53,299.29 万元，增长率分别为 37.88%和 18.98%。

请发行人：

(1) 结合报告期末货币资金余额情况，说明报告期内发行人短期借款持续上升的原因及合理性，是否存在资金闲置与举债并存的不合理情形，是否与同行业公司变动趋势可比。

(2) 结合发行人资产负债结构、经营活动现金流、有息负债还款计划及偿债资金来源等，量化分析公司偿债能力，是否存在流动性风险；若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人是否有足够的现金流来支付公司债券的本息，发行人是否持续符合《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》第十二条相关规定；请有针对性地进行相关风险揭示。

(3) 结合不同产品的账期、账龄、信用政策、回款情况等，说明发行人应收账款余额增加幅度是否与产品销售额匹配，相关信用政策是否符合行业惯例，是否存在放松信用政策以刺激收入增长的情形；对主要客户是否存在账期延长、回款变慢

的情况，并分析坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合报告期末货币资金余额情况，说明报告期内发行人短期借款持续上升的原因及合理性，是否存在资金闲置与举债并存的不合理情形，是否与同行业公司变动趋势可比。

（一）结合报告期末货币资金余额情况，说明报告期内发行人短期借款持续上升的原因及合理性

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人短期借款余额为 8,899.75 万元，较 2024 年末的 3,250.00 万元增加 5,649.75 万元，增幅 173.84%，具体明细如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
银行借款	6,850.00	3,250.00
未终止确认的应收票据	542.29	-
未终止确认的应收账款	1,507.46	-
合计	8,899.75	3,250.00

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人短期借款余额中，银行借款 6,850.00 万元，其中，信用借款 5,350.00 万元，主要来自浦发银行、招商银行等；抵押借款 1,500.00 万元，系以自有资产抵押向中信银行取得的借款；未终止确认的应收票据及应收账款合计 2,049.75 万元，系发行人将部分票据和应收账款贴现或保理但未满足终止确认条件，相应确认为短期借款。

发行人 2025 年末短期借款大幅增加，主要系业务规模扩大带来的营运资金需求。2025 年发行人营业收入同比增长 36.68%，营业收入的快速增长导致经营性资金占用相应增加，需要增加短期借款以补充营运资金。因此，报告期内发行人短期借款持续上升与营业收入的快速增长相匹配，具有合理性。

（二）是否存在资金闲置与举债并存的不合理情形

报告期各期末，发行人货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
货币资金	7,172.58	6,878.43
其中：保证金存款	760.00	1,162.50
前次募集资金余额	3,225.44	1,287.72
剔除保证金和前次募集资金余额后可自由支配货币资金余额	3,187.14	4,428.21

注：2025 年末前次募集资金余额大于 2024 年末前次募集资金余额系 2024 年末存在使用闲置募集资金进行现金管理 6,500 万元，计入交易性金融资产科目

报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 6,878.43 万元和 7,172.58 万元。截至 2025 年 12 月 31 日，发行人剔除保证金和前次募集资金余额后可自由支配货币资金余额为 3,187.14 万元，该可自由支配资金主要用于日常经营活动周转，同时难以完全覆盖短期借款余额 8,899.75 万元。

综上，发行人需借助短期借款补充营运资金缺口，短期借款持续上升具有合理性，不存在资金闲置与举债并存不合理情形。

（三）是否与同行业公司变动趋势可比

报告期内，同行业公司短期借款余额及变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年末	2024 年末	变动幅度
安培龙	32,824.44	14,511.60	126.19%
苏奥传感	33,432.65	31,386.03	6.52%
日盈电子	45,873.11	38,045.65	20.57%
奥联电子	0.00	0.00	-
发行人	8,899.75	3,250.00	173.84%

报告期内，汽车电子行业整体处于产能扩张期，多数企业通过增加负债支持业务增长，导致借款余额普遍上涨。如上表，除奥联电子因资金状况及融资策略不同导致其报告期无借款余额外，同行业可比公司短期借款变动均呈上升趋势，同时短期借款余额均高于发行人。综上，发行人短期借款增长趋势与行业整体方向一致。

综上，报告期内发行人短期借款上升系业务规模扩大带来的营运资金需求增加，具有合理性，不存在资金闲置与举债并存的不合理情形，与同行业公司变动趋势可比。

二、结合发行人资产负债结构、经营活动现金流、有息负债还款计划及偿债资

金来源等，量化分析公司偿债能力，是否存在流动性风险；若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人是否有足够的现金流来支付公司债券的本息，发行人是否持续符合《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》第十二条相关规定；请有针对性地进行相关风险揭示。

（一）结合发行人资产负债结构、经营活动现金流、有息负债还款计划及偿债资金来源等，量化分析公司偿债能力，是否存在流动性风险

1、发行人资产负债结构

报告期内，发行人资产负债结构相关指标如下：

指标	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
总资产（万元）	145,934.83	115,336.83
总负债（万元）	67,544.91	47,721.71
净利润（万元）	17,314.33	13,778.58
经营活动产生的现金流量净额（万元）	16,690.43	12,574.46
流动比率	1.59	1.99
速动比率	1.17	1.49
资产负债率	46.28%	41.38%
利息保障倍数	54.08	78.02

如上表所示，2025 年末，发行人资产负债率有所上升，流动比率和速动比率呈现下降，主要系业务规模扩大带动流动负债增加所致，其中发行人为了满足日常生产经营所需向银行借款余额较上年末增加 6,385.00 万元。目前发行人资产负债结构与业务扩张相匹配，资产负债率处于合理水平，流动性整体较好，偿债风险可控。

2025 年末，发行人流动比率、速动比率分别为 1.59、1.17，均高于 1 的安全阈值，发行人短期资产对短期负债的覆盖能力充足；发行人 2025 年末利息保障倍数为 54.08，超过 50 倍，发行人盈利对利息的覆盖能力充足，利息偿付风险较低；2025 年，发行人净利润 17,314.33 万元，经营活动现金流净额 16,690.43 万元，盈利能力和现金流状况良好，能够为偿债提供稳定的内部资金来源。

