

**关于深圳麦格米特电气股份有限公司
申请向特定对象发行股票审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

关于深圳麦格米特电气股份有限公司 申请向特定对象发行股票审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2025]11470 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2025 年 8 月 6 日出具的《关于深圳麦格米特电气股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函（2025）120028 号）（以下简称“问询函”）的要求，我们作为深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“公司”“麦格米特”或“发行人”）申请向特定对象发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

如无特别说明，本专项说明使用的简称与《深圳麦格米特电气股份有限公司申请向特定对象发行股票募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中的释义相同。在本专项说明中，若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 1

申报材料显示，报告期各期，公司营业收入分别为 547,775.86 万元、675,424.12 万元、817,248.64 万元和 231,633.54 万元，其中智能家电电控产品、电源产品、工业自动化、智能装备、精密连接等领域均呈现较快增长；净利润分别为 47,938.88 万元、62,511.20 万元、45,869.07 万元和 11,503.10 万元，最近一期同比下降 18.39%；扣非归母净利润分别为 25,572.42 万元、35,549.67 万元、36,640.31 万元和 9,194.94 万元，最近一期同比下降 24.40%。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 23.57%、24.54%、25.07%和 22.77%，智能家电电控产品、新能源汽车及轨道交通产品和智能装备产品毛利率与同行业可比公司相比较为高。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-2,074.36 万元、30,992.96 万元、13,769.40 万元和 32,615.37 万元，与净利润存在一定差异，发行人解释前述差异主要是因为根据在手订单提前备货较多，购买原材料支付现金增加，以及

部分客户回款较慢，应收账款余额增加等原因导致。

报告期各期，公司外销收入分别为 169,489.35 万元、194,408.16 万元、266,667.38 万元和 88,693.59 万元，占主营业务收入比重分别为 31.09%、28.94%、32.88%和 38.50%。最近一期末，公司存货账面余额为 248,820.33 万元，存货跌价准备为 8,644.59 万元，存货中委托加工物资余额为 14,185.03 万元，较 2024 年底增加 6,629.45 万元，主要由增加非核心工序委外规模所致。报告期各期末，公司在建工程余额分别为 35,248.18 万元、52,406.45 万元、59,914.71 万元和 66,398.26 万元，主要为前次募投资金建设项目和自筹资金建设的广东河米新厂房、年产 100000 台工控伺服泵生产基地建设项目和泰国厂房建设等。

报告期内，公司产品主要以直销方式销售，报告期内直销模式销售占比约 98%，销售费用中业务推广费分别为 809.71 万元、1,054.70 万元、1,504.35 万元和 317.23 万元。报告期内，发行人与多个关联方同时存在采购与销售情形，2024 年相关关联销售金额合计 6831.93 万元，相关关联采购金额合计 3,046.10 万元。2022 年 1 月，公司投资广东田津电子技术有限公司（以下简称“广东田津”）形成商誉 6,102.82 万元。收购完成后的次年和后年即因资产组存在减值迹象，分别计提减值准备 2,503.93 万元和 1,162.44 万元。发行人及其境内控股子公司存在 3 宗作为被告的 1,000 万元以上的未决重大诉讼、仲裁案件。

报告期各期，发行人交易性金融资产账面价值为 24,978.79 万元、其他应收款账面价值为 2,622.20 万元，一年内到期的非流动资产账面价值为 18,248.52 万元、其他流动资产账面价值为 26,849.11 万元、其他非流动资产账面价值为 8,453.52 万元；长期股权投资账面价值为 21,019.95 万元，包括对 13 家企业的投资，未认定为财务性投资；其他非流动金融资产账面价值为 91,797.29 万元，包括对 26 家企业的投资，也未认定为财务性投资。公司申报前因财务性投资事项调减募集资金金额。

请发行人：（1）结合发行人议价能力和市场地位、主要客户情况、行业政策、同行业可比公司情况、产品竞争优势、主要产品和原材料的供需与价格变动等，说明报告期内发行人收入持续增长但净利润、扣非归母净利润未同比增长或有所下降的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑的风险；说明部分产品毛利率

高于同行业可比公司的原因及合理性，并结合相关期间费用变化情况，区分主要业务类别说明在最近三年主营业务毛利率上升的情况下，前述增收不增利情况的具体原因及合理性。（2）结合公司境内外生产和销售情况及差异情况、主要境外客户及协议签署情况、产品竞争力、市场地位、美国“对等关税”政策影响等，说明公司境外收入增长的原因及境外收入可持续性，是否存在贸易摩擦相关风险及应对措施。（3）结合在手订单对应业务板块、不同板块主要客户信用政策、应收账款周转率及回款周期，说明应收账款期末余额是否与营业收入相匹配；结合账龄、对应项目完工进度、客户结算进度、期后回款情况等，说明客户履约能力或付款意愿是否发生不利变化，是否存在回款风险及应对措施，坏账准备计提是否充分、合理。（4）说明存货中委托加工物资余额上涨的原因及合理性；结合存货结构、库龄、相关产品保质期限、是否存在退换货或质量不合格产品、期后结转情况、跌价准备实际计提及转回情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异。（5）结合（3）（4）相关情况，说明公司经营活动现金流波动的原因及合理性，是否与收入、利润、公司市场战略等情况相匹配，营运资金管理是否有效。（6）结合报告期内在建工程建设进展情况，说明公司在建工程转固是否及时，利息资本化核算是否准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。（7）说明公司在以直销为主的情况下，销售费用中业务推广费形成的具体模式及合理性，报告期内是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。（8）说明公司与部分关联方同时存在采购与销售的背景及原因，报告期内关联交易的必要性、合理性、交易价格的公允性，是否按规定履行决策和信息披露程序；本次募投项目的实施是否新增关联交易，如是，新增关联交易价格的公允性及保证公平的相关措施。（9）结合报告期内广东田津商誉减值相关资产组的实际经营业绩情况及未来预计变化情况，说明减值测试选取的主要参数的合理性，以及商誉形成后连续两年发生减值的原因，报告期内商誉减值是否充分，未来是否存在商誉减值风险。（10）结合未决诉讼的最新进展，说明对应的预计负债计提情况及对公司经营的影响，是否会对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响。（11）列示可能涉及财务性投资的相关会计科目明细，包括账面价值、具体内容、是否属于财务性投资、占最近一期末归母净资产比例等；结合最近一期期末对外股权投资情况，包括公司名称、账面价

值、持股比例、认缴金额、实缴金额、投资时间、主营业务、是否属于财务性投资、与公司产业链合作具体情况、后续处置计划等，说明公司最近一期末是否存在持有较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形；自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，说明是否涉及募集资金扣减情形。

请发行人补充披露上述事项相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（7）（8）（10）并发表明确意见。

请保荐人和会计师说明报告期内境外收入、应收账款、存货核查的程序，函证涉及金额占比，并结合报告期内回函率及函证相符情况，说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性，包括但不限于与出口退税、海关数据、汇兑损益的匹配及勾稽情况等。

【回复】

一、结合发行人议价能力和市场地位、主要客户情况、行业政策、同行业可比公司情况、产品竞争优势、主要产品和原材料的供需与价格变动等，说明报告期内发行人收入持续增长但净利润、扣非归母净利润未同比增长或有所下降的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑的风险；说明部分产品毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，并结合相关期间费用变化情况，区分主要业务类别说明在最近三年主营业务毛利率上升的情况下，前述增收不增利情况的具体原因及合理性

（一）结合发行人议价能力和市场地位、主要客户情况、行业政策、同行业可比公司情况、产品竞争优势、主要产品和原材料的供需与价格变动等，说明报告期内发行人收入持续增长但净利润、扣非归母净利润未同比增长或有所下降的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑的风险

1、发行人议价能力和市场地位

（1）议价能力

发行人议价能力主要取决于产品差异化、技术实力、细分市场竞争格局、客

户黏性、产能布局 and 成本优势等。经过多年耕耘，发行人依靠研发实力和技术储备，搭建了交叉延伸的核心技术平台，能够满足下游客户多元化的产品和解决方案需求；同时积累了一大批优质客户，无论消费类客户还是工业类客户，大多以业内前列的龙头客户为主；坚持全球化产能布局，全方位布局海外市场，海外市场增速明显。报告期内，发行人能够为下游客户提供更优的性价比、更快的响应速度、更好的服务和更具竞争力的技术方案，已具备一定议价能力。

（2）市场地位

发行人作为自主创新的科技型企业，经过多年的行业积淀，综合竞争力大大提升，已成为国内知名的智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接领域供应商，具备一定优势市场地位。

根据全球知名电源市场调查机构 Micro-Tech Consultants 公布的 2024 年度全球电源供应商 TOP15 榜单，公司自 2019 年首次进入榜单以来，2023 年位列 TOP7，前 6 位中，除了一家新加坡公司外，其余均为中国台湾省公司；2024 年公司首次位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，其中 TOP1、TOP2 分别为中国台湾省台达电子（DELTA）和光宝科技（LITEON），标志着公司技术领先性与规模化供应能力进一步获国际权威认可，全球市场竞争力显著增强。

①智能家电电控产品

在智能家电电控产品领域，公司能够给品牌电器制造商提供完整的端到端的系统创新与研发服务，为传统家用电器制造商赋予绿色、低碳、环保等消费元素。公司的智能卫浴业务具备完善的智能马桶全产业链优势，已成长为“智能卫浴一站式、全流程解决方案”的深度服务商。凭借业务团队多年持续投入的系统级创新平台的产品力领先优势，不断拓展在头部品牌客户中的供应份额，与松下空调、VOLTAS 空调、BULE STAR、HAVELLS、大金空调、长虹空调、惠达卫浴、海尔、格兰仕、飞利浦、箭牌、美标和 Miele 等行业头部品牌建立了长期合作关系。

②电源产品

在电源产品领域，公司依托三大核心技术平台——功率变换硬件技术、数字化电源控制技术及系统控制与通讯软件技术，构建了多样化的电源产品线，是本土少数能够参与全球市场竞争并取得较强市场地位的企业。目前公司与飞利浦

(Philips)、通用医疗(GE)、迈瑞(Mindray)、爱立信(Ericsson)、思科(Cisco)、魏德米勒、西门子、瞻博网络(Juniper)、诺基亚(Nokia)、阿里斯塔(Arista)、特变电工、宁德时代、国电南瑞和光峰科技等国内外知名企业展开了合作，体现了一定的市场地位。此外，公司开发的 AI 服务器电源获得了英伟达的认可，并进入其向下游客户的推荐名单，多个系列的配套电源产品处于开发、验证和推广中。在全球 AI 行业的巨头供应链体系中，公司逐步积累了前瞻的产品技术优势与优质的客户资源优势，2025 年公司已同步在国内外全行业的上中下游全链条客户端做到了全面覆盖对接，即技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂三端全覆盖。

③新能源汽车及轨道交通产品

在新能源汽车及轨道交通领域，顺应市场需求，公司制定了大力发展新能源汽车领域产品的发展战略，具有丰富的技术积累储备。目前，公司已经向市场批量销售 PEU 产品、MCU 模块、OBC 模块、DC-DC 模块、充电桩模块和主动液压悬架等新能源汽车相关产品，以及轨道交通电机驱动器、轨道交通空调控制器等轨交相关产品。产品和技术已经得到包括北汽新能源、吉利、长安汽车、东风、零跑和中国中车等市场主流客户的认可。

④工业自动化

在工业自动化领域，公司销售的自动化部件变频器、PLC、伺服、液压伺服泵、直线电机、编码器等产品在市场上与国际厂商共同竞争。与国际厂商的产品相比，公司产品兼具技术优势和价格优势。在工程机械伺服驱动器领域，公司产品凭借技术能力以及本土供应链和快速服务能力，通过头部客户的严格验证，在注塑机、电动工程机械领域具备较强的市场竞争力，并在电动叉车、高空作业平台等场景占据了显著的市场份额。目前，公司产品已获得海天国际、中联重科、徐工集团、临工重机和中力叉车等多个行业知名客户的认可。

⑤智能装备

在智能装备领域，公司销售的数字化智能焊机、工业微波设备、智能采油电潜螺杆泵设备等产品在市场上与国际厂商共同竞争。与国际厂商的产品相比，公司产品不仅具有价格优势，更具有技术优势。在数字化智能焊机领域，公司在国

内弧焊市场占据主导地位，近年来焊机电源出货量位居首位。在智能采油电潜螺杆泵设备领域，截至 2023 年底，我国应用高温深井智控潜油螺杆泵采油系统的油井数为 1,311 口井，公司应用 1,117 个，约占国内 85%的市场份额。目前，公司产品已获得鸿路钢构、中建钢构、中船重工、三一集团、徐工集团、中集集团、中石油、中海油、胜利油田、大庆油田、玉门油田和长庆油田等多个行业知名客户和用户的认可。

⑥精密连接产品

精密连接产品是电子系统设备之间电流或信号传输、交换的桥梁，是构成整个完整系统连接所必需的基础元件。公司布局精密连接业务，不仅能优化公司内部连接器件供应，同时也可直接对外销售线材和相关连接部件产品，共享现有客户资源。既可优化公司对上下游产业资源的纵向整合能力，又能够增强自身的产品竞争力，向客户提供更完整的服务和一体化解决方案。

在精密连接产品领域，公司已拥有行业内相对雄厚的技术，研发的极细同轴线产品成功取得德国 VDA 认证，设备自动化程度名列业界前列，铜线压延自动化，FFC 制造及自动检验自动化，极细同轴线前处理自动化都得到广泛应用，取得突出成果，具备较强的产品竞争力。

综上，发行人不存在议价能力和市场地位明显下滑或恶化的迹象。

2、主要客户情况

报告期内，发行人向前五大客户的销售金额占当期营业收入的比例分别为 18.10%、21.44%、19.77%和 18.99%，向第一大客户的销售比例分别为 4.41%、7.55%、5.72%和 5.47%。发行人不存在向单个客户的销售比例超过 50%或严重依赖于少数客户的情形。

报告期内，公司前五大客户较为稳定，均为合作多年客户。主要客户情况具体如下：

序号	客户名称	客户简介	终端应用领域	合作起始时间	合作以来是否发生中断
1	客户 1	旗下****为主板上市公司，家电行业领先企业。彩电、冰箱零售量规模保持国内行业第一阵列；冰箱压缩机业务在全	智能家电	2012 年	否

序号	客户名称	客户简介	终端应用领域	合作起始时间	合作以来是否发生中断
		球和国内市场的销量份额稳居第一，2024 年营业收入 1,036.91 亿元			
2	客户 2	印度本土领先的电气设备和家电制造商。业务范围涵盖电路保护设备、工业开关设备、电缆、照明产品、家用电器等，旗下拥有****、****等国际品牌	电力配电设备、家用电器及工业产品等	2019 年	否
3	客户 3	印度本土知名空调企业。专注于空调、商用制冷及 MEP（机械、电气、管道和消防）服务	家用和商用空调等	2016 年	否
4	客户 4	国内技术领先（Tier 1）的新能源汽车动力总成系统解决方案供应商，同时掌握电机及电控核心技术，为吉利、广汽、零跑等国内一线领先车企提供配套服务	新能源汽车	2023 年	否
5	客户 5	印度本土知名空调和工程解决方案提供商，在印度变频空调市场处于领导地位。产品覆盖家用空调、商用制冷设备，以及冰箱、洗衣机、微波炉等家电	家用电器和商用制冷行业等	2017 年	否
6	客户 6	主营业务包括纯电动乘用车研发设计、生产制造与销售服务，目前全力打造***、***、***三大品牌	新能源汽车	2014 年	否
7	客户 7	主板上市公司，知名卫浴企业，与九牧、箭牌、恒洁并列为国内四大卫浴品牌，2024 年营收 34.03 亿元	智能卫浴	2013 年	否
8	客户 8	公司主要从事高精高效稀土永磁同步电机、伺服和驱动系统、控制系统和新能源汽车电驱动系统的研发、生产和销售。 **新能源驱动电机主要供应商	新能源汽车	2019 年	否
9	客户 9	德国工业联接技术领域的全球领先企业，公司以工业联接技术为核心，覆盖从基础元件到智能系统的完整产品线，凭借全球化布局和技术创新，在智能制造、能源等领域保持领先地位	工业自动化、能源领域等	2013 年	否
10	客户 10	印度本土领先的空调组件制造商，为多家国际品牌提供 ODM/OEM 服务，产品涵盖家用空调、冰箱、洗衣机等	家电	2017 年	否
11	客户 51	美国厨卫行业第一品牌,同时也在中国市场处于领导地位。业务范围覆盖厨卫产品、家具、家用电器、发电设备、建材乃至食品经营和货物进出口等	智能卫浴	2016 年	否

综上，发行人已逐步完成与各行业头部客户绑定，与主要客户建立了长期稳定合作关系，不存在依赖个别客户的情形，整体业绩受个别客户影响低。

3、行业政策

发行人所属电气自动化行业下游涉及新能源、智能电网、工业机器人、智能控制系统、高端数控机床、工业节能和智能家电等国家重点发展领域。近年来，我国政府部门陆续出台了多项政策文件，鼓励通过电气自动化技术推动制造业向高效、绿色、智能化转型，同时构建自主可控的产业链，对本行业及下游行业给予了鼓励和重点扶持，为发行人提供了良好的宏观市场环境。近年来，相关鼓励性政策如下：

序号	名称	发文时间	发文部门	主要内容
1	《新型储能制造业高质量发展行动方案》	2025 年 2 月	工业和信息化部、国家发展改革委等八部门	推动新型储能与新一代信息技术深度融合，通过对系统能量流和信息流的经济配置、功能优化运行、逻辑有效衔接，实现储能系统高效集成和精准调控，提升新型储能产品智能化水平。聚焦系统结构设计、精细化电池管理、高效热管理和能量管理、辅助设备集成、高性能预制舱等技术开展集中攻关，提高先进功率半导体、智能传感器、电源管理芯片、大功率高效变流器等关键核心器件与部件供给能力。
2	《关于大力实施可再生能源替代行动的指导意见》	2024 年 10 月	国家发展改革委等部门	促进绿色低碳循环发展经济体系建设，推动形成绿色低碳的生产方式和生活方式。鼓励在具备条件的高速公路休息区、铁路车站、汽车客运站、机场和港口推进光储充放多功能综合一体站建设。加快发展电动乘用车，稳步推进公交车电动化替代，探索推广应用新能源中重型货车。
3	《加快构建新型电力系统行动方案（2024—2027 年）》	2024 年 7 月	国家发展改革委国家能源局国家数据局	打造一批系统友好型新能源电站。整合源储资源、优化调度机制、完善市场规则，提升典型场景下风电、光伏电站的系统友好性能。
4	《2024—2025 年节能降碳行动方案》	2024 年 5 月	国务院	加大非化石能源开发力度。加快建设以沙漠、戈壁、荒漠为重点的大型风电光伏基地。合理有序开发海上风电，促进海洋能规模化开发利用，推动分布式新能源开发利用。 提升可再生能源消纳能力。加快建设大型风电光伏基地外送通道，提升跨省跨区输电能力。加快配电网改造，提升分布式新能源承载力。积极发展抽水蓄能、新型储能。大力发展微电网、虚拟电厂、车网互动等新技术新模式。 加快用能产品设备和设施更新改造。动态更新重点用能产品设备能效先进水平、节能水平和准入水平，推动重点用能设备更新升级，加快数据中心节能降碳改造。在运高效节能电机、高效节能变压器占比分别提高 5 个百分点以上、10 个百分点以上，在运工商业制冷设备、家用制冷设备、

序号	名称	发文时间	发文部门	主要内容
				通用照明设备中的高效节能产品占比分别达到40%、60%、50%。
5	《推动工业领域设备更新实施方案》	2024 年 3 月	工业和信息化部、国家发展改革委等七部门	围绕推进新型工业化，以大规模设备更新为抓手，实施制造业技术改造升级工程，以数字化转型和绿色化升级为重点，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展，为发展新质生产力，提高国民经济循环质量和水平提供有力支撑。 推广应用智能制造装备。以生产作业、仓储物流、质量管控等环节改造为重点，推动数控机床与基础制造装备、增材制造装备、工业机器人、工业控制装备、智能物流装备、传感与检测装备等通用智能制造装备更新。 加快建设智能工厂。加快新一代信息技术与制造全过程、全要素深度融合，推进制造技术突破、工艺创新、精益管理、业务流程再造。
6	《推动消费品以旧换新行动方案》	2024 年 3 月	商务部、国家发展改革委等 14 部门	以扩大存量房装修改造为切入点，推动家装厨卫消费品换新，促进智能家居消费，持续释放家居消费潜力。培育家居新增长点。推动智能家居在智慧厨房、健康卫浴、家庭安防、养老监护等更多生活场景落地。
7	《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》	2024 年 3 月	国务院	推进重点行业设备更新改造。围绕推进新型工业化，以节能降碳、超低排放、安全生产、数字化转型、智能化升级为重要方向，聚焦钢铁、有色、石化、化工、建材、电力、机械、航空、船舶、轻纺、电子等重点行业，大力推动生产设备、用能设备、发输配电设备等更新和技术改造。加快推广能效达到先进水平和节能水平的用能设备，分行业分领域实施节能降碳改造。推广应用智能制造设备和软件，加快工业互联网建设和普及应用，培育数字经济赋智赋能新模式。严格落实能耗、排放、安全等强制性标准和设备淘汰目录要求，依法依规淘汰不达标设备。 开展家电产品以旧换新。以提升便利性为核心，畅通家电更新消费链条。支持家电销售企业联合生产企业、回收企业开展以旧换新促销活动，开设线上线下家电以旧换新专区，对以旧家电换购节能家电的消费者给予优惠。鼓励有条件的地方对消费者购买绿色智能家电给予补贴。加快实施家电售后服务提升行动。
8	《关于推动未来产业创新发展的实施意见》	2024 年 1 月	工业和信息化部等七部门	深入推进 5G、算力基础设施、工业互联网等建设，构建高速泛在、集成互联、智能绿色的新型数字基础设施
9	《国家发展改革委等部门关于加强新能源汽车	2023 年 12 月	能源局	到 2025 年，我国车网互动技术标准体系初步建成，充电峰谷电价机制全面实施并持续优化，市场机制建设取得重要进展，加大力度开展车网互动试点示范，力争参与试点示范的城市 2025 年全年充电电量 60%以上集中在低谷时段、私人

序号	名称	发文时间	发文部门	主要内容
	与电网融合互动的实施意见》			充电桩充电电量 80%以上集中在低谷时段，新能源汽车作为移动式电化学储能资源的潜力通过试点示范得到初步验证。
				到 2030 年，我国车网互动技术标准体系基本建成，市场机制更加完善，车网互动实现规模化应用，智能有序充电全面推广，新能源汽车成为电化学储能体系的重要组成部分，力争为电力系统提供千万千瓦级的双向灵活性调节能力。
10	《产业结构调整指导目录》（2024 年本）	2023 年 12 月	国家发改委	鼓励类包括一次冲洗用水量 6 升及以下的坐便器、蹲便器，节水型生活用水器具及节水控制设备，智能坐便器、卫浴集成系统，满足装配式要求的整体卫浴部品开发与生产。
				鼓励类包括高效率低成本太阳能光伏发电技术研发与产业化、系统集成技术开发应用，逆变控制系统开发制造。
				将“常规石油、天然气勘探与开采”列入鼓励类目录。
11	《关于加快传统制造业转型升级的指导意见》	2023 年 12 月	工业和信息化部、国家发展改革委等八部门	聚焦消费升级需求和薄弱环节，大力开发智能家居、绿色建材、工艺美术、老年用品、婴童用品等领域新产品。
12	《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》	2023 年 12 月	国家发展改革委、国家数据局等五部门	到 2025 年底，普惠易用、绿色安全的综合算力基础设施体系初步成型，东西部算力协同调度机制逐步完善，通用算力、智能算力、超级算力等多元算力加速集聚，国家枢纽节点地区各类新增算力占全国新增算力的 60%以上，国家枢纽节点算力资源使用率显著超过全国平均水平。1ms 时延城市算力网、5ms 时延区域算力网、20ms 时延跨国家枢纽节点算力网在示范区域内初步实现。算力电力双向协同机制初步形成，国家枢纽节点新建数据中心绿电占比超过 80%。用户使用各类算力的易用性明显提高、成本明显降低，国家枢纽节点间网络传输费用大幅降低。算力网关键核心技术基本实现安全可靠，以网络化、普惠化、绿色化为特征的算力网高质量发展格局逐步形成。
13	《“5G+工业互联网”融合应用先导区试点建设指南》	2023 年 11 月	工业和信息化部	加快 5G 基站建设，推进 5G 网络在工业企业、园区的深度覆盖。支持基础电信企业与工业企业联合开展 5G 虚拟专网、混合专网建设，探索开展 5G 独立专网建设试点，满足生产现场不同应用场景需求。
14	《算力基础设施高质量发展行动计划》	2023 年 10 月	工业和信息化部、中央网络安全和信息化委员会办公室	到 2025 年，算力方面，算力规模超过 300EFLOPS，智能算力占比达到 35%，东西部算力平衡协调发展。按照全国一体化算力网络国家枢纽节点布局，京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等节点面向重大区域发展战略实施需要

序号	名称	发文时间	发文部门	主要内容
			信息化委员会办公室等六部门	有序建设算力设施；贵州、内蒙古、甘肃、宁夏等节点推进数据中心集群建设同时，着力提升算力设施利用效率，促进东西部高效互补和协同联动。
15	《关于促进家居消费若干措施的通知》	2023 年 7 月	商务部等十三部门	鼓励有条件的地区对居民购买绿色家电等产品给予支持，并支持企业加快智能家电、智能安防、智能康养等家居产品研发，为国内智能家电行业快速发展提供有力的政策支撑。
16	《国务院办公厅关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》	2023 年 6 月	国务院	到 2030 年，基本建成覆盖广泛、规模适度、结构合理、功能完善的高质量充电基础设施体系，有力支撑新能源汽车产业发展，有效满足人民群众出行充电需求。建设形成城市面状、公路线状、乡村点状布局的充电网络，大中型以上城市经营性停车场具备规范充电条件的车位比例力争超过城市注册电动汽车比例，农村地区充电服务覆盖率稳步提升。充电基础设施快慢互补、智能开放，充电服务安全可靠、经济便捷，标准规范和市场监管体系基本完善，行业监管和治理能力基本实现现代化，技术装备和科技创新达到世界先进水平。
17	《关于推动能源电子产业发展的指导意见》	2023 年 1 月	工业和信息化部、教育部等六部门	促进全产业链协同发展。把促进新能源发展放在更加突出的位置，积极有序发展光能源、硅能源、氢能源、可再生能源，推动能源电子产业链供应链上下游协同发展，形成动态平衡的良性产业生态。推动基础元器件、基础材料、基础工艺等领域重点突破，锻造产业长板，补齐基础短板，提升产业链供应链抗风险能力。
18	《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》	2022 年 12 月	中共中央、国务院	鼓励智能家电的消费升级，支持智能家居产品的普及和应用；支持绿色智能家电的研发和推广，鼓励节能环保型家电产品的消费；推动智能家居生态系统的建设，支持家居设备的互联互通和智能化管理；支持智能家电核心技术的研发，推动产业升级和高端化发展。
19	《关于深化电子电器行业管理制度改革的意见》	2022 年 9 月	国务院	改革完善电子电器产品强制性认证制度。根据技术和产品发展实际情况，动态调整强制性产品认证目录。将安全风险较高的锂离子电池、电源适配器/充电器纳入强制性认证管理，对安全风险较低、技术较为成熟的数据终端、多媒体终端等 9 种产品不再实行强制性认证管理。 加大基础电子产业研发创新支持力度。统筹有关政策资源，加大对基础电子产业（电子材料、电子元器件、电子专用设备、电子测量仪器等制造业）升级及关键技术突破的支持力度。
20	《工业领域碳达峰实施方案》	2022 年 7 月	工业和信息化部、发展改革委、	加快工业绿色微电网建设。增强源网荷储协调互动，引导企业、园区加快分布式光伏、分散式风电、多元储能、高效热泵、余热余压利用、智慧能源管控等一体化系统开发运行，推进多能高效互补利用，促进就近大规模高比例消纳可再生能

序号	名称	发文时间	发文部门	主要内容
			生态环境部	源。
				围绕电力装备、石化通用装备、重型机械、汽车、船舶、航空等领域绿色低碳需求，聚焦重点工序，加强先进铸造、锻压、焊接与热处理等基础制造工艺与新技术融合发展，实施智能化、绿色化改造。
21	《“十四五”工业绿色发展规划》	2021 年 12 月	工业和信息化部	到 2025 年，工业产业结构、生产方式绿色低碳转型取得显著成效，绿色低碳技术装备广泛应用，能源资源利用效率大幅提高，绿色制造水平全面提升，为 2030 年工业领域碳达峰奠定坚实基础。
				大力发展和推广新能源汽车，促进甲醇汽车等替代燃料汽车推广。利用“以旧换新”等方式，继续推广高效照明、节能空调、节能冰箱、节水洗衣机等绿色智能家电产品。
22	《2030 年前碳达峰行动方案》	2021 年 10 月	国务院	推进重点用能设备节能增效。以电机、风机、泵、压缩机、变压器、换热器、工业锅炉等设备为重点，全面提升能效标准。建立以能效为导向的激励约束机制，推广先进高效产品设备，加快淘汰落后低效设备。
				聚焦化石能源绿色智能开发和清洁低碳利用、可再生能源大规模利用、新型电力系统、节能、氢能、储能、动力电池、二氧化碳捕集利用与封存等重点，深化应用基础研究。
23	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	2021 年 3 月	国务院	深入实施智能制造和绿色制造工程，发展服务型制造新模式，推动制造业高端化智能化绿色化。培育先进制造业集群，推动集成电路、航空航天、船舶与海洋工程装备、机器人、先进轨道交通装备、先进电力装备、工程机械、高端数控机床、医药及医疗设备等产业创新发展。
				“十四五”期间我国将新增 3000 公里城市轨道交通运营里程。
				重点研制分散式控制系统、可编程逻辑控制器、数据采集和视频监控系统等工业控制设备，突破先进控制器、高精度伺服驱动系统、高性能减速器等智能机器人关键技术。
				突破新能源汽车高安全动力电池、高效驱动电机、高性能动力系统等关键技术，加快研发智能（网联）汽车基础技术平台及软硬件系统、线控底盘和智能终端等关键部件。
				有序放开油气勘探开发市场准入，加快深海、深层和非常规油气资源利用，推动油气增储上产。
				大力发展绿色经济。建立统一的绿色产品标准、认证、标识体系，完善节能家电、高效照明产品、节水器具推广机制。深入开展绿色生活创建行动。
				从国家急迫需要和长远需求出发，集中优势资源

序号	名称	发文时间	发文部门	主要内容
				攻关新发突发传染病和生物安全风险防控、医药和医疗设备、关键元器件零部件和基础材料、油气勘探开发等领域关键核心技术。
24	《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023年）》	2021 年 1 月	工业和信息化部	以新技术带动工业短板提升突破。加强 5G、智能传感、边缘计算等新技术对工业装备、工业控制系统、工业软件的带动提升，打造智能网联装备，提升工业控制系统实时优化能力，加强工业软件模拟仿真与数据分析能力。
25	《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》	2020 年 10 月	国务院办公厅	发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。协调推进。完善横向协同、纵向贯通的协调推进机制，促进新能源汽车与能源、交通、信息通信深度融合，统筹推进技术研发、标准制定、推广应用和基础设施建设，把超大规模市场优势转化为产业优势。推进智能化技术在新能源汽车研发设计、生产制造、仓储物流、经营管理、售后服务等关键环节的深度应用。

综上，发行人所处行业属于国家政策鼓励支持的行业，行业政策均为正向激励。

4、同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司主要业绩情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额
和而泰	营业收入	826,962.67	17.47%	965,939.07	28.66%	750,741.97	25.85%	596,547.32
	净利润	64,232.98	97.45%	33,389.49	-4.02%	34,788.60	-31.35%	50,672.24
	扣非后归母净利润	56,804.68	70.13%	34,207.25	16.02%	29,484.96	-21.83%	37,721.04
	毛利率	20.02%	1.91%	18.27%	-1.31%	19.58%	-0.57%	20.15%
	期间费用率	10.84%	-1.20%	12.74%	-0.97%	13.71%	2.58%	11.13%
	其中：研发费用率	5.72%	-0.02%	5.96%	-0.77%	6.73%	1.34%	5.39%
拓邦股份	营业收入	818,758.79	6.34%	1,050,121.98	16.78%	899,234.22	1.32%	887,509.91
	净利润	42,021.75	-23.99%	67,188.46	31.24%	51,194.86	-12.00%	58,176.95
	扣非后归母净利润	39,585.97	-26.58%	64,204.97	25.42%	51,191.92	5.83%	48,370.31
	毛利率	21.98%	-1.73%	22.97%	0.66%	22.31%	2.16%	20.14%
	期间费用率	16.18%	1.27%	14.64%	-0.92%	15.56%	3.18%	12.38%

公司	项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额
	其中：研发费用率	8.44%	0.90%	7.70%	0.03%	7.67%	1.00%	6.67%
中恒电气	营业收入	141,815.19	20.29%	196,192.50	26.13%	155,543.96	-3.33%	160,910.09
	净利润	7,359.38	-11.39%	11,308.41	166.32%	4,246.13	175.16%	-5,649.44
	扣非后归母净利润	6,920.54	23.21%	8,312.88	322.09%	1,969.47	130.69%	-6,417.00
	毛利率	23.51%	-2.84%	26.17%	-0.14%	26.30%	5.06%	21.24%
	期间费用率	19.06%	-1.21%	18.49%	-4.86%	23.35%	-0.20%	23.56%
	其中：研发费用率	8.05%	-0.85%	8.15%	-1.32%	9.47%	-1.60%	11.06%
汇川技术	营业收入	3,166,260.65	24.67%	3,704,095.21	21.77%	3,041,992.54	32.21%	2,300,831.24
	净利润	431,738.43	26.43%	434,639.70	-8.99%	477,557.16	10.43%	432,449.31
	扣非后归母净利润	388,810.44	24.03%	403,583.22	-0.87%	407,117.72	20.12%	338,913.32
	毛利率	29.27%	-1.01%	28.70%	-4.85%	33.55%	-1.46%	35.01%
	期间费用率	16.51%	-0.87%	16.65%	-2.64%	19.29%	-1.17%	20.45%
	其中：研发费用率	9.46%	0.77%	8.50%	-0.13%	8.63%	-1.06%	9.69%
英威腾	营业收入	310,780.62	-1.12%	432,163.94	-5.84%	458,986.28	12.03%	409,687.70
	净利润	13,633.35	16.19%	21,218.38	-35.34%	32,814.97	26.03%	26,037.69
	扣非后归母净利润	12,817.91	-18.58%	25,988.13	-16.82%	31,244.13	22.42%	25,522.60
	毛利率	31.91%	1.40%	30.23%	-1.29%	31.51%	1.40%	30.11%
	期间费用率	28.25%	2.58%	24.95%	0.75%	24.21%	0.39%	23.82%
	其中：研发费用率	11.97%	0.86%	10.79%	1.47%	9.32%	-0.49%	9.81%
蓝海华腾	营业收入	35,553.04	50.38%	35,186.09	7.95%	32,595.71	-27.07%	44,692.02
	净利润	4,618.93	131.04%	2,538.90	11.41%	2,278.96	-72.54%	8,298.38
	扣非后归母净利润	5,075.82	234.27%	2,052.72	28.86%	1,592.94	-73.11%	5,924.05
	毛利率	37.25%	-2.15%	37.34%	-1.66%	39.01%	-1.18%	40.18%
	期间费用率	20.73%	-11.20%	30.48%	-1.91%	32.40%	8.64%	23.75%
	其中：研发费用率	7.01%	-3.80%	10.54%	-0.76%	11.30%	1.74%	9.56%
欣锐科技	营业收入	167,206.32	28.02%	223,675.59	57.81%	141,735.75	-6.46%	151,531.65
	净利润	-6,272.06	-12.60%	-12,223.43	28.43%	-17,079.07	-484.82%	-2,920.37

公司	项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额
	扣非后归母净利润	-7,836.01	25.03%	-15,998.57	17.25%	-19,334.19	-184.28%	-6,801.08
	毛利率	13.81%	3.19%	11.45%	-1.55%	13.00%	-0.73%	13.73%
	期间费用率	17.92%	-0.02%	17.29%	-4.07%	21.36%	4.29%	17.07%
	其中：研发费用率	9.66%	0.55%	8.47%	-0.38%	8.85%	3.15%	5.70%
动力源	营业收入	29,541.88	-34.64%	58,406.37	-31.31%	85,026.55	-37.30%	135,617.23
	净利润	-15,910.03	1.95%	-42,443.83	-50.78%	-28,149.39	-1896.68%	-1,409.81
	扣非后归母净利润	-15,733.40	2.77%	-41,797.05	-49.14%	-28,026.06	-1332.59%	-1,956.32
	毛利率	14.24%	-15.72%	10.88%	-17.50%	28.38%	0.40%	27.99%
	期间费用率	71.25%	6.66%	58.65%	7.88%	50.77%	23.50%	27.27%
	其中：研发费用率	13.70%	-6.28%	14.53%	0.53%	14.00%	7.14%	6.85%
发行人	营业收入	679,124.67	15.05%	817,248.64	21.00%	675,424.12	23.30%	547,775.86
	净利润	24,033.25	-43.02%	45,869.07	-26.62%	62,511.20	30.40%	47,938.88
	扣非后归母净利润	11,662.71	-67.85%	36,640.31	3.07%	35,549.67	39.02%	25,572.42
	毛利率	21.83%	-3.66%	25.17%	0.45%	24.72%	0.96%	23.76%
	期间费用率	19.07%	-0.64%	20.17%	0.73%	19.44%	0.71%	18.73%
	其中：研发费用率	11.54%	-0.25%	12.04%	0.63%	11.41%	-0.14%	11.55%