2、经营活动现金流

报告期内各期，发行人经营活动现金流净额分别为 12,574.46 万元、16,690.43 万

元，经营活动产生的现金流量净额较同期呈增长趋势，发行人销售回款情况良好。其次，2025年发行人应收账款账面余额 56,734.31 万元，其中账龄 1 年以内占比 98.68%，应收账款周转率为 2.16 次，发行人应收账款回款效率稳定。发行人未来经营活动现金流预计保持持续净流入，能够覆盖有息负债本息。

3、有息负债还款计划

截至 2025 年 12 月 31 日，公司有息负债总额为 13,474.75 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	金额	到期分布
短期借款	8,899.75	2026 年内到期
其中：银行借款	6,850.00	
未终止确认的应收票据	542.29	
未终止确认的应收账款	1,507.46	
一年内到期的长期借款	4,575.00	2026 年内到期
合计	13,474.75	—

如上表，发行人 2025 年末短期借款及一年内到期的长期借款合计 13,474.75 万元，剔除未终止确认的票据及应收账款后，实际需偿还的短期借款及一年内到期的长期借款合计 11,425.00 万元。其中 2026 年上半年到期银行借款 5,585.00 万元，下半年到期银行借款 5,840.00 万元，到期分布较为均匀。发行人已与各银行保持良好合作关系，可在借款到期后通过续贷或借新还旧平滑偿债安排。

4、偿债资金来源

发行人为上市公司，资信状况良好，与浦发银行、招商银行、中信银行、建设银行等多家商业银行建立了长期稳定的合作关系。2025 年，发行人已申请银行授信额度总额为 3.8 亿元，截至 2025 年末已使用银行借款额度约 1.35 亿元，剩余未使用授信额度充足，可随时用于补充流动性。此外，公司具备股权融资渠道，外部融资能力较强，偿债资金来源充足。

综上，发行人报告期末资产负债结构合理、有息借款分批次到期无集中兑付压力、经营现金流持续净流入、回款效率稳定、银行授信额度充足、外部融资渠道畅通，发行人长、短期均无实质性偿债压力，若未来发行可转债，公司亦具备充足的偿债能力，

不存在流动性风险。

(二) 若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人是否有足够的现金流来支付公司债券的本息，发行人是否持续符合《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》第十二条相关规定

1、若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人是否有足够的现金流来支付公司债券的本息

本次拟发行可转换公司债券募集资金总额为 28,000.00 万元，期限 6 年，假设可转债存续期满 6 年，且期间未发生转股，发行人需一次性偿还本金 28,000.00 万元。同时，假设可转债存续期内，发行人经营活动现金流量净额均按照最近三年平均经营活动现金流量净额流入，经测算，发行人具备可转债偿债能力，具体测算情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
最近三年平均经营活动现金流量净额	A	11,309.70
可转债存续期内预计经营活动现金流量净额合计	$B=A*6$	67,858.18
截至报告期末可以自由使用的货币资金（剔除保证金和前次募集资金余额后）	C	3,187.14
本次发行可转债规模	D	28,000.00
模拟可转债年利息总额*	E	1,176.00
可转债存续期内本息合计	$F=D+E$	29,176.00
现有可自由支配资金、预计经营活动现金流量净额合计	$G=B+C$	71,045.32
预计全覆盖可转债存续期内本息的余量金额	$H=G-F$	41,869.32

注：模拟测算可转债年票面利率参考克莱特可转债市场发行利率水平，克莱特 6 年平均票面利率为 0.70%，以此计算，每年利息支出为 196.00 万元，6 年利息支出合计 1,176.00 万元。

由上表可见，发行人在本次可转债存续期间，经谨慎测算，预计可转债本息合计为 29,176.00 万元，发行人现有可自由支配资金、预计经营活动现金流量净额合计为 71,045.32 万元，超过前述支出合计金额。同时，2025 年，发行人已申请银行授信额度总额为 3.8 亿元，截至 2025 年末已使用银行借款额度约 1.35 亿元，剩余未使用授信额度充足。

综上，若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人可通过持续经营活动现金流积累、银行授信、应收款项回收及股权融资等多渠道筹措资金，具备足够

现金流支付公司债券本息的能力。

2、发行人是否持续符合《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》第十二条相关规定

《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》（2025年修正）第十二条规定，上市公司发行可转换为股票的公司债券，应当符合下列条件：（一）具备健全且运行良好的组织机构；（二）最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息；（三）具有合理的资产负债结构和正常的现金流量。

发行人持续符合上述各项条件的分析如下：

（1）公司具备健全且运行良好的组织机构

发行人严格按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件的要求，设立股东会、董事会及相关经营机构，具有健全的法人治理结构。发行人建立健全了各部门的规章管理制度，股东会、董事会及相关经营机构严格按照《公司法》《公司章程》及相关管理制度的规定，行使各自的权利，履行各自的义务。符合《注册管理办法》第十二条第一款第一项规定。

（2）发行人有足够的现金流支付可转债的本金及利息

发行人本次拟发行可转换公司债券募集资金总额为 28,000.00 万元，期限 6 年，在假设全部可转债持有人均不转股的极端情况下，参考北交所上市公司克莱特可转债市场发行利率水平，6 年平均票面利率为 0.70%，经测算，发行人需每年利息支出为 196.00 万元，最近三年平均可分配利润为 14,156.68 万元，为年利息支出的 72.23 倍，发行人本次发行的债券存续期内各年需偿付利息的金额相对较低，发行人的盈利能力足以支付本次可转债利息。