报告期内，同行业可比公司受毛利率和期间费用率波动影响，不同阶段均出现过营业收入增长，而净利润、扣非后归母净利润未同比增长或有所下降的情况。如：和而泰 2023 年和 2024 年营业收入同比增加 25.85%和 28.66%，而扣非后归母净利润同比减少 21.83%和仅增加 16.02%，2023 年主要系毛利率同比下滑 0.57 个百分点，期间费用率同比上升 2.58 个百分点所致，其中研发费用率同比增加 1.34 个百分点，研发投入增加导致净利润水平未与营业收入同步增长。2024 年主要系毛利率同比下滑 1.31 个百分点所致；拓邦股份 2025 年 1-9 月营业收入同比增加 6.34%，因毛利率同比下滑 1.73 个百分点和研发费用率同比增加 0.90 个百分点，导致扣非后归母净利润同比减少 26.58%；汇川技术 2024 年营业收入同比增加 21.77%，而扣非后归母净利润同比减少 0.87%，主要系 2024 年毛利率同比下滑 4.85 个百分点所致。发行人与同行业可比公司变动情况存在时间性差异，

主要系同时期经营策略、经营特点不同所致，具有合理性。

报告期内，公司持续多年保持销售收入 11%以上的研发投入，研发强度远高于相似规模同行业可比上市公司，和而泰研发费用率 6%左右，拓邦股份研发费用率 8%左右。高强度研发投入推动了智能家电电控产品、电源产品、新能源汽车及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接等六大领域销售收入均实现不同幅度增长，公司技术实力增厚，国际竞争力稳步提升，境外收入持续增长。

但高强度研发投入在取得良好销售业绩的同时，也一定程度压制了公司净利润规模。报告期内，发行人的新能源汽车相关产品、光储充相关产品和 AI 服务器等网络电源仍处于业务开拓期，新技术和新产品研发投入较大，但市场导入周期长，营业收入等待放量，造成短期内发行人净利润增速放缓或下滑。

5、产品竞争优势

公司通过跨领域的互补经营模式，交叉延伸的核心技术平台，技术整合与跨领域应用，从工业领域到智能家电行业，再到新能源汽车行业，能够为客户提供完整的系统创新与研发服务，已成为国内知名的智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接领域供应商。已逐步完成与各行业头部客户绑定和全球化业务布局，在行业内形成了差异化的产品竞争优势。2024 年公司首次位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，其中 TOP1、TOP2 分别为中国台湾省台达电子（DELTA）和光宝科技（LITEON），标志着公司技术领先性与规模化供应能力进一步获国际权威认可，全球市场竞争力显著增强。各产品的具体竞争优势，详见本题回复之“一、（一）1、发行人议价能力和市场地位”。

报告期内，发行人不存在因产品失去竞争优势而导致毛利率下降或业绩持续下滑的情况。

6、主要产品和原材料的供需与价格变动

（1）报告期内，主要原材料的供需与价格变动

发行人产品主要原材料包括半导体、磁性件和被动件等，报告期内半导体、磁性件和被动件前五大具体物料的采购单价及其变动情况如下：

单位：元/PCS

原材料类别	物料编号	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		采购单价	变动比例	采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价
半导体	R26060446	17.86	-2.40%	18.30	-5.67%	19.40	-2.56%	19.91
半导体	R25050446	3.71	-5.84%	3.94	-4.83%	4.14	-7.59%	4.48
半导体	R26110784	22.99	-2.00%	23.46	-9.07%	25.80	-3.30%	26.68
半导体	R26060396	1.24	0.00%	1.24	-16.22%	1.48	-20.00%	1.85
半导体	R26110427	3.2	-1.84%	3.26	-0.31%	3.27	5.48%	3.10
被动件	R21011113	6.7	-4.15%	6.99	-2.65%	7.18	-15.83%	8.53
被动件	R21011003	6.93	-0.57%	6.97	-8.65%	7.63	-12.60%	8.73
被动件	R21010996	9.72	-1.22%	9.84	-5.11%	10.37	-5.90%	11.02
被动件	R21011835	2.45	-0.41%	2.46	-0.40%	2.47	-20.06%	3.09
被动件	R21011260	0.13	0.00%	0.13	0.00%	0.13	-7.14%	0.14
磁性件	R22021963	8.42	-2.09%	8.60	0.12%	8.59	-11.35%	9.69
磁性件	R23011609	0.73	-2.67%	0.75	-1.32%	0.76	-27.62%	1.05
磁性件	R23011648	0.82	-3.53%	0.85	-5.56%	0.90	-33.33%	1.35
磁性件	R22021677	8.19	-1.56%	8.32	-3.70%	8.64	-10.09%	9.61
磁性件	R22031737	3.09	-2.52%	3.17	-3.94%	3.30	-9.84%	3.66

注：2025 年 1-9 月采购单价变动比例系与 2024 年度相比

由上表可知，报告期内，发行人半导体、磁性件和被动件等主要原材料采购价格呈现不同幅度下滑。近年来，功率半导体、电容/电阻/电感等被动件和磁性件等上游行业发展较为成熟，国内厂商参与者较多。2022 年以来总体处于供过于求阶段，上游库存处于去化过程，价格趋势总体向下。加上国内厂商在家电、工业、新能源汽车等领域的功率产品、被动件和磁性件国产化替代率逐步提升，发行人主要原材料供给端充足，短期内采购价格不存在明显上涨趋势。

（2）报告期内，发行人主要产品价格变动情况

报告期内，发行人主要产品价格变动情况如下：

单位：元/PCS

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销售单价	变动比例	销售单价	同比变动	销售单价	同比变动	销售单价
产品类别 1	132.80	3.08%	128.83	-4.61%	135.05	9.41%	123.44
产品类别 2	133.99	-10.48%	149.68	-11.58%	169.28	-2.73%	174.03
产品类别 3	1,274.55	-34.10%	1,933.93	-39.27%	3,184.58	84.84%	1,722.88
产品类别 4	126.78	-2.75%	130.36	-20.84%	164.68	7.16%	153.68
产品类别 5	9,068.15	-19.63%	11,282.67	5.52%	10,692.26	-3.83%	11,118.32
产品类别 6	3.47	3.89%	3.34	21.90%	2.74	10.48%	2.48
合计	50.34	1.80%	49.45	11.05%	44.53	14.80%	38.79

注：2025 年 1-9 月销售单价变动比例系与 2024 年度相比，合计数为所有产品平均销售单价。

报告期内，发行人产品种类繁多，同时包括零件、部件、整机和系统等，细分产品结构变化较大，单位各异，上述各期销售单价变动可比性较低，受细分产品结构变化影响较大。2024 年受变频家电市场竞争加剧，及单价偏低的智能卫浴部件销量占比增加影响，发行人产品类别 1 销售单价同比下滑 4.61%。2025 年 1-9 月单价相对较高的智能卫浴整机销售占比增加，产品类别 1 平均销售单价回升；2024 年和 2025 年 1-9 月发行人产品类别 2、产品类别 3 和产品类别 4 产品平均销售单价均呈现不同幅度下滑，均主要受产品结构变化影响，其中产品类别 2 单价偏低的显示类产品销量占比增加，拉低了销售单价。单价偏低的新能源乘用车相关产品销量占比增加，拉低了产品类别 3 销售单价。单价偏低的通用自动化销量占比增加，拉低了产品类别 4 销售单价；2025 年 1-9 月产品类别 5 平均销售单价下降同样主要受产品结构变动影响，单价相对偏低的射频产品销量占比增加，拉低了产品类别 5 的平均销售单价。

综上，除产品结构影响外，发行人具体产品销售价格主要受细分市场竞争影响。

7、报告期内发行人收入持续增长但净利润、扣非归母净利润未同比增长或有所下降的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑的风险

(1) 发行人营业收入同比增长，体现了持续巩固的市场地位

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额
营业收入	679,124.67	15.05%	817,248.64	21.00%	675,424.12	23.30%	547,775.86
毛利率	21.83%	-3.66%	25.17%	0.45%	24.72%	0.96%	23.76%

2023-2024 年，公司营业收入同比保持 20%以上的增速，智能家电电控产品、电源产品、新能源汽车及轨道部件、工业自动化、智能装备、精密连接等主要产品销售收入均呈现较快增长。同时，公司坚持“加速海外布局、扩展海外市场”的战略方向，海外销售收入增速明显，公司营收规模处于快速扩张中，市场地位稳步提升。2025 年 1-9 月，公司营业收入同比增长 15.05%，受印度异常雨水天气影响，2025 年夏季气温低导致空调产品海外市场需求减少，导致公司智能家电电控产品增速放缓，拉低整体营收增速。2025 年 1-9 公司非智能家电电控板块营业收入同比增长 29.23%，非智能家电电控板块业务仍保持了较高增速。

报告期内公司综合毛利率分别为 23.76%、24.72%、25.17%和 21.83%，2022-2024 年综合毛利率稳中有升，持续向好，公司已具备较强的议价能力。2025 年 1-9 月公司毛利率较以前年度下滑，主要系受家电等下游行业竞争加剧，行业毛利率水平下滑，同时低毛利率的新能源乘用车相关产品销售收入及占比快速增加所致。

2025 年国内家电及新能源汽车市场竞争加剧，家电消费补贴导致需求向头部家电企业集中，竞争激烈，供应商价格压力大。在新能源乘用车领域，整车厂的价格竞争导致行业盈利水平持续走低。2025 年 1-9 月公司毛利率下滑主要受外部市场环境影 响，公司营业收入同比增长 15.05%，市场地位未出现重大不利变化。

(2) 发行人坚持高强度的研发投入，在取得良好销售业绩的同时，压制了公司净利润规模

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额
毛利率	21.83%	-3.66%	25.17%	0.45%	24.72%	0.96%	23.76%
期间费用率	19.07%	-0.64%	20.17%	0.73%	19.44%	0.71%	18.73%
其中：研发费用率	11.54%	-0.25%	12.04%	0.63%	11.41%	-0.14%	11.55%

公司持续多年保持销售收入 11%左右的研发投入，研发强度高于相似规模同行业可比上市公司。高强度研发投入推动了智能家电电控产品、电源产品、工业自动化、智能装备、精密连接等六大领域销售收入均呈现较快增长，技术实力增厚，国际竞争力稳步提升，境外收入持续增长。

高强度研发投入在取得良好销售业绩的同时，也压制了公司净利润规模。具体来看，2024 年发行人研发费用投入超 9.8 亿元，研发费用率超 12%，导致期间费用率增速超过毛利率变动，研发投入压制了 2024 年净利润规模，导致 2024 年营业收入虽同比增加 21.00%，但扣非后归母净利润同比仅增加 3.07%；2025 年 1-9 月，家电等市场竞争加剧，行业毛利率水平下滑，低毛利率的新能源乘用车相关产品销售收入及占比快速增加，同比拉低了 3.66 个百分点的毛利率，在此情况下，发行人仍坚持高研发策略，研发费用率同比仅下降 0.25 个百分点，一定程度压制短期盈利能力，但为中长期成长奠定坚实基础。

报告期内，发行人的新能源汽车相关产品、光储充相关产品和 AI 服务器等网络电源仍处于业务开拓期，新技术和新产品研发投入较大，但市场导入周期长，营业收入等待放量，造成短期内发行人净利润增速放缓或下滑。

综上，发行人业绩虽然存在下滑，但议价能力、市场地位、主要客户及行业政策等并未发生重大不利变化。

（二）说明部分产品毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，并结合相关期间费用变化情况，区分主要业务类别说明在最近三年主营业务毛利率上升的情况下，前述增收不增利情况的具体原因及合理性

1、部分产品毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

发行人智能家电电控产品、新能源汽车及轨道交通产品和智能装备产品毛利率与同行业可比公司相比较，主要系具体产品和细分应用市场侧重不同，及具

体产品和细分市场的竞争程度不同导致，具体情况如下：

(1) 智能家电电控产品毛利率分析

发行人智能家电电控产品的毛利率与和而泰、拓邦股份对比情况如下：

同行业公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
和而泰（智能控制电子行业）	19.13%	18.27%	19.58%	20.15%
拓邦股份（智能控制电子行业）	22.55%	22.97%	22.31%	20.14%
发行人（智能家电电控产品）	22.57%	25.05%	25.28%	24.25%

注：同行业公司未公开披露 2025 年 1-9 月分产品毛利率，故未进行对比分析，仍列示 2025 年 1-6 月的对比数据，下同

和而泰、拓邦股份业务与公司智能家电电控产品业务存在重叠或互补关系。和而泰和拓邦股份的产品包含家电逻辑控制器产品，在变频家电上需要与功率转换器搭配使用。发行人以变频家电功率转换器为主，同时也提供整体解决方案，如变频空调功率转换器（用于室外机）和空调控制器（用于室内机）的成套方案。发行人变频家电功率转换器毛利率高于和而泰和拓邦股份，主要原因是发行人产品以变频家电功率转换器为主，属于智能家电的关键设备，毛利率相对较高。同时，发行人还包括毛利率水平更高的智能卫浴产品。

(2) 新能源汽车及轨道交通部件毛利率分析

报告期内，公司新能源汽车及轨道交通产品的毛利率与蓝海华腾、汇川技术、英威腾、欣锐科技对比情况如下：

同行业公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
蓝海华腾（电动汽车电机控制器）	37.98%	41.13%	40.50%	40.88%
汇川技术（新能源汽车和轨道交通类）	17.45%	17.12%	18.89%	18.97%
英威腾（新能源汽车）	14.89%	11.88%	18.72%	23.04%
欣锐科技（新能源汽车）	12.95%	11.45%	13.00%	13.73%
发行人（新能源汽车及轨道交通产品）	13.98%	21.62%	22.74%	21.15%

新能源汽车行业发展前景广阔，但因行业的产业格局尚未定型，市场竞争激烈，产品毛利率普遍偏低。汇川技术新能源和轨道交通产品和英威腾新能源汽车

产品以电驱和电源总成为主，发行人以电力电子集成模块（PEU）、电机驱动器（MCU）、多合一电控等核心部件为主，公司产品聚焦电控等核心电力电子部件相对毛利较高，而总成产品还包括机械机构、外壳件等低附加值部件，产品差异导致公司毛利率水平略高于汇川技术和英威腾。同时公司 2022-2024 年毛利率水平相对较高的新能源商用车和轨道交通产品收入占比较高，产品应用市场差异，使得公司毛利率高于汇川技术和英威腾；欣锐科技新能源汽车产品以车载电源集成产品为主，产品细分市场竞争更为激烈，故产品毛利率偏低；蓝海华腾新能源汽车部件以商用车电驱系统（电动汽车电机控制器）为主，商用车市场竞争相对乘用车更为封闭，故毛利率较高。2025 年 1-6 月毛利率下降至 13.98%，与英威腾（新能源汽车）、欣锐科技（新能源汽车）接近，主要系短期内客户结构变化，低毛利率的乘用车产品和客户销售占比增加所致，2025 年新增大客户吉利汽车，项目初期毛利较低，交付量占比高拉低了总体毛利率水平。

(3) 智能装备产品毛利率分析

报告期内，发行人智能装备和凯尔达毛利率对比情况如下：

同行业公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
凯尔达（综合毛利率）	17.51%	20.43%	18.67%	19.10%
其中：机器人专用焊接设备	16.56%	57.41%	54.15%	55.51%
工业机器人		15.99%	15.16%	14.70%
工业焊接设备	22.62%	24.37%	21.87%	18.82%
发行人（智能装备）	36.03%	37.59%	27.74%	32.39%

注：2025 年半年报，凯尔机器人专用焊接设备和工业机器人已合并披露为焊接机器人。

发行人智能装备产品种类丰富，其中数字化智能焊机销售占比最大(超 70%)，故选取主营业务为工业焊接设备的凯尔达进行毛利率对比。凯尔达主要产品为机器人专用焊接设备、工业机器人和工业焊接设备等，包含机器人本体等成套设备，工业机器人毛利率较低，从而拉低了其整体毛利率水平。发行人数字化智能焊机以先进焊接电源为主，属于焊接成套设备关键组成部分，故毛利率水平高于凯尔达整体毛利率，但低于其机器人专用焊接设备毛利率，具备合理性。

综上，发行人智能家电电控产品、新能源汽车及轨道交通产品和智能装备产品毛利率与同行业可比公司相比较为高主要系具体产品和细分应用市场侧重不同，

及具体产品和细分市场的竞争程度不同导致。发行人产品多为核心零部件，技术附加值高、产品质量稳定，毛利率水平相对较高，具有合理性。

2、期间费用及主要业务类别毛利率变化情况

(1) 从期间费用变化情况来看，高强度的研发投入压制了公司净利润规模

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率	同比变动	金额/比率
营业收入	679,124.67	15.05%	817,248.64	21.00%	675,424.12	23.30%	547,775.86
净利润	24,033.25	-43.02%	45,869.07	-26.62%	62,511.20	30.40%	47,938.88
扣非后归母净利润	11,662.71	-67.85%	36,640.31	3.07%	35,549.67	39.02%	25,572.42
毛利率	21.83%	-3.66%	25.17%	0.46%	24.72%	0.96%	23.76%
期间费用率	19.07%	-0.64%	20.17%	0.73%	19.44%	0.71%	18.73%
其中：销售费用率	4.00%	-0.26%	4.51%	-0.08%	4.59%	0.42%	4.17%
管理费用率	3.19%	0.34%	2.99%	-0.06%	3.05%	0.43%	2.62%
研发费用率	11.54%	-0.25%	12.04%	0.63%	11.41%	-0.14%	11.55%
财务费用率	0.33%	-0.47%	0.62%	0.24%	0.39%	-0.01%	0.39%

发行人坚持高强度的研发投入，在取得良好销售业绩的同时，压制了公司净利润规模。

2024 年发行人营业收入同比增长 21.00%，净利润同比下降 26.62%，扣非后归母净利润仅增加 3.07%。一方面主要系期间费用率同比增长 0.73 个百分点，超过毛利率增长 0.46 个百分点，其中研发费用率同比增加 0.63 个百分点。2024 年发行人高强度研发投入压制了净利润规模；另一方面 2024 年公司净利润同比减少 26.62%，主要系 2023 年度发行人对外战略性股权投资（其他非流动金融资产）确认了公允价值变动损益增加较多所致（当期确认 26,839.18 万元）。

2025 年 1-9 月，家电等下游市场竞争加剧，行业毛利率水平下滑，低毛利率的新能源乘用车产品销售收入及占比快速增加，同比拉低了 3.66 个百分点的毛利率，在此情况下，发行人仍坚持高研发策略，研发费用率同比仅下降 0.25 个百分点，一定程度压制短期盈利能力，但为中长期成长奠定坚实基础。

(2) 从主要业务类别毛利率变化情况来看，发行人 2022 年-2024 年毛利率整体呈上升趋势，2025 年 1-9 月有所下降

报告期内，公司细分产品毛利率及变动情况如下：

产品	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
智能家电电控产品	22.15%	25.05%	25.28%	24.25%
电源产品	21.54%	25.40%	24.04%	21.98%
新能源及轨道交通部件	14.29%	21.62%	22.74%	21.15%
工业自动化产品	29.07%	30.16%	32.37%	29.43%
智能装备	37.14%	37.59%	27.74%	32.39%
精密连接	5.16%	4.64%	7.54%	16.28%
主营业务毛利率	21.71%	25.07%	24.54%	23.57%

报告期内公司受益于产品种类丰富，业务协调性较强，主营业务稳定性和抗风险能力高，主营业务毛利率分别为 23.57%、24.54%、25.07%和 21.71%，稳中有升。2025 年 1-9 月受家电等行业市场竞争日益加剧影响，行业毛利率水平下滑，同时低毛利率的新能源乘用车相关产品收入占比增加也进一步拉低了主营业务毛利率，导致主营业务毛利率相较于 2024 年度下降 3.36 个百分点。主要业务类别毛利率及变动情况具体如下：

报告期内，发行人智能家电电控产品处于快速扩张期，盈利能力稳步提升，产品毛利率分别为 24.25%、25.28%、25.05%和 22.15%，基本保持稳定。2025 年 1-9 月，因市场竞争加剧，行业毛利率水平下滑，公司为抢占和巩固市场份额，对智能家电电控产品进行了价格调整，毛利率与 2024 年度相比下降 2.90 个百分点。

报告期内，发行人电源产品毛利率分别为 21.98%、24.04%、25.40%和 21.54%。公司电源产品种类丰富，已逐步覆盖工业、商业、消费等多领域，2022 年-2024 年度毛利率水平稳中有升。2025 年 1-9 月，因毛利率水平相对偏低的显示电源销售占比增加，导致毛利率与 2024 年度相比下降 3.86 个百分点。

报告期内，发行人新能源汽车及轨道交通产品毛利率分别为 21.15%、22.74%、21.62%和 14.29%。随着新能源汽车补贴退坡，整车厂商为维持利润将成本压力

转嫁给上游零部件企业，细分市场竞争加剧，价格压力大，近年来毛利率有所下降。2025 年 1-9 月毛利率偏低主要系短期内客户结构变化，低毛利率的乘用车产品和客户销售占比增加所致，2025 年新增大客户吉利汽车，项目初期毛利较低，交付量占比高拉低了总体毛利率水平。

报告期内，发行人工业自动化产品毛利率分别为 29.43%、32.37%、30.16% 和 29.07%，毛利率变动主要受细分产品结构影响。工业自动化产品中的变频器、伺服、可编程逻辑控制器（PLC）、电机（低压）驱动器是各种自动化机械设备中的核心部件，技术含量高，毛利率水平相对较高。2025 年 1-9 月毛利率偏低，主要系工程车辆行业客户下调批量采购价格所致。

报告期内，发行人智能装备产品毛利率分别为 32.39%、27.74%、37.59% 和 37.14%，毛利率变动主要受细分产品结构影响。智能装备中的数字化智能焊机、智能采油电潜螺杆泵设备等产品技术含量高，整体毛利率相对较高。

报告期内，发行人精密连接产品毛利率分别为 16.28%、7.54%、4.64% 和 5.16%。精密连接件主要原材料包括铜等贵金属及半导体元器件，定制化物料成本偏重，原材料成本较为刚性。下游车企、电子厂商集中度高，通过供应链整合向零部件企业转嫁成本压力。成本刚性加市场红海竞争导致行业毛利率水平较低。2022 年公司通过新控股子公司广东田津，完成了从精密线材到精密连接的业务整合，实现一体化布局，目前业务仍处于投入和整合期。2022 年当年产品和客户较为集中，故毛利率偏高。2023 年至 2025 年 1-9 月处于市场拓展与产能爬坡关键期，叠加原料成本上涨等影响，2023-2024 年毛利率呈下降趋势，2025 年 1-9 月毛利率略有回升。

综上，报告期内，发行人产品种类丰富，业务协调性较强，主营业务稳定性和抗风险能力高，2022 年-2024 年主营业务毛利率上升，具有合理性。

3、增收不增利情况的具体原因及合理性

报告期内，发行人的新能源汽车相关产品、光储充相关产品和 AI 服务器等网络电源仍处于业务开拓期，新技术和新产品研发投入较大，但市场导入周期长，营业收入等待放量，造成发行人短期内净利润增速放缓或下滑。2024 年发行人增收不增利的原因主要系高强度研发投入压制了净利润规模；2025 年 1-9 月发行

人增收不增利的原因主要系家电等下游竞争加剧导致行业利润空间被压缩，同时低毛利率的新能源乘用车相关产品销售收入及占比快速增加，进一步拉低了毛利率水平，在此情况下，发行人仍坚持高研发策略，一定程度压制短期盈利能力，但为中长期成长奠定坚实基础。

目前发行人家电和新能源汽车等多个下游行业市场竞争激烈，挤压中上游利润空间，受到行业整体影响，发行人业绩存在一定下滑风险。发行人将坚持高强度的研发投入，在保持行业领先的收入规模、产品竞争力的同时，实现盈利水平的相对优势。

最近一期利润下滑的情况和相关风险发行人已在募集说明书充分披露，发行人最近一期利润下滑主要受市场竞争加剧等外部因素影响，并未改变公司的行业地位，不会导致公司主营业务、经营模式等发生重大变化。

二、结合公司境内外生产和销售情况及差异情况、主要境外客户及协议签署情况、产品竞争力、市场地位、美国“对等关税”政策影响等，说明公司境外收入增长的原因及境外收入可持续性，是否存在贸易摩擦相关风险及应对措施

（一）公司境内外生产和销售情况及差异情况

报告期内，发行人主要生产基地位于中国境内。其中株洲、长沙生产基地主要涵盖产品类别 1、产品类别 2、产品类别 3、产品类别 4 和产品类别 5，杭州、台州生产基地主要涵盖产品类别 1、产品类别 4、产品类别 5，东莞、河源生产基地主要涵盖产品类别 6；境外生产基地主要包括泰国和印度生产基地，其中泰国生产基地为公司全球化制造布局的主要生产基地，主要涵盖产品类别 2 产能；印度生产基地主要服务于印度本土市场，为控制固定资产投资风险，相应的产品类别 1 产能以外协为主。

报告期内，公司境内外产量、销量及销售金额情况如下：

单位：万 PCS、万元									
产品	项目	境内				境外			
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产品类别 1	产量	857.96	1,370.03	927.36	1,462.19	1,136.37	1,675.35	851.26	298.07
	销量	699.89	1,005.73	727.87	734.66	1,341.26	1,895.62	1,211.40	959.01

	销售金额	137,182.51	173,945.69	129,791.52	104,984.41	133,884.12	199,848.46	132,115.54	104,081.94
产品类别 2	产量	1,457.36	1,645.52	1,282.82	1,114.43	15.27	29.46	12.90	7.01
	销量	1,213.18	1,328.83	1,065.00	860.60	209.10	243.41	188.54	222.03
	销售金额	144,914.16	181,510.39	163,749.56	133,735.48	45,660.31	53,820.32	48,446.96	54,674.64
产品类别 3	产量	67.53	32.98	22.13	32.70	-	-	-	-
	销量	62.76	28.32	22.23	30.53	0.04	0.05	0.07	0.04
	销售金额	79,812.03	54,653.65	70,735.23	52,460.95	237.77	218.73	289.56	209.76
产品类别 4	产量	466.50	501.11	343.76	151.47	-	-	-	121.45
	销量	480.10	480.94	354.65	125.82	0.62	0.06	0.06	121.50
	销售金额	60,136.36	62,462.04	58,256.37	37,496.80	807.95	241.09	156.24	510.64
产品类别 5	产量	4.35	4.58	3.77	2.97	-	-	-	-
	销量	3.54	3.26	2.68	1.85	0.74	0.84	0.74	0.82
	销售金额	30,949.76	38,429.87	29,521.49	23,616.09	7,807.50	7,814.40	7,067.42	6,085.38
产品类别 6	产量	9,381.53	11,398.82	11,557.30	11,022.24	-	8.49	3.30	-
	销量	6,587.24	8,257.78	7,954.40	8,292.58	2,788.77	3,155.97	3,557.35	2,702.00
	销售金额	28,120.09	33,382.31	25,222.80	23,328.88	4,451.94	4,724.38	6,332.43	3,927.00
合计	产量	12,235.23	14,953.04	14,137.14	13,786.00	1,151.64	1,713.30	867.46	426.53
	销量	9,046.71	11,104.86	10,126.83	10,046.04	4,340.53	5,295.95	4,958.16	4,005.40
	销售金额	481,114.92	544,383.95	477,276.97	375,622.62	192,849.59	266,667.38	194,408.16	169,489.35

注 1：产量按负责生产组装的主体区分（包括外协产能）；

注 2：公司产品类别 3、产品类别 4、产品类别 5 和产品类别 6 以内销为主，未大规模布局境外产能。

发行人出口以 CKD 模式为主，零部件出口+本地化组装。报告期内，产品类别 1 和产品类别 2 的境外销量远超境外产量，印度生产基地和泰国生产基地的产能均不能有效满足市场需求，外销仍部分依赖国内和外协产能。同时，泰国生产基地作为公司未来全球供应链布局的关键，需要承担满足海外市场交付需求的重要职能，并能有效降低国际贸易摩擦和关税壁垒等外部风险，公司境外产能建设迫在眉睫。

报告期内，公司境外销售按产品分类情况：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品类别 1	133,884.12	69.42%	199,848.46	74.94%	132,115.54	67.96%	104,081.94	61.41%
产品类别 2	45,660.31	23.68%	53,820.32	20.18%	48,446.96	24.92%	54,674.64	32.26%
产品类别 3	237.77	0.12%	218.73	0.08%	289.56	0.15%	209.76	0.12%
产品类别 4	807.95	0.42%	241.09	0.09%	156.24	0.08%	510.64	0.30%
产品类别 5	7,807.50	4.05%	7,814.40	2.93%	7,067.42	3.64%	6,085.38	3.59%
产品类别 6	4,451.94	2.31%	4,724.38	1.77%	6,332.43	3.26%	3,927.00	2.32%
合计	192,849.59	100.00%	266,667.38	100.00%	194,408.16	100.00%	169,489.35	100.00%

报告期内，发行人产品类别 1 的外销收入分别为 104,081.94 万元、132,115.54 万元、199,848.46 万元和 133,884.12 万元，占发行人外销收入的比例分别为 61.41%、67.96%、74.94%和 69.42%，是发行人外销收入主要来源，也是外销收入增长的主要来源。以印度为代表的新兴市场对变频家电的消费需求快速增长，使得公司产品类别 1 外销收入持续增加，带动了公司外销收入持续增长。

报告期内，发行人产品类别 2 外销收入分别为 54,674.64 万元、48,446.96 万元、53,820.32 万元和 45,660.31 万元，占发行人外销收入的比例分别为 32.26%、24.92%、20.18%和 23.68%，为发行人第二大外销产品。发行人产品类别 2 处于海外市场拓展、产品布局、不断巩固和发展阶段，在国际市场上与主流中国台湾省厂商竞争，报告期内外销收入存在一定波动。随着公司与爱立信、诺基亚、Enersys、Cisco、Juniper、Arista 等国外头部大客户的业务合作更加深入以及 AI 服务器电源领域的国际企业合作稳步开展，预计公司海外产品类别 2 业务将逐步从投入期走向收获期。

（二）主要境外客户及协议签署情况

报告期内，发行人境外收入前五大客户销售情况如下所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占外销收入比例	占营业收入比例
2025 年 1-9 月	1	客户 2	智能家电电控产品	20,723.14	10.75%	3.05%
	2	客户 3	智能家电电控产品	19,484.42	10.10%	2.87%

	3	客户 10	智能家电电控产品	14,281.45	7.41%	2.10%
	4	客户 12	智能家电电控产品	13,427.61	6.96%	1.98%
	5	客户 5	智能家电电控产品	11,286.09	5.85%	1.66%
	合计			79,202.72	41.07%	11.66%
2024 年度	1	客户 2	智能家电电控产品	31,464.46	11.80%	3.85%
	2	客户 3	智能家电电控产品	29,568.66	11.09%	3.62%
	3	客户 5	智能家电电控产品	27,055.03	10.15%	3.31%
	4	客户 12	智能家电电控产品	19,404.76	7.28%	2.37%
	5	客户 11	智能家电电控产品	18,930.64	7.10%	2.32%
	合计			126,423.55	47.41%	15.47%
2023 年度	1	客户 2	智能家电电控产品	22,485.17	11.57%	3.33%
	2	客户 3	智能家电电控产品	21,118.33	10.86%	3.13%
	3	客户 5	智能家电电控产品	16,586.28	8.53%	2.46%
	4	客户 10	智能家电电控产品	14,103.68	7.25%	2.09%
	5	客户 12	智能家电电控产品	13,452.82	6.92%	1.99%
	合计			87,746.27	45.14%	12.99%
2022 年度	1	客户 2	智能家电电控产品	19,432.01	11.47%	3.55%
	2	客户 9	电源产品	14,064.59	8.30%	2.57%
	3	客户 10	智能家电电控产品	13,848.72	8.17%	2.53%
	4	客户 5	智能家电电控产品	13,247.46	7.82%	2.42%
	5	客户 3	智能家电电控产品	10,614.62	6.26%	1.94%
	合计			71,207.41	42.01%	13.00%

注：客户之间存在关联关系的已合并计算销售金额。

报告期内，发行人境外收入前五大客户的销售金额占当期境外收入的比例分别为 42.01%、45.14%、47.41%和 41.07%，向第一大外销客户的销售比例分别为 11.47%、11.57%、11.80%和 10.75%。发行人不存在向单个客户的境外销售占比超过 50%或严重依赖于少数客户的情形。

发行人高度重视海外市场拓展，提前布局产能与市场资源。将“加速海外布局、扩展海外市场”当作未来发展的重要战略方向，率先在印度等新兴市场提前完成业务布局。过去几年，受益于印度市场近年来经济发展迅速，印度国民对白色家电的消费需求持续高涨，报告期内发行人家电变频驱控系统产品作为上游产业受益效果明显，销售收入持续增长。报告期内，发行人境外销售前五大客户中

大多数为印度本土知名的家电制造商。

报告期内，发行人主要境外客户及协议签署具体情况如下：

序号	客户名称	客户简介	终端应用领域	合作起始时间	合作以来是否发生中断	是否签订框架合同
1	客户 2	印度本土领先的电气设备和家电制造商。业务范围涵盖电路保护设备、工业开关设备、电缆、照明产品、家用电器等，旗下拥有****、****等国际品牌	电力配电设备、家用电器及工业产品等	2019 年	否	否
2	客户 3	印度本土知名空调企业。专注于空调、商用制冷及 MEP（机械、电气、管道和消防）服务	家用和商用空调等	2016 年	否	否
3	客户 5	印度本土知名空调和工程解决方案提供商，在印度变频空调市场处于领导地位。产品覆盖家用空调、商用制冷设备，以及冰箱、洗衣机、微波炉等家电	家用电器和商用制冷行业等	2017 年	否	否
4	客户 10	印度本土领先的工业制造集团、大型空调组件制造商，为多家国际品牌提供 ODM/OEM 服务，主要产品涵盖家用空调（RAC）、冰箱组件、洗衣机部件等	家用电器	2017 年	否	否
5	客户 11	****在印度的子公司，公司前身为印度本土电气品牌****。产品涵盖电线电缆、照明、太阳能、家电等多个领域	电气设备、家用电器等	2014 年	否	否
6	客户 12	印度**集团旗下的工业巨头，业务多元化，涵盖消费品、家电、安全解决方案、工业设备等领域	消费品、家电、工业设备等	2017 年	否	否
7	客户 9	德国工业联接技术领域的全球领先企业，专注于为工业环境提供电源、信号及数据处理解决方案。公司以工业联接技术为核心，覆盖从基础元件到智能系统的完整产品线，凭借全球化布局和技术创新，在智能制造、能源等领域保持领先地位。	工业自动化、能源领域等	2013 年	否	是

除客户 9 外，发行人未与上述客户签署框架合同或长期供货协议，按年度签订商品买卖协议。但发行人产品属于关键零部件，影响终端产品性能及质量，主要境外客户建立了严格的供应商认证体系，对供应商资质认证时间较长，认证标准严格，要求供应商具备较强的技术能力、质量控制能力、服务能力等，供应商进入壁垒和更换成本较高。发行人凭借产品和服务差异化优势，产品质量稳定性优势等与上述客户建立了长期稳定的关系，合作未发生中断。发行人已具备优质境外客户资源，客户粘性较强，境外收入具有可持续性。

（三）产品竞争力及市场地位

报告期内，发行人境外销售收入主要来源于智能家电电控产品和电源类产品，相关产品具备国际竞争力，是国内少数能够参与全球市场竞争并取得较强市场地位的企业。根据全球知名电源市场调查机构 Micro-Tech Consultants 公布的 2024 年度全球电源供应商 TOP15 榜单，公司自 2019 年首次进入榜单以来，2023 年位列 TOP7，前 6 位中，除了一家新加坡公司外，其余均为中国台湾省公司；2024 年公司首次位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，其中 TOP1、TOP2 分别为中国台湾省台达电子（DELTA）和光宝（LITEON），标志着公司技术领先性与规模化供应能力进一步获国际权威认可，全球市场竞争力显著增强。