其次，若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，经谨慎测算，预计可转债本息合计为 29,176.00 万元，发行人现有可自由支配资金、预计经营活动现金流量净额合计为 71,045.32 万元，超过前述支出合计金额，发行人亦具备可转债偿债能力支付公司债券的本息，具体测算过程详见本问题回复之“二、（二）、1、发行人具备可转债偿债能力”。同时，2025 年，发行人已申请银行授信额度总额为 3.8 亿元，截至 2025 年末已使用银行借款额度约 1.35 亿元，剩余未使用授信额度充足，发行人有相

对充裕的现金流支付可转债的本金及利息，偿债风险相对较小。

(3) 发行人具有合理的资产负债结构和正常的现金流量

2023 年末、2024 年末、2025 年末，发行人合并口径资产负债率分别为 36.32%、41.38%及 46.28%，资产负债结构合理。2023-2025 年，发行人合并口径经营活动产生的现金流量净额分别为 4,664.20 万元、12,574.46 万元及 16,690.43 万元，经营活动产生的现金流量净额正常。

综上所述，若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人亦具备充足的现金流和多元化的资金筹措渠道，能够确保公司债券本息的足额偿付，发行人持续符合《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》第十二条相关规定。

三、结合不同产品的账期、账龄、信用政策、回款情况等，说明发行人应收账款余额增加幅度是否与产品销售额匹配，相关信用政策是否符合行业惯例，是否存在放松信用政策以刺激收入增长的情形；对主要客户是否存在账期延长、回款变慢的情况，并分析坏账准备计提是否充分

(一) 结合不同产品的账期、账龄、信用政策、回款情况等，说明发行人应收账款余额增加幅度是否与产品销售额匹配，相关信用政策是否符合行业惯例，是否存在放松信用政策以刺激收入增长的情形

1、结合不同产品的账期、账龄、信用政策、回款情况等，说明公司应收账款余额增加幅度是否与产品销售额匹配

(1) 客户信用期和信用政策

公司按照客户的类型给予不同的信用期，对于规模实力雄厚、信誉良好、长期合作的汽车整车厂和汽车零部件配套商，公司结合其规模、资质、合作时间、历史信用水平等，给予不同的信用期限，信用期限一般在 60 天-120 天；对于规模较小、合作时间较短、零星销售的客户一般采用款到发货的结算政策。

通常情况下，同一个客户会同时向公司采购多种产品，公司对同一客户的不同产品采用统一信用期。

(2) 应收账款账龄

报告期各期末，公司应收账款的账龄结构如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日	
	应收账款余额	占应收账款余额的比例	应收账款余额	占应收账款余额的比例
1年以内	55,983.12	98.68%	47,004.69	98.43%
1年以上	751.19	1.32%	751.60	1.57%
合计	56,734.31	100.00%	47,756.29	100.00%

如上表所示，截至报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在1年以内，占比分别为98.43%、98.68%，账龄结构良好。应收账款余额主要是当年销售形成，基本不存在大额长期未回款的情形。

（3）应收账款期后回款

报告期各期末，公司应收账款余额在期后的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日
期末应收账款余额（A）	56,734.31	47,756.29
其中：①期末未到期的迪链等应收账款债权凭证（B）	21,310.94	17,491.63
②扣除期末未到期的应收账款债权凭证后的应收账款余额（C=A-B）	35,423.37	30,264.66
期后回款金额（D）	46,823.76	47,005.87
其中：①期末未到期的迪链等应收账款债权凭证的期后回款金额（E）	17,300.45	17,491.63
②扣除期末未到期的应收账款债权凭证后的应收账款回款金额（F=D-E）	29,523.31	29,514.24
应收账款回款比例（G=D/A）	82.53%	98.43%
扣除期末未到期的应收账款债权凭证后的应收账款回款比例（H=F/C）	83.34%	97.52%

注：期后回款金额为截至2026年5月15日回款金额；应收账款债权凭证的期后回款金额为截至2026年5月15日已到期金额

如上表所示，报告期各期末，应收账款期末余额分别为47,756.29万元、56,734.31万元，其中期末未到期的迪链凭证等应收账款债权凭证金额分别为17,491.63万元、21,310.94万元。该部分应收账款债权凭证，客户虽已实际支付，但相关债权凭证尚未到期，仍处于银行结算过程中，根据企业会计准则相关规定，公司将该部分债权凭证列报为“应收账款”。若将上述相关债权凭证作为回款，扣除上述

债权凭证后应收账款余额分别为 30,264.66 万元、35,423.37 万元，截至 2026 年 5 月 15 日，期后回款比例分别为 97.52%、83.34%，期后回款情况良好。

(4) 应收账款与销售额匹配性

报告期内，发行人营业收入与应收账款变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动比例
营业收入	112,947.23	82,636.29	36.68%
应收账款余额	56,734.31	47,756.29	18.80%
应收账款占营业收入比例	50.23%	57.79%	减少 7.56 个百分点
应收账款周转率 (次)	2.16	2.00	增加 0.16 次

报告期内，发行人应收账款余额分别为 47,756.29 万元、56,734.31 万元，同比增长 18.80%，低于营业收入增速 36.68%，应收账款占营业收入比例同比下降 7.56 个百分点，应收账款周转率同比提升 0.16 次，不符合通过放宽信用政策刺激销售的典型特征。其次，报告期内应收账款增长主要系营收规模扩大带来的自然增长，其中，报告期内，比亚迪均为公司第一大客户，公司对比亚迪的销售收入分别为 26,342.94 万元、31,761.96 万元，占公司营业收入的比例分别为 31.88%、28.12%，因其采用迪链等应收债权凭据进行结算，导致期末尚未到期的电子债权凭证余额亦有所增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动金额	变动比例
期末未到期的迪链凭证等应收账款债权凭证	21,310.94	17,491.63	3,819.31	21.84%
其中：迪链凭证余额	21,250.34	17,466.78	3,783.56	21.66%
公司对比亚迪的全年收入	31,761.96	26,342.94	5,419.02	20.57%