在智能家电电控产品方面，发行人的优势在于将成熟的工业级技术积累，嫁接并应用于传统电器类产品，将数字化、智能化真正植入传统电器行业，使传统电器产品焕发出新的生命力。产品陆续从板件向模组、再向系统级解决方案逐步延伸，能够为品牌电器制造商提供完整的端到端的系统创新与研发服务，为传统家用电器制造商赋予绿色、低碳、环保等消费元素；公司的智能卫浴业务作为国内智能卫浴主流解决方案 ODM 服务厂商，具备完善的智能马桶全产业链优势，已成长为“智能卫浴一站式、全流程解决方案”的深度服务商，发行人智能家电电控产品在国内外竞争优势明显。同时，发行人率先布局印度等新兴市场，先发优势较为明显。

在电源类产品方面，发行人依托三大核心技术平台——功率变换硬件技术、数字化电源控制技术及系统控制与通讯软件技术，构建了多样化的电源产品线，产品具备差异化和成本优势。另值得一提的是，在全球 AI 行业的巨头供应链体系中，公司逐步积累了前瞻的产品技术优势与优质的客户资源优势，2025 年公司已同步在国内外全行业的上中下游全链条客户端做到了全面覆盖对接（即，技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂三端全覆盖），持续推动有关工作有序开展。未来长线来看，该业务相关的市场空间极大且可持续性较强。

当前发行人海外业务仍处于快速拓展阶段，包括 AI 服务器电源等网络电源、医疗电源、光储充核心部件、智能卫浴、工业自动化和智能装备在内的优势产品正不断取得新的市场突破，发行人境外收入具有可持续性。

（四）美国“对等关税”政策的影响

美国政府于 2025 年 4 月宣布实施“对等关税”政策，对全球贸易伙伴加征关税。2025 年 4 月，美国通过多次调整关税政策，将中国进口商品的对等关税税率提高至 125%；2025 年 5 月 12 日，中美日内瓦谈判达成 90 天关税减让协议，美国将对中国商品的对等关税税率从 125%降至 10%，后延长至 11 月 10 日；2025 年 10 月 25 日以来，经吉隆坡磋商，美国降低原本加征的所谓“芬太尼”关税至 10%、暂停实施 24%对等关税、出口管制穿透规则、港口 301 收费一年。

当前中美经贸关系出现了阶段性缓和迹象，但双方间的经贸摩擦仍然存在。目前美国对原产泰国和中国台湾省产品关税税率仍低于中国大陆，若公司不在海外扩大产能以满足国际客户的需求，国际客户可能因原产自中国大陆的产品关税过高而选择从中国台湾省厂商采购电源产品，从而明显削弱了公司全球市场竞争力，使得公司与主要竞争对手的市场竞争处于相对弱势地位。

1、从境外采购情况来看

报告期内，公司境外采购主要为进口半导体元器件，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	370,979.61	84.36%	463,571.52	85.21%	343,494.99	84.61%	308,344.97	82.81%
境外	68,785.50	15.64%	80,461.26	14.79%	62,470.27	15.39%	64,004.43	17.19%
合计	439,765.11	100.00%	544,032.77	100.00%	405,965.25	100.00%	372,349.40	100.00%

报告期内，公司境外采购占比分别为 17.19%、15.39%、14.79%和 15.64%，占比较低。根据 2025 年 4 月 11 日中国半导体行业协会在发布的《关于半导体产品“原产地”认定规则的紧急通知》，以晶圆流片地（即制造地）作为半导体原产地的判定标准来看，2025 年 1-9 月公司采购原产地为美国的半导体元器件金额为 3,634.82 万元，占采购总额的比例为 0.83%，占比低。同时，公司国际供应链体系较为健全，与主要进口半导体器件供应商建立了长期稳定合作关系，公司主要半导体器件供应商在美国以外的地区均有流片和封装测试的产能布局，关税政策变化对公司进口半导体器件的供给、采购成本等直接或间接影响较小。

2、从境外销售情况来看

报告期内，公司境外销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	481,114.92	71.39%	544,383.95	67.12%	477,276.97	71.06%	375,622.62	68.91%
境外	192,849.59	28.61%	266,667.38	32.88%	194,408.16	28.94%	169,489.35	31.09%
其中： 美国	14,884.06	2.21%	20,383.68	2.51%	16,180.80	2.41%	18,589.19	3.41%
印度	115,332.92	17.11%	183,154.96	22.58%	124,572.09	18.55%	89,813.93	16.48%
合计	673,964.51	100.00%	811,051.33	100.00%	671,685.13	100.00%	545,111.97	100.00%

报告期内，发行人直接向美国出口销售收入占公司营业收入比例低于 3%，且其中大多数为可豁免关税的医疗电源产品，直接关税影响有限。报告期内，发行人外销收入占比 30%左右，2022-2024 年增速明显。发行人海外业务仍处于快速拓展阶段，包括网络电源、医疗电源、光储充核心部件、智能卫浴、工业自动化及智能装备在内的优势产品正不断取得新的市场突破，美国“对等关税”政策可能削弱公司产品价格优势，在与国际企业竞争中处于劣势，对未来公司外销收入和业绩产生间接性影响。本次发行募集资金将部分用于投资“泰国生产基地（二期）建设项目”，泰国生产基地产能增加，公司国际供应链体系日益完善，将降低美国“对等关税”政策对境外销售的不利影响。

综上，美国“对等关税”政策对公司当前经营业绩影响较小，但对未来公司全球市场竞争力的影响较大。海外布局是面向全球市场的长期战略，海外布局既是发行人全球化发展的必然举措，也是产业更新的必然规律。发行人将长期坚持国内国外协同发展的思路，致力于通过多元化的产品布局、核心技术壁垒的构建、良好的成本管控能力、全球化的产能布局等方面工作，将关税的挑战变成全球化发展的机遇。

（五）公司境外收入增长的原因及境外收入可持续性

1、境外收入增长的原因

报告期内，公司境外收入按地区划分构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
印度	115,332.92	59.80%	183,154.96	68.68%	124,572.09	64.08%	89,813.93	52.99%
美国	14,884.06	7.72%	20,383.68	7.64%	16,180.80	8.32%	18,589.19	10.97%
其他	62,632.62	32.48%	63,128.74	23.67%	53,655.27	27.60%	61,086.23	36.04%
合计	192,849.59	100.00%	266,667.38	100.00%	194,408.16	100.00%	169,489.35	100.00%

报告期内，发行人外销收入分别为 169,489.35 万元、194,408.16 万元、266,667.38 万元和 192,849.59 万元，2022 年-2024 年复合增长率为 25.43%。发行人外销收入主要出口地包括印度、美国、巴西等国家及地区，出口销售收入主要来自于智能家电电控产品（变频空调控制器）和电源类产品（医疗设备电源、网络电源）等。报告期内，发行人境外收入持续增长主要受益于以印度为代表的海外市场变频家电的消费需求突增。2025 年 1-9 月，受印度异常雨水天气影响，2025 年夏季气温低导致空调产品海外市场营销增速放缓。

2、境外收入的可持续性

（1）下游行业景气度上行，需求持续增长

在智能家电领域，印度作为人口大国，加上气候炎热，随着经济增长，人均收入增加，伴随终端用户健康意识觉醒与品质生活诉求升级，变频空调、智能卫浴等智能家电需求正处于爆发式增长期。政策支持、城镇化红利与消费升级形成共振，驱动需求持续释放。发行人率先布局印度市场，已具备明显先发优势。

在电源领域，全球范围内的 AI 数据中心配套数字硬件设施建设的需求也持续加大。公司经过多年的研发投入与技术布局，已具备业界领先的高功率高效率网络电源的技术水平及产品研发与供应能力，可支持通信、交换机、通用服务器、AI 服务器等多项场景应用；在全球老龄化演进的背景下，医疗健康领域系列产品展现出广阔的市场前景，公司医疗电源系列产品也随下游多个细分市场的逐步拓展而呈现较好增长趋势，并且即将进入规模化放量阶段。

在工业自动化和智能装备领域，公司凭借全功率段产品矩阵、龙头客户深度绑定及电动化/智能化前瞻布局，稳居中国工程机械伺服驱动器市场第一梯队；公司智能焊机在国内弧焊市场中处于领先地位，具有较大的全球市场发展空间；

电动潜油螺杆泵等智能采油设备获得国内外采油公司的广泛认可。凭借“中国质造”和产品技术实力，公司工业自动化和智能装备已陆续进入欧洲、亚洲、中东、拉美、非洲等地区，市场开拓形势良好，主要客户需求持续增长。

（2）公司已进入全球领先客户的供应体系，客户关系稳固

发行人凭借自主掌握的核心技术、优质的产品质量、高效的服务以及良好的成本管理体系，不断在下游各个领域取得突破和发展，同时积累了广泛的客户资源，建立了良好的口碑。无论是消费类客户还是工业类客户，大多以业内前列的龙头客户为主。公司坚持国际化和全球化战略，致力于突破世界和国内制造业五百强等细分领域龙头客户，通过重点战略客户的突破，提升公司全方位竞争力。

众多优质的国内外客户资源保证了公司业务的稳健、持续增长，在与优质客户的合作过程中也提升了公司的研发、制造水平；同时，公司也凭借着在电力电子及相关控制领域的专业能力成为客户供应链的重要一环，从而越来越多地参与到客户早期的产品需求设计及方案开发工作当中，进一步加强了客户服务能力和客户黏性。

（3）公司海外业务仍处于快速拓展阶段，境外收入增长具有持续性

公司已将“加速海外布局、扩展海外市场”当作未来发展的重要战略方向，公司致力于抓住不同国家地区的行业需求与发展机遇，提前布局产能与市场资源，积极寻求与各行业国际龙头客户建立深度合作的机会，推动公司各项业务站上国际舞台，持续扩大全球销售收入规模。当前公司海外业务仍处于快速拓展阶段，包括 AI 服务器电源等网络电源、医疗电源、光储充核心部件、智能卫浴、工业自动化及智能装备在内的优势产品正不断取得新的市场突破，依托公司产品竞争力及较强的市场地位，公司境外收入增长具有持续性。

（六）贸易摩擦相关风险及应对措施

1、贸易摩擦相关风险

根据 2025 年 4 月 11 日中国半导体行业协会发布的《关于半导体产品“原产地”认定规则的紧急通知》，以晶圆流片地（即制造地）作为半导体原产地的判定标准来看，2025 年 1-9 月发行人采购原产地为美国的半导体元器件金额占采购总额的比例为 0.83%，占比较低。关税政策变化对公司进口半导体器件的供给、

采购成本等直接或间接影响较小；发行人直接向美国出口销售收入占公司营业收入比例低于 3%，且其中大多数为可豁免关税的医疗电源产品，直接关税影响有限。近年来国际地缘政治局势愈发紧张，并且美国政府于 2025 年 4 月宣布实施“对等关税”政策，对全球贸易伙伴加征关税，给公司上下游产业链的供给和需求都带来一定的不确定性，也会对商业信心和对外投资产生不利影响。报告期内，公司境外销售收入占公司主营业务收入的比例合计 30%左右，国际地缘政治局势紧张、贸易摩擦风险可能导致出口收入下降或增长放缓，美国加征关税动作可能会导致公司对美销售产品的成本上升，进而影响公司的业绩表现。

上述风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第七节 与本次发行相关的风险因素”中充分披露。

2、应对措施

针对上述风险，公司将采取以下措施：

（1）公司作为电力电子零部件供应商，客户大部分为整机制造企业，其直接生产制造产能布局也集中在中国大陆、中国台湾省、东南亚等制造业发达地区，所以，多数时候公司产品的交付地依然为以上制造业国家和地区，以便于客户进行其后续的生产制造流程，如不涉及直接对美出口则不受美国关税直接影响。公司将与客户持续沟通产品接收地、关税承担条款等具体问题，以规避和减少关税影响。

（2）美国政府加征关税后，泰国及周边国家和地区，对比中国大陆地区仍存在较大的税率差，所以公司增加泰国生产基地产能可很大程度上规避对美关税问题。目前，公司泰国生产基地有关业务发展较快，长期看，泰国生产基地（一期）自建厂房的产能不足以满足公司对未来的规划，所以公司本次向特定对象发行股票规划的核心项目之一即是加建泰国产能，进一步深化全球制造体系，保障全球市场的持续拓展，并有效降低国际贸易摩擦和关税壁垒等外部风险。本次发行募集资金将部分用于投资“泰国生产基地（二期）建设项目”，主要为公司在海外 3-5 年之后的产能长期布局所做准备。

（3）公司海外布局是面向全球市场的长期战略，并非仅仅针对美国市场。海外布局既是公司全球化发展的必然举措，也是产业迭代的必然规律。公司将长

期坚持国内国外协同发展的思路，致力于通过多元化的产品布局、核心技术壁垒的构建、良好的成本管控能力、全球化的产能布局等各方面工作，将关税的挑战变成全球化发展的机遇。

（4）海外本地化的产能建设是规避关税的有效方式之一，但仍要视当地制造业水平、供应链完备性、土地及劳工成本、政策的开放度及稳定性等宏观因素进行综合考量，公司在其他国家地区的产能布局也正在审慎评估和推进中。

综上，公司目前在电力电子领域各项关键技术取得的突破成果，适用于全球市场，并非仅仅针对美国市场。公司作为电力电子平台型公司，坚持多极增长、平衡风险的战略方针，对单一行业、地区或客户均没有强依赖性，可有效避免单一产品或单一市场的周期波动。总体而言，公司在全球多地的布局，有效提升了公司应对外部局势波动的灵活性和适应性。公司将密切关注国际形势和相关贸易政策的调整，及时与客户和供应商积极主动沟通，针对性地审慎研究，适时制定应对策略，以保障公司稳健经营，各项业务顺利推进。

三、结合在手订单对应业务板块、不同板块主要客户信用政策、应收账款周转率及回款周期，说明应收账款期末余额是否与营业收入相匹配；结合账龄、对应项目完工进度、客户结算进度、期后回款情况等，说明客户履约能力或付款意愿是否发生不利变化，是否存在回款风险及应对措施，坏账准备计提是否充分、合理

（一）结合在手订单对应业务板块、不同板块主要客户信用政策、应收账款周转率及回款周期，说明应收账款期末余额是否与营业收入相匹配

1、在手订单对应业务板块情况

公司在手订单主要体现为期末未交订单，公司主要产品生产周期较短，与主要客户通常签订销售合同加订单，期末未交订单为持续滚动数据，同时受排产和交付影响，与年度收入金额不存在勾稽关系，各业务板块期末未交订单金额也不能构成板块业务收入预测依据。报告期各期末，公司期末未交订单情况如下：

单位：万元

业务板块	2025/9/30	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
智能家电电控	73,631.57	136,170.93	90,696.36	68,567.61

电源类产品	68,963.55	53,610.03	72,334.10	77,242.26
新能源汽车及轨道交通部件	40,593.61	35,472.28	14,079.75	22,837.22
工业自动化	9,092.45	5,951.55	10,787.55	12,769.87
智能装备	4,590.40	4,914.92	4,483.06	3,120.13
精密连接	3,303.32	3,180.37	1,985.21	2,117.55
合计	200,174.91	239,300.08	194,366.02	186,654.64

注：期末未交订单为不含税金额

2022-2024 年末，公司在手订单逐年增长，年复合增长率为 13.23%。2025 年 9 月末在手订单较 2024 年末下滑 16.35%，主要系智能家电电控业务板块因印度异常雨水天气的影响，2025 年夏季气温低导致空调市场需求阶段性放缓，叠加国内家电消费市场的国补政策驱动边际效应递减，市场需求放缓，导致 2025 年 9 月末智能家电电控业务板块期末未交订单金额较 2024 年末下滑 45.93%所致。截至 2025 年 9 月 30 日，公司非智能家电业务板块期末未交订单金额为 126,543.34 万元，较 2024 年末增长 22.70%，公司非智能家电板块在手订单稳中有升。

2、不同板块主要客户信用政策

公司根据产品类型以及客户的财务状况、采购规模、历史回款信用状况等因素给予客户不同的信用政策，通常中小客户协议约定的账期为 30 天至 60 天，大型客户协议约定的账期为 60 天至 120 天。

报告期各期，不同板块主要客户信用政策：

业务板块 (分产品类型)	结算方式	主要客户信用政策
智能家电电控	银行转账/票据	月结 30 天至月结 90 天，通常中小客户协议约定的账期为 30 天至 60 天，大型客户协议约定的账期为 60 天至 90 天
电源类产品	银行转账/票据	月结 30 天至月结 120 天，通常中小客户协议约定的账期为 30 天至 60 天，大型客户协议约定的账期为 60 天至 90 天
新能源汽车及轨道交通部件	银行转账/票据	月结 30 天至月结 120 天，通常中小客户协议约定的账期为 30 天至 60 天，大型客户协议约定的账期为 60 天至 120 天
工业自动化	银行转账/票据	视客户信用等级不同，月结 60 天至月结 120 天
智能装备	银行转账/票据	视客户信用等级不同，含款到发货，月结 30 天至月结 360 天不等
精密连接	银行转账/票据	视客户信用等级不同，月结 30 天至月结 120 天

公司制定了切实有效的客户信用额度和应收账款管理制度，并建立了完善和系统的客户分类体系。公司根据客户的经营规模、资金实力、信誉情况、与公司的过往合作情况等多维度对其进行评估，确认客户的信用等级，对不同等级的客户实施不同的信用政策。

报告期各期，公司分业务板块主要客户信用政策情况如下：

业务 板块	客户名称	信用政策				信用政策 是否发生 变更
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
智能 家电 电 控	客户 2	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
	客户 7	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 1	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
	客户 10	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 90 天	协商调整
	客户 3	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
	客户 5	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
	客户 51	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 12	月结 45 天	月结 45 天	月结 45 天	月结 45 天	否
	客户 57	月结 90 天	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天	协商调整
	客户 58	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
电源 类	客户 13	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
	客户 9	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 14	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
	客户 15	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
	客户 16	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	/	否
	客户 17	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
	客户 18	月结 120 天	月结 120 天	月结 90 天	月结 90 天	协商调整
	客户 19	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 52	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
	客户 59	月结 180 天	月结 180 天	/	/	否
新能 源汽 车及	客户 4	月结 120 天	月结 75 天	月结 75 天	/	协商调整
	客户 6	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否

轨道交通 部件	客户 20	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 8	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 21	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
工业 自动 化	客户 22	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 23	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	协商调整
	客户 24	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否
	客户 25	工程 90%+10%	工程 90%+10%	工程 90%+10%	/	否
	客户 26	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否
	客户 27	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 30 天	协商调整
	客户 28	月结 60 天	月结 60 天	月结 30 天	月结 30 天	协商调整
	客户 29	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否
	客户 53	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	/	否
	客户 54	月结 120 天	月结 120 天	/	/	否
智能 装备	客户 30	月结 360 天	月结 360 天	月结 360 天	月结 360 天	否
	客户 31	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 32	月结 180 天	月结 180 天	月结 180 天	月结 180 天	否
	客户 33	月结 180 天	月结 180 天	月结 180 天	/	否
	客户 34	月结 180 天	月结 180 天	月结 180 天	月结 180 天	否
	客户 35	月结 360 天	月结 360 天	/	/	否
	客户 36	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 37	月结 60 天	月结 60 天	月结 30 天	月结 30 天	协商调整
	客户 38	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
	客户 39	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
	客户 55	月结 120 天	月结 60 天	月结 30 天	/	协商调整
精密 连接	客户 40	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 41	月结 100 天	月结 100 天	月结 100 天	月结 100 天	否
	客户 42	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	/	否
	客户 43	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 44	月结 105 天	月结 105 天	月结 105 天	月结 105 天	否
	客户 45	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否

	客户 46	月结 160 天	月结 160 天	月结 160 天	月结 160 天	否
	客户 47	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
	客户 48	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
	客户 56	月结 90 天	月结 90 天	/	/	否

由上表可见，报告期内，除个别客户存在信用政策调整外，大多数客户信用政策未发生变化，不同板块主要客户信用政策未发生重大不利变化。

3、应收账款周转率及回款周期，应收账款余额变动与营业收入匹配情况

报告期内，应收账款周转率及回款周期，应收账款余额变动与营业收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025/9/30 或 2025 年 1-9 月	2024/12/31 或 2024 年度	2023/12/31 或 2023 年度	2022/12/31 或 2022 年度
应收账款余额	253,365.47	263,097.74	227,173.79	172,999.71
应收账款余额增长率	-3.70%	15.81%	31.31%	33.00%
营业收入	679,124.67	817,248.64	675,424.12	547,775.86
营业收入同比增长率	15.05%	21.00%	23.30%	31.81%
应收账款余额占营业收入比例	27.98%	32.19%	33.63%	31.58%
应收账款周转次数 (次/年)	3.51	3.33	3.38	3.61
应收账款回款周期(应 收账款周转天数)	104.09	109.48	108.13	100.97

注：为方便对比，计算应收账款余额占营业收入比例时，1-9 月营业收入除以 0.75 折算为年度，2025 年 1-9 月应收账款周转次数和周转天数已折算为年化数据

2022-2024 年公司应收账款余额增长与营业收入增长基本匹配，2025 年 1-9 月公司营业收入同比增长 15.05%的情况下，应收账款余额较 2024 年末下降 3.70%，销售回款良好。报告期内，公司保持了较稳健的销售信用政策。2023 年末至 2025 年 9 月末应收账款余额占营业收入比例呈下滑趋势。报告期内，公司应收账款周转次数分别为 3.61 次、3.38 次、3.33 次和 3.51 次，2023 年至 2025 年 1-9 月，销售回款周期逐步缩短。报告期内，公司应收账款回款周期保持在 110 天以内，应收账款回款周期与各板块主要客户信用政策情况基本相符。

(二) 结合账龄、对应项目完工进度、客户结算进度、期后回款情况等，说明客户履约能力或付款意愿是否发生不利变化，是否存在回款风险及应对措施，坏账准备计提是否充分、合理。

1、应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例分别为 2.04%、1.88%、2.08% 和 2.17%，具体如下：

单位:万元

项目	2025/9/30	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
应收账款余额	253,365.47	263,097.74	227,173.79	172,999.71
坏账准备	5,509.43	5,474.78	4,260.37	3,524.28
应收账款账面价值	247,856.04	257,622.96	222,913.43	169,475.42
坏账计提比例	2.17%	2.08%	1.88%	2.04%

2、同行业可比公司不同账龄按组合计提坏账准备比例的情况

报告期内，发行人采用账龄组合计提坏账准备比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
和而泰	/	/	/	/	/	/
拓邦股份	3.10%	9.04%	22.11%	47.51%	84.26%	100.00%
中恒电气	/	/	/	/	/	/
动力源	1.00%	3.00%	5.00%	30.00%	50.00%	100.00%
汇川技术	5.00%	11.11%	39.79%	91.31%	100.00%	100.00%
英威腾	2.61%	14.86%	40.00%	69.64%	100.00%	100.00%
蓝海华腾	3.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
欣锐科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
凯尔达	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
精达股份	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	40.00%	100.00%
麦格米特	1.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于各可比公司年度审计报告，和而泰、中恒电气未披露具体比例。

经 2019 年 4 月 15 日第三届董事会第二十一次会议审议通过，公司自 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则，新金融工具准则将金融资产减值计量由原

准则下的“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”。公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的要求，将信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余应收账款按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

报告期内，公司核销无法收回的应收账款金额分别为 329.29 万元、324.74 万元、250.55 万元和 261.56 万元，占应收账款余额的比例不到 0.2%，应收账款历史损失率极低。公司根据预期信用损失模型确定不同账龄预期信用损失率，充分参考历史信息，又考虑未来经济和市场发展预期，进行了前瞻性调整。因历史损失率极低，导致计算出的账龄一年以内的应收账款预期信用损失率较低。

公司账龄 1-2 年和 2-3 年的应收账款预期信用损失率，与同行业可比公司不存在显著差异，3-4 年和 4-5 年的应收账款预期信用损失率高于部分同行业可比公司。同时，公司将债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试。

综上，对比同行业可比公司应收账款坏账准备分账龄计提比例，发行人应收账款坏账计提政策总体上较为谨慎。按预期信用损失模型计算出的账龄一年以内的应收账款预期信用损失率较低主要系公司历史回款情况良好，应收账款历史损失率极低所致。

3、应收账款账龄分布情况

报告期各期末，公司应收账款余额的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025/9/30		2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	245,753.76	97.00%	255,801.87	97.23%	221,768.82	97.62%	167,193.18	96.64%
1-2 年	3,544.74	1.40%	4,322.77	1.64%	3,775.22	1.66%	2,107.21	1.22%
2 年以上	4,066.98	1.61%	2,973.10	1.13%	1,629.75	0.72%	3,699.32	2.14%
合计	253,365.47	100.00%	263,097.74	100.00%	227,173.79	100.00%	172,999.71	100.00%

报告期各期末，公司应收账款主要为账龄 1 年以内的应收账款，1 年以内应

收账款占比分别为 96.64%、97.62%、97.23%和 97.00%；2 年以上应收账款占比分别为 2.14%、0.72%、1.13%和 1.61%，公司各期应收账款坏账准备计提比例分别为 2.04%、1.88%、2.08%和 2.17%，基本可以覆盖 2 年以上应收账款，坏账准备计提较为谨慎，报告期各期末坏账准备计提充分。

报告期内，公司按时点法确认收入，不存在按完工百分比法确认收入的情形，客户亦不按照项目完工进度进行结算，因此应收账款对应项目的完工进度均为 100%。

4、应收账款期后回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

时点	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款占比
2025/9/30	253,365.47	40,936.66	16.16%
2024/12/31	263,097.74	254,140.68	96.60%
2023/12/31	227,173.79	222,662.53	98.01%
2022/12/31	172,999.71	170,753.79	98.70%

截至 2025 年 10 月 31 日，公司期后回款良好。2024 年 12 月末应收账款未回款比例 3.40%，比例较低。2022 年末和 2023 年末应收账款未回款比例分别 1.30%和 1.99%，未回款比例与坏账准备计提比例基本一致，公司应收账款期后回款情况良好，坏账风险较小，应收账款坏账准备计提充分。

截至 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末公司应收账款前五大客户期后回款情况如下：

单位：万元				
时点	客户名称	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
2025/9/30	客户 4	19,180.62	5,100.00	26.59%
	客户 51	11,727.20	2,884.63	24.60%
	客户 13	9,328.84	-	-
	客户 7	4,935.46	2,471.77	50.08%
	客户 60	4,923.21	91.75	1.86%
	合计	50,095.33	10,548.15	21.06%

2024/12/31	客户 6	10,186.12	9,567.40	99.19%
	客户 1	9,645.79	8,473.01	98.81%
	客户 2	8,575.40	8,393.71	97.88%
	客户 22	8,130.07	8,129.07	99.99%
	客户 7	7,720.89	7,719.17	99.98%
	合计	44,258.28	44,074.78	99.59%
时点	客户名称	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
2023/12/31	客户 6	18,748.14	18,748.14	100.00%
	客户 49	11,167.84	11,167.84	100.00%
	客户 5	9,050.76	9,050.76	100.00%
	客户 2	7,499.28	7,499.28	100.00%
	客户 7	6,805.19	6,805.19	100.00%
	合计	53,271.21	53,271.21	100.00%
时点	客户名称	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
2022/12/31	客户 6	10,528.80	10,528.80	100.00%
	客户 1	7,299.44	7,299.44	100.00%
	客户 10	7,076.61	7,076.61	100.00%
	客户 8	6,795.75	6,795.75	100.00%
	客户 50	5,825.99	5,825.99	100.00%
	合计	37,526.59	37,526.59	100.00%

截至 2025 年 10 月 31 日，公司 2022-2024 年前五大应收账款已基本全部回款,回款情况良好。

5、客户履约能力或付款意愿是否发生不利变化，是否存在回款风险及应对措施

发行人主要客户大多以业内前列的龙头客户为主，基本为大型上市企业，资质良好，合作时间长。客户主要根据双方约定的结算周期或月结政策安排付款，客户履约能力或付款意愿未发生不利变化。主要客户均具备较好的信誉和资金实力，且往期回款顺畅，预计回款不存在重大不确定性。

发行人针对应收账款回款风险，建立了全面的应收账款管理流程，包括逐月计算平均回款天数和实施逾期管理，将相关考核指标纳入销售人员的绩效评估体系；对逾期账款实施了日常控制措施，如停止发货、考虑法律途径等，历史坏账率保持在较低水平。

四、说明存货中委托加工物资余额上涨的原因及合理性；结合存货结构、库龄、相关产品保质期限、是否存在退换货或质量不合格产品、期后结转情况、跌价准备实际计提及转回情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异

（一）委托加工物资余额上涨的原因及合理性

公司采取自主生产和委托加工相结合的生产模式，部分非核心工序，如零部件组装、SMD 贴片和 DIP 生产等采用委托加工方式生产。公司存货中的委托加工物资为委托加工厂商正在加工的原材料和辅料的成本，不包括公司发至委托加工厂商的原材料和存放于加工厂商的已生产完成的库存商品。报告期各期末，委托加工物资余额分别为 7,040.33 万元、8,393.65 万元、7,555.58 万元和 3,471.95 万元。公司自有产能紧张或基于成本优先原则，将非核心工序委外生产。由于公司不同产品的生产工序复杂程度差异较大，因此较难以单一口径计算产能。从产销率来看，报告期内各期，公司整体产销率接近 100%，产销率中的产量包含外协产量，公司自有产量难以满足销量需求。报告期内，公司销量分别为 14,051.44 万件、15,084.99 万件、16,400.81 万件和 13,387.24 万件，主营业务成本中加工费分别为 22,790.10 万、28,786.27 万元、37,205.55 万元和 32,040.47 万元，加工费与销量、销售收入、委托加工物资余额增长趋势基本一致。

2025 年 9 月末，委托加工物资期末余额为 3,471.95 万元，较 2024 年末减少 54.05%，主要系受变频空调业务影响，在手订单规模下降所致。2025 年印度受异常雨水天气的影响，第二、第三季度家用空调市场需求阶段性放缓。同时，国内家电消费市场的国补政策驱动边际效应递减，智能家电电控板块 2025 年 9 月末未交订单较 2024 年末下降 45.93%，国内外空调市场需求收缩导致公司 2025 年 9 月末委外规模降低。

(二) 结合存货结构、库龄、相关产品保质期限、是否存在退换货或质量不合格产品、期后结转情况、跌价准备实际计提及转回情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异

1、报告期内公司存货跌价准备计提政策

公司存货跌价准备的确认标准和计提方法如下：

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

综上，公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定。

2、存货结构和存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货主要包括原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资等。

报告期各期末，公司存货结构及对应跌价准备计提比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025/9/30				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货结构占比	存货跌价准备计提比例
原材料	119,318.77	6,012.17	113,306.60	45.14%	5.04%
在产品	44,913.10	1,152.33	43,760.77	17.43%	2.57%
库存商品	74,212.39	2,600.77	71,611.62	28.53%	3.50%
合同履约成本	-		-	-	-
发出商品	19,020.98	153.07	18,867.91	7.52%	0.80%
委托加工物资	3,471.95	-	3,471.95	1.38%	0.00%
合计	260,937.19	9,918.35	251,018.85	100.00%	3.80%
项目	2024/12/31				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货结构占比	存货跌价准备计提比例
原材料	126,775.65	4,997.45	121,778.20	50.40%	3.94%
在产品	23,242.53	817.54	22,424.98	9.28%	3.52%
库存商品	64,966.19	2,230.35	62,735.84	25.97%	3.43%
合同履约成本	89.71	-	89.71	0.04%	0.00%
发出商品	27,615.10	109.31	27,505.79	11.38%	0.40%
委托加工物资	7,555.58	490.08	7,065.50	2.92%	6.49%
合计	250,244.76	8,644.73	241,600.03	100.00%	3.45%
项目	2023/12/31				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货结构占比	存货跌价准备计提比例
原材料	100,007.27	2,070.57	97,936.70	51.07%	2.07%
在产品	22,169.27	543.84	21,625.43	11.28%	2.45%
库存商品	50,061.02	2,315.38	47,745.64	24.90%	4.63%
合同履约成本	60.15	-	60.15	0.03%	0.00%

发出商品	16,525.97	30.39	16,495.58	8.60%	0.18%
委托加工物资	8,393.65	490.08	7,903.57	4.12%	5.84%
合计	197,217.32	5,450.26	191,767.06	100.00%	2.76%
项目	2022/12/31				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货结构占比	存货跌价准备计提比例
原材料	99,570.36	1,868.18	97,702.18	51.13%	1.88%
在产品	25,682.82	241.17	25,441.65	13.31%	0.94%
库存商品	39,409.24	1,665.89	37,743.35	19.75%	4.23%
合同履约成本	248.19	-	248.19	0.13%	0.00%
发出商品	23,539.96	126.68	23,413.28	12.25%	0.54%
委托加工物资	7,040.33	490.08	6,550.25	3.43%	6.96%
合计	195,490.90	4,392.01	191,098.89	100.00%	2.25%

报告期各期末，公司主要存货为库存商品和原材料，公司库存商品和原材料合计占存货账面价值的比例分别为 70.88%、75.97%、76.37%和 73.67%。存货跌价准备计提比例分别为 2.25%、2.76%、3.45%和 3.80%，存货跌价准备计提比例逐年上升。

3、主要产品保质期及库龄情况

公司主要产品属于电气自动化部件，原材料主要为电子元器件、结构件、线路板和低压电器等，其使用寿命不存在传统意义上的“保质期”，主要取决于存储条件及使用环境等综合作用，报告期内发行人存货保管妥当，不存在因保管不当需要计提存货跌价准备的情形。

报告期各期末，公司存货库龄分布及占比情况如下：

单位：万元

库龄	2025/9/30		2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	247,417.80	94.82%	238,772.58	95.42%	185,722.46	94.17%	185,010.26	94.64%
1-2 年	6,835.12	2.62%	6,368.87	2.55%	6,278.41	3.18%	5,534.87	2.83%
2-3 年	3,091.84	1.18%	2,330.31	0.93%	2,398.21	1.22%	2,144.05	1.10%
3 年以上	3,592.43	1.38%	2,773.00	1.11%	2,818.24	1.43%	2,801.71	1.43%

库龄	2025/9/30		2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	260,937.19	100.00%	250,244.76	100.00%	197,217.32	100.00%	195,490.90	100.00%

报告期各期末,公司库龄1年以内的存货占比分别为94.64%、94.17%、95.42%和94.82%,占比呈上升趋势。公司存货主要集中在一年以内,跌价风险小。报告期内,公司不断加强存货管理,存货跌价准备计提比例分别为2.25%、2.76%、3.45%和3.80%,基本可以覆盖2年以上库龄存货,存货跌价准备计提比例逐年上升,存货跌价准备计提充足,符合存货库龄分布情况。

4、退换货或质量不合格产品情况

报告期内,发行人销售退换货主要为品质退换货和客户需求变更退换货,退换货比例较低,占销售收入的比例约1%-2%,属于合理区间。发行人建立了完善的销售退换货管理制度,对品质退换货,经返修及检验合格后,重新办理入库,对外销售;无法返修和拆解后无法继续使用的零部件经审批后直接报废处理;对客户需要变更退换货,经改型及检验合格后,二次交付。非标定制产品及无法改型的产品,除品质问题外,一般不接受退换货。报告期,发行人存货不存在退换货或质量不合格产品积压的情况。销售退换货具体情况如下:

单位:万元

项目	2025/9/30			2024/12/31		
	金额	比例	占营业收入比例	金额	比例	占营业收入比例
品质退换货	2,991.89	43.16%	0.44%	3,839.80	38.40%	0.47%
客户需求变更退换货	3,939.75	56.84%	0.58%	6,158.92	61.60%	0.75%
合计	6,931.64	100.00%	1.02%	9,998.72	100.00%	1.22%
项目	2023/12/31			2022/12/31		
	金额	比例	占营业收入比例	金额	比例	占营业收入比例
品质退换货	5,297.94	43.01%	0.78%	4,906.74	47.99%	0.90%
客户需求变更退换货	7,020.04	56.99%	1.04%	5,318.26	52.01%	0.97%
合计	12,317.98	100.00%	1.82%	10,225.00	100.00%	1.87%

注:退换货金额均为销售收入金额

报告期内，公司退换货金额占营业收入比例分别为 1.87%、1.82%、1.22%和 1.02%，总体呈现逐年下降趋势，其中品质退换货金额占营业收入比例分别为 0.90%、0.78%、0.47%和 0.44%，随着公司产品质量不断改善，品质退换货金额占营业收入比例逐年下降。

5、期后结转情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

时点	项目	期末余额	期后结转	期后结转率
2024/12/31	原材料	126,775.65	118,567.00	93.53%
	在产品	23,242.53	21,642.44	93.12%
	库存商品	64,966.19	61,402.28	94.51%
	合同履约成本	89.71	89.71	100.00%
	发出商品	27,615.10	27,468.37	99.47%
	委托加工物资	7,555.58	7,555.58	100.00%
	合计	250,244.76	236,725.37	94.60%
时点	项目	期末余额	期后结转	期后结转率
2023/12/31	原材料	100,007.27	95,820.26	95.81%
	在产品	22,169.27	21,334.27	96.23%
	库存商品	50,061.02	48,418.11	96.72%
	合同履约成本	60.15	60.15	100.00%
	发出商品	16,525.97	16,506.61	99.88%
	委托加工物资	8,393.65	8,393.65	100.00%
	合计	197,217.32	190,533.05	96.61%
时点	项目	期末余额	期后结转	期后结转率
2022/12/31	原材料	99,570.36	97,287.53	97.71%
	在产品	25,682.82	25,284.11	98.45%
	库存商品	39,409.24	38,499.09	97.69%
	合同履约成本	248.19	248.19	100.00%
	发出商品	23,539.96	23,539.20	100.00%

	委托加工物资	7,040.33	7,040.33	100.00%
	合计	195,490.90	191,898.46	98.16%

由上表可知，公司存货期后结转比例均较高，周转速度较快，结转情况较好。

报告期各期，发行人存货周转率与同行业对比情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
和而泰	3.86	3.51	2.87	2.63
拓邦股份	4.15	4.67	3.83	3.39
中恒电气	1.87	2.23	1.81	1.91
汇川技术	3.81	4.00	3.45	3.08
英威腾	3.73	4.45	4.01	3.70
蓝海华腾	2.03	1.62	1.33	1.71
欣锐科技	3.38	3.99	2.50	3.11
动力源	1.13	1.59	1.55	2.21
同行业可比公司 算术平均数	3.00	3.26	2.67	2.72
麦格米特	2.77	2.73	2.59	2.29

注：计算存货周转率时，1-9 月营业成本除以 0.75 折算为年度

报告期内，公司的存货周转率分别为 2.29 次、2.59 次、2.73 次和 2.77 次，存货周转效率不断增加。公司存货规模不断增加，主要系营收规模快速增加所致。公司存货周转率在同行业中处于中间水平，接近同行业可比公司算术平均数，存货周转情况良好，不存在存货大量积压的情况，存货跌价准备计提充分。

6、跌价准备实际计提及转回情况

报告期各期末，公司跌价准备实际计提及转回情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月				
	期初数	本期计提数	本年减少数		期末数
			转回数	转销数	
原材料	4,997.45	2,948.27		1,933.55	6,012.18
在产品	817.54	818.30		483.51	1,152.33
库存商品	2,230.35	1,508.53		1,138.11	2,600.77

发出商品	109.31	188.35		144.59	153.07
委托加工物资	490.08	0.78		490.86	0.00
合计	8,644.73	5,464.23	-	4,190.62	9,918.35
项目	2024 年度				
	期初数	本期计提数	本年减少数		期末数
			转回数	转销数	
原材料	2,070.57	3,703.99		777.10	4,997.45
在产品	543.84	439.26		165.56	817.54
库存商品	2,315.38	985.48		1,070.51	2,230.35
发出商品	30.39	109.69		30.77	109.31
委托加工物资	490.08	-		-	490.08
合计	5,450.26	5,238.42		2,043.94	8,644.73
项目	2023 年度				
	期初数	本期计提数	本年减少数		期末数
			转回数	转销数	
原材料	1,868.18	1,381.25		1,178.86	2,070.57
在产品	241.17	398.10		95.42	543.84
库存商品	1,665.89	1,512.22		862.73	2,315.38
发出商品	126.68	34.36		130.65	30.39
委托加工物资	490.08	-		-	490.08
合计	4,392.01	3,325.93		2,267.66	5,450.26
项目	2022 年度				
	期初数	本期计提数	本年减少数		期末数
			转回数	转销数	
原材料	1,309.28	1,288.93		730.02	1,868.18
在产品	176.94	139.17		74.94	241.17
库存商品	1,604.86	493.09		432.06	1,665.89
发出商品	49.80	112.38		35.50	126.68
委托加工物资	490.08	-		-	490.08

合计	3,630.96	2,033.57		1,272.52	4,392.01
----	----------	----------	--	----------	----------

7、存货跌价准备计提与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业上市公司对比情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
和而泰	8.19%	7.43%	4.97%	4.02%
拓邦股份	5.67%	6.81%	6.54%	5.02%
中恒电气	6.22%	7.36%	5.25%	3.27%
汇川技术	4.58%	5.44%	4.51%	2.72%
英威腾	9.94%	10.22%	11.17%	8.11%
蓝海华腾	19.08%	21.13%	20.20%	16.88%
欣锐科技	15.53%	14.03%	15.73%	9.76%
动力源	17.32%	16.49%	17.31%	11.25%
麦格米特	3.72%	3.45%	2.76%	2.25%

注：同行业可比公司第三季报未公开披露存货跌价准备计提情况，对比数据为 2025 年度半年报数据，下同

公司存货跌价准备计提比例与汇川技术较为接近，低于和而泰、拓邦股份和欣锐科技，主要系和而泰和拓邦股份以家电和消费类产品为主，公司产品包括智能家电电控产品、电源、新能源汽车及轨道交通产品、工业自动化、智能装备和精密连接六大类，除智能家电业务外，还包括工业类产品，家电和销售费类产品更新升级快，存货跌价风险偏高；欣锐科技下游应用以新能源乘用车为主，产品细分市场竞争更为激烈，综合毛利率偏低，存货跌价准备风险高于公司。蓝海华腾和动力源存货跌价准备计提比例较高主要系存货周转率偏低所致。

报告期内，公司与蓝海华腾和动力源存货周转率对比情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
蓝海华腾	2.03	1.62	1.33	1.71
动力源	1.13	1.59	1.55	2.21
麦格米特	2.77	2.73	2.59	2.29

注：计算存货周转率时，1-9 月营业成本除以 0.75 折算为年度

报告期内，公司存货周转率高于蓝海华腾和动力源，不存在明显存货积压风

险，存货跌价风险相对较小。

报告期各期末，公司存货余额与期末未交订单匹配情况如下：

单位：万元				
项目	2025/9/30 或 2025 年 1-9 月	2024/12/31 或 2023 年度	2023/12/31 或 2023 年度	2022/12/31 或 2022 年度
存货余额	260,937.19	250,244.76	197,217.32	195,490.90
减：发出商品	19,020.98	27,615.10	16,525.97	23,539.96
存货余额-发出商品 余额	241,916.21	222,629.66	180,691.35	171,950.94
期末未交订单（不 含税）	200,174.91	239,300.08	194,366.02	186,654.64
订单支持率	82.75%	107.49%	107.57%	108.55%

注 1：期末未交订单不含发出商品，订单支持率=期末未交订单（不含税）/（存货余额-发出商品余额）；

注 2：公司在手订单主要体现为期末未交订单，公司主要产品生产周期较短，与主要客户通常签订销售合同加订单，期末未交订单为持续滚动数据，同时受排产和交付影响，与年度收入金额不存在勾稽关系，各业务板块期末未交订单金额也不能构成板块业务收入预测依据。

由上表可见，2022-2024 年公司存货订单支持率接近或超过 100%，跌价风险小。2025 年 9 月末订单支持率降至 82.75%，主要系印度异常雨水天气的影响，第二、第三季度变频空调市场需求阶段性放缓。同时，国内家电消费市场的国补政策驱动边际效应递减，智能家电电控板块期末未交订单较 2024 年末下降 45.93%所致。截至 2025 年 9 月末，公司在手订单为 200,174.91 万元，较 2025 年 6 月末增加 12.10%，随着后续新能源汽车、电源类产品等订单增加，公司存货订单支持率将逐步回暖，存货不存在积压风险，跌价风险较小。

综上，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比偏低，主要系公司存货订单支持率接近或超过 100%，库龄基本在一年以内，存货跌价风险较低所致，符合发行人实际业务情况，存货跌价准备计提比例合理。

五、结合（3）（4）相关情况，说明公司经营活动现金流波动的原因及合理性，是否与收入、利润、公司市场战略等情况相匹配，营运资金管理是否有效

（一）报告期内，公司经营活动现金流波动的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	496,538.82	614,873.69	577,876.44	500,456.52
收到的税费返还	18,943.71	11,288.20	9,147.59	19,411.41
收到其他与经营活动有关的现金	7,159.69	15,012.55	8,141.29	11,765.25
经营活动现金流入小计	522,642.22	641,174.44	595,165.32	531,633.18
购买商品、接受劳务支付的现金	296,252.76	392,146.82	378,389.31	389,338.60
支付给职工以及为职工支付的现金	133,292.55	141,863.14	110,686.16	87,386.95
支付的各项税费	38,895.87	33,342.09	27,433.08	11,357.30
支付其他与经营活动有关的现金	45,134.13	60,052.98	47,663.80	45,624.68
经营活动现金流出小计	513,575.31	627,405.04	564,172.36	533,707.53
经营活动产生的现金流量净额	9,066.91	13,769.40	30,992.96	-2,074.36

报告期内，公司经营活动现金流波动较大主要系公司订单量增加时，短期内原材料采购规模扩大导致现金支出大幅增加，形成阶段性现金净流出所致。

报告期各期末，公司存货余额及期末未交订单变动情况如下：

单位：万元

项目	2025/9/30 或 2025 年 1-9 月	2024/12/31 或 2024 年度	2023/12/31 或 2023 年度	2022/12/31 或 2022 年度
存货余额	260,937.19	250,244.76	197,217.32	195,490.90
变动比率	4.27%	26.89%	0.88%	15.72%
期末未交订单（不含税）	200,174.91	239,300.08	194,366.02	186,654.64
变动	-16.35%	23.12%	4.13%	34.68%

注：公司在手订单主要体现为期末未交订单，公司主要产品生产周期较短，与主要客户通常签订销售合同加订单，期末未交订单为持续滚动数据，同时受排产和交付影响，与年度收入金额不存在勾稽关系，各业务板块期末未交订单金额也不能构成板块业务收入预测依据。

由上表可知，2022 年和 2024 年公司期末未交订单同比分别增加 34.68%和 23.12%，公司订单量增加时，原材料采购规模扩大，生产备货增加，存货期末余额同比分别增加 15.72%和 26.89%，2022 年和 2024 年公司形成阶段性现金净流出，经营活动现金流净额偏低。同时 2022 年叠加宏观环境变动影响，少部分客户回款较慢，应收账款余额增加，导致 2022 年经营活动产生的现金流量净额为负数。

（二）经营活动现金流与营业收入的匹配情况

报告期内，公司应收账款、营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025/9/30 或 2025 年 1-9 月	2024/12/31 或 2024 年度	2023/12/31 或 2023 年度	2022/12/31 或 2022 年度
应收账款余额	253,365.47	263,097.74	227,173.79	172,999.71
应收账款余额增长率	-3.70%	15.81%	31.31%	33.00%
营业收入	679,124.67	817,248.64	675,424.12	547,775.86
营业收入同比增长率	15.05%	21.00%	23.30%	31.81%
应收账款余额占营业收入比例	27.98%	32.19%	33.63%	31.58%
应收账款周转次数（次/年）	3.51	3.33	3.38	3.61
销售商品、提供劳务收到的现金	496,538.82	614,873.69	577,876.44	500,456.52
销售商品、提供劳务收到的现金增长率	7.67%	6.40%	15.47%	39.29%

注：计算应收账款余额占营业收入比例、应收账款周转次数时，1-9 月营业收入除以 0.75 折算为年度；计算销售商品、提供劳务收到的现金增长率时，1-9 月销售商品、提供劳务收到的现金除以 0.75 折算为年度

由上表可知，公司营业收入持续增长，应收账款余额可控，占营业收入比例稳定在 30%左右，应收账款周转率稳中有升，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入同步增长。公司经营活动现金流与营业收入呈正向匹配关系，销售端现金流量情况良好，报告期内公司经营活动现金流波动受销售端影响较小。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金规模及增速小于营业收入，主要系销售端收到银行承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收债权凭证（供应链票据）增加所致。

（三）经营活动现金流与利润的匹配关系分析

报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额的勾稽关系具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润	24,033.25	45,869.07	62,511.20	47,938.88
加：信用减值损失、资产减值准备	1,766.51	5,987.49	4,846.91	309.28

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	16,919.07	17,792.91	13,145.10	9,618.39
使用权资产折旧	3,428.63	5,330.99	4,433.30	3,208.30
无形资产摊销	976.03	1,150.66	1,219.45	1,175.95
长期待摊费用摊销	1,300.52	1,942.00	1,608.36	1,304.25
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-24.57	-198.53	-69.19	-70.86
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	337.03	351.82	158.38	150.49
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-8,217.37	1,216.61	-28,116.99	-18,461.66
财务费用（收益以“－”号填列）	2,979.65	5,081.69	3,012.65	1,617.91
投资损失（收益以“－”号填列）	-899.69	-3,330.37	-281.64	-707.51
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-4,804.30	-5,197.96	-1,808.80	-3,673.35
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-	-838.87	-3,886.28	4,208.39
存货的减少（增加以“－”号填列）	-10,692.43	-53,027.45	-1,726.42	-26,553.04
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	24,842.67	-51,605.66	-64,533.70	-45,051.25
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-42,878.10	45,686.74	40,480.63	24,411.56
其他	-	-2,441.74	-	-1,500.11
经营活动产生的现金流量净额	9,066.91	13,769.40	30,992.96	-2,074.36
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	14,966.34	32,099.67	31,518.24	50,013.24

2022 年公司经营活动产生的现金流量净额为负数，主要原因：一是 2022 年末公司根据在手订单提前备货较多，购买原材料支付现金增加，2022 年公司购买商品、接受劳务支付的现金同比增加 112,113.29 万元，同比增加 40.44%；二是受宏观环境变动影响，少部分客户回款较慢，2022 年应收账款余额同比增加 42,927.18 万元，同比增加 33.00%。随着期后客户回款，2023 年经营活动产生的现金流量净额转为正数。

2023 年公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，主要原因：2023 年不产生现金流量的公允价值变动收益较大、递延所得税资产和负债影响较大，2023 年公司扣非后归属于母公司股东的净利润为 35,549.67 万元，与经营

活动产生的现金流量净额 30,992.96 万元差异较小。

2024 年公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，主要系期末在手订单增加，特别是新能源汽车及轨道交通部件 2025 年一季度集中交付，2024 年末提前备货所致。2024 年末期末未交订单同比增加 23.12%，存货余额同比增加 53,027.45 万元，增加 26.89%。

2023 年和 2024 年公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较 2022 年有所降低，主要系随着公司规模提升，供应链议价能力增强，应付账款周转天数稳步提升，同时存货周转效率增加，存货周转天数逐年下降。2023 年和 2024 年公司现金转换周期分别为 111.45 天、92.28 天，较 2022 年现金转换周期 131.77 天明显提升，公司营运资本管理能力持续改善。报告期内，公司营运资本管理的核心指标现金转换周期表现详见本题回复之“五、（五）营运资本管理的有效性分析”。

2025 年 1-9 月公司经营活动产生的现金流量净额小于净利润，主要系 2025 年 1-9 月不产生现金流量的公允价值变动收益较大，递延所得税资产影响较大，以及随着第三季度在手订单回暖，存货备货增加，购买商品、接受劳务支付的现金增加所致。2025 年 1-9 月公司扣非后归属于母公司股东的净利润为 11,662.71 万元，与经营活动产生的现金流量净额 9,066.91 万元差异较小。

综上，报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额波动较大主要受各期在手订单变动导致的存货备货周期变化影响，与实际经营情况、（3）（4）相关情况一致。

（四）经营活动现金流与市场战略的匹配关系分析

报告期内，公司营收规模处于快速增长期，订单增长驱动采购增加，原材料采购规模扩大导致现金支出大幅增加，形成阶段性现金净流出。同时这种波动与公司收入增长具有同步性，订单增加导致采购端现金支出前置性特征显著。同时随着市场地位提升，公司供应链议价能力增强，报告期内公司应付账款周转天数分别为 128.45 天、137.63 天、150.74 天和 143.55 天，稳步提升。公司经营活动现金流及变动情况符合规模化市场战略需求，公司通过不断提高存货周转率，增强供应链议价能力等改善经营活动现金流情况。

（五）营运资本管理的有效性分析

报告期内，公司营运资本管理的核心指标现金转换周期表现情况如下：

单位：天

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款周转天数（①）	104.09	109.48	108.13	100.97
存货周转天数（②）	131.81	133.54	140.95	159.25
应付账款周转天数（③）	143.55	150.74	137.63	128.45
现金转换周期（④=①+②-③）	92.34	92.28	111.45	131.77

注：应收账款周转天数=365 天/（营业收入/应收账款平均余额）（1-9 月营业收入除以 0.75 折算为年度）；存货周转天数=365 天/（营业成本/存货平均余额）（1-9 月营业成本除以 0.75 折算为年度）；应付账款周转天数=365 天/（营业成本/应付账款平均余额）（1-9 月营业成本除以 0.75 折算为年度）；现金转换周期=存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数

报告期内，公司现金转换周期分别为 131.77 天、111.45 天、92.28 天和 92.34 天，现金周转周期逐渐缩短，公司对营运资本管理能力稳步提升。

六、结合报告期内在建工程建设进展情况，说明公司在建工程转固是否及时，利息资本化核算是否准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合报告期内在建工程建设进展情况，说明公司在建工程转固是否及时

1、发行人在建工程转固会计政策

（1）在建工程同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠地计量则予以确认。在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。

（2）在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工结算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

（3）在建工程转为固定资产的具体标准和时点如下：

类别	转为固定资产的标准和时点
房屋及建筑物	A、实体建造及安装配套工程已完工； B、建筑工程已达到设计或合同要求； C、经监理、消防等有关部门验收； D、属于整体验收投入生产的，以整体达到可使用状态时点为准。

类别	转为固定资产的标准和时点
机器设备	相关设备及其他配套设施已安装验收完毕且经过调试可在一段时间内正常稳定运行。

发行人在建工程转为固定资产的标准和时点符合《企业会计准则》的要求。

2、报告期内主要在建工程建设进展及转固情况

报告期各期末，发行人在建工程具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	2025/9/30	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
1	总部基地建设项目	11,654.18	9,473.98	6,868.88	5,398.37
2	麦格米特株洲基地扩展项目（二期）	5,680.30	16,183.03	8,400.36	271.52
3	麦格米特智能产业中心建设项目	-	-	-	11,564.94
4	杭州高端装备产业中心项目	526.64	485.33	20,678.53	8,539.92
5	智能化仓储项目	21,582.87	20,257.81	8,983.72	3,932.48
6	泰国工厂项目	460.50	8,621.37	39.65	-
7	其他	6,647.96	4,893.19	7,435.31	5,540.95
	合计	46,552.45	59,914.71	52,406.45	35,248.18

注：其他系待安装设备及其他零星工程，金额较小，公司在相关项目达到预计可使用状态后予以转固。

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人在建工程主要包括 2019 年发行的“麦米转债（128089.SZ）”总部基地建设项目，2022 年发行的“麦米转 2”麦格米特株洲基地扩展项目（二期）、杭州高端装备产业中心项目和智能化仓储项目。报告期内，发行人不存在已达到预定使用状态或已完工交付，未及时转固的在建工程。

报告期内，发行人主要在建工程建设进展情况：

（1）总部基地建设项目

单位：万元

时点	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额	项目进展情况
2025/9/30	9,473.98	2,180.19	-	-	11,654.18	项目建设中，总体完工进度约 90%，土建形象进度约 95%，募集资金投资进度超过
2024/12/31	6,868.88	2,605.11	-	-	9,473.98	
2023/12/31	5,398.37	1,470.51	-	-	6,868.88	

时点	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	其他 减少	期末余额	项目进展情况
2025/9/30	9,473.98	2,180.19	-	-	11,654.18	项目建设中，总体完工进度约 90%，土建形象进度约 95%，募集资金投资进度超过 82.44%，预计 2026 年 1 月前完工。
2024/12/31	6,868.88	2,605.11	-	-	9,473.98	
2023/12/31	5,398.37	1,470.51	-	-	6,868.88	
2022/12/31	3,500.19	1,898.18	-	-	5,398.37	

总部基地建设项目为前次募集资金投资项目，原计划 2023 年 1 月完工，由于受宏观环境变动影响、恶劣天气、特定日期（如中高考）政府都强制要求必须停工等各种客观因素的影响，建筑竣工时间调整为至 2026 年 9 月 3 日止。总部基地建设项目工程是在深圳市南山区指导下，十多家企业联合建设的项目，公司只是参与方之一。整个工程的规划、建设均由南山区相关部门及相关规划建设单位负责实施，并非公司的主观可控因素，因出现不可抗力，且该项目为超高层建筑，施工难度较高，加上多企业联建，协调难度较大，建设期较长。

因此，总部基地建设项目建设期较长是由于本项目属于政府主导的联建项目，不存在未及时转固的情形。

（2）麦格米特株洲基地扩展项目（二期）

单位：万元

时点	期初余额	本期增加	本期转入固 定资产	其他减 少	期末余额	项目进展情况
2025/9/30	16,183.03	13,609.11	24,111.85	-	5,680.30	主体工程已完工、转固，剩余室外附属设施尚未完工。
2024/12/31	8,400.36	7,782.67	-	-	16,183.03	
2023/12/31	271.52	8,128.84	-	-	8,400.36	
2022/12/31	3.86	267.66	-	-	271.52	

麦格米特株洲基地扩展项目（二期）为前次募集资金投资项目，建设期 3 年，2022 年 10 月募集资金到位，计划 2025 年 10 月达到预定可使用状态，2025 年 8 月部分生产及办公用房已验收并结转固定资产，目前该项目正按原计划推进中，不存在未及时转固的情形。

（3）麦格米特智能产业中心建设项目

单位：万元

时点	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	其他减少	期末余额	项目进展情况
----	------	------	--------------	------	------	--------

2023/12/31	11,564.94	18,528.44	30,093.39	-	-	2023 年 12 月完成验收并及时转入固定资产。
2022/12/31	4,106.07	7,458.88	-	-	11,564.94	

麦格米特智能产业中心建设项目为前次募集资金投资项目，原计划 2023 年 1 月完工，由于受宏观环境变动影响以及 2022 年持续高温影响，工程进度受到严重影响，该项目竣工时间有所延期，已于 2023 年 12 月完成验收并及时转固。

(4) 杭州高端装备产业中心项目

单位：万元

时点	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额	项目进展情况
2025/9/30	485.33	456.51	415.20	-	526.64	部分工程完成验收并及时转入固定资产；尚有配套待安装机电设备及零星工程未完工。
2024/12/31	20,678.53	12,161.49	32,354.69	-	485.33	
2023/12/31	8,539.92	12,138.61	-	-	20,678.53	
2022/12/31	162.67	8,377.25	-	-	8,539.92	

杭州高端装备产业中心项目为前次募集资金投资项目，建设期 3 年，2022 年 10 月募集资金到位，计划 2025 年 10 月达到预定可使用状态，2024 年 12 月部分生产及办公用房已验收并结转固定资产，截至 2025 年 9 月 30 日尚有配套待安装机电设备及零星工程未完工。该项目生产及办公用房已于计划前达到预定使用状态并转固，不存在未及时转固的情形。

(5) 智能化仓储项目

单位：万元

时点	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额	项目进展情况
2025/9/30	20,257.81	1,325.06	-	-	21,582.87	主体工程已完工，配套智能仓储设施安装调试中，因调试难度较大，预计完工时间为 2026 年 10 月。
2024/12/31	8,983.72	11,274.08	-	-	20,257.81	
2023/12/31	3,932.48	5,051.25	-	-	8,983.72	
2022/12/31	214.51	3,717.97	-	-	3,932.48	

智能化仓储项目为前次募集资金投资项目，原计划 2024 年 10 月完工，由于采用智能调度系统及定制设备，建设复杂程度高，为保证预期的建成使用效果，公司前期与承建供应商进行了多轮次的方案讨论、验证、调整及优化等工作，预计需要额外的时间来完成该项目的全部建设工作，以确保最终项目建设成果的质

量和可靠性，实现厂内物流的全面自动化和高效优化运行。2024 年 8 月 29 日，公司第五届董事会第十二次会议审议通过了《关于公司部分募投项目延期的议案》，同意公司将 2022 年公开发行可转债募投项目“智能化仓储项目”达到预定可使用状态日期延长至 2025 年 10 月；2025 年 8 月 29 日，公司第五届董事会第二十次会议审议通过了《关于公司部分募投项目延期的议案》，同意公司将 2022 年公开发行可转债募投项目“智能化仓储项目”达到预定可使用状态日期延长至 2026 年 10 月。

综上，智能化仓储项目全面投产前的方案验证周期较长，项目进度延后系为确保募投项目达到预期使用效果，系出于对募集资金安全合理使用的考虑，具备合理性，不存在未及时转固的情形。

(6) 泰国工厂项目

单位：万元

时点	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	其他 减少	期末余额	项目进展情况
2025/9/30	8,621.37	3963.72	12,124.58	-	460.50	主体工程已于 2025 年 4 月整体完工验收并及时转固，余额为其他零星工程尚未完工
2024/12/31	39.65	8,581.72	-	-	8,621.37	

泰国工厂项目为公司自有资金建设项目，2024 年完成境外投资备案手续，建设期 3 年，该项目主体工程已于 2025 年 4 月整体完工验收并及时转固，比原建设计划提前，不存在未及时转固的情形。截至 2025 年 9 月 30 日，在建工程泰国工厂项目期末余额 460.50 万元，主要系零星工程尚未完工所致。

综上，报告期内，发行人在建工程转固政策符合《企业会计准则》的相关规定，发行人在建工程达到预定可使用状态后，及时转入固定资产，报告期内，发行人在建工程不存在未及时转固的情形。

(二) 报告期内，发行人利息资本化核算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

1、发行人利息资本化政策符合企业会计准则要求

(1) 借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产

的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

（2）借款费用资本化期间

①当同时满足下列条件时，开始资本化：A、资产支出已经发生；B、借款费用已经发生；C、为使资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

②暂停资本化：若符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断，并且中断时间连续超过 3 个月，暂停借款费用的资本化；中断期间发生的借款费用确认为当期费用，直至资产的购建或者生产活动重新开始。该项中断如是所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。

③停止资本化：当所购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。当购建或者生产符合资本化的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。购建或者生产的资产的各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或者对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

（3）借款费用资本化率及资本化金额的计算方法

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用（包括按照实际利率法确定的折价或溢价的摊销），减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额，确定应予资本化的利息金额；为购建或者生产符合资本化条件的资产占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款的资产支出加权平均数乘以占用一般借款的资本化率（加权平均利率），计算确定一般借款应予资本化的利息金额。在资本化期间内，每一会计期间的利息资本化金额不超过当期相关借款实际发生的利息金额。外币专门借款本金及利息的汇兑差额，在资本化期间内予以资本化。专门借款发生的辅助费用，在所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之前发生的，予以资本化；在达到预定可使用或者可销售状态之后发生的，计入当期损益。一般借款发生的辅助费用，在发生

时计入当期损益。借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

2、报告期内，发行人利息资本化核算准确

报告期内，总部基地建设项目和麦格米特智能产业中心建设项目资金投入来源于 2019 年公开发行的可转债（麦米转债 128089.SZ）募集资金，麦米转债（128089.SZ）于 2020 年 9 月 2 日完成转股，故报告期内总部基地建设项目和麦格米特智能产业中心建设项目不存在利息资本化；泰国工厂和其他项目为自筹资金，不存在专项借款和一般借款，报告期内不存在利息资本化；杭州高端装备产业中心项目、麦格米特株洲基地扩展项目（二期）、智能化仓储项目资金投入来源于 2022 年公开发行的可转债（“麦米转 2”）募集资金，对应的可转债利息费用，发行人已按照《企业会计准则第 17 号——借款费用》的相关规定核算各期利息资本化金额，具体情况如下：

单位：万元			
项目	杭州高端装备产业中心项目	麦格米特株洲基地扩展项目（二期）	智能化仓储项目
利息资本化开始时点	2022 年 10 月 12 日		
开始时点说明	资产支出发生日与借款费用发生日中较晚的日期：可转换公司债券起息日		
利息资本化停止时点	2024 年 12 月 6 日		
停止时点说明	可转换公司债券转股日		
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
可转债金额	30,000.00	31,000.00	25,000.00
可转债利息费用①	3,495.32	3,611.83	2,912.77
未使用资金收益②	701.12	1,381.29	842.46
利息资本化金额 ③=①-②	2,794.21	2,230.55	2,070.31

综上，报告期内发行人利息资本化政策符合《企业会计准则第 17 号——借款费用》的相关规定，在建工程利息资本化金额核算准确，亦不存在应利息资本化未进行利息资本化的情形。

七、说明公司在以直销为主的情况下，销售费用中业务推广费形成的具体模式及合理性，报告期内是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况

（一）说明公司在以直销为主的情况下，销售费用中业务推广费形成的具体模式及合理性

报告期内，发行人销售费用中业务推广费分别为 809.71 万元、1,054.70 万元、1,504.35 万元和 941.02 万元，占销售费用比例 4%左右。主要包括行业展会费用、线上推广费和其他零星支出，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
行业展会费用	833.39	88.56%	1,300.73	86.46%	627.68	59.51%	278.27	34.37%
线上推广费	53.70	5.71%	95.43	6.34%	281.13	26.65%	414.20	51.15%
其他	53.94	5.73%	108.18	7.19%	145.90	13.83%	117.24	14.48%
合计	941.02	100.00%	1,504.35	100.00%	1,054.70	100.00%	809.71	100.00%

受宏观环境变动影响，2022-2024 年行业展会存在逐步开放和增加的过程。报告期内，随着发行人参与国内外行业展会增多、线上推广投放减少，行业展会费用同比快速增加，线上推广费同比快速减少。同时，子公司怡和卫浴作为智能卫浴 ODM/OEM 厂商，为避免与客户直接竞争，逐年降低了自有品牌“怡和卫浴”的线上推广力度，使得线上推广费用同比进一步下降。

发行人参加的线下行业展会主要包括德国埃森展、慕尼黑宝马展、法国巴黎车展、上海工博会、上海车展、储能展、半导体展会等，行业展会费用主要包括参展费、展厅/展台搭建费用、宣传物料费用等；线上推广活动主要包括百度、行业论坛、官网和行业协会网站等，线上推广费包括认证费用、信息维护费用和会员推广费，以及子公司怡和卫浴通过京东、淘宝、天猫等电商平台销售自有品牌智能马桶产生的店铺推广费用和电商服务费等；其他零星费用主要包括未通过媒体的广告性支出，包括对外发放宣传品，业务/产品宣传手册等。

发行人产品主要面向生产商、制造商或品牌商，市场开拓除客户口碑和重点客户拜访外，主要通过参加线下行业展会和各类线上平台、网站或专业论坛等推

介公司产品及专业服务方案。业务推广费形成的具体模式包括线下专业展会和线上推广两种，符合以直销为主的销售模式，与实际经营情况一致，具有合理性。

(二) 报告期内公司是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形

1、发行人通过销售服务商协助实现销售收入的情况

报告期内，发行人通过销售服务商协助实现销售收入的情况如下：

单位：万元				
项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售服务商费用	576.73	1,387.74	1,514.01	1,043.81
通过销售服务商协助实现的销售收入	14,866.91	41,613.95	45,248.28	26,327.78
销售服务商费用占协助实现的销售收入的比例	3.88%	3.33%	3.35%	3.96%
营业收入	679,124.67	817,248.64	675,424.12	547,775.86
销售服务商协助实现的销售收入占营业收入的比例	2.19%	5.09%	6.70%	4.81%
销售服务商费用占营业收入的比例	0.08%	0.17%	0.22%	0.19%

报告期内，发行人通过销售服务商协助实现的销售收入占各期营业收入的比例分别为 4.81%、6.70%、5.09%和 2.19%，占比较低，不存在依赖销售服务商的情形；销售服务商费用占协助实现的销售收入的比例为 3%左右，支付比例较为合理，且波动较小；销售服务商费用占营业收入的比例分别为 0.19%、0.22%、0.17%和 0.08%，占比低，对业绩影响小。

报告期内，公司在海外业务开展中，因部分地区和行业，公司本地销售及售后资源覆盖不足，客户沟通、售后服务成本高，为快速获取业务机会和及时提供售后服务，需要借助当地或行业内销售服务商，将产品导入终端客户供应链体系，需要销售服务商协助完成销售协议的签订、履行、货款催收和售后服务等，部分地区相较于自行设立海外分、子公司或自建销售服务团队，更具经济性且费用和 risk 可控；另外，发行人工业自动化产品主要通过专业代理商销售，因产品主要为标准化产品，在终端客户具体应用时需要本地服务团队进行售后技术服务支持，因此需要专业代理商的服务支持。部分代理商原采用买断式代理，后转为公司直接向终端客户销售、代理商提供售后服务的模式，因此需要继续聘请原专业代理

商协助沟通、反馈客户货物需求计划并提供售后技术支持。综上，发行人通过销售服务商协助实现销售具有合理性。

2、报告期内发行人不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形

报告期内发行人严格遵守《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规，与客户、供应商之间除正常的购销关系外，不存在口头或书面约定的违反正常商业合理性的关系，不存在暗中给予、收受回扣或其他利益输送等涉及商业贿赂等违法违规行为，发行人及其子公司也不存在因不正当竞争、商业贿赂行为而受到有关主管部门作出行政处罚的情形。

报告期内公司不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形。

（三）发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况

报告期内发行人或其董监高、主要采购、销售人员不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

中介机构主要通过以下核查方式确认报告期内发行人或其董监高、主要采购、销售人员不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况：

（1）获取并查阅发行人及其主要境内子公司所在地相关主管部门出具的合规证明，获取并查阅主要境外子公司的境外法律意见书；

（2）获取并查阅公安机关出具的发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明，取得了发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员以及主要采购、销售人员出具的廉洁承诺书；

（3）获取并查阅发行人报告期内的营业外支出明细账，报告期内发行人及控股子公司不存在因不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形被处罚产生的支出；

（4）访谈发行人总经理，了解报告期内是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，了解发行人或其董监高、主要采购、销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况；

（5）获取并查阅发行人出具的关于不存在不正当竞争、商业贿赂的声明文

件；

(6) 网络核查发行人董事、监事、高级管理人员以及主要采购、销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

经核查，报告期内发行人或其董监高、主要采购、销售人员不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

八、结合报告期内广东田津商誉减值相关资产组的实际经营业绩情况及未来预计变化情况，说明减值测试选取的主要参数的合理性，以及商誉形成后连续两年发生减值的原因，报告期内商誉减值是否充分，未来是否存在商誉减值风险

(一)结合报告期内广东田津商誉减值相关资产组的实际经营业绩情况及未来预计变化情况，说明减值测试选取的主要参数的合理性

2022 年 1 月，公司以 1,000 万元受让吴伟彬持有的广东田津 5.88%股权，同时以 15,651.33 万元对其增资，投资后持有其 51%的股权。本次投资成本为 16,651.33 万元，超过可辨认净资产公允价值份额 10,548.51 万元的 6,102.82 万元确认为商誉。因近年来精密连接市场竞争日益激烈，加上并购后整合时间较短，业务协同未能如期展开，报告期内广东田津商誉所在资产组经营业绩未达预期。2023 年末、2024 年末分别计提商誉减值准备 2,503.93 万元和 1,162.44 万元，截至 2025 年 9 月 30 日，广东田津商誉账面价值为 2,436.44 万元。若未来广东田津商誉所在资产组经营业绩进一步下滑，商誉减值风险对公司整体经营业绩影响较小。

1、报告期内广东田津商誉减值测试过程及主要参数

(1) 广东田津商誉减值过程

按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。报告期内广东田津商誉减值过程如下：

单位：万元			
项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
归属于本公司股东的商誉账面价值①	3,598.88	6,102.82	6,102.82
未确认归属于少数股东权益的商誉价值②	3,457.75	5,863.49	5,863.49

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值 ③=①+②	7,056.63	11,966.31	11,966.31
拆分后分摊至各资产组的包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	7,056.63	11,966.31	11,966.31
资产组的账面价值⑤	6,622.67	5,943.37	2,173.91
包含整体商誉的资产组的账面价值⑥=④+⑤	13,679.30	17,909.67	14,140.22
资产组或资产组组合可收回金额⑦	11,400.00	13,000.00	15,600.00
整体商誉减值准备（⑧大于0时）⑧=⑥-⑦	2,279.30	4,909.67	-
归属于本公司的商誉减值准备⑨	1,162.44	2,503.93	-

（2）可收回金额的确定方法及依据

公司聘请了专业评估机构对广东田津商誉测试所涉及的资产组可收回金额进行评估，并出具了评估报告，具体情况如下：

评估基准日	资产组名称	评估机构	评估报告编号	评估价值类型	评估结果（万元）
2024/12/31	广东田津	金证（上海）资产评估有限公司	金证评报字[2025]第 0250 号	可回收价值	11,400.00
2023/12/31	广东田津	金证（上海）资产评估有限公司	金证评报字[2024]第 0137 号	可回收价值	13,000.00
2022/12/31	广东田津	上海东洲资产评估有限公司	东洲评报字[2023]第 0864 号	可回收价值	15,600.00