如上表，报告期内，公司迪链凭证余额增长幅度与对比亚迪的收入增长幅度基本一致，迪链余额增长主要由于对比亚迪的销售收入增加。

报告期各期末，扣除未到期的迪链凭证等应收账款债权凭证后的应收账款和营业收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日
应收账款余额(A)	56,734.31	47,756.29
期末未到期的迪链凭证等应收账款债权凭证(B)	21,310.94	17,491.63
扣除期末未到期的应收账款债权凭证后应收账款余额(C=A-B)	35,423.37	30,264.66
营业收入(D)	112,947.23	82,636.29
期末应收账款余额占营业收入比例(E=A/D)	50.23%	57.79%
扣除期末未到期的应收账款债权凭证后应收账款余额占营业收入比例(F=C/D)	31.36%	36.62%

如上表，报告期内，公司扣除期末未到期的应收账款债权凭证后应收账款余额占营业收入的比重略有下降，公司应收账款增长主要系营收规模扩大带来的自然增长，不符合通过放宽信用政策刺激销售的典型特征。

2、公司的信用政策与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司的信用政策与同行业可比公司对比如下：

可比公司	信用政策
安培龙	月结 30-120 天
苏奥传感	45 天-90 天
日盈电子	月结 30-90 天
奥联电子	账期为 0 天至 180 天
开特股份	主要为结算后 60-120 天付款

注：以上信用政策来源于可比公司问询函回复等公开信息

如上表，报告期内，公司的信用政策与同行业可比公司无明显差异，符合行业惯例。

3、不存在放松信用政策以刺激收入增长的情形

报告期内，公司营业收入与应收账款变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动比例
营业收入	112,947.23	82,636.29	36.68%
应收账款余额	56,734.31	47,756.29	18.80%
应收账款占营业收入比例	50.23%	57.79%	减少 7.56 个百分点
应收账款周转率（次）	2.16	2.00	增加 0.16 次

如上表所示，报告期内公司应收账款周转率同比提升 0.16 次，应收账款余额的增长显著低于销售收入的增长，不符合通过放宽信用政策刺激销售的典型特征，报告期内应收账款增长主要系营业收入规模扩大带来的自然增长。

报告期内，公司对各期前五大客户的主要账期变化如下：

客户名称	2025 年相较于 2024 年账期是否改变
合肥比亚迪汽车有限公司	是，账期适当缩短
比亚迪汽车有限公司	是，账期适当缩短
长沙市比亚迪汽车有限公司	是，账期适当缩短
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	是，账期适当缩短
南方英特空调有限公司	否
豫新汽车热管理科技有限公司	否
佛吉亚（上海）汽车内饰系统有限公司	否

如上表所示，报告期内，除了比亚迪 2025 年度账期相较于 2024 年有所缩短外，其他主要客户的账期未发生变化。

综上，公司应收账款余额增加主要原因系销售收入规模的增加，报告期内主要客户的信用政策未发生改变，不存在放松信用政策以刺激收入增长的情形。

（二）对主要客户是否存在账期延长、回款变慢的情况，并分析坏账准备计提是否充分

1、对主要客户是否存在账期延长、回款变慢的情况

报告期内各期销售收入前五大客户的应收账款余额、账龄及期后回款情况如下：

（1）2025 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	2025 年 12 月 31 日		
	应收余额	账龄	期后回款情况
豫新汽车热管理科技有限公司	2,456.96	1 年以内	1,966.97
南方英特空调有限公司	1,680.05	1 年以内	1,680.05
合肥比亚迪汽车有限公司	980.73	1 年以内	980.73
比亚迪汽车有限公司	610.74	1 年以内	610.74

长沙市比亚迪汽车有限公司	470.22	1年以内	470.22
--------------	--------	------	--------

注：期后回款金额截至 2026 年 5 月 15 日回款金额

(2) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	2024 年		
	应收余额	账龄	期后回款情况
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	19,100.69	1年以内	19,100.69
豫新汽车热管理科技有限公司	1,544.69	1年以内	1,527.80
南方英特空调有限公司	1,321.25	1年以内	1,321.25
博耐尔汽车电气系统有限公司	1,300.97	1年以内	1,300.97
佛吉亚（上海）汽车内饰系统有限公司	910.38	1年以内	910.38

注：期后回款金额截至 2026 年 5 月 15 日回款金额

如上表所示，报告期各期末，公司主要客户的应收账款账龄均集中在一年以内，不存在长期未回款的情形。截至 2026 年 5 月 15 日，公司主要客户期后回款金额较高，不存在逾期情形。

综上，报告期内公司主要客户的信用政策未发生显著改变，且主要客户回款情况良好，不存在回款变慢的情形。

2、分析坏账准备计提充分性

(1) 公司坏账准备政策的合理性分析

公司与同行业可比上市公司的坏账准备计提政策对比如下：

账龄	奥联电子	日盈电子	苏奥传感	安培龙	平均值	开特股份
1年以内	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1至2年	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2至3年	50%	20%	20%	20%	28%	20%
3至4年	100%	50%	50%	50%	63%	50%
4至5年	100%	80%	50%	80%	78%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

如上表，公司坏账准备的计提政策与同行业可比公司安培龙、苏奥传感、日盈电子一致，低于同行业可比公司奥联电子，其中，奥联电子 1 年以内、1-2 年的坏账准

备计提比例与公司相同，2年以上的坏账准备计提比例高于公司。公司坏账准备的计提比例充分考虑了应收账款的坏账风险，符合公司实际情况，且报告期各期末，公司应收账款账龄主要在1年以内，公司坏账准备计提政策合理，与同行业可比公司不存在显著差异。

（2）公司坏账准备计提情况的合理性分析

公司严格按照上述政策计提坏账准备，报告期各期末，应收账款余额分别为47,756.29万元、56,734.31万元，相应计提坏账准备金额分别为2,959.62万元、3,435.03万元，计提比例分别为6.20%、6.05%，报告期内应收账款坏账准备的综合计提比例波动不大。

从应收账款账龄结构分析，报告期各期末，公司应收账款的账龄情况及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