（3）减值测试选取的主要参数

报告期内，广东田津商誉及所在资产组可收回金额按预计未来现金流量的现值确定，确定可回收金额的主要参数如下：

评估基准日	预测期的年限	预测期的关键参数	稳定期的关键参数	稳定期关键参数的确定依据
2024/12/31	2025 年-2029 年（后续为稳定期）	收入增长率 6.39%-42.66%、 净利率 0.74%-8.93%	收入增长率 0% 净利率：8.61% 折现率：14.40%	折现率根据加权平均资本成本计算出税后折现率，再将其调整为税前折现率
2023/12/31	2024 年-2028 年（后续为稳定期）	收入增长率 6.92%-87.57%、 净利率 4.64%-7.89%	收入增长率 0% 净利率：7.57% 折现率：13.20%	折现率根据加权平均资本成本计算出税后折现率，再将其调整为税前折现率
2022/12/31	2023 年-2027 年（后续为稳定期）	收入增长率 13.22%-26.25%、 净利率 8.41%-13.19%	收入增长率 0% 净利率：13.19% 折现率：14.82%	折现率根据加权平均资本成本计算出税后折现率，再将其调整为税前折现率

综上，报告期内，广东田津商誉减值测试方法符合《企业会计准则第 8 号

——资产减值》的规定，商誉及所在资产组可收回金额经过专业评估机构审核，选取的主要参数较为审慎，具有合理性，商誉减值计提充分。

2、广东田津实际经营业绩情况及未来预计变化情况，减值测试选取的主要参数的合理性

(1) 广东田津商誉所在资产组实际经营业绩情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	21,730.68	19,453.67	14,376.77
营业收入同比增长率	11.70%	10.12%	/
净利润	-1,592.26	-1,188.22	1,184.05
净利率	-7.33%	-6.11%	8.24%

2022-2024 年广东田津商誉所在资产组营业收入逐年增加，但受行业红海竞争影响及业务整合不及预期，2023-2024 年净利率水平为负，分别亏损 1,188.22 万元和 1,592.26 万元。

(2) 未来预计的变化情况

资产负债表日广东田津商誉减值测试时，对未来业绩预测及变化情况如下：

单位：万元

期间	资产负债表日营业收入预测数			资产负债表日净利率预测数		
	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
2023 年度	/	/	21,199.45	/	/	8.41%
2024 年度	/	36,488.30	26,683.95	/	4.64%	8.66%
2025 年度	31,000.00	44,706.80	33,638.74	0.74%	6.48%	10.32%
2026 年度	41,800.00	53,374.34	42,469.87	6.64%	7.79%	12.05%
2027 年度	51,700.00	60,041.26	48,084.06	8.93%	7.89%	13.19%
2028 年度 /稳定期	57,900.00	64,196.43	48,084.06	8.75%	7.57%	13.19%
2029 年度 /稳定期	61,600.00	64,196.43	/	8.61%	7.57%	/
稳定期	61,600.00	/	/	8.61%	/	/

2023 年和 2024 年，广东田津实际经营业绩未达到减值测试预测数，一方面系意向订单未能实际落地，在手订单开展进度不及预期导致营业收入未达预期；

另一方面由于刚性成本投入增加，加之红海市场竞争，使得毛利率和净利率不及预期。2023 年末减值测试时，广东田津管理层大幅调低了净利率预测数。2024 年末减值测试时，广东田津管理层在大幅调低了净利率预测数的情况下，调低了营业收入预测数。广东田津管理层均根据实际经营业绩并结合资产负债表日的预期及时调整了对未来的预测数据。

（3）减值测试选取的主要参数的合理性说明

报告期内，公司商誉减值测试中资产组的可回收金额根据未来现金流量现值确定，未来现金流量预测是基于商誉减值测试时点管理层结合该资产组过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划做出的预测数据。广东田津管理层在资产负债表日均结合过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划，及时调整了预测数据，相关预测数据经过专业评估机构审核，具有一定合理性。

同时，公司商誉减值测试中的折现率系根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口径所得。WACC 则是根据无风险报酬率、资本结构、Beta 系数、市场风险溢价、企业特定风险调整系数、债务资本成本、所得税率等因素计算得出。两次商誉减值测试时的折现率有差异，主要系无风险利率变动、市场风险溢价及 Beta 系数在不同的基准日因市场的变化有所差异，故导致最后计算出的折现率稍有差异。

综上，广东田津商誉减值测试选取的主要参数具有合理性，广东田津管理层在资产负债表日均结合过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划，及时调整了预测数据，相关预测数据经过专业评估机构审核。

（二）商誉形成后连续两年发生减值的原因，报告期内商誉减值是否充分，未来是否存在商誉减值风险

1、商誉形成后连续两年发生减值的原因

广东田津主营业务为 FFC 柔性软排线、极细同轴线、FPC 柔性电路板等电子周边产品研发、生产与销售，产品覆盖新能源电池包、3C 电子、OA 终端、医疗电子、智能家居、智慧显控等领域。商誉形成后连续两年发生减值的原因主要为：

(1) 精密连接行业竞争日益激烈

目前，全球精密连接器市场仍由国际巨头主导，国内企业虽加速国产替代，但高端精密连接器研发成本大，客户认证周期长，供应链限制和成本刚性等造成国内企业短期内难以突破高端市场，中低端市场陷入过度竞争，部分企业为抢占市场份额，不断降低产品价格，直接拉低了行业整体毛利率，导致近年来国内企业盈利能力普遍不足。叠加下游新能源汽车行业、消费电子行业增速放缓，价格战加剧，导致产业链中上游企业面临降本压力，利润空间持续被压缩。

(2) 整合时间较短，业务协同未能如期展开，报告期内经营业绩未达预期

并购后的业务整合是一个系统性工程，涉及制度、流程、人员与文化等多维度重构，并购广东田津时间较短，总体上还处于业务整合期。广东田津商誉所在资产组与发行人其他业务板块的业务协同未能及时兑现，协同效果不佳导致对市场响应迟缓，整合期产品研发与供应链协同不足，错过增长窗口，导致报告期内广东田津商誉所在资产组的经营业绩未达预期。

2、报告期内广东田津商誉减值充分，未来商誉减值风险存在不确定性

报告期内，广东田津商誉减值测试方法符合《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，广东田津管理层在资产负债表日均结合过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划，及时调整了预测数据，商誉及所在资产组可收回金额经过专业评估机构审核，选取的主要参数较为审慎，商誉减值计提充分。

精密连接业务是发行人报告期内积极拓展的新产品线，广东田津为发行人精密连接业务的主要载体，业务定位主要为拓展精密连接业务，整合产业链，满足自身原材料需求，同时对外规模销售。随着公司完成从精密线材到精密连接的业务整合，实现一体化布局，推动精密连接业务向新能源及消费类头部客户的发展，例如应用于新能源汽车动力及储能电池包、光伏及工商业储能设备中的精密线材连接组件，以及消费类头部客户的超精密线材的应用。广东田津的盈利水平逐渐提升，未来发展空间较大。但因市场竞争激烈，业务整合存在一定难度等，如若广东田津未来业绩不及预期，可能导致商誉减值，未来商誉减值风险存在不确定性。截至2025年9月30日，广东田津商誉账面价值为2,436.44万元。若未来广东田津商誉所在资产组经营业绩进一步下滑，商誉减值风险对公司整体经营业绩

影响较小。

九、说明公司与部分关联方同时存在采购与销售的背景及原因，报告期内关联交易的必要性、合理性、交易价格的公允性，是否按规定履行决策和信息披露程序；本次募投项目的实施是否新增关联交易，如是，新增关联交易价格的公允性及保证公平的相关措施

（一）说明公司与部分关联方同时存在采购与销售的背景及原因

报告期内，与公司同时存在采购与销售的关联方共计 16 家，但大多数交易金额较小，结合公司的业务规模，选取报告期内与公司同时存在采购与销售且相应金额均超过 100 万元的关联方进行列示分析，主要为安徽麦格米特电驱动技术有限公司、厦门融技精密科技有限公司和重庆森亚特新能源科技发展有限公司等 3 家公司，具体情况如下：

单位：万元										
公司名称	交易	交易内容	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽麦格米特电驱动技术有限公司	销售	主要为伺服驱动器	152.26	0.02%	192.19	0.02%	2,620.65	0.39%	1,186.99	0.22%
	采购	主要为电控总成	181.85	0.04%	131.63	0.02%	2,590.93	0.64%	1,110.48	0.30%
厦门融技精密科技有限公司	销售	主要为智能卫浴板卡	464.48	0.07%	657.37	0.08%	595.2	0.09%	455.72	0.08%
	采购	主要为马桶盖板	1,399.12	0.32%	1,284.21	0.24%	628.38	0.15%	611.73	0.16%
重庆森亚特新能源科技发展有限公司	销售	主要为伺服驱动器	15.05	0.00%	61.27	0.01%	101.82	0.02%	-	-
	采购	主要为电机	265.11	0.06%	180.03	0.03%	-	-	-	-

1、安徽麦格米特电驱动技术有限公司（以下简称“安徽麦米”）

安徽麦米的主营业务为车辆电驱动技术系列产品及车联网信息系统产品的研发、生产及销售，是公司持股 30.00%的长期战略参股公司。安徽麦米拥有电控总成相关技术及生产工艺，公司拥有客户资源及伺服驱动器相关技术及生产工艺，报告期内安徽麦米向公司主要采购伺服驱动器，用于生产电控总成后销售给公司，公司再销售给客户，双方交易具有合理性及必要性。发行人向安徽麦米采购和销售内容不同，均为独立开展，分别签订采购合同及销售合同。2024 年之后因客户指定其关联方替代安徽麦米为电控总成生产商，同时存在采购和销售的

规模已较小。

综上，公司与安徽麦米同时存在采购与销售系基于各自经营需求的市场化行为，具备商业实质及合理性。

2、厦门融技精密科技有限公司（以下简称“厦门融技”）

厦门融技的主营业务为卫浴部件、精密模具的研发、生产、加工、销售，是公司持股 16.80%的战略参股公司。公司采购厦门融技生产的马桶盖板、水箱等部件是公司智能马桶产品中的重要部件，涉及开模、认证等较高投入，向厦门融技采购部分部件可一定程度上降低成本，同时公司在卫浴核心控制模块智能卫浴板卡上有长期的积累与研发投入，厦门融技采购公司智能卫浴板卡作为其产品的重要组成部分。发行人向厦门融技采购和销售内容不同，均为独立开展，分别签订采购合同及销售合同。

综上，公司与厦门融技同时存在采购与销售系基于各自经营需求的市场化行为，具备商业实质及合理性。

3、重庆森亚特新能源科技发展有限公司（以下简称“重庆森亚特”）

重庆森亚特的主营业务为研发、生产和销售新能源汽车动力总成系统，产品包括电机、电控、减速器等，是公司持股 23.28%的长期战略参股公司。重庆森亚特是公司推进轻型电动车（围绕电动摩托车、ATV、UTV、SSV、机场地勤车等车辆）新战略业务而参股整合的公司，重庆森亚特的电机与集团轻型电动车BU 控制器合力组成“动力系统”，可形成 1+1 大于 2 的优势。为更高效、更有力地推进业务并服务好客户，公司与重庆森亚特会有相互采购部件的深度合作，公司向重庆森亚特主要采购电机，重庆森亚特向公司主要采购伺服驱动器。报告期内同时采购和销售的金额较小，发行人向重庆森亚特采购和销售内容不同，均为独立开展，分别签订采购合同及销售合同。

综上，公司与重庆森亚特同时存在采购与销售系基于各自经营需求的市场化行为，具备商业实质及合理性。

（二）报告期内关联交易的必要性、合理性、交易价格的公允性

报告期内公司关联采购金额分别为 2,924.50 万元、5,291.01 万元、4,201.62

万元和 3,377.86 万元，占公司采购总额的比例分别为 0.79%、1.30%、0.77%和 0.77%，占比较低；公司关联销售金额分别为 8,006.03 万元、8,563.62 万元、8,200.75 万元和 6,537.39 万元，占公司销售总额的比例分别为 1.46%、1.27%、1.00%和 0.96%，占比较低。报告期内，公司与主要关联供应商、关联客户的交易情况如下：

单位:万元										
关联交易类别	关联方名称	关联交易内容	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	占关联交易总金额比例	金额	占关联交易总金额比例	金额	占关联交易总金额比例	金额	占关联交易总金额比例
关联采购	安徽麦米	主要为电控总成	181.85	5.38%	131.63	3.13%	2,590.93	48.97%	1,110.48	37.97%
	厦门融技	主要为马桶盖板	1,399.12	41.42%	1,284.21	30.56%	628.38	11.88%	611.73	20.92%
	广东国研	主要为陶瓷加热管	645.63	19.11%	1,155.52	27.50%	1166.89	22.05%	849.7	29.05%
	合计		2,226.60	65.92%	2,571.36	61.20%	4,386.20	82.90%	2,571.91	87.94%
关联销售	唐山惠米	主要为智能卫浴部件	1,420.99	21.74%	4,153.51	50.65%	2,946.59	34.41%	4,503.07	56.25%
	安徽麦米	主要为伺服驱动器	152.26	2.33%	192.19	2.34%	2,620.65	30.60%	1,186.99	14.83%
	江苏麦米	主要为应急逆变电源、变频器等	1,806.99	27.64%	1,626.07	19.83%	-	-	-	-
	合计		3,380.24	51.71%	5,971.77	72.82%	5,567.24	65.01%	5,690.06	71.08%

报告期内，公司主要向关联方安徽麦米、厦门融技、广东国研新材料有限公司（以下简称“广东国研”）进行关联采购，公司与上述三家关联方的关联采购金额合计分别为 2,571.91 万元、4,386.20 万元、2,571.36 万元和 2,226.60 万元，占公司关联采购总额的比例分别为 87.94%、82.90%、61.20%和 65.92%。

报告期内，公司主要向关联方唐山惠米智能家居科技有限公司（以下简称“唐山惠米”）、安徽麦米、江苏麦格米特电气科技有限公司（以下简称“江苏

麦米”）进行关联销售，公司与上述三家关联方的关联销售金额合计分别为 5,690.06 万元、5,567.24 万元、5,971.77 万元和 3,380.24 万元，占公司关联销售总额的比例分别为 71.08%、65.01%、72.82%和 51.71%。

因此，以上述关联方来分析公司关联交易的必要性、合理性、交易价格的公允性具有代表性，具体分析如下：

1、与安徽麦米的关联采购与关联销售分析

安徽麦米的主营业务为车辆电驱动技术系列产品及车联网信息系统产品的研发、生产及销售，是公司持股 30.00%的长期战略参股公司。安徽麦米拥有电控总成相关技术及生产工艺，公司拥有客户资源及伺服驱动器相关技术及生产工艺，报告期内安徽麦米向公司主要采购伺服驱动器，用于生产电控总成后销售给公司，公司再销售给客户，双方交易具有合理性及必要性。

报告期内，公司对安徽麦米的关联采购金额分别为 1,110.48 万元、2,590.93 万元、131.63 万元和 181.85 万元，主要采购电控总成，各期向安徽麦米采购金额占公司采购总额的比例分别为 0.30%、0.64%、0.02%和 0.04%，占比和影响均较小。公司各期向安徽麦米销售金额分别为 1,186.99 万元、2,620.65 万元、192.19 万元和 152.26 万元，其中 90%以上为伺服驱动器，各期向安徽麦米销售金额占公司营业收入比例分别为 0.22%、0.39%、0.02%和 0.02%，占比和影响均较小。

公司与安徽麦米交易金额主要集中在 2022 年与 2023 年，2024 年之后采购和销售的规模已较小。报告期内公司向安徽麦米主要采购电控总成，公司采购同类型电控总成的非关联供应商为 A 公司，公司对安徽麦米、A 公司采购电控总成的金额、平均单价对比如下：

单位：万元；元/个					
公司名称	项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年度	2022 年度
A 公司	金额	2,250.23	2,034.70	42.03	-
	平均单价	***	***	***	***
安徽麦米	金额	-	2.51	2,104.75	550.21
	平均单价	/	***	***	***

报告期内，公司向安徽麦米采购电控总成的平均单价与公司对非关联供应商

A 公司的采购单价较为接近，公司对安徽麦米关联采购价格公允。

报告期内，公司向安徽麦米主要销售伺服驱动器，公司销售同类型伺服驱动器的非关联客户为 A 公司。公司各期对安徽麦米、A 公司销售伺服驱动器的金额、平均单价对比如下：

单位：万元；元/个

公司名称	项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年度	2022 年度
A 公司	金额	3,072.45	2,156.72	345.78	-
	平均单价	***	***	***	***
安徽麦米	金额	117.93	183.78	2,594.51	1,172.00
	平均单价	***	***	***	***

报告期内，公司对安徽麦米销售伺服驱动器的平均销售单价分别为***元/个、***元/个、***元/个和***元/个，与公司向非关联客户 A 公司销售伺服驱动器的平均单价较为接近，2025 年 1-9 月公司向安徽麦米销售伺服驱动器的平均单价较高，主要是因为公司当期向安徽麦米销售的伺服驱动器规模小又以高单价型号为主，而向 A 公司销售的伺服驱动器规模大且以低单价型号为主：公司当期向安徽麦米销售的型号 A 伺服驱动器金额占比约 81.19%，其单价为***元/个，而当期向 A 公司销售的伺服驱动器中金额占比 90%以上的型号单价均小于***元/个，从而拉低当期公司对 A 公司的平均销售单价，公司对安徽麦米的关联销售价格公允。

综上，公司与安徽麦米的关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允。

2、与厦门融技的关联采购分析

厦门融技的主营业务为卫浴部件、精密模具的研发、生产、加工、销售，是公司持股 16.80%的战略参股公司。公司采购厦门融技生产的马桶盖板、水箱等部件是公司智能马桶产品中的重要部件，涉及开模、认证等较高投入，向厦门融技采购部分部件可一定程度上降低成本，公司与厦门融技的关联采购具有必要性及合理性。

报告期内，公司向厦门融技采购金额分别为 611.73 万元、628.38 万元、1,284.21 万元和 1,399.12 万元，占公司采购总额的比例分别为 0.16%、0.15%、

0.24%和 0.32%，占比与影响均较小。公司主要向厦门融技采购马桶盖板等卫浴部件，各期向厦门融技采购马桶盖板的金额分别为 13.63 万元、395.66 万元、858.73 万元和 1,236.19 万元，合计占报告期内公司向厦门融技采购总金额的 60%以上，故通过分析公司向厦门融技采购马桶盖板的采购价格公允性以判断公司与厦门融技关联交易价格是否公允。

公司大部分马桶盖板自产，少部分规模较小的项目通过向厦门融技购买马桶盖板比自产更具备成本优势，向厦门融技采购的马桶盖板无其他可比供应商，无法比较公司向厦门融技与向非关联供应商采购的价格差异。经厦门融技业务人员提供的数据确认，厦门融技在报告期内对其他主要马桶盖板客户和对公司销售马桶盖板的金额、平均单价对比如下：

单位：万元；元/个

公司名称	项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
厦门融技的马桶盖板客户 A	金额	105.06	130.53	149.16	101.07
	平均单价	***	***	***	***
厦门融技的马桶盖板客户 B	金额	12.15	155.58	256.27	145.95
	平均单价	***	***	***	***
厦门融技的马桶盖板客户 C	金额	35.05	61.20	121.80	134.72
	平均单价	***	***	***	***
发行人	金额	1,236.19	858.73	395.66	13.63
	平均单价	***	***	***	***

报告期内，公司向厦门融技采购马桶盖板的平均单价分别为***元/个、***元/个、***元/个和***元/个，略低于厦门融技向其他马桶盖板客户的销售价格，主要是因为上述厦门融技的马桶盖板客户 A、B、C 为外销客户，厦门融技对同系列产品的外销单价高于对公司的内销单价具有合理性。总体而言，公司向厦门融技采购马桶盖板价格与厦门融技向其他客户销售马桶盖板价格不存在显著差异，公司对厦门融技采购价格公允。

综上，公司与厦门融技的关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允。

3、与广东国研的关联采购分析

广东国研的主营业务是金属陶瓷发热体研发、生产和销售，是公司持股

30.72%的长期战略参股公司。陶瓷管是智能卫浴中用于水加热的核心部件，广东国研一直是公司陶瓷管供应商，公司参股广东国研有利于加强供应商稳定性，保证核心部件的供应及技术支持。因此，公司向广东国研采购陶瓷管具备必要性和合理性。

报告期内，公司向广东国研采购金额分别为 849.70 万元、1,166.89 万元、1,155.52 万元和 645.63 万元，主要为陶瓷加热管等卫浴部件，占公司采购总额的比例分别为 0.23%、0.29%、0.21%和 0.15%，占比与影响均较小。

公司主要向广东国研采购陶瓷加热管等卫浴部件，陶瓷加热管采购金额占比 90%以上，通过分析公司向广东国研采购陶瓷加热管的采购价格公允性以判断公司与广东国研关联交易价格是否公允。

由于广东国研为陶瓷加热管行业市场份额较高的核心公司，发行人报告期内仅向广东国研采购陶瓷加热管，无其他可比供应商，无法比较公司向广东国研与向非关联供应商采购的价格差异。经广东国研业务人员提供的数据确认，报告期内广东国研对其他 7 家同类型陶瓷加热管的客户的销售单价平均值和对公司销售陶瓷加热管的销售单价对比如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
7 家同类型陶瓷加热管的客户的销售单价平均值	***	***	***	***
发行人的销售单价	***	***	***	***

报告期内，公司向广东国研采购陶瓷加热管的销售单价分别为***元/个、***元/个、***元/个和***元/个，与广东国研向其他同类型陶瓷加热管客户的销售单价平均值较为接近，公司对广东国研采购价格公允。

综上，公司与广东国研的关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允。

4、与唐山惠米的关联销售分析

惠达卫浴股份有限公司（以下简称“惠达卫浴”）是发行人子公司怡和卫浴的长期战略客户，为加强合作，充分发挥惠达卫浴与公司在智能家居方面的研发、生产和销售等优势，双方合资成立唐山惠米。报告期内，唐山惠米向公司采购部

分智能卫浴核心零部件，并组装生产。因此，公司向唐山惠米销售智能卫浴部件具备必要性和合理性。

报告期内公司对唐山惠米的销售金额分别为 4,503.07 万元、2,946.59 万元、4,153.51 万元和 1,420.99 万元，主要为智能卫浴部件。公司对唐山惠米各期销售金额占公司营业收入的比例分别为 0.82%、0.44%、0.51%和 0.21%，占比和影响均较小。2025 年惠达卫浴为强化智能家居业务控制权，要求收购唐山惠米少数股东权益。经友好协商，发行人同意将持有唐山惠米 40%股权转让给惠达卫浴，唐山惠米后续不再属于关联方。与此同时，双方在智能卫浴业务领域的合作持续在发行人、怡和卫浴及惠达卫浴层面深化推进。

报告期内，公司向唐山惠米销售的产品型号众多，且主要为定制化的部件，定制化的产品部件不存在可比价格。为核查公司对唐山惠米的关联销售价格是否存在显著不公允的情况，选取公司对报告期内智能卫浴产品合计金额前五大非关联客户的平均销售毛利率与对唐山惠米的销售毛利率进行对比，对比结果如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
智能卫浴产品合计金额前五大非关联客户的平均毛利率	***	***	***	***
智能卫浴产品合计金额前五大非关联客户的平均毛利率 (剔除 B 公司、C 公司)	***	***	***	***
唐山惠米毛利率	***	***	***	***

2022 年-2023 年，公司对唐山惠米的毛利率与报告期内智能卫浴产品合计金额前五大非关联客户的平均销售毛利率相比不存在较大差异，2024 年-2025 年 1-9 月前五大非关联客户毛利率相对较低，主要是因为 2024 年起毛利率较低的 B 公司、C 公司成为公司智能卫浴产品前三大客户，销售占比上升明显，B 公司和 C 公司均为卫浴领域世界头部客户，为加深与其业务合作关系，公司在商务条款上作出策略性让步，2024 年-2025 年 1-9 月公司对 B 公司毛利率分别为***和***，对 C 公司毛利率分别为***和***，从而拉低公司 2024 年-2025 年 1-9 月智能卫浴产品合计金额前五大非关联客户的平均销售毛利率。剔除 B 公司、C 公司后，公司报告期内智能卫浴产品合计金额前五大非关联客户的各期平均销售毛利率为***、***、***和***，公司对唐山惠米的毛利率与之相比不存在较大差异。总体而言，公司对唐山惠米的毛利率合理、且不同年度基本稳定，关联交易价格公允。

综上，公司与唐山惠米的关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允。

5、与江苏麦米的关联销售分析

江苏麦米主营业务为电源产品的销售，产品主要应用于新能源、工业电源、通用自动化、医疗等行业。江苏麦米在电梯设备行业内具有资深的专业、资源、网络等优势，能够为公司开拓电源、电梯等业务市场，公司向江苏麦米销售应急逆变电源等产品具有必要性及合理性。

报告期内公司向江苏麦米关联销售金额分别为 0 万元、0 万元、1,626.07 万元和 1,806.99 万元，占 2024 年-2025 年 1-9 月公司营业收入的比例分别为 0.20% 和 0.27%，占比和影响均较小。

公司向江苏麦米销售的产品主要为应急逆变电源，2024 年和 2025 年 1-9 月公司向江苏麦米销售应急逆变电源金额分别为 797.77 万元和 1,316.83 万元，合计占报告期内公司向江苏麦米销售总金额的 60%以上，故通过分析公司向江苏麦米销售应急逆变电源的销售价格公允性以判断公司与江苏麦米关联交易价格是否公允具有代表性。

2024 年-2025 年 1-9 月，公司销售同类型应急逆变电源的非关联客户为 D 公司，公司对江苏麦米、D 公司销售应急逆变电源的平均单价对比如下：

单位：元/个

公司名称	2025 年 1-9 月	2024 年度
D 公司	***	***
江苏麦米	***	***

2024 年-2025 年 1-9 月，公司对江苏麦米销售应急逆变电源的平均单价为***元/个和***元/个，稍低于公司向非关联客户 D 公司销售应急逆变电源的平均单价，主要原因为江苏麦米为代理经销商，在终端销售价格一致的情况下，需要保留一定的销售利润空间，因此公司对江苏麦米的销售价格合理，关联交易价格公允。

综上，公司与江苏麦米的关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允。

经核查，公司制定了《关联交易管理制度》，就关联交易的认定、关联交易的定价、决策应遵循的原则以及关联交易信息披露等内容进行了具体规定，以保

证公司关联交易的公允性。公司报告期内发生的关联交易均已履行了必要的批准程序，不存在违反《公司章程》《关联交易管理制度》有关规定的情形。公司独立董事对报告期内公司发生的关联交易进行了审议，并对关联交易的必要性、关联交易价格的公允性等发表了明确同意的独立意见。

综上，报告期内，公司关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允。

（三）是否按规定履行决策和信息披露程序

发行人已在《公司章程》《股东大会议事规则》中对关联交易的履行决策进行了规定，并制定了《关联交易管理制度》，对公司关联交易的原则、关联人与关联关系、关联交易的内部控制及决策程序等作了详尽规定，公司发生的关联交易严格依照公司《关联交易管理制度》的规定执行。

报告期内，公司关联交易均已经按照《深圳证券交易所股票上市规则》《公司章程》《股东大会议事规则》《关联交易管理办法》等制度履行了决策审议和信息披露程序，具体审议情况如下：

序号	议案	股东大会	董事会	监事会	独立董事
1	关于公司 2022 年度日常性关联交易预计的议案	2021 年度股东大会审议通过	第四届董事会第十五次会议审议通过	第四届监事会第十三次会议审议通过	已出具同意的事前认可意见
2	关于公司增加 2022 年度日常性关联交易预计的议案	/	第四届董事会第十九次会议审议通过	第四届监事会第十七次会议审议通过	已出具同意的事前认可意见
3	关于修订公司《关联交易管理制度》的议案	2022 年第三次临时股东大会审议通过	第四届董事会第二十二次会议审议通过	/	/
4	关于公司 2023 年度日常性关联交易预计的议案	2022 年年度股东大会审议通过	第五届董事会第二次会议审议通过	第五届监事会第二次会议审议通过	已出具同意的事前认可意见及独立意见
5	关于公司增加 2023 年度日常性关联交易预计的议案	/	第五届董事会第五次会议审议通过	第五届监事会第五次会议审议通过	已出具同意的事前认可意见及独立意见
6	关于公司 2024 年度日常性关联交易预计的议案	2023 年年度股东大会审议通过	第五届董事会第九次会议审议通过	第五届监事会第八次会议审议通过	独立董事专门会议第二次会议审议通过
7	关于公司增加 2024 年度日常性关联交易预计的议案	/	第五届董事会第十二次会议审议通过	第五届监事会第十一次会议审议通过	独立董事专门会议第五次会议审议通过
8	关于公司向特定对象发行股票涉及关	2025 年第二次临时股	第五届董事会第十六次会议	第五届监事会第十五次会议	独立董事专门会议第九次会

序号	议案	股东大会	董事会	监事会	独立董事
	联交易的议案	东大会审议通过	审议通过	审议通过	议审议通过
9	关于公司 2025 年度日常关联交易预计的议案	2024 年度股东大会审议通过	第五届董事会第十七次会议审议通过	第五届监事会第十六次会议审议通过	独立董事专门会议第十次会议审议通过

综上，公司报告期内关联交易均已按规定履行决策和信息披露程序，不存在违反《深圳证券交易所股票上市规则》《公司章程》《股东大会议事规则》《关联交易管理办法》等有关规定情形。

（四）本次募投项目的实施是否新增关联交易，如是，新增关联交易价格的公允性及保证公平的相关措施

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 266,301.06 万元（含本数），扣除发行费用后的净额拟用于下列项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金
1	麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设	18,827.04	12,794.04
2	长沙智能产业中心二期项目	82,848.18	79,444.60
3	泰国生产基地（二期）建设项目	83,563.38	80,476.60
4	麦格米特株洲基地扩展项目（三期）	17,818.97	16,585.82
5	补充流动资金	77,000.00	77,000.00
合计		280,057.57	266,301.06

1、本次发行的发行对象包括实际控制人童永胜先生，构成关联交易

本次发行的发行对象童永胜先生系公司控股股东及实际控制人，本次发行构成关联交易。本次发行的发行价格将根据竞价结果由公司董事会根据股东大会的授权与保荐人（主承销商）协商确定，价格具备公允性。

公司已严格按照法律法规以及公司内部规定履行关联交易的审批程序。公司董事会在对本次向特定对象发行股票议案进行表决时，关联董事童永胜已回避表决，该议案在提交董事会审议前已经独立董事专门会议审议通过。在股东大会审议本次向特定对象发行股票相关事项时，关联股东童永胜需要对相关议案回避表决。

2、本次募投项目建设过程中，预计不会新增关联交易

根据本次募投项目的投资明细，公司预计不会因本次募投项目的建设向关联方采购设备、原材料或接受劳务，本次募投项目的建设预计不涉及新增关联交易。

3、本次募投项目建设完成后生产经营过程中，预计仅新增少量关联采购

本次募投项目建设完成后对应的客户预计为非关联客户，预计不会新增关联销售。本次募投项目不涉及租赁关联方房产，预计不会新增关联租赁。本次募投项目的实施主要依靠募集资金，不涉及向关联方拆借资金、担保等，预计不会新增关联方资金拆借及关联担保。

本次募投项目建设完成后生产智能坐便器一体机预计需要向关联方广东国研采购陶瓷加热管，达产后预计每年新增关联采购约 412.50 万元，除此以外预计不会新增其他关联采购。本次募投项目达产后，预计新增关联采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年		本次募投项目新增金额	本次募投项目达产后	
	金额	占营业成本比例		金额	占营业成本比例
关联采购	4,201.62	0.69%	约 412.50	4,614.12	0.43%

注：本次募投项目达产后关联采购占营业成本比例=（2024 年关联采购总额+本次募投项目达产后新增关联采购金额）/（24 年营业成本+本次募投项目二、三、四达产后合计平均营业成本）

从上表可知，本次募投项目建设完成后生产经营过程中，相比于募投项目投产前，关联采购总金额预计将增加约 412.50 万元，关联采购金额占营业成本的比例将由 0.69%变为 0.43%，占比小且有一定程度下降，对公司未来经营影响较小。

本次募投项目建设完成后生产经营过程中，预计新增关联采购的性质、背景与目前存续的关联采购相似，具有商业合理性及定价公允性，不会对公司生产经营的独立性产生重大不利影响。若因业务开展产生必要关联交易，公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所及公司内部规定履行必要审批程序，遵循公允、合理的市场定价原则，保证交易的合法性和交易定价的公允性，并及时履行相关信息披露义务。

十、结合未决诉讼的最新进展，说明对应的预计负债计提情况及对公司经营的影响，是否会对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响

（一）未决诉讼、仲裁的最新进展

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人存在 2 项涉案金额超过 1,000 万元的未决重大诉讼、仲裁，案件最新进展情况如下：

1、北京市意耐特科技有限公司与深圳驱动的 2,261.27 万元的买卖合同纠纷

（1）基本案情

2021 年，因北京市意耐特科技有限公司（以下简称“北京意耐特”）拖欠货款，深圳驱动向北京仲裁委员会提起仲裁申请，要求北京意耐特支付拖欠货款及利息 1,833.00 万元、赔偿未提货款损失及利息 232.43 万元等，北京意耐特以深圳驱动产品质量存在问题为由提起仲裁反请求申请，要求深圳驱动支付售后索赔货款 2,374.26 万元、管理费损失 23.32 万元等。该仲裁案裁决书（2023）京仲裁字第 0288 号的主要裁决内容是：北京意耐特向深圳驱动支付拖欠货款 1,734.99 万元及未提货款损失 223.86 万元，北京意耐特向深圳驱动支付售后索赔货款 369.23 万元及管理费 0.10 万元。

2024 年 11 月 8 日，北京意耐特因与深圳驱动买卖合同纠纷，向北京仲裁委员会申请仲裁，请求裁决深圳驱动向北京意耐特支付售后索赔件索赔款、返还货款并承担律师费、仲裁费等费用，共计金额 22,612,709.41 元。北京仲裁委员会于 2024 年 11 月 26 日受理上述仲裁申请，仲裁案号为（2024）京仲案字第 12395 号。

深圳驱动于 2024 年 11 月 29 日收到北京仲裁委员会发出的答辩通知，并于 2024 年 12 月 18 日向北京仲裁委员会提出仲裁反请求申请，请求裁决北京意耐特向深圳驱动支付未退回及未提货物的仓储费损失并承担律师费等费用共计 494,643.60 元，2024 年 12 月 31 日北京仲裁委员会出具《关于（2024）京仲案字第 12395 号仲裁案反请求受理通知》。

因北京意耐特向北京仲裁委员会申请财产保全，要求查封、扣押或者冻结深圳驱动名下价值 22,473,309.41 元的财产，北京仲裁委员会将保全申请书等材料提交至深圳市南山区人民法院。深圳驱动于 2025 年 9 月 1 日收到深圳市南山区

人民法院出具的《民事裁定书》（（2025）粤 0305 财保 974 号），于 2025 年 9 月 10 日收到深圳市南山区人民法院出具的《查封、扣押、冻结财产通知书》（（2025）粤 0305 执保 22342 号），深圳驱动名下中国银行深圳前海蛇口分行 770557931180 账户已实际被冻结 5,557.75 元，冻结额度为 22,473,309.41 元，期限自 2025 年 9 月 5 日至 2026 年 9 月 4 日。

（2）最新进展

截至本专项说明出具之日，该案件仍在审理过程中，深圳驱动尚未收到仲裁裁决。

2、应慧龙与深圳驱动、深圳驱动软件的 2,474.29 万元的合同纠纷

（1）基本案情

2020 年 9 月，应慧龙因与深圳驱动合同纠纷，向深圳市南山区人民法院提起诉讼，请求判令深圳驱动根据《股权激励协议》的约定立即向应慧龙支付经济补偿 12,438,813.00 元并承担案件诉讼费。2021 年 9 月 6 日，广东省深圳市南山区人民法院出具《民事裁定书》（2020）粤 0305 民初 26277 号驳回应慧龙起诉。2021 年 10 月，应慧龙向深圳市中级人民法院提起上诉，深圳市中级人民法院于 2022 年 11 月 4 日出具《民事裁定书》（2021）粤 03 民终 34560 号裁定驳回上诉，维持原裁定，此裁定为终审裁定。后续应慧龙向广东省高级人民法院提出再审，广东省高级人民法院于 2023 年 8 月 22 日出具《民事裁定书》（2023）粤民申 2036 号驳回应慧龙的再审申请。

2023 年 10 月 23 日，应慧龙针对上述纠纷向深圳市劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁，请求确认应慧龙与深圳驱动、深圳驱动软件存在劳动关系，请求裁决深圳驱动根据《股权激励协议》第六条的约定立即向应慧龙支付经济赔偿 12,581,878.50 元并由深圳驱动、深圳驱动软件承担仲裁费。2024 年 1 月 9 日，深圳市劳动人事争议仲裁委员会出具《仲裁裁决书》，确认应慧龙与深圳驱动在 2012 年 10 月 1 日至 2020 年 11 月 30 日期间存在劳动关系，并驳回应慧龙的其他仲裁请求。

2024 年 1 月 30 日，应慧龙针对上述纠纷向深圳市南山区人民法院提起诉讼，请求确认应慧龙与深圳驱动、深圳驱动软件存在劳动关系，请求判令深圳驱动根

据《股权激励协议》第六条的约定立即向应慧龙支付经济赔偿 12,581,878.50 元并由深圳驱动、深圳驱动软件承担案件诉讼费。2024 年 2 月 1 日，深圳驱动针对上述纠纷向深圳市南山区人民法院提起诉讼，请求判决深圳驱动与应慧龙在 2012 年 10 月 1 日至 2020 年 11 月 30 日期间不存在劳动关系及诉讼费用由应慧龙承担。2025 年 2 月 26 日，应慧龙向深圳市南山区人民法院提交《变更诉讼请求申请书》，表示由于深圳驱动、深圳驱动软件母公司股票交易价格变化，申请将此案诉讼请求中的经济赔偿金额变更为 24,742,896.60 元。

2025 年 3 月 3 日，深圳市南山区人民法院组织第一次开庭审理此案。2025 年 10 月 24 日，深圳市南山区人民法院组织第二次开庭审理此案。

(2) 最新进展

截至本专项说明出具之日，该案件仍在审理过程中，深圳驱动、深圳驱动软件尚未收到法院判决。

(二) 说明对应的预计负债计提情况及对公司经营的影响，是否会对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响

1、说明对应的预计负债计提情况

(1) 预计负债计提原则

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”第十二条规定，“企业应当在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数的，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。”

(2) 预计负债的计提情况

①北京意耐特与深圳驱动的 2,261.27 万元的买卖合同纠纷

2024 年 11 月 8 日，北京意耐特因与深圳驱动买卖合同纠纷，向北京仲裁委员会申请仲裁，深圳驱动于 2024 年 12 月 18 日向北京仲裁委员会提出仲裁反请求申请。截至本专项说明出具之日，该案件仍在审理过程中，深圳驱动尚未收到

仲裁裁决。

由于该案件尚未取得仲裁裁决，且基于仲裁案裁决书（2023）京仲裁字第 0288 号和公司事实的分析，认为仲裁失败的可能性很小，不满足预计负债的确认条件，故公司未对该诉讼计提预计负债。

②应慧龙与深圳驱动、深圳驱动软件的 2,474.29 万元的合同纠纷

2024 年 1 月 30 日，应慧龙因与深圳驱动、深圳驱动软件合同纠纷向深圳市南山区人民法院提起诉讼。2025 年 3 月 3 日，深圳市南山区人民法院开庭审理此案，截至本专项说明出具之日，该案件仍在审理过程中，等待一审判决。

由于该案件尚未取得法院生效裁决文书，且基于 2023 年 8 月 22 日出具《民事裁定书》（2023）粤民申 2036 号和公司事实的分析，认为败诉的可能性很小，不满足预计负债的确认条件，故公司未对该诉讼计提预计负债。

综上所述，公司已基于案件进展情况对上述重大未决诉讼、仲裁进行了账务处理，依据合理、充分，符合《企业会计准则》的规定。

2、说明对公司经营的影响，是否会对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响

上述重大未决诉讼、仲裁案件对公司经营影响小，不会对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响，具体分析如下：

（1）深圳驱动与北京意耐特买卖合同纠纷案，北京意耐特起诉理由主要是认为深圳驱动向其供应的车用 MCU 零件存在质量问题，导致北京意耐特向客户北汽公司供应 PEU 产品故障而被北汽公司索赔。双方曾于 2021 年进行仲裁，前案裁决书（2023）京仲裁字第 0288 号中北京仲裁委员会认为深圳驱动向北京意耐特供应的 MCU 零件仅为北京意耐特向北汽公司供应 PEU 产品的一个部分，北京意耐特要求深圳驱动完全承担其向北汽公司的赔偿缺少合同与事实依据，因此对于前案中北京意耐特提出的 2,397.58 万元的“售后索赔货款及管理费损失”仲裁反请求最终仅在 369.33 万元范围内予以支持。本次仲裁北京意耐特基于同样理由要求深圳驱动向其赔偿，预计最终以全部金额得到北京仲裁委员会支持的可能性较低。

(2) 深圳驱动与应慧龙合同纠纷案，应慧龙与深圳驱动于 2012 年签订《股权激励协议》针对的是深圳驱动 0.6%的股权，与发行人股权无关系。

同时，上述 2 宗未决诉讼、仲裁案件合计涉案金额占公司最近一期末总资产的比重小于 0.5%，可能发生的经济损失合理预计对公司经营的影响小，未对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响。

综上，上述重大未决诉讼、仲裁对公司经营的影响较小，未对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响。

十一、列示可能涉及财务性投资的相关会计科目明细，包括账面价值、具体内容、是否属于财务性投资、占最近一期末归母净资产比例等；结合最近一期期末对外股权投资情况，包括公司名称、账面价值、持股比例、认缴金额、实缴金额、投资时间、主营业务、是否属于财务性投资、与公司产业链合作具体情况、后续处置计划等，说明公司最近一期末是否存在持有较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形；自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，说明是否涉及募集资金扣减情形

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

公司与财务性投资相关的报表项目可能涉及货币资金、交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产、其他非流动金融资产等。截至 2025 年 9 月 30 日，各项目金额、财务性投资金额情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	其中:财务性投资金额	占归母净资产比例
货币资金	162,578.45	-	-
交易性金融资产	47,510.21	-	-
其他应收款	3,300.14	-	-
一年内到期的非流动资产	26,996.15	-	-
其他流动资产	15,969.96	-	-
债权投资	2,083.89	-	-
长期股权投资	29,645.22	-	-

项目	账面价值	其中:财务性投资金额	占归母净资产比例
其他非流动金融资产	101,594.99	-	-
投资性房地产	8,733.42	-	-
其他非流动资产	20,086.20	-	-

1、货币资金

截至 2025 年 9 月 30 日，公司货币资金账面价值为 162,578.45 万元，包括银行存款 162,434.00 万元和其他货币资金-银行承兑汇票保证金 144.45 万元。不属于《注册管理办法》及《证券期货法律适用意见第 18 号》关于财务性投资的定义。因此，公司银行存款不构成财务性投资。具体明细如下：

单位：万元

序号	产品类型	机构	认购金额	初始购买日	到期/赎回日	预期收益率	期末账面价值
1	保本浮动收益型	中信证券	4,000.00	2025/8/12	2025/10/9	0.65%-1.85%	4,006.85
2	阶梯固定收益型	中信证券	4,450.00	2025/5/8	2025/11/6	1.75%	4,480.94
3	结构性存款	浦发银行	2,000.00	2025/7/7	2025/10/9	0.70%或 1.90%或 2.10%	2,006.55
4	流动理财	中国银行		/	/	1.25%-1.35%	35,348.51
5	流动理财	建设银行		/	/	1.47%-1.52%	1,416.65
6	流动理财	建设银行		/	/	1.29%-1.38%	250.59
7	流动理财	招商银行		/	/	1.26%-1.52%	0.12
	合计						47,510.21

中国银行、建设银行和招商银行流动理财产品为滚动型理财产品，流动性高，无固定期限，可每日申购、赎回，期末账面价值为累计本金和利息收入。

2、交易性金融资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产账面价值为 47,510.21 万元，为流动性较强的固定收益类、低风险理财产品。

报告期内，为提高资金使用效率，降低公司财务成本，公司存在使用自有资金和暂时闲置的募集资金购买短期低风险理财产品进行现金管理的情况。公司购买及持有理财产品是公司日常资金管理行为，以安全性、流动性为主要考量，对公司资金安排不存在重大不利影响，在保证资金安全性、流动性的前提下提高了

暂时闲置资金的收益。公司购买上述固定收益类、低风险产品不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

3、其他应收款

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 3,300.14 万元，包括押金保证金、代缴社保及住房公积金等，与公司日常经营相关，不属于财务性投资的范围。具体明细如下：

单位：万元

项目	2025/9/30
押金保证金	1,515.45
代缴社保及住房公积金	776.02
员工备用金及往来款	1,157.84
合计	3,449.31
减：坏账准备余额	149.17
账面价值	3,300.14

4、一年内到期的非流动资产、其他流动资产和债权投资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司一年内到期的非流动资产账面价值 26,996.15 万元，为即将到期的长期可转让大额存单；公司其他流动资产账面价值 15,969.96 万元，包括留抵和预付税金 15,621.90 万元和待摊销的票据贴现利息 348.06 万元；公司债权投资账面价值 2,083.89 万元，为长期（期限一年以上）可转让大额存单。公司基于资金使用计划，以提高暂时闲置资金收益为目的购买及持有可转让大额存单，产品风险较低，属于公司日常资金管理行为，留抵和预付税金亦与正常生产经营相关，均不属于财务性投资的范围。

(1) 一年内到期的非流动资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司一年内到期的非流动资产具体情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	机构	认购金额	初始购买日	到期/赎回日	预期收益率	累计持有收益	期末账面价值
1	可转让大额存单	浙商银行	1,000.00	2023/7/14	2026/7/14	3.10%	68.79	1,068.79
2	可转让大额存单	宁波银行	2,000.00	2023/4/13	2025/12/30	3.40%	187.38	2,187.38
3	可转让大额存单	中信银行	2,000.00	2023/3/17	2026/3/17	3.30%	167.98	2,167.98

4	可转让大额存单	中信银行	2,000.00	2023/3/27	2026/3/27	3.30%	166.18	2,166.18
5	可转让大额存单	宁波银行	2,000.00	2023/3/28	2026/3/28	3.40%	171.02	2,171.02
6	可转让大额存单	浦发银行	3,000.00	2023/7/10	2026/7/10	3.00%	200.71	3,200.71
7	可转让大额存单	浦发银行	2,000.00	2023/7/21	2026/7/21	3.00%	132.00	2,132.00
8	可转让大额存单	中信银行	2,000.00	2023/7/14	2026/7/14	3.00%	133.15	2,133.15
9	可转让大额存单	兴业银行	5,000.00	2023/1/16	2026/1/16	3.15%	426.76	5,426.76
10	可转让大额存单	宁波银行	2,000.00	2022/10/12	2025/10/12	3.40%	202.14	2,202.14
11	可转让大额存单	浦发银行	2,000.00	2023/6/29	2026/6/29	3.10%	140.03	2,140.03
	合计		25,000.00				1,996.15	26,996.15

截至 2025 年 9 月 30 日，公司一年内到期的非流动资产主要系持有的可转让大额存单，可转让大额存单具有一定流动性，预期收益率较为稳定，产品风险较低，属于公司日常资金管理行为。

（2）债权投资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司债权投资主要为长期（期限一年以上）可转让大额存单，具体情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	机构	认购金额	初始购买日	到期/赎回日	预期收益率	累计持有收益	期末账面价值
1	可转让大额存单	宁波银行	2,000.00	2024/4/30	2027/4/30	2.95%	83.89	2,083.89

可转让大额存单具有高安全性，银行发行、一般性存款、保本保息，同时兼具良好流动性和相对较好的收益，具有可转让功能，利率高于同期限定期存款，是现金管理常用工具，不属于财务性投资。

5、长期股权投资和其他非流动金融资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司长期股权投资和其他非流动金融资产账面价值分别为 29,645.22 万元和 101,594.99 万元。系围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，或以收购或整合为目的的并购投资，均不属于财务性投资。具体情况详见本题回复之“十一、（二）最近一期期末对外股权投资情况，包括公司名称、账面价值、持股比例、认缴金额、实缴金额、投资时间、主营业务、是否属于财务性投资、与公司产业链合作具体情况、后续处置计划等”。

6、投资性房地产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司投资性房地产账面价值 8,733.42 万元，系公司对外出租的暂时闲置的厂房及办公楼，不属于财务性投资。

7、其他非流动资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他非流动资产账面价值 20,086.20 万元，为预付长期资产购置款，不属于财务性投资。

综上，截至 2025 年 9 月 30 日，公司不存在持有财务性投资的情形。公司符合《上市公司证券发行注册管理办法》第九条“（五）除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资”的规定。

（二）最近一期期末对外股权投资情况，包括公司名称、账面价值、持股比例、认缴金额、实缴金额、投资时间、主营业务、是否属于财务性投资、与公司产业链合作具体情况、后续处置计划等

截至 2025 年 9 月 30 日，公司期末对外股权投资在长期股权投资和其他非流动金融资产核算，账面价值分别为 29,645.22 万元和 101,594.99 万元。系围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，或以收购或整合为目的的并购投资，公司对外股权投资坚持“技术型创业团队收集者”定位，服务于“平台型企业”发展战略，投资参股的公司与公司均有业务协同的基础，大部分参股公司已与发行人形成业务往来，为客户或供应商；小部分尚无业务往来的参股公司已开始研发测试或形成互补产品共同开发客户。如：公司投资的国内半导体厂商上海瞻芯电子，国产化芯片已在公司某型产品批量化应用、采购。最近一期期末对外股权投资均属于战略性投资，不属于财务性投资。具体情况如下：

1、长期股权投资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司长期股权投资为对联营企业的投资，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴出资时间	认缴金额	首次实缴出资时间	实缴金额	主营业务	是否属于财务性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
1	应雪汽车科技（常熟）有限公司	6,570.57	38.77%	2021/5	7,930.00	2021/6	7,930.00	提供电动汽车热管理系统解决方案	否	围绕新能源汽车产业链上下游以获取热管理领域产品和技术协同合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
2	广东国研新材料有限公司	4,278.74	30.72%	2018/10	3,021.15	2019/1	3,021.15	金属陶瓷发热体研发、生产和销售	否	采购新型陶瓷加热部件等产品；系围绕智能卫浴产业链上游以获取关键零部件为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
3	重庆森亚特新能源科技发展有限公司	1,970.40	23.28%	2023/9	1,960.62	2023/8	1,960.62	研发、生产和销售新能源汽车动力总成系统，产品包括电机、电控、减速器等	否	销售车辆电驱动产品；系围绕新能源汽车、轻型电动车产业链上下游以获取技术、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
4	金华康扬环境科技有限公司	1,669.66	30.00%	2021/5	2,000.00	2021/5	2,000.00	环保设备、新能源设备等研发、生产及销售	否	销售工业微波等设备；系围绕产业链下游以获取环保领域产品和技术协同合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
5	苏州西斯派克检测科技有限公司	1,715.39	22.22%	2020/2	1,200.00	2020/1	1,200.00	研发和生产自动化在线检测装备及其配套产品	否	系围绕工业自动化产业链上下游，对视觉识别系统方面的协同合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
6	北京华晖恒泰能源科技有限公司	1,271.11	38.57%	2022/2	1,612.12	2022/1	1,500.00	研发、生产和销售石油钻采专用设备、电力电子元器件等	否	拟开展石油钻采专用设备相关业务；系围绕智能装备产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
7	山东鲁特西泵业有限公司	1,394.25	30.00%	2018/8	600.00	2018/9	600.00	研制生产各类水泵、罗茨鼓风机及相关成套设备	否	拟开展泵及配件类产品的协同业务；系围绕智能装备下游以获取技术、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
8	苏州瀚华智造智能技术有限公司	976.41	24.31%	2023/10	1,205.00	2023/8	1,205.00	从事运动控制技术和计算机辅助制造技术的开发与应用，为客户提供机器人离线编程仿真软件、专用CAM 软件、NC 轨迹优化软件等专业产品与服务	否	系围绕工业自动化产业链以获取技术、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴出资时间	认缴金额	首次实缴出资时间	实缴金额	主营业务	是否属于财务性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
9	南京迅传智能工业技术有限公司	911.05	30.00%	2023/4	1,100.00	2023/4	1,100.00	为锂电、食品化妆品、3C、光伏、医药等多元化行业提供全自主知识产权的磁悬浮柔性传输系统	否	围绕产业链上下游以获取工业自动化领域技术、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
10	长沙市众方机器人科技有限公司	144.40	30.00%	2021/5	650.00	2021/5	650.00	智能洗车机器人研发、生产和运营	否	系围绕产业链上下游以获取智能装备领域技术、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
11	江苏迈相电源技术有限公司	345.92	30.00%	2021/5	550.00	2021/9	550.00	锂离子电池充电器及AC/DC 开关电源研发、生产与销售	否	系围绕产业链下游以消费类相关新型电源领域协同为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
12	安徽麦格米特电驱动技术有限公司	18.31	30.00%	2019/11	300.00	2019/12	90.00	车辆电驱动技术系列产品及车联网信息系统产品的研发、生产及销售	否	系围绕产业链上下游以获取工业自动化领域技术、原材料、销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
13	深圳市多特智能高科有限公司	465.44	17.65%	2025/5	1,000.00	2025/5	500.00	智能家居、智能酒店、智能办公等智能系统产品的研发、生产、销售及售后	否	系围绕智能卫浴产业链，以获取技术合作，销售渠道协同为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
14	龙泉夏芝热管理系统有限公司	7,913.55	15.69%	2025/6	8,000.00	2025/6	8,000.00	汽车零部件研发与制造，业务涵盖泵及真空设备制造、阀门和旋塞研发、新能源汽车电附件销售等领域	否	系围绕新能源汽车产业链，以获取技术合作，销售渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
合计		29,645.22			31,128.89		30,306.77				

注 1：上述认缴出资时间为工商变更登记完成时间；
注 2：2025 年 7 月，上海迈相电源技术有限公司更名为江苏迈相电源技术有限公司

报告期内，公司向上述企业采购或销售情况如下，以及业务协同情况如下：

单位：万元

序号	公司	首次投资时间	最近一次投资时间	本次发行相关董事会决议日前六个月至2025年9月30日新增投资金额	报告期内累计采购金额	报告期内累计销售金额	业务协同
1	应雪汽车科技（常熟）有限公司	2021/6	2025/8	2,080.00	***	***	热管理领域战略合作伙伴，双方共同推进新能源汽车热管理系统的集成匹配与控制策略研发，应雪汽车向公司提供集成热管理系统方案和模块，公司向其销售汽车电子水泵及控制部件
2	广东国研新材料有限公司	2019/1	2024/3		***	***	已逐步成为公司智能马桶陶瓷加热部件主要供应商
3	重庆森亚特新能源科技发展有限公司	2023/8	2024/12	1,160.62	***	***	双方共同推进新能源两轮三轮车动力总成系统的研发，在电机控制算法优化、电控系统集成协调合作紧密，重庆森亚特向公司提供高功率密度电机，公司向其销售伺服驱动器、新能源漆包扁线等
4	金华康扬环境科技有限公司	2021/5	2021/5		***	***	公司向金华康扬销售工控电源、工业微波产品作为其厨余垃圾处理设备的关键部件，向其采购厨卫垃圾处理设备，双方围绕有机固废处理设备开展技术和产品合作
5	苏州西斯派克检测科技有限公司	2020/1	2020/1		***	***	围绕工业自动化视觉识别技术开展技术合作，苏州西斯派克向公司提供生产自动化在线检测设备
6	北京华晖恒泰能源科技有限公司	2022/1	2023/4		***	***	公司向其销售盘式电机，双方围绕石油钻采专用设备开展业务协同
7	山东鲁特西泵业有限公司	2018/9	2018/9		***	***	在阀门控制器等自动化控制技术合作较为紧密，阀门控制器技术可以运用于公司大部分工业自动化和智能装备产品
8	苏州瀚华智造智能技术有限公司	2023/8	2023/8		***	***	公司向其销售伺服驱动器，其控制软件策略等多项产品与公司伺服驱动系统、PLC 控制器存在互补性，共同向客户销售

序号	公司	首次投资时间	最近一次投资时间	本次发行相关董事会决议日前六个月至2025年9月30日新增投资金额	报告期内累计采购金额	报告期内累计销售金额	业务协同
9	南京迅传智能工业技术有限公司	2023/4	2023/4		***	***	公司向其销售工业传感器电源，公司伺服系统、PLC 控制器与南京迅传的柔性传输系统强强联合，能够形成“传输+控制”的完整自动化解决方案，协同性较强
10	长沙市众方机器人科技有限公司	2021/5	2022/4		***	***	公司为其加工生产智能洗车机
11	江苏迈相电源技术有限公司	2021/9	2021/9		***	***	公司向其销售工控导轨电源，江苏迈相为公司提供部分低功率氮化镓电源
12	安徽麦格米特电驱动技术有限公司	2019/12	2019/12		***	***	安徽麦格米特向公司提供驱动电源模块，公司向其销售各类工控伺服驱动器，双方围绕电动叉车、高空作业平台等非道路移动机械电驱动系统开展业务协同
13	深圳市多特智能高科有限公司	2025/5	2025/5	500.00	***	***	多特智能为无水智能卫浴研发公司，双方于2025 年 8 月开始合作研发长途货车、房车车载智能马桶项目，已进入产品设计、材料选型阶段
14	龙泉夏芝热管理系统有限公司	2025/6	2025/6	8,000.00	***	***	公司新能源汽车重点客户吉利汽车旗下核心零部件企业，战略性入股。共同研发麦米及龙泉热管理产品及解决方案，某型产品已定点成功，2025 年 10 月已获得采购订单，已实现销售 700 万元以上。
合计				11,740.62	***	***	

注 1：首次和最近一次投资时间均为完成实缴时间，或股权转让款完成时间；下同
注 2：本次发行相关董事会决议日前六个月至 2025 年 9 月 30 日新增投资金额，为 2024 年 9 月 28 日至 2025 年 9 月 30 日实际支付投资款和股权转让款；下同
注 3：2025 年 7 月，上海迈相电源技术有限公司更名为江苏迈相电源技术有限公司

公司对新能源汽车领域投资有所增加，2024 年 11 月和 12 月，新增对重庆森亚特新能源科技发展有限公司投资 1,160.62 万元，2025 年 6 月，公司以 8,000.00 万元战略性入股龙泉夏芝热管理系统有限公司,2025 年 8 月，新增对应雪汽车科技（常熟）有限公司 1,080 万

元,其中重庆森亚特和应雪汽车已与公司形成采购和销售，业务协同效应逐步显现。龙泉夏芝热管理系统有限公司因投资和合作时间较短，报告期内暂未形成销售。龙泉夏芝热管理系统有限公司是吉利汽车在新能源汽车核心零部件领域进行深度战略布局的关键一环，公司通过战略性入股，加深双方全方位合作，共同研发麦米及龙泉热管理产品及解决方案，某型产品已定点成功，2025 年 10 月已获得采购订单，且已陆续交付和实现销售 700 万元以上。同时，未来双方在水泵、压缩机控制器、高低压集成域控等热管理领域将保持持续且深入的合作。

2025 年 5 月，公司战略性投资深圳市多特智能高科有限公司，主要看重其具有独创性的自动打包马桶项目，可用于房车、卡车等使用场景，预计后续在海外市场前景较好，公司智能控制器、马桶盖等智能家电电控产品预计可应用于其自动打包马桶。双方于 2025 年 8 月开始合作研发，截至本回复函回复之日，某型房车车载智能马桶合作项目已进入产品设计、材料选型阶段。

报告期内，公司与山东鲁特西泵业有限公司虽然无直接交易往来，但在阀门控制器等自动化控制技术合作较为紧密，阀门控制器技术可以运用于公司大部分工业自动化和智能装备产品。除此之外，公司与投资参股的企业均有原材料采购或产品销售等直接业务往来。

2、其他非流动金融资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他非流动金融资产具体情况如下：

单位：万元

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴出资时间	认缴金额	首次实缴出资时间	实缴金额	主营业务	是否属于财务性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
1	西安奇点能源股份有限公司	24,958.66	4.71%	2021/11	8,000.00	2021/1	8,000.00	储能设备、电动汽车充电设备、电能质量设备、高低压交直流变流器设备的研发、	否	销售储能部件产品等；系围绕产业链下游以获取储能系统产品合作与协同为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴 出资时间	认缴金额	首次实缴 出资时间	实缴金额	主营业务	是否属 于财务 性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
								生产及销售			
2	上海瞻芯电子科技股份有限公司	21,304.45	4.73%	2017/12	2,150.00	2017/8	2,150.00	提供以 SiC 功率器件、SiC 驱动芯片、SiC 模块为核心的功率转换解决方案	否	采购第三代半导体相关器件产品；系围绕产业链上游以获取技术、原料渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
3	深圳惠牛科技有限公司	7,345.48	20.40%	2017/9	2,635.00	2017/9	2,635.00	光学、光电子产品、新型显示技术产品的设计及开发和销售	否	开发光学模组相关技术；系围绕产业链下游以获取 AR/VR 领域协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
4	郑州峰泰纳米材料有限公司	4,924.19	18.79%	2020/4	1,300.00	2020/4	1,300.00	纳米材料的生产、销售	否	销售工业微波等设备；系围绕产业链下游，新型纳米材料方面的技术系统合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
5	深圳力能时代技术有限公司	4,457.15	20.26%	2020/6	1,150.00	2020/6	1,150.00	机械电气设备、光伏设备及元器件销售	否	销售控制产品等；系围绕产业链下游以获取工业自动化设备相关合作与协同为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
6	北京中科昊芯科技有限公司	4,669.55	3.28%	2022/6	3,000.00	2022/6	3,000.00	数字信号处理器专业供应商，主要面向工业控制及电机驱动、数字电源光伏、储能、新能源汽车、消费电子、白色家电等领域。	否	拟采购电子元器件；系围绕产业链上游以获取技术合作、原料渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
7	苏州领慧立芯科技有限公司	3,217.50	2.69%	2022/8	2,600.00	2022/1	2,600.00	电子元器件、集成电路、集成电路芯片及产品制造、销售	否	拟采购电子元器件；系围绕产业链上游以获取技术合作、原料渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
8	上海先楫半导体科技有限公司	2,812.46	2.03%	2023/7	2,000.00	2023/5	2,000.00	高性能嵌入式解决方案的半导体公司，产品覆盖微控制器、微处理器和周边芯片，以及配套的开发工具和生态系统	否	采购半导体相关器件产品；系围绕产业链上游以获取技术、原料渠道为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
9	厦门融技精密科技有限公司	2,800.00	16.80%	2019/3	2,000.00	2019/3	2,000.00	精密模具的研发、生产、加工、销售	否	采购卫浴部件材料及整机，销售智能卫浴产品等；系围绕智能卫浴产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴 出资时间	认缴金额	首次实缴 出资时间	实缴金额	主营业务	是否属 于财务 性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
10	杭州三相科技有限公司	2,175.54	3.75%	2022/3	750.00	2022/4	750.00	电机产品研发生产商	否	系围绕工业自动化和智能装备等多个产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
11	苏州辕驰科技有限公司	2,000.00	18.69%	2024/1	2,000.00	2024/1	2,000.00	开发和生产车辆先进驱动系统和底盘控制系统	否	在新能源汽车控制器方面获得技术合同，系围绕产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
12	杭州安衡迅科技有限公司	2,000.00	20.00%	2024/4	2,000.00	2024/5	2,000.00	汽车智能全主动液压悬架系统及关键零部件的研发与生产	否	系围绕新能源汽车产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
13	上海沛源电子有限公司	2,422.35	2.56%	2024/12	2,000.00	2024/12	2,000.00	高功率密度集成电源模组研发、生产及销售	否	系围绕电源产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
14	杭州长河动力技术有限公司	1,259.96	6.58%	2022/2	526.88	2022/2	526.88	通用设备制造、气体压缩机制造、电机、风机制造、泵及真空设备制造、环境保护专用设备制造	否	拟开展机械电气设备相关业务；系围绕产业链下游以获取合作与协同为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
15	南通山口精工机电有限公司	1,200.00	1.94%	2023/10	1,200.00	2023/9	1,200.00	特微型轴承的研发与制造	否	系围绕新能源汽车和智能装备产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
16	苏州才炬智能科技有限公司	1,000.00	10.00%	2023/3	1,000.00	2023/3	1,000.00	智能视觉低代码开发平台研发与产业化的技术型企业	否	系围绕智能装备与工业自动化产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
17	深圳市球形动力科技有限公司	2,000.00	8.00%	2024/12	2,000.00	2024/12	2,000.00	新型制冷压缩机、新型制冷系统、流体机械及能源动力类设备研究开发	否	系围绕智能装备与工业自动化等多个产业链上下游以获取技术、原料、销售渠道的协同与合作为目的的投资	长期战略性投资，暂无明确处置计划
18	南京清研华成	600.00	18.56%	2022/6	700.00	2022/6	600.00	电摩整车及动力系统方案设	否	战略投资，系围绕轻型电动车产	长期战略性投

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴 出资时间	认缴金额	首次实缴 出资时间	实缴金额	主营业务	是否属 于财务 性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
	电动科技有限公司							计，动力控制域产品开发， 以及对对应关键零部件、动力 系统集成及电摩整车产品		业链下游以获取技术、销售渠道 为目的的投资	资，暂无明确处 置计划
19	株洲国创轨道 科技有限公司	500.00	5.00%	2021/12	2,400.00	2017/11	500.00	轨道交通设备的产品研发、 生产制造、运营维保、物流 配套等服务	否	合作轨道交通相关产品,系围绕 产业链下游以获取协同与合作 为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
20	苏州新联电机 有限公司	1,600.00	14.29%	2022/5	480.00	2022/6	480.00	高性能伺服电机的研发生产 与销售	否	系围绕新能源汽车和工业自动 化产业链上下游以获取技术、原 料、销售渠道的协同与合作为目 的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
21	深圳智能海洋 工程创新中心 有限公司	350.00	7.87%	2020/8	350.00	2020/8	350.00	海洋工程装备制造	否	可作为潜在客户，系围绕智能装 备产业链下游以获取协同与合 作为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
22	浙江圣禾环境 科技有限公司	200.00	10.00%	2020/5	200.00	2020/4	200.00	废水污染处理及环保设备生 产；电子元器件、机电组件 设备制造及配电开关控制设 备的制造和销售	否	销售工业微波等设备；系围绕智 能装备产业链下游以获取环保 领域产品和技术协同合作为目 的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
23	湖州麦格米特 电气科技有限 公司	100.00	10.00%	2017/7	100.00	2017/7	100.00	电梯通话对讲系统、电梯光 幕、电梯到站钟等电梯配件 生产、销售	否	销售驱动产品等；系围绕产业链 下游以获取销售渠道为目的的 投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
24	苏州直为精密 机械有限公司	20.00	10.31%	2020/6	20.00	2020/6	20.00	机械设备研发；机械设备销 售；电气机械设备销售；电 机及其控制系统研发	否	销售驱动、控制产品等；系围绕 产业链下游以获取直线电机相 关合作和协同为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
25	沈阳晶格自动 化技术有限公 司	-	20.00%	2010/6	20.00	2010/6	20.00	电机驱动器、控制器、伺服、 人机界面及其成套装置的设计、 生产、服务	否	销售工业自动化等相关产品；系 围绕产业链下游以获取销售渠 道为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
26	深圳市惠影科 技有限公司	-	10.00%	2019/11	300.00	2019/11	300.00	数码影像产品研发、生产及 销售，聚焦于 LED、激光等 新型照明技术驱动的微型投 影显示领域	否	销售微型投影仪等产品；系围绕 产业链下游以获取技术、销售 渠道为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划

序号	公司	账面价值	持股比例	首次认缴 出资时间	认缴金额	首次实缴 出资时间	实缴金额	主营业务	是否属 于财务 性投资	与公司产业链合作具体情况	后续处置计划
27	深圳市智流形 机器人技术有 限公司	500.00	2.17%	2025/6	500.00	2025/6	500.00	工业机器人系统集成与智能 装备研发、生产和销售	否	系围绕智能装备产业链下游以 获取协同与合作为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
28	广东精瓷新材 料有限公司	7,177.70	17.94%	2025/8	691.98	2025/8	691.98	专注于半导体用陶瓷静电卡 盘 ESC、精密陶瓷真空吸盘 及氮化铝陶瓷发热体的研发 制造	否	战略投资，系围绕电源、工业自 动化和智能装备产业链上下游 以获取技术、销售渠道的协同与 合作为目的的投资	长期战略性投 资，暂无明确处 置计划
合计		101,594.99			42,073.86		40,073.86				

注 1：沈阳晶格自动化技术有限公司和深圳市惠影科技有限公司期初投资成本分别为 20 万元和 300 万元，确认公允价值变动后，账面价值已减计为零；

注 2：上述认缴出资时间为工商变更登记完成时间

报告期内，公司向上述投资参股公司采购或销售情况如下，及业务协同情况如下：

单位：万元

序号	公司	首次投资时 间	最近一次投 资时间	本次发行相关董事 会决议日前六个月 至 2025 年 9 月 30 日新增投资金额	报告期内累计 采购金额	报告期内累计销 售金额	业务协同
1	西安奇点能源股份有限公司	2021/1	2021/1		***	***	公司向其销售储能变流器整机，储能业务领域重要客户
2	上海瞻芯电子科技股份有限公司	2017/8	2017/8		***	***	公司向其采购碳化硅功率模块、二级管等半导体元器件，重要原材料供应商，系保障供应链安全进行的战略性投资
3	深圳惠牛科技有限公司	2017/9	2021/6		***	***	围绕 AR/VR 领域进行技术合作，获取消费类电子客户资源，可向其销售电源产品，报告期内直接交易尚较少
4	郑州峰泰纳米材料有限公司	2020/4	2022/12		***	***	公司向其销售磁控管、减速机、微波设备用于其生产等，公司采购其纳米材料作为公司产品 and 建筑隔热材料，同时系公司在新型纳

序号	公司	首次投资时间	最近一次投资时间	本次发行相关董事会决议日前六个月至 2025 年 9 月 30 日新增投资金额	报告期内累计采购金额	报告期内累计销售金额	业务协同
							米材料行业进行的战略性布局
5	深圳力能时代技术有限公司	2020/6	2022/4		***	***	公司向其销售工控类产品，同时作为其产品的重要制造工厂，为增加工业自动化领域获客渠道的战略性投资
6	北京中科昊芯科技有限公司	2022/6	2025/5	1,000.00	***	***	公司向其采购 MCU 芯片，进口替代，供应链安全战略性投资
7	苏州领慧立芯科技有限公司	2022/1	2024/2		***	***	少数能提供工业级高端模拟芯片的企业之一，供应链安全、进口替代战略性投资，某型产品处于技术性验证阶段，因半导体研发、验证周期长，报告期内暂未产生直接采购
8	上海先楫半导体科技有限公司	2023/5	2024/5		***	***	少数能提供工业级高端模拟芯片的企业之一，供应链安全、进口替代战略性投资，某型产品处于技术性验证阶段，因半导体研发、验证周期长，报告期内暂未产生直接采购
9	厦门融技精密科技有限公司	2019/3	2019/3		***	***	公司向其销售智能卫浴板卡，向其采购塑胶件、五金件等，主要在智能卫浴领域进行业务合作
10	杭州三相科技有限公司	2022/4	2022/4		***	***	公司向其销售变频器，主要围绕工业机器人、数控机床等开展业务合作
11	苏州辕驰科技有限公司	2024/1	2024/1		***	***	双方主要在分布式电驱动系统领域开展技术合作，系公司增加新能源汽车领域新技术新方向的战略性投资
12	杭州安衡迅科技有限公司	2024/5	2024/5		***	***	公司向其销售制成板、组件、伺服泵等，合作研发和生产液压悬架系统，系公司增加新能源汽车领域新方向新技术的战略性投资
13	上海沛源电子有限公司	2024/12	2025/3	2,000.00	***	***	沛源电子是高功率密度集成电源模组公司，双方已达成合作意向，向国内外系统集成商提供 DCDC 产品，报告期内因处于市场导入期，暂未产生直接交易；系公司扩展电源领

序号	公司	首次投资时间	最近一次投资时间	本次发行相关董事会决议日前六个月至 2025 年 9 月 30 日新增投资金额	报告期内累计采购金额	报告期内累计销售金额	业务协同
							域新技术新方向的战略性投资
14	杭州长河动力技术有限公司	2022/2	2022/2		***	***	公司向其销售变频器，增加公司在工业自动化和智能装备领域新技术的布局
15	南通山口精工机电有限公司	2023/9	2024/1		***	***	增加工业自动化与新能源汽车领域的获客渠道进行的战略性投资，围绕精度轴承设计、制造工艺开展技术合作
16	苏州才炬智能科技有限公司	2023/3	2024/1		***	***	公司向其销售智能控制器，扩展公司智能装备与工业自动化方向的布局
17	深圳市球形动力科技有限公司	2024/12	2024/12	2,000.00	***	***	报告期内向其提供仿真试验技术服务和委托加工，目前双方主要围绕球形动力机械技术开展业务合作，先期联合开发智能马桶冲洗用球形泵流体动力单元，已开始生产，球形动力技术未来应用场景广泛。
18	南京清研华成电动科技有限公司	2022/6	2024/2		***	***	公司与其联合研发的电动摩托车整车和驱动系统处于样车试制阶段，暂未形成销售收入
19	株洲国创轨道科技有限公司	2017/11	2017/11		***	***	公司在轨道交通装备领域的战略性布局，报告期内，与株洲国创轨道科技有限公司虽然无直接交易往来，但在轨道交通领域共同服务中国中车方面联系非常紧密，具有协同性
20	苏州新联电机有限公司	2022/6	2022/6		***	***	在电机控制器方面合作较为紧密，报告期内相关产品仍在研发阶段，暂未产生形成销售收入
21	深圳智能海洋工程创新中心有限公司	2020/8	2020/8		***	***	公司在海洋工程装备领域的战略性布局，报告期内虽暂未产生销售，但在数字智能焊机、智能装备及工业自动化相关技术研发方面联系非常紧密
22	浙江圣禾环境科技有限公司	2020/4	2020/4		***	***	浙江圣禾的废水处理设备、微波催化燃烧装置等产品与公司工业自动化产品、智能装备产品存在技术互补性，能够增加公司在智能