年度	账龄	应收账款金额	占应收账款余额的比例	坏账准备金额	坏账计提比例
2025/12/31	1年以内	55,983.12	98.68%	2,799.16	5.00%
	1年以上	751.19	1.32%	635.87	84.65%
	其中：已单项全额计提坏账金额	375.95	0.66%	375.95	100.00%
	合计	56,734.31	100.00%	3,435.03	6.05%
2024/12/31	1年以内	47,004.69	98.43%	2,350.23	5.00%
	1年以上	751.6	1.57%	609.39	81.08%
	其中：已单项全额计提坏账金额	375.63	0.79%	375.63	100.00%
	合计	47,756.29	100.00%	2,959.62	6.20%

如上表所示，截至报告期末，公司应收账款账龄主要集中在1年以内，占比分别达到98.43%、98.68%，账龄结构良好，应收账款余额主要是当年销售形成，历史回款情况良好，基本不存在大额长期未回款的情形。报告期各期末，公司账龄1年以上的应收账款坏账计提比例分别为81.08%和84.65%，坏账计提比例均较高。

此外，从客户群体分布来看，公司的客户主要为汽车整车厂和汽车零部件配套商，该部分客户规模实力雄厚、信誉良好，且为公司长期合作客户，信用风险较小。针对少量客户因经营或财务风险导致无法回款的情形，公司已充分考虑相关风险，报告期

各期末，单项全额计提了坏账准备 375.63 万元、375.95 万元。

综上，公司坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在明显差异，公司已严格按照既定的会计政策计提应收账款坏账准备；公司应收账款账龄主要为 1 年以内，客户群体主要为大型的汽车整车厂和汽车零部件配套商，应收账款回收风险较低，不存在大额的坏账损失风险，报告期内坏账准备计提充分。

四、核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、获取报告期内发行人短期借款明细，了解发行人借款用途以及借款余额持续上升原因；对发行人执行银行函证程序，核查发行人资金受限情况、资金闲置情况；查阅报告期内同行业可比公司借款情况，分析发行人是否与同行业公司变动趋势可比。

2、获取报告期内发行人资产负债结构、现金流量变动、银行贷款及授信情况，核查发行人现金流情况、资金受限情况、偿债安排、融资能力，分析发行人是否存在偿债压力及流动性风险，是否具备可转债偿债能力；若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，评估发行人是否持续符合《注册办法》第十二条的相关规定。

3、查阅同行业可比公司的招股说明书或定期报告等公开披露文件，对比分析公司的信用政策、坏账准备计提政策是否合理，与同行业可比公司之间是否存在差异；通过天眼查等公开信息查询客户的资质、注册资本等基础信息，客户经营情况是否存在异常，是否存在回款风险，判断公司单项全额计提坏账准备的应收账款的充分适当性；获取公司期末应收账款余额组成明细及分客户的应收账款账龄表，了解期末应收账款的客户构成，分析其余额增减变动的原因及合理性，结合客户收入情况分析应收账款余额增长的合理性；检查主要客户的信用政策、账期、本期回款以及期后回款的情况，分析主要客户是否存在放宽信用政策、回款变慢的情况。

（二）核查意见

1、发行人短期借款持续上升主要系业务规模扩张带来的营运资金需求，短期借款增长趋势与行业整体方向一致；报告期内，发行人需借助短期借款补充营运资金缺口，不存在资金闲置与举债并存的不合理情形。

2、发行人报告期末资产负债结构合理、有息借款分批次到期无集中兑付压力、

经营现金流持续净流入、回款效率稳定、银行授信额度充足、外部融资渠道畅通，发行人无偿债压力，若未来发行可转债，发行人亦具备充足的偿债能力，不存在流动性风险；若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，发行人亦具备充足的现金流和多元化的资金筹措渠道，能够确保公司债券本息的按期足额偿付，发行人持续符合《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》第十二条相关规定。

3、公司应收账款余额增加主要系由于销售规模的增长，其增长幅度与销售额相匹配，公司的相关信用政策符合行业惯例，不存在放松信用政策以刺激收入增长的情形；公司对主要客户不存在账期延长、回款变慢的情况；公司的坏账计提政策与可比公司无明显差异，坏账准备计提充分、合理。

问题 5.其他问题

1.关于本次发行对象。上海汽车集团金控管理有限公司（以下简称“上汽金控”）拟以现金方式认购本次可转债金额不低于 8,000.00 万元。请发行人：（1）结合上汽金控主营业务开展情况，补充说明参与本次认购的背景和目的，与发行人是否存在未来合作规划。（2）补充披露上汽金控国资程序履行和认购资金来源的具体情况，是否具备相应的资金实力，是否存在对外募集、代持、结构化安排或直接、间接使用发行人及其关联方资金用于认购的情形；是否存在发行人提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

2.关于财务性投资。报告期内，（1）发行人交易性金融资产分别为 6,507.44 万元和 0 万元。（2）发行人持有长期股权投资 697.14 万元、743.87 万元，其他权益工具投资金额 540.42 万元、1700.65 万元，其他非流动金融资产 0 万元、1,000.00 万元。请发行人补充说明：（1）最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，最近一期末主要股权投资对象的经营情况、投资原因、是否与发行人主业相关，结合上述情况说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。（2）自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资，如存在，新投入和拟投入的财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于本次发行对象。上海汽车集团金控管理有限公司（以下简称“上汽金控”）拟以现金方式认购本次可转债金额不低于 8,000.00 万元。请发行人：（1）结合上汽金控主营业务开展情况，补充说明参与本次认购的背景和目的，与发行人是否存在未来合作规划。（2）补充披露上汽金控国资程序履行和认购资金来源的具体情况，是否具备相应的资金实力，是否存在对外募集、代持、结构化安排或直接、间接使用发行人及其关联方资金用于认购的情形；是否存在发行人提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