序号	公司	首次投资时间	最近一次投资时间	本次发行相关董事会决议日前六个月至2025年9月30日新增投资金额	报告期内累计采购金额	报告期内累计销售金额	业务协同
							装备和环保设备领域的获客渠道
23	湖州麦格米特电气科技有限公司	2017/7	2017/7		***	***	公司向其销售变频器、控制柜，通过湖州麦格米特布局电梯控制系统、工业自动化细分赛道，强化公司在工业控制领域的竞争力
24	苏州直为精密机械有限公司	2020/6	2020/6		***	***	公司向其销售控制组件、电机等，借助其精密机械行业资源，带动工业自动化产品销售
25	沈阳晶格自动化技术有限公司	2010/6	2010/6		***	***	在工业自动化领域和北方销售市场联系非常紧密，在报告期前曾为主要客户
26	深圳市惠影科技有限公司	2019/11	2019/11		***	***	公司在消费电子（便携式投影仪）领域的战略性布局，主要配套销售电源类产品
27	深圳市智流形机器人技术有限公司	2025/6	2025/6	500.00	***	***	向其销售数字化智能焊机，智流形主要提供焊接、码垛等场景的机器人解决方案，为公司数字化智能焊机自动控制的协同方，同时能够将公司工业自动化和智能装备产品拓展至工业机器人系统细分领域，双方已着手联合研发智能焊机产品。
28	广东精瓷新材料有限公司	2025/8	2025/8	691.98	***	***	曾为发行人参股公司广东国研新材料有限公司子公司，2025年8月调整为发行人直接持股，其精密陶瓷技术在热管理、绝缘等关键部件能为公司电源产品提供支持，形成技术协同，在工业自动化和智能装备领域亦存在客户资源共享等
合计				6,191.98	***	***	

公司先后战略性投资北京中科昊芯科技有限公司、苏州领慧立芯科技有限公司和上海先楫半导体科技有限公司等上游半导体元器件厂商，主要为完善供应链安全。报告期内，已向北京中科昊芯科技有限公司采购 MCU 芯片，与苏州领慧立芯科技有限公司和上海先楫半导体科技有限公司在工业控制、新能源等合作处于技术性验证阶段，因半导体研发、验证周期长，暂未产生直接交易。

上海沛源电子有限公司是高功率密度集成电源模组公司，公司战略性投资上海沛源电子有限公司，主要系拓展电源类产品销售渠道，双方已达成合作意向，向国内外系统集成商提供相关 DCDC 产品，报告期内因处于市场导入期，暂未产生直接交易。

2024 年 12 月，公司战略性投资深圳市球形动力科技有限公司，主要系看重其球形动力机械技术，目前双方已围绕球形动力机械技术开展业务合作，联合开发智能马桶冲洗用球形泵流体动力单元，报告期内，公司已向其提供仿真试验技术服务和委托加工服务。

2025 年 6 月，公司战略性投资深圳市智流形机器人技术有限公司，深圳智流形系焊接、码垛等场景的机器人解决方案商，公司数字化智能焊机的下游客户，双方产品具有互补性，客户资源可以共享，同时能够将公司工业自动化和智能装备产品拓展至工业机器人系统细分领域。报告期内，公司已向深圳智流形销售数字化智能焊机及组件，且双方已成立联合研发工作站，共同进行技术和产品研发。

2025 年 8 月，公司战略性投资广东精瓷新材料有限公司，广东精瓷原为广东国研新材料有限公司子公司，因经营发展需求，脱离广东国研，公司原通过广东国研间接持股，转为直接持股广东精瓷。公司十分看重广东精瓷的精密陶瓷技术，其能在热管理、绝缘等关键部件为公司电源产品提供支持，形成技术协同，双方在工业自动化和智能装备领域存在客户资源共享，技术和业务具有协同性。

报告期内，公司与南京清研华成电动科技有限公司联合研发的电动摩托车驱动系统处于样车试制阶段，暂未形成销售收入；公司与苏州新联电机有限公司在电机控制器方面合作较为紧密，报告期内相关产品仍在研发阶段，暂未产生形成销售收入；株洲国创轨道科技有限公司系中国中车牵头组建的国家先进轨道交通装备创新中心的运营主体，其是一家在轨道交通装备领域具有国家级重要地位的创新平台，公司作为行业内知名轨道交通部件供应商，积极参与其组建，报告期内，与株洲国创轨道科技有限公司虽然无直接交易往来，但在轨道交通领域和共同服务中国中车方面联系非常紧密；深圳智能海洋工程创新中心有限公司系中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司牵头组建的广东省智能海洋工程创新中心的运营主体，是我国首批批准建设的国家重点实验室，围绕海洋工程装备领域，

开展原始创新基础研究，引领国际船海科技前沿发展，公司作为行业内知名工业自动化和智能装备供应商，积极参与其组建，在数字智能焊机方面，公司一直是中集集团长期合作供应商，报告期内虽暂未产生销售，但在数字智能焊机等智能装备及工作自动化相关技术研发方面联系非常紧密；报告期内，公司与沈阳晶格自动化技术有限公司虽然无直接交易往来，但在 2018 年之前曾有频繁交易往来，双方产品具有一定互补性，在工业自动化领域和北方销售市场联系非常紧密；除此之外，公司与在其他非流动金融资产核算的投资参股的企业均有原材料采购或产品销售等直接业务往来。

综上，截至 2025 年 9 月 30 日，公司在长期股权投资和其他非流动金融资产核算的对外股权投资共 42 家，报告期内未发生直接交易的共计 12 家，其中 1 家以前年度存在交易，1 家报告期后已实现批量交易，其他未直接交易的参股公司在业务技术、产品或客户共同开发方面均已开始合作；12 家报告期末发生直接交易的参股公司中有 4 家属于本次发行相关董事会决议日前六个月至 2025 年 9 月 30 日新增投资，具体包括深圳市多特智能高科有限公司（2025 年 5 月投资）、龙泉夏芝热管理系统有限公司（2025 年 6 月投资）、上海沛源电子有限公司（2025 年 3 月增加投资）、广东精瓷新材料有限公司（2025 年 8 月投资）。

深圳市多特智能高科有限公司为无水智能卫浴研发公司，双方于 2025 年 8 月开始合作研发房车车载智能马桶项目，已进入产品设计、材料选型阶段；龙泉夏芝热管理系统有限公司为公司新能源汽车重点客户吉利汽车旗下核心零部件企业，战略性入股，共同研发麦米及龙泉热管理产品及解决方案，某型产品已定点成功，2025 年 10 月已获得采购订单，已实现销售收入 700 万元以上；上海沛源电子有限公司是高功率密度集成电源模组公司，双方已达成合作意向，向国内外系统集成商提供 DCDC 产品，报告期内因处于市场导入期，暂未产生直接交易，系公司扩展电源领域新技术新方向的战略性投资；广东精瓷新材料有限公司原先为发行人参股公司广东国研新材料有限公司子公司，2025 年 8 月调整为发行人直接持股，其精密陶瓷技术在热管理、绝缘等关键部件能为公司电源产品提供支持，形成技术协同，在工业自动化和智能装备领域亦存在客户资源共享。

公司以电力电子及相关控制技术为基础，专注于电能的变换、自动化控制和应用，业务布局围绕智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大产品领域。公司上述对外投资标的均为围绕前述产业链上下游，以获取技术、原料或渠道为目的而进行的产业链延伸投资，主要服务于公司主业，与公司业务具有明显的相关性和协同性，持有目的为发展公司业务，不以单纯获取投资收益为目的，属于战略性投资，不属于财务性投资。

（三）发行人最近一期末不存在持有较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形

综上，本次发行的第一次董事会决议日为 2025 年 3 月 28 日，自该日前六个月至本专项说明出具日（即 2024 年 9 月 28 日至今），发行人不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务。

1、投资类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人未投资类金融业务。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人未投资金融业务，亦不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人参与的股权投资与发行人主营业务发展方向及战略布局具备较好的协同性，不属于财务性投资。

4、投资产业基金、并购基金

本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人不存在投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人不存在对外拆借资金的情形。

6、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人不存在委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本专项说明出具日，发行人不存

在购买收益波动大且风险较高的金融产品。

根据中国证监会于 2023 年 2 月发布的《证券期货法律适用意见第 18 号》，对财务性投资的界定标准并经核查，发行人本次发行相关董事会决议日（2025 年 3 月 28 日）前六个月即 2024 年 9 月 28 日起至本专项说明出具日，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情形。

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

本次发行董事会决议日（2025 年 3 月 28 日）前六个月（2024 年 9 月 28 日起）至本专项说明出具之日，发行人不存在新投入财务性投资，亦不存在拟投入的财务性投资。

十三、请保荐人和会计师说明报告期内境外收入、应收账款、存货核查的程序，函证涉及金额占比，并结合报告期内回函率及函证相符情况，说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性，包括但不限于与出口退税、海关数据、汇兑损益的匹配及勾稽情况等

（一）会计师对报告期内境外收入、应收账款、存货核查的程序

1、境外收入的核查程序

针对报告期内发行人境外收入情况，会计师执行了充分且完备的核查程序，具体情况如下：

（1）了解发行人与收入确认相关的内部控制制度、境外销售业务流程及关键控制节点，并针对上述控制活动获取一定样本进行核查，评价这些控制设计，确定其是否得到有效执行；

（2）查阅同行业可比公司公开披露文件，对比公司境外收入确认具体方法，分析与同行业可比公司是否存在重大差异；

（3）取得并查阅发行人报告期内外销收入明细台账，核查报告期各期境外客户销售金额变动情况，分析变化原因及合理性；

（4）获取发行人报告期内境外收入成本数据，对各期境外收入成本及毛利率变动进行分析；

(5) 抽取报告期内大额的外销收入执行细节测试，对销售订单、报关单、提单等进行检查，确认交易的真实性和准确性；

(6) 执行销售穿行测试，针对报告期各期境外主要客户，在测试各期间随机抽取若干笔大额销售记录并对关键控制节点实施穿行测试。核查了抽取的样本对应的合同/订单、报关单、提单、发票和银行收款回单等重要单据，对相关单据情况进行核查，确认是否存在异常情况；

(7) 执行截止性测试，获取报告期各期资产负债表日前后 5-10 天的境外销售收入明细账，从中抽取记账凭证，并结合发行人具体收入确认政策，分析是否存在收入跨期；

(8) 执行函证程序，对 2022 年度、2023 年度和 2024 年度境外主要客户执行了函证程序，函证内容主要包括交易额、应收账款余额和发出商品等信息，同时针对上述年度各期末回函、回函不符情况执行了相应的替代性测试程序。

(9) 获取发行人报告期内海关出口数据、发行人出口退税数据与账面境外销售收入对比，分析差异存在的原因及合理性。

2、应收账款的核查程序

针对报告期各期末发行人应收账款情况，会计师主要实施了如下核查程序：

(1) 查阅发行人应收账款明细账，核查报告期各期末发行人应收账款回款、应收账款逾期及逾期后回款情况；

(2) 获取报告期内发行人应收账款减值会计政策、发行人应收账款预期信用损失率的具体计算过程，核查计算方法、重要参数和关键假设的合理性；

(3) 结合应收账款期后回款、应收账款逾期及逾期后回款、历史坏账核销以及与同行业可比公司的对比情况等，分析应收账款坏账准备计提的充分性；

(4) 获取发行人应收账款坏账准备计提明细表，检查账龄划分是否正确，重新计算坏账准备计提金额是否准确；

(5) 执行函证程序，对 2022 年-2024 年末应收账款余额等信息执行函证程序，同时针对各期末回函、回函不符情况执行了相应的替代性测试程序。

3、存货核查的程序

针对报告期内发行人存货核查，会计师主要实施了如下核查程序：

（1）了解存货相关内部控制并执行内控测试；

（2）查阅公司财务会计制度，访谈财务人员，了解公司成本核算政策是否符合公司实际情况；

（3）获取报告期内的存货、生产成本明细表，复核加计是否准确；

（4）执行存货发出计价测试，获取存货收发存明细表，根据发行人存货计价方法进行测算，核查存货计价的准确性；

（5）对 2022 年-2024 年末存货执行监盘程序，比对监盘结果与公司账面存货数量，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异：1）了解并评价公司盘点方式的合理性；2）监盘前，获取公司盘点计划、存货明细表，复核盘点人员分工及时间安排；3）制定监盘计划，明确监盘的存货范围、监盘人员及时间，确定监盘重点；4）实施监盘，观察仓库中存货分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、破坏和无法使用情况；5）实施抽盘；6）取得盘点结果汇总记录，完成监盘结果汇总表，并与盘点日账面记录存货结存数量核对，如有盘点差异，进一步检查差异原因并分析合理性。监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
存货账面余额	250,244.76	197,217.32	195,490.90
监盘金额	76,278.33	69,033.25	56,296.15
监盘比例	30.48%	35.00%	28.80%

注：含聘请印度当地会计师实施存货监盘的金额

发行人存货主要包括原材料、库存商品、委托加工物资和发出商品，发出商品主要为在途存货，此部分无法实施监盘，故采用函证程序替代监盘程序；境外存货主要集中在子公司印度麦格米特，由于中国公民赴印度签证难以办理，故聘请印度当地会计师实施存货监盘程序。

(二) 报告期内回函率及函证相符情况, 说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性, 包括但不限于与出口退税、海关数据、汇兑损益的匹配及勾稽情况等

1、境外收入函证情况

单位: 万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入	266,667.38	194,408.16	169,489.35
发函金额	222,713.41	177,429.78	144,695.99
发函比例	83.52%	91.27%	85.37%
回函相符金额	28,213.26	33,528.35	37,697.17
回函不符调节相符金额	102,087.26	80,635.77	36,845.89
回函相符及调节相符的总金额	130,300.52	114,164.12	74,543.06
回函比例 (相符及调节相符的总金额及占发函金额比例)	58.51%	64.34%	51.52%
未回函金额	92,412.89	63,265.66	70,152.92
未回函比例	41.49%	35.66%	48.48%
未回函执行替代测试	92,412.89	63,265.66	70,152.92
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

2、应收账款函证情况

单位: 万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款	263,097.74	227,173.79	172,999.71
发函金额	194,439.92	187,993.99	138,735.75
发函比例	73.90%	82.75%	80.19%
回函相符金额	70,147.46	72,136.87	66,113.84
回函不符调节相符金额	98,231.65	90,831.58	45,550.37
相符及调节相符的总金额	168,379.11	162,968.45	111,664.21
回函比例 (相符及调节相符的总金额及占发函金额比例)	86.60%	86.69%	80.49%
未回函金额	26,060.80	25,025.53	23,186.59
未回函比例	13.40%	13.31%	16.71%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
未回函执行替代测试	26,060.80	25,025.53	23,186.59
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

其中，境外客户应收账款函证情况：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外应收账款	63,011.86	52,193.22	40,722.51
发函金额	49,868.36	47,224.62	37,370.88
发函比例	79.14%	90.48%	91.77%
回函相符金额	5,480.66	6,420.71	11,037.48
回函不符调节相符金额	24,049.36	22,664.88	7,872.38
相符及调节相符的总金额	29,530.02	29,085.59	18,909.86
回函比例（相符及调节相符的总金额及占发函金额比例）	59.22%	61.59%	50.60%
未回函金额	20,338.34	18,139.03	18,461.02
未回函比例	40.78%	38.41%	49.40%
未回函执行替代测试	20,338.34	18,139.03	18,461.02
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

3、发出商品函证情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发出商品	27,615.10	16,525.97	23,539.96
发函金额	14,740.85	9,275.35	11,546.32
发函比例	53.38%	56.13%	49.05%
回函相符金额	4,073.21	4,201.58	6,540.55
回函不符调节相符金额	9,001.18	4,074.54	4,229.76
相符及调节相符的总金额	13,074.39	8,276.12	10,770.31
回函比例（相符及调节相符的总金额及占发函金额比例）	88.69%	89.23%	93.28%
未回函金额	1,666.45	999.24	776.00
未回函比例	6.03%	6.05%	3.30%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
未回函执行替代测试	1,666.45	999.24	776.00
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

其中，境外发出商品函证情况：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外发出商品	2,212.71	2,659.81	2,455.56
发函金额	903.80	1,933.67	1,889.93
发函比例	40.85%	72.70%	76.97%
回函相符金额	178.37	584.15	610.75
回函不符调节相符金额	131.86	513.13	1,214.93
相符及调节相符的总金额	310.23	1,097.28	1,825.68
回函比例（相符及调节相符的总金额及占发函金额比例）	34.33%	56.75%	96.60%
未回函金额	593.56	836.39	64.25
未回函比例	65.67%	43.25%	3.40%
未回函执行替代测试	593.56	836.39	64.25
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

4、未回函原因分析

公司部分客户未回函的主要原因如下：

（1）因商业文化习惯差异，部分境外客户认为回复函证并非其法定义务，且回函确认及签章等事项涉及内部较多行政流程，处理回函意愿较低；部分境内客户亦因回函确认及签章等事项涉及内部较多行政流程，处理回函意愿较低。

（2）部分未回函客户系境外跨国集团、国内外知名企业或大型国央企，经营规模大且财务核算流程复杂，函证内容核对涉及其内部跨部门沟通，且内部数据确认流程较为复杂，回函意愿较低。

5、不相符情况说明

发行人客户应收账款期末余额和销售金额回函不符的主要原因系时间性差异，发行人以报关和提单时点作为外销收入确认时点，部分被函证境外客户以到

货时点作为采购确认时点；发行人以货物签收或验收作为内销收入确认时点，部分被函证境内客户以收到发票时点作为采购确认时点。

6、替代程序及充分性

针对未回函或回函不符但未说明不符数据的情况，除获取该部分客户的销售明细，对其销售订单、形式发票、报关单、提单、运输单、银行收款回单等进行抽样检查。检查客户的期后回款情况，验证其收入的真实性外，会计师执行的替代程序还包括：就境外收入与出口退税、海关数据、汇兑损益情况进行匹配及勾稽，具体情况如下：

(1) 境外收入与出口退税的匹配性

报告期内，发行人境外收入与出口退税金额匹配情况如下：

单位：万元				
项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
合并层面境外主营业务收入（①）	192,849.59	266,667.38	194,408.16	169,489.35
减：境外子公司主营业务收入（②）	142,070.91	204,830.70	133,220.42	78,969.49
加：境内主体销售给境外子公司的主营业务收入金额（③）	70,824.18	106,581.55	22,610.58	29,754.12
境内主体境外主营业务收入（④=①-②+③）	121,602.86	168,418.22	83,798.31	120,273.98
加：本年申报和确认收入时间性差异影响数（⑤）	41,849.18	4,822.15	52,479.08	-51,045.21
减：出口转内销（⑥）	1,403.62	2,030.56	2,626.08	754.65
出口退税口径的境外主营业务收入（⑦=④+⑤-⑥）	162,048.42	171,209.81	133,651.31	68,474.12
出口退税申报销售额（⑧）	162,208.92	171,154.93	133,137.98	68,723.45
差异（⑨=⑧-⑦）	160.49	-54.88	-513.33	249.33
差异率（⑩=⑨/⑦）	0.10%	-0.03%	-0.38%	0.36%

公司根据合同约定将商品办妥报关手续，并取得出口报关单、提单时确认销售收入的实现，而税务系统则按照公司在规定期限内申报出口退税时点确认退税，申报退税的时间点与收入确认时间点存在一定差异，剔除该部分时间差和出口转内销的影响后，两者差异率较小，因此出口退税数据与境外收入具有匹配性。

(2) 境外收入与海关数据的匹配性

报告期内，发行人境外收入与海关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
合并层面境外主营业务收入 (①)	192,849.59	266,667.38	194,408.16	169,489.35
减：境外子公司主营业务收入 (②)	142,070.91	204,830.70	133,220.42	78,969.49
加：境内主体销售给境外子公司的主营业务收入金额 (③)	70,824.18	106,581.55	22,610.58	29,754.12
境内主体境外主营业务收入 (④=①-②+③)	121,602.86	168,418.22	83,798.31	120,273.98
加：收入确认时点与电子口岸数据统计的时间性差异 (⑤)	4,378.17	-159.27	2,429.04	-307.78
电子口岸口径的境外主营业务收入 (⑥=④+⑤)	125,981.03	168,258.95	86,227.35	119,966.20
电子口岸销售额 (⑦)	125,981.66	168,896.32	86,097.01	121,320.08
差异 (⑧=⑦-⑥)	0.62	637.37	-130.34	1,353.88
差异率 (⑨=⑧/⑥)	0.01%	0.38%	-0.15%	1.13%

报告期内，公司直接报关出口收入与海关出口统计数存在差异，主要系出口报关单出口日期与海关出口统计数据的时间性差异，剔除该部分时间差影响后，两者差异率较小，因此电子口岸数据与境外收入具有匹配性。

(3) 境外收入与汇兑损益的匹配性

报告期公司外币交易结算币种主要为美元和卢比。报告期内，公司汇兑损益变动与美元对人民币、卢比的波动对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益	2,401.92	1,520.78	-149.20	-1,295.38
境外主营业务收入	192,849.59	266,667.38	194,408.16	169,489.35
汇兑损益/境外主营业务收入	1.25%	0.57%	-0.08%	-0.76%
美元/人民币期初汇率	7.1884	7.0827	6.9646	6.3757
美元/人民币期末汇率	7.1055	7.1884	7.0827	6.9646
美元/人民币汇率变动幅度	-1.15%	1.49%	1.70%	9.24%
美元/卢比期初汇率	85.62	83.12	82.79	74.42
美元/卢比期末汇率	88.84	85.62	83.12	82.79
美元/卢比汇率变动幅度	3.76%	3.02%	0.40%	11.25%

公司的汇兑损益金额同时受报告期内因结算币别与记账本位币不同的交易

对应的收付款金额、资产负债表日持有的外币货币性项目余额、以外币结算的境外收入、境外采购初始确认时的汇率、收付款时的汇率、期末资产负债表日汇率以及期初资产负债表日汇率等多种因素的综合影响。

报告期各期汇兑损益变动较大，主要受美元对人民币、卢比汇率变动的影响：2022 年美元对人民币升值幅度较大，故产生较大金额的汇兑收益；2024 年度因发行人香港子公司与印度子公司的交易采用卢比作为结算币别，而 2024 年美元对卢比贬值幅度较大，且香港子公司记账本位币为美元，从而产生较大金额的汇兑损失。

报告期各期汇兑损益占境外收入的比重分别为-0.76%、-0.08%、0.57%和 1.25%，汇兑损益对公司报告期各期的经营业绩影响较小。公司报告期内汇兑损益变动趋势与主要外币币种汇率变动情况相符，但因汇兑损益受多种因素的共同影响，与公司境外收入无直接联系，匹配性较弱。

综上，就未回函和回函不相符情况外销收入客户，会计师履行充分的替代程序，外销收入真实性、金额准确性可以确认。

【核查意见】

一、核查过程

会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人的定期报告、审计报告、收入成本表等，分析发行人毛利率和期间费用率的变动对经营业绩的影响；取得主要产品销售单价、主要原材料采购单价，进一步分析毛利率波动原因；分析发行人报告期内收入、净利润和扣非后归母净利润变动原因，了解发行人 2022 年-2024 年主营业务毛利率上升的情况下，2024 年增收不增利情况的具体原因；查阅同行业可比公司定期报告、审计报告等，分析发行人与同行业可比公司收入、毛利率等变动是否一致，了解并分析发行人部分产品毛利率高于同行业可比公司的原因；查阅行业报告、行业政策，分析行业发展情况，了解发行人市场地位、议价能力、主要产品和原材料的供需与价格等行业相关数据；访谈发行人管理层，了解发行人业绩是否存在持续下滑的风险；

2、了解发行人主要生产基地的分布，取得发行人境内外产销量明细表、境

外收入明细表等，分析发行人境外收入持续增长的原因；取得公司与主要境外客户的销售合同，了解双方的合作情况；查阅行业报告，分析发行人产品在国际市场的竞争力及市场地位；访谈发行人首席财务官，了解美国“对等关税”政策对公司外销收入、进口半导体元器件及经营业绩的影响，了解发行人应对贸易摩擦相关风险的应对措施；

3、获取发行人各业务板块的在手订单情况，了解不同板块主要客户信用政策；获取应收账款明细表，计算发行人的应收账款周转率及应收账款余额占收入的比例，并分析其变动原因；获取发行人应收账款账龄明细表，了解发行人坏账准备计提政策，计算坏账准备计提比例；获取应收账款期后回款明细表，分析发行人期后回款情况；访谈发行人首席财务官，了解报告期内客户履约能力或付款意愿是否发生不利变化，应收账款回款风险及应对措施等；

4、核查发行人存货跌价计提政策是否符合《企业会计准则第1号——存货》相关规定；获取报告期内发行人存货余额、跌价准备计提明细表，跌价准备计提、转销及转回明细表等，计算发行人的存货周转率、存货跌价准备计提比例，结合在手订单情况，分析存货余额变动原因和跌价准备计提充分性，并与同行业可比上市公司情况进行对比分析；取得发行人存货管理制度，了解发行人存货的保质期限、质量不合格产品情况，取得发行人销售退换货情况；取得发行人存货库龄表，核查发行人报告期各期末库存商品期后销售均价、主要原材料期后采购均价等，分析存货跌价准备计提是否充分；访谈发行人首席财务官，了解报告期内发行人采购模式、生产模式、委托加工物资及存货余额增长的原因；

5、复核发行人现金流量表的编制过程及列报情况，检查相关项目与对应资产负债表、利润表项目的勾稽关系，结合发行人收入、利润和市场战略等情况分析经营活动现金流波动的原因；计算现金转换周期，分析发行人营运资本管理的有效性；

6、取得并查阅发行人在建工程相关资料，复核在建工程入账及转固政策，分析在建工程的确认及计量的合理性；实地查看发行人主要在建工程，观察在建工程的建设进度情况及状态是否与入账情况相符；取得在建工程利息资本化计算明细表，确认利息资本化政策符合企业会计准则要求，金额计算准确；

7、取得发行人销售费用业务推广费明细表，了解业务推广费形成的具体模式及合理性；了解发行人通过销售服务商协助实现销售收入的情况；获取并查阅发行人及其主要境内子公司所在地相关主管部门出具的合规证明；获取并查阅主要境外子公司的境外法律意见书；获取并查阅发行人与主要客户、供应商签订的采购、销售合同；走访发行人报告期内的主要客户、供应商，获取并查阅发行人报告期内的主要客户、供应商出具的承诺；获取并查阅公安机关出具的发行人董事（独董除外）、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明；取得了发行人董事（独董除外）、监事、高级管理人员以及主要采购、销售人员出具的廉洁承诺书；获取并查阅发行人报告期内的营业外支出明细账；获取并查阅发行人制定的内部控制制度；访谈发行人总经理，了解报告期内是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形；获取并查阅发行人出具的关于不存在不正当竞争、商业贿赂的声明文件；网络核查发行人董事、监事、高级管理人员以及主要采购、销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况；

8、访谈公司总经理，了解公司与部分关联方同时存在采购、销售的背景原因，了解公司在报告期内与主要关联方进行关联交易的必要性、合理性、公允性，了解公司本次募投项目的实施是否新增关联交易，如是，新增关联交易价格的公允性及保证公平的相关措施等；获取公司报告期内关联交易明细表，获取主要关联方交易内容、交易金额、占比等信息；获取厦门融技在报告期内对其他主要马桶盖板客户销售马桶盖板的销售金额、平均单价等数据信息；获取广东国研在报告期内对其他同类型陶瓷加热管客户的销售单价平均值；查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《关联交易管理制度》等关联交易相关规定，查阅报告期内公司与关联交易相关的三会文件、独立董事意见等文件；

9、获取广东田津商誉减值测试计算表，确认商誉减值测试方法是否符合《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，商誉减值测试过程是否准确；取得专业评估机构对广东田津商誉测试所涉及的资产组可回收金额的评估报告，确认评估报告选取的主要参数的合理性；获取广东田津报告期内主要财务数据，对比分析报告期内商誉减值是否充分；查阅行业报告，分析未来广东田津商誉减值的风险；

10、获取并查阅发行人重大未决诉讼、仲裁相关的起诉状、判决书、裁决书

及发行人诉讼、仲裁台账等资料；获取并查阅发行人根据相关案件判决情况支出相关资金凭证；获取并查阅发行人预计负债明细表，了解预计负债的计提原则及计提合理性和充分性；网络核查发行人诉讼、仲裁情况；访谈发行人董事会秘书、首席财务官、法务经理，了解发行人重大未决诉讼、仲裁的最新进展、案件背景及账务处理情况；获取并查阅发行人出具的说明文件；

11、查询了中国证监会关于财务性投资（包括类金融业务）的有关规定，了解财务性投资（包括类金融业务）认定的要求；查阅了发行人审计报告、定期报告、与本次非公开发行股票相关的三会会议文件及其他公告文件，相关科目余额表、往来明细表等财务资料；访谈了发行人相关高管和财务人员，询问公司是否存在财务性投资情况，了解发行人相关科目的具体内容等，询问公司拟实施以及即将实施的财务性投资情况；查阅了发行人相关银行理财合同、对外投资涉及公司的工商登记资料等。

二、核查意见

经核查，会计师认为：

1、2024 年发行人增收不增利的原因主要系高强度研发投入压制了净利润规模；2025 年 1-9 月发行人增收不增利的原因主要系下游竞争加剧导致行业利润空间被压缩，同时低毛利率的新能源汽车相关产品销售收入及占比快速增加，进一步拉低了毛利率水平。在此情况下，发行人仍坚持高研发策略，一定程度压制短期盈利能力，但为中长期成长奠定坚实基础。目前发行人家电和新能源汽车等多个下游行业市场竞争加剧，挤压中上游利润空间，受到行业整体影响，发行人业绩存在一定下滑风险。发行人将坚持高强度的研发投入，在保持行业领先的收入规模、产品竞争力的同时，实现盈利水平的相对优势；最近一期利润下滑的情况和相关风险发行人已在募集说明书充分披露，发行人最近一期利润下滑主要受市场竞争加剧等外部因素影响，并未改变公司的行业地位，不会导致公司主营业务、经营模式等发生重大变化；

2、报告期内，得益于以印度为代表的新兴市场对变频家电的消费需求突增，发行人境外收入持续增长。当前发行人海外业务仍处于快速拓展阶段，包括 AI 服务器电源、医疗电源、光储充核心部件、智能卫浴、工业自动化和智能装备在

内的优势产品正不断取得新的市场突破，发行人境外收入增长具有持续性；根据2025年4月11日中国半导体行业协会发布的《关于半导体产品“原产地”认定规则的紧急通知》，以晶圆流片地（即制造地）作为半导体原产地的判定标准来看，2025年1-9月发行人采购原产地为美国的半导体元器件金额占采购总额的比例为0.83%，占比较低。关税政策变化对公司进口半导体器件的供给、采购成本等直接或间接影响较小；发行人直接向美国出口销售收入占公司营业收入比例低于3%，且其中大多数为可豁免关税的医疗电源产品，直接受美国“对等关税”政策的影响较小，但对未来公司全球市场竞争力的影响较大。本次发行募集资金将部分用于投资“泰国生产基地（二期）建设项目”，增加泰国生产基地产能，亦是规避对美关税问题的主要应对措施之一。就贸易摩擦相关风险，发行人在募集说明书充分披露，且已制定充分的应对措施；

3、报告期内，发行人保持了较为稳健的销售信用政策，应收账款余额占营业收入比例30%左右，变动较小，应收账款余额与营业收入增长基本匹配；报告期内，发行人主要客户履约能力或付款意愿未发生重大不利变化，发行人建立了完善的应收账款管理制度和催收措施；报告期内，发行人应收账款坏账准备计提政策符合企业会计准则要求，坏账准备计提充分、合理；

4、报告期内，发行人存货余额与期末未交订单匹配度高，库龄集中在一年以内，不存在大额退换货或质量不合格产品，相关存货使用寿命不存在传统意义上的“保质期”，存货跌价风险较小；报告期内，发行人存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则第1号——存货》相关规定，存货跌价准备计提充分，与同行业可比上市公司差异原因具有合理性。2025年9月末，委托加工物资期末余额为3,471.95万元，较2024年末减少54.05%，主要系受印度异常雨水天气和国内竞争加剧，变频空调等智能家电业务在手订单规模下降所致；

5、报告期内，发行人经营活动现金流波动较大主要系订单量增加时，短期内原材料采购规模扩大导致现金支出大幅增加，形成阶段性现金净流出所致。发行人经营活动现金流与收入、利润、公司市场战略等情况相匹配，报告期内，发行人现金周转周期逐渐缩短，对营运资本管理能力稳步提升；

6、报告期内，发行人在建工程转固及时，利息资本化核算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

7、发行人业务推广费形成的具体模式包括线下专业展会和线上推广两种，符合以直销为主的销售模式，与实际经营情况一致，具有合理性；报告期内，发行人通过销售服务商协助实现的销售收入占各期营业收入的比例分别为 4.81%、6.70%、5.09%和 2.19%，占比较低，不存在依赖销售服务商的情形；销售服务商费用占协助实现的销售收入的比例为 3%左右，支付比例较为合理，且波动较小；销售服务商费用占营业收入的比例分别为 0.19%、0.22%、0.17%和 0.08%，占比低，对业绩影响小。发行人通过销售服务商协助实现销售，系市场开拓和日常销售需要，符合实际经营情况，具有合理性；报告期内，发行人不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形；发行人或其董监高、主要采购、销售人员等主要工作人员不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

8、报告期内，发行人与部分关联方同时存在采购与销售系基于各自经营需求的市场化行为，具备商业实质及合理性；公司与关联方的关联交易具有必要性及合理性，关联交易价格公允；公司报告期内关联交易均已按规定履行决策和信息披露程序；本次发行的发行对象包括实际控制人童永胜先生，构成关联交易，发行价格将根据竞价结果由公司董事会根据股东大会的授权与保荐人（主承销商）协商确定，价格具备公允性，本次募投项目建设过程中，预计不会新增关联交易，本次募投项目建设完成后生产经营过程中预计仅新增少量关联采购，若因业务开展产生必要关联交易，公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所及公司内部规定履行必要审批程序，遵循公允、合理的市场定价原则，保证交易的合法性和交易定价的公允性，并及时履行相关信息披露义务。

9、报告期内，发行人广东田津商誉减值测试方法符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，广东田津管理层在资产负债表日均结合过去的业绩、对市场发展的预期及业务的规划，及时调整了预测数据，相关预测数据经过专业评估机构审核，选取的主要参数较为审慎，具有合理性，商誉减值计提充分；因市场竞争激烈，业务整合存在一定难度等，如若广东田津未来业绩不及预期，可能导致商誉减值，未来商誉减值风险存在不确定性。截至 2025 年 9 月 30 日，广东田津商誉账面价值为 2,436.44 万元。若未来广东田津商誉所在资产组经营业绩进一步下滑，商誉减值风险对公司整体经营业绩影响较小。

10、发行人已基于案件进展情况对重大未决诉讼、仲裁进行了账务处理，依

据合理、充分，符合《企业会计准则》的规定，重大未决诉讼、仲裁对公司经营的影响较小，未对公司业务开展、持续经营、偿债能力产生重大不利影响。

11、截至 2025 年 9 月 30 日，发行人不存在持有财务性投资的情形。发行人符合《上市公司证券发行注册管理办法》第九条“（五）除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资”的规定；本次发行董事会决议日（2025 年 3 月 28 日）前六个月（2024 年 9 月 28 日起）至本专项说明出具之日，发行人不存在新投入财务性投资，亦不存在拟投入的财务性投资。

问题 2

发行人本次向特定对象发行股票不超过 266,301.06 万元，募集资金将用于“麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设”（以下简称项目一）、“长沙智能产业中心二期项目”（以下简称项目二）、“泰国生产基地（二期）建设项目”（以下简称项目三）、“麦格米特株洲基地扩展项目（三期）”（以下简称项目四）及补充流动资金，发行对象为包括公司控股股东、实际控制人童永胜在内的不超过 35 名（含 35 名）特定投资者。