（一）结合上汽金控主营业务开展情况，补充说明参与本次认购的背景和目的，与发行人是否存在未来合作规划

上汽金控系上海汽车集团股份有限公司（以下简称“上汽集团”）的全资子公司，上汽集团是国内最大的汽车制造商之一，根据中汽协数据，2025 年上汽集团汽车销量 438.70 万辆，同比增长 12.40%，高居国内汽车厂商第二位，并入围全球汽车销量前十，排名第七位。

上汽金控战略定位为上汽集团产业金融投资平台和汽车金融服务管理平台，肩负上汽集团顺应汽车行业变革趋势、实现更高程度产融结合、金融支持产业发展的重要职责，持续践行“产融合”理念，围绕产业链、布局新赛道，抓协同赋能、促价值实现，致力于与合作伙伴共赢共创，为上汽集团创新转型发展贡献力量。

1、参与本次认购的背景和目的

（1）看好公司未来发展前景

发行人主营汽车传感器、控制器、执行器的研发、生产与销售，系国内知名的汽车热系统产品提供商，2023-2025 年，公司营业收入分别为 65,326.86 万元、82,636.29 万元、112,947.23 万元，同比增长率分别为 26.93%、26.50%、36.68%，最近三年年均复合增长率为 31.49%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 10,449.22 万元、12,841.01 万元、17,058.74 万元，同比增长率分别为 51.87%、22.89%、32.85%，最近三年年均复合增长率为 27.77%。上汽金控看好公司良好的基本面和未来发展前景。

（2）深化产业链协同布局，践行产融结合

上汽集团是发行人重要客户，上汽金控作为上汽集团产业金融投资运营平台，其核心使命是围绕产业链进行战略投资，通过资本纽带强化与供应商的协同关系。上汽集团近年来通过“产业+资本”模式系统布局汽车产业链，本次参与认购开特股份发行的可转债，是上汽金控践行“产融合”理念的重要举措。

2、双方是否存在未来合作规划

发行人主营业务为汽车传感器、控制器、执行器的研发、生产与销售，下游客户为汽车整车厂，上汽集团是发行人重要的下游客户，双方建立了长期、稳定的合作关系，但主要为购销关系。上汽金控作为上汽集团产业金融投资平台，持续践行“产融结合”理念，已积累了丰富的被投企业与上汽集团产业链建立业务合作的经验，促成多家被投企业与上汽产业链建立直接的业务合作。未来，上汽金控将积极推动发行人与上汽集团内相关企业在业务匹配、技术合作等方面的深入交流与协同，实现产业链上下游的深度融合与价值共创，进一步扩大双方合作规模。

综上，上汽金控参与本次认购系看好公司未来发展前景，深化产业链协同布局、践行产融结合，本次认购后，开特股份可凭借上汽金控的桥梁纽带作用，争取增加与上汽集团合作的深度；双方亦可借助本次投资契机共同探索汽车零部件领域的前沿赛道与增量机会。

（二）补充披露上汽金控国资程序履行和认购资金来源的具体情况，是否具备相应的资金实力，是否存在对外募集、代持、结构化安排或直接、间接使用发行人及其关联方资金用于认购的情形；是否存在发行人提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十四、本次定向发行需要履行的国资、外资等相关主管部门的审批、核准或备案的情况”中补充披露如下：

“公司不属于国有投资企业或外商投资企业，本次发行公司无需履行国资、外资等相关主管部门的审批、核准或备案程序。

截至本募集说明书签署日，除上汽金控以外，本次发行尚未确定其他具体发行对象。上汽金控为上汽集团全资子公司，属于国有投资企业，其已履行相应的国资审批程序。如果最终确定的发行对象涉及国资、外资等相关主管部门的审批、核准或备案

等程序，公司将要求投资者严格按照相关要求执行。

上汽金控属于国有企业，2026年3月19日，经上汽金控总经理专题会议审议，原则批准上汽金控参与开特股份定向可转债投资，金额不超过8,000万元。根据上汽金控《证券资产配置管理办法》规定，投资项目决策由资产管理部提请公司总经理专题会依据董事会授权进行投资决策，超出董事会授权范围的，报公司董事会审批。《上海汽车集团金控管理有限公司董事会授权书》授权公司总经理相关业务的经营管理审批权，其中包括“批准公司单项投资总额占公司上年度报表经审计净资产3%以下的投资项目（含该等项目的退出决策），对外投资设立新公司除外。”根据上汽金控2024年度审计报告，2024年末净资产126.56亿元，总经理决策权上限在3.80亿元，本次认购开特股份可转债8,000万元在总经理决策权限内。综上，上汽金控参与本次发行已履行完毕相应的国资审批程序。

上汽金控本次认购的资金来源为其自有资金，根据上汽金控2025年度审计报告，截至2025年12月31日，上汽金控合并口径的货币资金余额为326,198.51万元，净资产为1,618,885.76万元，具备充分的资金实力。

根据上汽金控说明及出具的承诺函，上汽金控用于本次认购事宜的资金均来源于自有资金，资金来源合法合规；不存在对外募集、代持、结构化安排的情形；不存在接受发行人及其子公司提供的财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形，不存在认购资金直接或间接来源于发行人及其关联方的情形。”

二、关于财务性投资。报告期内，（1）发行人交易性金融资产分别为6,507.44万元和0万元。（2）发行人持有长期股权投资697.14万元、743.87万元，其他权益工具投资金额540.42万元、1700.65万元，其他非流动金融资产0万元、1,000.00万元。请发行人补充说明：（1）最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，最近一期末主要股权投资对象的经营情况、投资原因、是否与发行人主业相关，结合上述情况说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。（2）自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资，如存在，新投入和拟投入的财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

（一）最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，最近一期末主要股权投资对象的经营情况、投资原因、是否与发行人主业相关，结合上述情况说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。

1、有关财务性投资认定依据

根据《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》的规定：

“（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）金额较大指的是，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30%（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）发行人应当结合前述情况，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。”

2、最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，最近一期末主要股权投资对象的经营情况、投资原因、是否与发行人主业相关，结合上述情况说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人可能涉及财务性投资的主要会计科目情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额	财务性投资占归属于母公司净资产比重
1	长期股权投资	743.87	-	-
2	其他权益投资	1,700.65	41.02	0.05%
3	其他非流动金融资产	1,000.00	-	-
	合计	3,444.52	41.02	0.05%

如上表，截至 2025 年 12 月 31 日，发行人上述科目金额合计为 3,444.52 万元，其中财务性投资为 41.02 万元，占报告期末归属于母公司净资产的比例为 0.05%，上述各科目具体情况如下：

（1）长期股权投资

单位：万元

项目	账面金额	持股比例	注册资本	认缴出资额	实缴出资额	投资时点	经营情况	处置计划	是否属于财务性投资
湖北开特启泰传感科技有限公司	618.87	40.00%	2000	800	400	2022 年 12 月	2025 年末净资产 347.16 万元； 2025 年度营业收入：产品尚未实现销售	长期持有	否
武汉市开特具身智能装备有限公司	125.00	25.00%	500	125	125	2025 年 8 月	2025 年末净资产 225.02 万元； 2025 年度营业收入：新设公司，产品正在开发中	长期持有	否

注：上述持股比例、注册资本、认缴及实缴出资额均以 2025 年 12 月 31 日为基准日

①湖北开特启泰传感科技有限公司（简称“开特启泰”）

2022 年，发行人对外投资设立开特启泰，主要系基于发行人温度传感器业务发展的需要，而合作伙伴湖南启泰传感科技有限公司拥有成熟的金属基溅射薄膜压力传感器技术并已实现国产替代。本次投资可以发挥发行人在汽车行业的客户资源与生产

管理优势，优化公司战略布局，进一步提高发行人盈利能力。因此，本次投资与发行人具有产业协同关系，与发行人主业相关，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武汉市开特具身智能装备有限公司（简称“开特具身智能”）

2025年，发行人对外投资设立开特具身智能，本次对外投资系与旭彤电子共同布局机器人和汽车领域的技术和产品，将充分发挥旭彤电子在力传感器领域的技术优势以及发行人在生产制造和市场开拓方面的优势。开特具身智能以旭彤电子在力传感器领域的技术积累、开特股份在生产制造和市场开拓方面的经验为基础，着力开发应用于机器人和汽车领域的六维力传感器、编码器、EMB（电子机械制动系统）等产品。

同时，发行人所属行业为汽车零部件制造业，近年来，汽车整车厂纷纷布局机器人产业，且汽车端和机器人部分零部件生产制造等环节的共通性高，带来了汽车零部件公司产业升级机遇。发行人凭借在汽车零部件行业的客户资源优势，有利于开特具身智能的技术快速得到终端客户的验证，从而实现产品的销售。另外，旭彤电子具有力传感器领域相关的技术积累，且相关产品已在军工行业实现销售，因而开特具身智能不存在较大的技术障碍。因此，本次投资与发行人具有产业协同关系，与发行人主业相关，符合发行人主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

③如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。

发行人对开特启泰和开特具身智能的持股比例分别为40.00%和25.00%，均派驻董事或参与经营决策，发行人对上述被投资单位具有重大影响但不构成控制，同时持有上述股权的管理意图为长期持有，并非为了近期出售或短期获利。

根据《企业会计准则第2号》相关规定，发行人对上述被投资单位具有重大影响但不构成控制，采用权益法对上述被投资单位进行后续计量，会计核算符合准则要求，分类列报准确。

（2）其他权益工具投资

单位：万元

项目	账面金额	持股比例	注册资本	认缴出资额	实缴出资额	投资时点	经营业绩	处置计划	是否属于财务性投资
西安旭彤电子科技股份有限公司	644.80	4.6235%	2,795.952	130	130	2019年10月	2025年期末净资产 8,584.89 万元；2025年度营业收入：4,057.36 万元	长期持有	否
重庆千里科技股份有限公司	41.02	0.0011%	452,110.0071	-	-	2021年1月	2025年期末净资产 174.14 亿元；2025年度营业收入：99.99 亿元	暂无相关处置计划	是
广州豪特节能环保科技股份有限公司	1,014.83	0.7141%	9,029	64.4745	64.4745	2025年12月	2025年6月末净资产 4.43 亿元；2025年1-6月营业收入：7.54 亿元	长期持有	否

注：上述持股比例、注册资本、认缴及实缴出资额均以 2025 年 12 月 31 日为基准日

①旭彤电子

2019 年 10 月，发行人对旭彤电子的股权投资，主要系通过股权合作实现优势互补，在技术层面依托旭彤电子研发能力优化公司产业发展布局。本次投资与发行人的主营业务相关，传感器系发行人主要产品之一，旭彤电子主营业务为高端智能传感器领域，二者存在一定的技术合作、市场合作的可能性，故本次投资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，与发行人主营业务存在协同，不属于财务性投资。

②重庆千里科技股份有限公司

2021 年 1 月，发行人对重庆千里科技股份有限公司的股权投资主要系因重庆千里科技股份有限公司债务重组取得的股票，基于谨慎性原则，本次投资属于财务性投资。

③广州豪特节能环保科技股份有限公司（简称“豪特节能”）

2025 年 12 月，发行人对豪特节能投资 1,000.00 万元，其中 64.47 万元作为注册资本，935.53 万元计入资本公积。发行人对豪特节能的股权投资，主要系通过股权合作实现优势互补，豪特节能依托其在数据中心赛道的市场地位、液冷技术储备可以为发行人打开数据中心热管理核心供应链通道，共同开发适配 AI 算力爆发需求的高效绿色热管理方案。因此，本次投资双方存在一定的技术协同效应，发行人对豪特节能的投资不属于财务性投资。

④如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。

发行人对旭彤电子和豪特节能持股比例分别为 4.62%、0.7141%，且未派驻董事、未参与经营决策、无表决权，对旭彤电子和豪特节能不具有重大影响。同时，发行人对旭彤电子和豪特节能投资并非为交易目的而持有，发行人计划长期持有。

根据《企业会计准则第 22 号》相关规定，发行人对旭彤电子和豪特节能的持股比例较低，且未派驻董事、未参与经营决策、无表决权，对旭彤电子和豪特节能不具有重大影响，不属于长期股权投资的核算范围。同时，上述投资并非为交易目的而持有，发行人计划长期持有，符合指定为“其他权益工具投资”的条件。因此，发行人将旭彤电子和豪特节能投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在其他权益工具投资科目核算，会计核算符合准则要求，分类列报准确。

(3) 其他非流动金融资产

单位：万元

项目	账面金额	持股比例	注册资本	认缴出资额	实缴出资额	投资时点	经营业绩	处置计划	是否属于财务性投资
安义胜晖智擎创业投资合伙企业（有限合伙）	1,000	39.22%	5,101	2,000	1,000	2025年8月	2025年期末净资产 2,532.50 万元；2025年尚处于业务筹备阶段	长期持有	否

注：上述持股比例、注册资本、认缴及实缴出资额均以 2025 年 12 月 31 日为基准日

①安义胜晖智擎创业投资合伙企业（有限合伙）（简称“安义胜晖”）

安义胜晖成立于 2025 年 4 月，该私募基金商业模式聚焦于识别高潜力项目，提供资金及战略资源赋能被投企业，从而实现资本增值。2025 年 7 月，发行人认缴上述基金的金额为 2,000.00 万元，占合伙企业总认缴出资额的 39.22%；2025 年 8 月，发行人实缴上述基金为 1,000.00 万元，截至本回复出具日，尚有 1,000.00 万元未实缴。

发行人投资该基金主要基于以下考虑：汽车整车厂纷纷布局具身智能、低空经济等产业，且汽车端和机器人部分零部件生产制造等环节的共通性高，带来了汽车零部件公司产业升级机遇，为发行人产品或技术向前述领域的延伸提供了市场和客户基础。安义胜晖投资基金的主要投资方向为汽车电子、机器人、低空经济等科技行业，通过

本次投资，有利于借助专业投资机构的投资能力及资源优势，加强公司在汽车电子、机器人、低空经济等领域的战略及投资布局，以投资为纽带，加强发行人产品上下游产业链的协同发展，增强发行人与下游客户之间的粘性和业务合作的稳定性，为发行人产品打开新的应用领域和市场，从而全面提升公司产品的市场竞争力和盈利能力，为发行人增加新的收入增长点。因此，本次投资与发行人主营业务存在协同，发行人对安义胜晖的投资不属于财务性投资。

②如股权投资不属于财务性投资范畴，结合企业会计准则相关规定说明分类列报是否准确。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，发行人将对安义胜晖的投资分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，并在资产负债表中列报为“其他非流动金融资产”，主要原因如下：1) 发行人对该基金的投资属于战略投资，旨在通过基金投资获取资本增值和产业协同收益，并非为了收取合同约定的本金和利息；2) 该基金主体为安义胜晖，属于有限生命主体，不满足权益工具的定义；3) 该项投资既不是为收取合同现金流而持有，也不是既收取现金流又出售。

综上，发行人对安义胜晖的投资分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，并在资产负债表中列报为“其他非流动金融资产”，会计核算符合准则要求，分类列报准确。

(二) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资，如存在，新投入和拟投入的财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

自本次发行董事会决议日（2026 年 3 月 31 日）前六个月至今，发行人不存在新投入和拟投入的财务性投资情况，无需从本次募集资金总额中扣除。

三、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

1、查阅上汽集团年度报告；取得上汽金控 2024 年及 2025 年审计报告，取得上汽金控总经理专题会议相关文件；查阅上汽金控《证券资产配置管理办法》《上海汽车集团金控管理有限公司董事会授权书》；取得上汽金控出具的说明及承诺函；访谈

上汽金控本次投资负责人，了解上汽金控业务定位、本次认购的背景和目的、未来合作规划、本次认购内部审批程序等；访谈发行人董事会秘书，了解双方未来合作规划。

2、查阅发行人审计报告、年度报告等文件，取得并查阅发行人对外投资协议等相关合同，查阅发行人相关公告、董事会及股东会等审议文件；查阅相关投资对象的工商信息；访谈发行人董事会秘书，了解相关投资的背景及目的。

（二）核查意见

1、上汽金控参与本次认购系看好公司未来发展前景，深化产业链协同布局、践行产融结合，本次认购后，开特股份可凭借上汽金控的桥梁纽带作用，争取增加与上汽集团合作的深度；双方亦可借助本次投资契机共同探索汽车零部件领域的前沿赛道与增量机会；发行人已在募集说明书中补充披露上汽金控国资程序履行和认购资金来源的具体情况，上汽金控具备相应的资金实力，不存在对外募集、代持、结构化安排或直接、间接使用发行人及其关联方资金用于认购的情形，不存在发行人提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

2、截至最近一期末，发行人不持有金额较大的财务性投资，相关分类列报准确，符合企业会计准则相关规定；本次发行董事会决议日前六个月至今不存在新投入和拟投入的财务性投资情况，无需从本次募集资金总额中扣除。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 50 号——北京证券交易所上市公司向特定对象发行可转换公司债券募集说明书和发行情况报告书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 52 号——北京证券交易所上市公司发行证券申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查，发行人不存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌

转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为《关于湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：



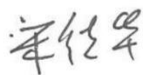
郑海法

湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司



（本页无正文，为华源证券股份有限公司《关于湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



宋德华



李璐



保荐人总经理声明

本人已认真阅读《关于湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》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，本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。

总经理：



邓晖



保荐人董事长声明

本人已认真阅读《关于湖北开特汽车电子电器系统股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》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，本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。

董事长：


梅林