根据申报材料，项目一拟在现有长沙全球研发中心基础上新增约 21 亩研发用地，扩建长沙认证测试中心及实验中心，重点支持公司在网络电源、光储充等产品领域的研发与验证；该项目为研发项目，项目计划研发课题均围绕公司主营业务开展。项目二建设规划以研发大楼为主、生产为辅，拟在公司长沙智能产业中心前期建设基础上，进一步扩大现有产业中心面积，新建电源产品、光储充核心模块、工程机械伺服驱动器、智能焊机产品、医疗健康设备等产品生产线和测试平台，以及宿舍等配套设施。项目三扩建泰国生产基地，重点布局服务器电源、通信电源、光储充核心模块、医疗健康设备、智能卫浴等产品产能，实施主体为发行人泰国全资子公司 ALTATRONIC INTERNATIONAL CO., LTD。项目四系基于公司当前主营业务和核心技术，进一步扩大公司电源产品、新能源及轨道交通部件领域优势产品产能。最近一期末，公司投资性房地产账面价值为 8,400.62 万元，为对外出租的厂房及办公楼。

根据申报材料，项目二、项目三和项目四为对现有产品的扩产。项目二规划产品的收入为 246,948.34 万元，项目三规划产品的收入为 235,607.78 万元，项目四规划产品的收入为 124,472.70 万元。项目二达产后预计电源产品毛利率为 25.06%，工业自动化产品预计毛利率为 29.58%，数字智能焊机产品预计毛利率为 31.58%，数字智能焊机产品毛利率高于同行业可比公司平均水平；项目三达产后电源产品预计毛利率为 24.86%，智能卫浴（一体机）产品预计毛利率为 20.27%。项目二的 T+3 及之后净利率测算水平超过 8%，项目三 T+4 及之后净利率测算水平超过 8%，均高于发行人 2024 年净利率水平 5.61%，同时高于大部分可比公司的净利率水平。项目四达产后预计年营业收入 124,472.70 万元，年利润总额 6,678.84 万元，年净利润 5,009.13 万元，税后内部收益率为 16.50%。

项目二、项目三和项目四尚未取得项目用地，项目三尚未完成境外投资相关手续。发行人最近五年内共进行两次资金募集，分别为 2019 年 12 月公开发行可转换公司债券募集资金和 2022 年 10 月公开发行可转换公司债券募集资金，其中部分投资项目存在延期的情况。2022 年 5 月，公司将 2019 年公开发行可转债募投项目“总部基地建设项目”达到预定可使用状态日期从 2023 年 1 月延长至 2026 年 9 月；2022 年 11 月，公司将 2019 年公开发行可转债募投项目“麦格米特智能产业中心建设项目”达到预定可使用状态日期从 2023 年 1 月延长至 2024 年 1 月并顺利完工；2024 年 8 月，公司将 2022 年公开发行可转债募投项目“智能化仓储项目”达到预定可使用状态日期从 2024 年 10 月延长至 2025 年 10 月。上述项目延期原因为特定日期（如中高考）政府强制要求停工、持续高温影响等。

请发行人：（1）说明项目二、项目三、项目四生产产品的具体情况，包括但不限于产品名称、产品类型、预计产量、功能及应用、报告期内已实现收入情况等，并结合产品与公司现有产品及前募募投项目产品的区别和联系，说明是否涉及新产品或业务领域；说明项目一具体设备购置内容、价格和作用等情况，相关投入的原因及合理性，研发投入的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等，是否存在重大不确定性或研发失败风险，拟资本化或费用化的部分是否符合实际情况以及《企业会计准则》的相关规定；结合前述项目情况，说明是否符合募集资金主要投向主业的要求。（2）结合发行人目前自有或租赁研发办公楼面积、人均使用面积、现有研发人员办公安置情况、新建研发办公楼面积与新增研发人员数量匹配性等情况，说明在发行人部分房产对外出租的情况下，项目一、项目二场地投入的必要性、经济性及规模合理性。（3）结合项目二、项目三、项目四拟生产的具体产品及产量情况，以及本次募投项目市场需求、行业竞争情况、发行人市场占有率、在手订单或意向性协议、竞争优势、公司现有产品产能利用率情况以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目新增产能的合理性及具体消化措施，是否存在同质化产能扩产过快情形。（4）说明本次募投项目中部分产品预测毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性；结合报告期内相关产品及前次募投项目相关产品的收入和成本构成、销量情况，说明本募项目二、项目三、项目四效益测算的审慎性、合理性，是否与公司现有同类业务及同行业可比公司

情况存在较大差异。（5）说明童永胜认购本次发行资金自有或自筹的具体来源，是否涉及质押发行人股权筹集资金的情形，如是，量化分析质押率对控股股东控制权的影响，后续偿还安排及资金来源；明确童永胜参与认购的数量或金额上限，承诺的认购数量是否与拟募集资金匹配。（6）童永胜在定价基准日前六个月内是否减持发行人股份，从定价基准日至本次发行后六个月内不减持所持发行人股份的承诺情况；结合本次发行前后实控人持股比例测算情况，说明相关股份限售期安排是否符合《上市公司收购管理办法》的相关规定。（7）说明本次募投项目的投资明细、最新进展及董事会前投入情况，是否存在置换董事会前投入情形。（8）结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响。（9）说明发行人拟通过泰国子公司实施募投项目的资金安排方式和资金流转情况，包括但不限于募集资金投资路径、泰国子公司日常资金管理、分红款外汇汇回等，募集资金出境需履行的相关程序及是否存在障碍，募集资金投资路径是否合规，预计在境外银行存放的募集资金如何进行监管，是否能够满足募集资金的监管要求。（10）说明项目二、项目三和项目四取得土地使用权的最新进展，预计取得的时间，是否存在重大不确定性，项目三境外投资相关手续的最新进展，前述项目是否已取得本次募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍。（11）前次募投项目存在多次延期的原因及合理性，延期项目的目前进展情况，是否存在再次延期的风险，相关因素是否影响本次募投项目实施，本次募投项目建设期是否已充分考虑特定日期强制要求停工、持续高温等影响。

请发行人补充披露（1）（3）（4）（5）（8）-（11）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）-（5）（7）-（9）并发表明确意见，请发行人律师核查（1）（6）（9）（10）并发表明确意见。

【回复】

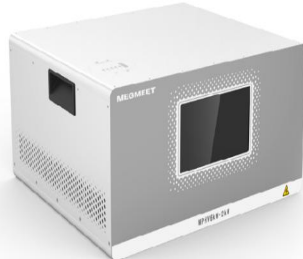
一、说明项目二、项目三、项目四生产产品的具体情况，包括但不限于产品名称、产品类型、预计产量、功能及应用、报告期内已实现收入情况等，并结合产品与公司现有产品及前募募投项目产品的区别和联系，说明是否涉及新产品或业务领域；说明项目一具体设备购置内容、价格和作用等情况，相关投入的原因及合理性，研发投入的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等，是否存在重大不确定性或研发失败风险，拟资本化或费用化的部分是否符合实际情况以及《企业会计准则》的相关规定；结合前述项目情况，说明是否符合募集资金主要投向主业的要求

（一）说明项目二、项目三、项目四生产产品的具体情况，包括但不限于产品名称、产品类型、预计产量、功能及应用、报告期内已实现收入情况等，并结合产品与公司现有产品及前募募投项目产品的区别和联系，说明是否涉及新产品或业务领域

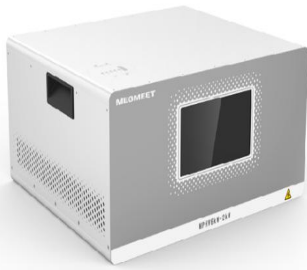
1、项目二、项目三、项目四生产产品的产品名称、产品类型、功能及应用

项目二、项目三、项目四生产产品的产品名称、产品类型、功能及应用的的具体情况如下：

项目名称	产品名称	产品类型	产品图示	产品功能	主要应用领域
长沙智能产业中心二期项目	通信电源	电源产品		以高效、可靠为核心，专为5G网络部署优化设计，采用最新开关电源技术及DSP数字控制算法，实现体积紧凑（如IP65防护等级）；针对偏远地区电网条件，开发混合供电系统，支持多能源输入，满足5G基站快速部署需求，尤其适用于高电磁干扰、极端气候环境下的户外站点。	广泛应用于通信、广播等行业领域
	服务器电源			800V，±400V sidecar电源系统，具有交流转高压直流电源(power shelf)、高压直流备电(BBU shelf)、高压直流超级电容补偿(Super Capacitor shelf)；具有卓越的性能，高可靠性和高功率密度。产品配备了	广泛应用于AI数据中心、服务器、存储、网络、工作站、IDC、通信等领域

项目名称	产品名称	产品类型	产品图示	产品功能	主要应用领域
				OCP/OVP/OTP/SCP 保护，满足 L/CB/CE/TuV-GS/CCC/FCC 的认证和声明要求，并达到了最新的安全和 EMC 标准。	
	光储充核心模块			光储充核心模块涵盖光伏系统电源模块、储能系统核心模块及充电桩高功率电源模块，覆盖从绿色发电、能量高效存储到智能充电的绿色能源解决方案。产品具有高转换效率、宽输入输出范围、模块化设计及智能控制等特点，适应多场景应用需求。	重点应用于光伏、便携储能、家庭储能、充电桩市场
	工程机械伺服驱动器	工业自动化		以高精度与工业场景适配性为核心竞争力，支持微米级定位精度，动态响应速度达毫秒级，适用于注塑机、物流车辆等场景，集成故障预判与电池监控功能，未来将融入 AI 算法优化设备寿命管理。	应用于工程机械领域
	数字化智能焊机	智能装备		搭载 RDT 零飞溅伺服弧焊技术、短弧脉冲工艺，飞溅率降低 90%，支持 SMARC 云平台远程参数管理及数据追溯，内置专家数据库实现“一键式”焊接，配备高清触控屏及语音控制，降低操作门槛。	应用于汽车制造、工程机械、船舶、钢结构、集装箱等领域
	医疗电源	医疗健康设备		为医疗保健和医疗器械等领域提供高性能、高密度、高质量、高可靠性的完整电源解决方案。产品包含外置适配器、开放式电源、电池包以及供电系统，且所有产品均产自拥有品质管理系统 ISO13485 认证的制造基地。	应用于医疗设备领域

项目名称	产品名称	产品类型	产品图示	产品功能	主要应用领域
	制氧机核心模块			主要包括压缩机、控制器及分子筛。通过压缩空气经过净化干燥处理后进入吸附塔，分子筛在一定的压力下吸附空气中的氮气，而氧气则通过分子筛的空隙流出。当分子筛吸附饱和后，通过降低压力使分子筛脱附氮气，从而实现氧气的连续生产。系统设置两个吸附塔，一塔进行吸附产氧，另一塔进行脱附再生，从而实现氧气的富集，满足 90%以上浓度医用需求。	应用于家用、车载制氧机领域
泰国生产基地（二期）建设项目	通信电源	电源产品		以高效、可靠为核心，专为 5G 网络部署优化设计，采用最新开关电源技术及 DSP 数字控制算法，实现体积紧凑（如 IP65 防护等级）针对偏远地区电网条件，开发混合供电系统，支持多能源输入，配 5G 基站快速部署需求，尤其适用于高电磁干扰、极端气候环境下的户外站点。	广泛应用于通信、广播等行业领域
	服务器电源			800V, $\pm 400V$ sidecar 电源系统，具有交流转高压直流电源(power shelf)、高压直流备电(BBU shelf)、高压直流超级电容补偿（Super Capacitor shelf）；具有卓越的性能，高可靠性和高功率密度。产品配备了 OCP/OVP/OTP/SCP 保护，满足 L/CB/CE/TuV-GS/CCC/FCC 的认证和声明要求，并达到了最新的安全和 EMC 标准。	广泛应用于 AI 数据中心、服务器、存储、网络、工作站、IDC、通信等领域
	光储充核心模块			光储充核心模块涵盖光伏系统电源模块、储能系统核心模块及充电桩高功率电源模块，覆盖从绿色发电、能量高效存储到智能充电的绿色能源解决方案。产品具有高转换效率、宽输入输出范围、模块化设计及智能控制等特点，适应多场景应用需求。本项目光储充核心	重点应用于光伏、便携储能、家庭储能、充电桩市场

项目名称	产品名称	产品类型	产品图示	产品功能	主要应用领域
				模块重点产品为移动储能设备。	
	医疗电源			为医疗保健和医疗器械等领域提供高性能、高密度、高质量、高可靠性的完整电源解决方案。产品包含外置适配器、开放式电源、电池包以及供电系统，且所有产品均产自拥有品质管理系统 ISO13485 认证的制造基地。	应用于医疗设备领域
	制氧机核心模块	医疗健康设备		主要包括压缩机、控制器及分子筛。通过压缩空气经过净化干燥处理后进入吸附塔，分子筛在一定的压力下吸附空气中的氮气，而氧气则通过分子筛的空隙流出。当分子筛吸附饱和后，通过降低压力使分子筛脱附氮气，从而实现氧气的连续生产。系统设置两个吸附塔，一塔进行吸附产氧，另一塔进行脱附再生，从而实现氧气的富集，满足 90%以上浓度医用需求。	应用于家用、车载制氧机领域
	智能坐便器一体机	智能家电		高端智能化卫浴解决方案，集成多功能与美学设计，满足全屋智能化升级需求，具有健康清洁：一键臀洗/妇洗、移动按摩清洗、喷嘴自洁、水质净化与空气隔离技术，降低交叉感染风险；舒适体验：座圈加热（多档调节）、暖风烘干、夜间柔光照明，适应不同使用场景；智能控制：遥控操作、自动冲水、停电冲水应急功能，支持感应翻盖；安全防护：IPX4 防水等级，配备碟形温控器、双金属片温控器等多重安全装置，防止过热或漏电。	应用于智能马桶领域

项目名称	产品名称	产品类型	产品图示	产品功能	主要应用领域
麦格米特株洲基地扩展项目（三期）	充电桩整机	电源产品		拥有体式直流充电桩、分体式超充系统、储充一体机等产品系列。采用公司专利电路及特有工艺设计，有高功率密度、高防护、高可靠性等特点；完善风道设计。全面适用于 20-1000V 各种车辆充电需求。	应用于充电桩基础设施领域
	工商业储能系统			包含一体式储能电柜、光储系统、储充系统等，具有以下特点：1、智能控制：精细化热管理功能，PACK 温差小，多级控制架构加持云端技术；2、高安全性：磷酸铁锂电芯，多级消防，高安全，长寿命；3、灵活应用：多功能调度，电厂电力需求侧响应，现货交易峰谷套利；4、快速投运：柜体模块化设计，一体化运输安装维护方便；5、高适配性：适用于负荷侧各种并离网应用场景。	应用于工商业储能领域
	电力系统机柜			功率等级覆盖从 50KW 到 660MW，应用于电力系统发电、配电、用电、信通等场合。推动电网形态有机衔接、多能源互补，提升电网可靠性、韧性和灵活性。为电网智慧运维、智慧决策管理提供解决方案，为配电网防灾减灾、应急保供提供支撑。	应用于智能电网领域

2、项目二、项目三、项目四生产产品预计产量及报告期内已实现收入情况

如上所述，项目二、项目三、项目四生产产品涉及产品种类较多，主要包含网络电源产品、光储充核心模块、医疗健康设备（包含医疗电源及制氧机核心组件）、工程机械核心模块、智能焊机产品、智能卫浴产品、电力电源系统、充电桩整桩、储能成套装备，均属于公司智能家电电控产品、电源产品、工业自动化、

智能装备产品大类中的重要产品。

上述产品预计达产年的产量及报告期内已实现收入情况如下：

单位：万元、%

项目名称	产品名称	达产年 预计产量	报告期内已实现收入情况							
			2025 年 1-9 月		2024 年		2023 年		2022 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
项目二	电源产品	210.00 万 PCS/年	***	***	***	***	***	***	***	***
	工程机械核心模块	20.00 万 PCS/年	***	***	***	***	***	***	***	***
	智能焊机	5.00 万 PCS/年	***	***	***	***	***	***	***	***
项目三	电源产品	281.00 万 PCS/年	***	***	***	***	***	***	***	***
	智能卫浴（一体机）	25.00 万 PCS/年	***	***	***	***	***	***	***	***
项目四	电力系统机柜	0.10 万台/年	***	***	***	***	***	***	***	***
	储能成套装备	0.50 万台/年	***	***	***	***	***	***	***	***
	充电桩整桩	2.00 万台/年	***	***	***	***	***	***	***	***
合计			***	***	***	***	***	***	***	***

注 1：募投项目电源产品包括网络电源、光储充核心模块、医疗健康设备；

注 2：上表为本次募投项目产量的规划，不代表对未来公司整体或分产品收入、产量的预测；

注 3：上表占比是指占主营业务收入的比例，因项目二和项目三电源产品相同，合计数仅计算一次

公司不同产品的生产流程基本相同，因此生产设备具有较好的通用性。由于不同产品的生产工序复杂程度差异较大，因此较难以单一口径计算产能。可通过本次募投产品的预计销量，推断预计产量，并分析募投产品的产能扩张情况，具体如下：

单位：万 PCS/年、万台/年

项目名称	产品名称	达产年预计产量	扩产比例	最近三年销量情况			
				2022 年	2023 年	2024 年	三年平均
项目二	电源产品	210 万 PCS/年	88.01%	232.70	191.07	292.03	238.60
	工程机械核心模块	20 万 PCS/年	349.24%	3.25	6.71	7.22	5.73
	智能焊机	5 万 PCS/年	165.02%	2.53	3.14	3.42	3.03
项目三	电源产品	281 万 PCS/年	117.77%	232.70	191.07	292.03	238.60
	智能卫浴(一体机)	25 万 PCS/年	114.26%	13.44	17.08	35.12	21.88
项目四	电力系统机柜	0.1 万台/年	333.33%	/	/	0.03	0.03
	储能成套装备	0.5 万台/年	625.00%	/	/	0.08	0.08
	充电桩整桩	2 万台/年	169.49%	/	/	1.18	1.18

注：项目四相关产品 2024 年方起量，销量规模尚小，故仅列示 2024 年销量情况

工程机械核心模块扩产比例为 349.24%，扩产比例较高，主要原因是公司现有业务存在组合销售的情况，一个产品可能包含两个或多个工程机械核心模块，而本次募投项目规划的工程机械核心模块产量按单个工程机械核心模块预测，导致预测的工程机械核心模块销量较历史销量高，从而导致扩产比例较高。根据 Technavio 数据，2024 年全球电机及伺服驱动器等核心模块市场规模约为 152.37 亿美元，预计到 2028 年将增长至 188.78 亿美元，年复合增长率约为 5.50%，市场空间广阔，工程机械核心模块规划的达产年收入为 22,823.76 万元，占 2028 年市场规模 188.78 亿美元的比例不超过 0.2%，占比较小，截至 2025 年 9 月 30 日，工程机械核心模块在手订单为***万元，在手订单年化后占达产年收入的比例为***，在手订单充足，预计产能可以充分消化。

项目四涉及的电力系统机柜、储能成套装备和充电桩整桩扩产比例分别为 333.33%、625.00%和 169.49%，扩产比例较高，主要原因是上述产品 2024 年方起量，销量规模尚小，导致扩产比例较高。当前在双碳战略、能源转型背景下，“新能源+储能”处在发展快车道，项目四涉及的产品都将受益于新能源产业发展，项目市场前景广阔。电力系统机柜方面，2022 年全球配电柜市场规模达到 980.78 亿元人民币，预计到 2028 年，全球配电柜市场规模将达到 1,257.04 亿元，2023 至 2028 年间的市场年均复合增长率预估为 4.51%，电力系统机柜规划的达产年

收入为 16,661.70 万元，占 2028 年市场规模的比例约为 0.13%，占比较小；储能成套装备方面，根据 Frost & Sullivan 预测，到 2030 年，全球工商业储能市场将增长至 108.8 亿美元，到 2035 年将达到 216.4 亿美元，储能成套装备规划的达产年收入为 58,806.00 万元，占 2030 年市场规模的比例不超过 0.8%，占比较小；充电桩方面，新能源汽车渗透率持续攀升催生巨大市场需求，根据国际能源署 IEA 发布的《GlobalEVO Outlook2024》报告显示，2023 年末全球充电桩数量约为 4,000 万台，保守预测 2030 年全球充电桩保有量预计达 2 亿台，较 2023 年新增 1.6 亿台需求，充电桩规划的达产年产量 2 万台占 2023 至 2030 年全球充电桩保有量年均增长量的比例约为 0.1%，占比较小。公司根据产品下游市场空间及行业发展趋势、公司自身在电源领域的行业地位，合理预测项目四拟生产产品销量，电力系统机柜、储能成套装备和充电桩整桩预测销量分别仅有 0.1 万台/年、0.5 万台/年和 2 万台/年，预测销量规模及市占率较低，预计产能能够充分消化。

本次募投项目生产产品相关应用领域及其下游市场发展前景良好，市场空间广阔，具有良好的产能消化基础。公司根据产品下游市场空间及行业发展趋势，以及预测目标客户采购需求，预计本次募投产品的销量，新增产能规模合理；虽然产能扩张比例较高，但合理规划了本次募投项目产能释放进度，避免新增产能消化压力集中出现。

综上，项目二、项目三、项目四规划的产品或业务，在报告期内均已形成一定规模的销售收入，业务开展情况良好，不涉及新产品或业务领域。

3、项目二、项目三、项目四生产产品与公司现有产品及前募募投项目产品的区别和联系

项目二、项目三、项目四生产产品与公司现有产品及前募募投项目产品的区别和联系情况如下：

项目	核心技术	生产的产品	应用领域	客户群体
公司现有业务	本次募投项目产品、前次募投项目产品以及公司现有业务均是依托公司电力电子及	六大产品线：智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备以及精密连接产品	广泛应用于家用及商业显示、变频家电、智能卫浴、医疗、通信、数据中心、可再生能源应用、储能、新能源汽车、轨道交通、工业自动化、智能	主要应用客户包括长虹、松下空调、VOLTAS 空调、格兰仕微波炉、印度空调制造商 Amber Enterprises India Limited、惠达卫浴、新科、爱立信、诺基亚、GE、飞利浦、魏德米勒、

项目		核心技术	生产的产品	应用领域	客户群体
本次募投项目		相关控制领域的技术积累，在公司构建的功率变换硬件、数字化电源控制和自动化系统控制与通信软件三大核心技术平台的基础上开发的产品		生产装备、精密连接组件等消费和工业的众多行业	西门子、ABB、Cisco、Juniper、Arista、Accton、施耐德、EnerSys、特变电工、创维、三一集团、海迈克、中国化学、中石油、北汽新能源、零跑、吉利、金康、东风、一汽等整车厂、国祥（中车旗下）等众多国内外知名客户，公司开发的AI服务器电源获得了英伟达的认可，并进入其向下游客户的推荐名单，多个系列的配套电源产品处于开发、验证和推广中。
	项目二		主要产品为电源产品、光储充核心模块、工程机械伺服驱动器、智能焊机产品、医疗健康设备	网络通信、数据中心、服务器、医疗、光伏、储能、充电桩、工程机械、高端装备等领域	爱立信（Ericsson）、思科（Cisco）、飞利浦（Philips）、特变电工、中联重科、三一集团、中集集团、中车集团等全球知名客户
	项目三		主要产品为电源产品、医疗健康设备、光储充核心模块、智能卫浴（一体机）	网络通信、数据中心、服务器、医疗、光伏、储能、新能源汽车、医疗设备、制氧机、智能卫浴等领域	爱立信、诺基亚、Enersys、Cisco、Juniper、Arista、GE、飞利浦、西门子、智充科技、恒洁、吉博力等头部客户，公司开发的AI服务器电源获得了英伟达的认可，并进入其向下游客户的推荐名单，多个系列的配套电源产品处于开发、验证和推广中。
	项目四		主要产品为充电桩、工商业储能系统以及电力机柜等整机产品	新能源汽车充电桩、储能、电力电网等领域	智充科技、SK、国电南瑞等知名客户
前次募投项目	麦格米特智能产业中心建设项目		主要产品为MCU模块、DCDC模块、OBC模块和充电桩模块等新能源汽车相关产品	新能源汽车领域	北汽新能源、吉利、金康、东风等新能源汽车客户
	麦格米特株洲基地扩展项目（二期）		主要产品为变频家电电源及电控、工业电源整机系统和工业电源模块	智能家电、工业电源	松下空调、VOLTAS空调、格兰仕微波炉等变频家电客户以及飞利浦、迈瑞医疗、爱立信、思科、魏德米勒、富士康工业电源相关客户
	麦格米特杭州高端装备产业		潜油螺杆泵智能采油系统、智能卫浴（智能盖板）	高端装备、智能家电	中石油、中海油、乍得Bongor油田等油气客户以及惠达、摩恩、安华、

项目	核心技术	生产的产品	应用领域	客户群体
中心项目				法恩莎等智能卫浴客户

(1) 项目二、项目三、项目四生产产品与前募募投项目产品存在较大差异

项目二、项目三、项目四生产产品与前募募投项目产品均是依托公司电力电子及相关控制领域的技术积累，在公司构建的功率变换硬件、数字化电源控制和自动化系统控制与通信软件三大核心技术平台的基础上开发的产品，均与公司现有产品高度相关。但前次募投项目相关产品与本次募投项目相关产品存在较大差异，智能卫浴产品虽属于同一品类，但前次募投生产的主要是智能盖板，本次募投生产的是智能卫浴一体机，两者存在较大差异。

本次募投项目二、项目三、项目四涉及产品种类较多，主要包含电源产品、光储充核心模块、工程机械核心模块、智能焊机产品、医疗健康设备（包含医疗电源及制氧机核心组件）、智能卫浴（一体机）、电力电源系统、充电桩整桩、储能成套装备。

前次募投项目主要为 2019 年可转债募投项目“麦格米特智能产业中心建设项目”和 2022 年可转债募投项目“麦格米特杭州高端装备产业中心项目”和“麦格米特株洲基地扩展项目(二期)”，涉及的产品主要包含 MCU 模块、DCDC 模块、OBC 模块和充电桩模块等新能源汽车相关产品、潜油螺杆泵智能采油系统、智能卫浴（智能盖板）、变频家电电源及电控、工业电源整机系统和工业电源模块。

除智能卫浴产品属于同一品类外，其他产品均不相同。本次募投项目生产的智能卫浴产品主要是智能卫浴（一体机），前次募投生产的产品主要是智能盖板，两者也存在较大区别，具体如下：

产品	产品图示	产品简介
----	------	------

产品	产品图示	产品简介
智能坐便器一体机		本次募投项目产品为智能坐便器一体机，是整合马桶主体和智能盖板的智能化卫浴解决方案产品。产品集成多功能与美学设计，满足全屋智能化升级需求，具有一键臀洗/妇洗、移动按摩清洗、喷嘴自洁、水质净化、空气隔离技术等健康清洁功能；座圈加热等舒适性功能；并在智能控制、安全防护方面实现较大提升，如停电冲水应急功能，支持感应翻盖，支持 IPX4 防水等级，配备碟形温控器、双金属片温控器等多重安全装置，防止过热或漏电等。
智能盖板		前次募投产品为智能盖板，智能盖板拥有许多特别的功能，如臀部清浄、下身清浄、移动清浄、坐圈保温、暖风烘干、自动除臭、静音落座等。专门设有遥控装置以实现这些功能，轻轻一按，所有功能都可轻松实现。

综上，前次募投项目相关产品与本次募投项目相关产品存在较大差异。

（2）项目二、项目三、项目四生产产品与现有业务在核心技术来源、下游应用领域及主要客户群体均高度重合

在核心技术方面，项目二、项目三和项目四所生产产品以及公司现有业务均是依托公司电力电子及相关控制领域的技术积累，在公司构建的功率变换硬件、数字化电源控制和自动化系统控制与通信软件三大核心技术平台的基础上开发的产品。

在所生产的产品方面，项目二、项目三和项目四所生产的产品与公司现有业务并无明显差异，均属于公司现有智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备以及精密连接产品六大类产品中的主要产品，其中制氧机核心模块是公司依托于电子电气和精密控制等核心技术，以医疗电源产品为切入点，逐步向医疗健康设备等下游领域延伸而成功孵化出的制氧机核心模块产品及配套解决方案，制氧机核心模块主要包含控制器、压缩机及分子筛，

其中控制器和压缩机为公司成熟产品，制氧机核心模块是在原有成熟产品的基础上进一步延伸开发出来的模块产品，与公司现有业务具有高度关联性。

在下游应用领域方面，项目二、项目三和项目四面面向的下游领域与公司现有业务面向的家用及商业显示、变频家电、智能卫浴、医疗、通信、数据中心、可再生能源应用、储能、新能源汽车、轨道交通、工业自动化、智能生产装备、精密连接组件等消费和工业的众多行业亦无差异。

在客户群体方面，项目二、项目三和项目四面面向的下游客户与公司现有业务已积累的优质客户高度重合。

综上，项目二、项目三、项目四生产产品与现有业务在核心技术来源、下游应用领域及主要客户群体均高度重合。

4、说明项目二、项目三、项目四是否涉及新产品或业务领域：本次募投项目是对现有主营业务的扩产，不涉及新产品或业务领域

综上，项目二、项目三和项目四拟生产的产品主要包含网络电源产品、光储充核心模块、工程机械核心模块、智能焊机产品、医疗健康设备（包含医疗电源及制氧机核心组件）、智能卫浴产品、电力电源系统、充电桩整桩、储能成套装备，均属于公司智能家电电控产品、电源产品、工业自动化、智能装备产品大类中的重要产品，均系围绕公司主营业务开展，相关产品技术来源均是公司在电力电子及相关控制领域的技术积累以及公司构建的功率变换硬件、数字化电源控制和自动化系统控制与通信软件三大核心技术平台；相关产品下游应用领域及目标客户群体与公司现有业务紧密联系或高度重合；相关产品报告期内已基本形成一定规模的销售收入，业务开展情况良好；本次募投项目是对现有主营业务的扩产，不涉及新产品或业务领域。

（二）说明项目一具体设备购置内容、价格和作用等情况，相关投入的原因及合理性，研发投入的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等，是否存在重大不确定性或研发失败风险，拟资本化或费用化的部分是否符合实际情况以及《企业会计准则》的相关规定

1、说明项目一具体设备购置内容、价格和作用等情况，相关投入的原因及合理性

（1）具体设备购置内容、价格和作用

项目一重点支持公司在网络电源、光储充等产品领域的研发与验证。设备购置均用于发行人网络电源（AI 服务器电源、通信电源）和光储充产品（充电桩电源模块、家用光储逆变器、移动储能逆变器、储能 PCS）两大领域六大方向的研究与验证，本次设备购置均用于满足发行人在上述领域、方向的研发设备投入需求，具有合理性，具体设备内容、价格及其作用情况如下：

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
1	半消音室	1	间	110.00	110.00	EMC 实验室
2	噪音测试系统	1	套	80.00	80.00	EMC 实验室
3	75A 谐波测试系统	1	套	230.00	230.00	EMC 实验室
4	工频磁场测试系统	1	套	20.00	20.00	EMC 实验室
5	高压电子负载	1	台	15.00	15.00	技术测试认证
6	高压普通探头	2	个	0.35	0.70	技术测试认证
7	应力应变测试仪	1	台	10.50	10.50	技术测试认证
8	AC/DC 源	2	台	8.33	16.66	技术测试认证
9	负载	2	台	4.00	8.00	技术测试认证
10	TEK 示波器	2	台	3.25	6.50	技术测试认证
11	电流探头	1	把	2.60	2.60	技术测试认证
12	隔离探头	1	把	0.81	0.81	技术测试认证
13	直流电源	1	台	4.30	4.30	技术测试认证
14	TEK 示波器	1	台	3.25	3.25	技术测试认证

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
15	TEK 示波器	1	台	3.25	3.25	技术测试认证
16	AC/DC 源	2	台	8.33	16.66	技术测试认证
17	负载	2	台	2.30	4.60	技术测试认证
18	TEK 示波器	1	台	3.25	3.25	技术测试认证
19	AC/DC 源	2	台	8.33	16.66	技术测试认证
20	电流探头	1	把	2.60	2.60	技术测试认证
21	数据采集器/安捷伦/34970A/20~60 通道	1	台	2.00	2.00	技术测试认证
22	数据采集卡/Agilent/34901A	2	块	0.20	0.40	技术测试认证
23	手持式温度计	1	台	0.30	0.30	技术测试认证
24	TEK 示波器	1	台	3.25	3.25	技术测试认证
25	负载	1	台	0.64	0.64	技术测试认证
26	交直流源	1	台	12.00	12.00	自动化技术研发
27	功率计	1	台	3.20	3.20	自动化技术研发
28	电子负载	1	台	4.00	4.00	自动化技术研发
29	万用表	1	台	0.32	0.32	自动化技术研发
30	差分探头	1	台	0.81	0.81	自动化技术研发
31	示波器	2	台	3.25	6.50	自动化技术研发
32	CANFD 通讯盒	2	台	0.21	0.42	自动化技术研发
33	AC/DC 源	2	台	8.33	16.66	技术测试认证
34	TEK 示波器	2	台	3.25	6.50	技术测试认证
35	电流探头	1	把	2.60	2.60	技术测试认证
36	数据采集器/安捷伦/34970A/20~60 通道	1	台	2.00	2.00	技术测试认证
37	温度采集仪板卡	3	pcs	0.38	1.14	技术测试认证
38	负载	2	台	0.64	1.28	技术测试认证
39	隔离探头	2	把	0.81	1.62	技术测试认证
40	万用表	2	台	0.32	0.64	技术测试认证
41	电流探头	1	把	2.60	2.60	技术测试认证
42	电流探头	1	把	3.60	3.60	技术测试认证

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
43	示波器	1	pcs	25.00	25.00	自动化技术研发
44	AC/DC 源	4	台	8.33	33.32	技术测试认证
45	交直流源	1	台	12.00	12.00	技术测试认证
46	交流源	1	台	15.00	15.00	技术测试认证
47	负载	2	台	4.00	8.00	技术测试认证
48	负载	4	台	2.30	9.20	技术测试认证
49	TEK 示波器	6	台	3.25	19.50	技术测试认证
50	电流探头	1	把	2.60	2.60	技术测试认证
51	电流探头	1	把	3.60	3.60	技术测试认证
52	隔离探头	2	把	0.81	1.62	技术测试认证
53	直流电源	1	台	4.30	4.30	技术测试认证
54	数据采集器/安捷伦/34970A/20~60 通道	2	台	2.00	4.00	技术测试认证
55	数据采集卡/Agilent/34901A	6	块	0.20	1.20	技术测试认证
56	万用表	4	台	0.32	1.28	自动化技术研发
57	高低温箱	4	台	12.00	48.00	技术测试认证
58	交直流源	2	台	12.00	24.00	自动化技术研发
59	功率计	2	台	3.20	6.40	自动化技术研发
60	电子负载	2	台	4.00	8.00	自动化技术研发
61	万用表	2	台	0.32	0.64	自动化技术研发
62	差分探头	2	台	0.81	1.62	自动化技术研发
63	示波器	2	台	3.25	6.50	自动化技术研发
64	CANFD 通讯盒	2	台	0.21	0.42	自动化技术研发
65	AC/DC 源	4	台	8.33	33.32	技术测试认证
66	交直流源	2	台	12.00	24.00	技术测试认证
67	交流源	2	台	15.00	30.00	技术测试认证
68	负载	2	台	4.00	8.00	技术测试认证
69	负载	6	台	2.30	13.80	技术测试认证
70	TEK 示波器	8	台	3.25	26.00	技术测试认证

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
71	电流探头	1	把	3.60	3.60	技术测试认证
72	电流探头	2	把	2.60	5.20	技术测试认证
73	隔离探头	4	把	0.81	3.24	技术测试认证
74	直流电源	1	台	4.30	4.30	技术测试认证
75	数据采集器/安捷伦/34970A/20~60 通道	3	台	2.00	6.00	技术测试认证
76	数据采集卡/Agilent/34901A	10	块	0.20	2.00	技术测试认证
77	万用表	8	台	0.32	2.56	自动化技术研发
78	高低温箱	6	台	12.00	72.00	技术测试认证
79	交直流源	3	台	12.00	36.00	自动化技术研发
80	功率计	3	台	3.20	9.60	自动化技术研发
81	电子负载	3	台	4.00	12.00	自动化技术研发
82	万用表	3	台	0.32	0.96	自动化技术研发
83	差分探头	3	台	0.81	2.43	自动化技术研发
84	示波器	3	台	3.25	9.75	自动化技术研发
85	CANFD 通讯盒	3	台	0.21	0.63	自动化技术研发
86	乘用车单电机测试台（3#）	1	套	450.00	450.00	技术测试认证
87	商用车单电机测试台（4#）	1	套	250.00	250.00	技术测试认证
88	冷却水塔	1	套	200.00	200.00	技术测试认证
89	动力总成测试台（6#）	1	套	300.00	300.00	技术测试认证
90	乘用车单电机测试台（2#）	1	套	500.00	500.00	技术测试认证
91	商用车单电机测试台（5#）	1	套	250.00	250.00	技术测试认证
92	NVH 实验室	1	间	1,300.00	1,300.00	技术测试认证
93	动力总成测试台（7#）	1	套	300.00	300.00	技术测试认证
94	手持式频谱仪 FSH4	2	台	23.00	46.00	EMC 实验室
95	近场探头 HZ-15	2	盒	2.70	5.40	EMC 实验室
96	光电收发器	3	对	2.90	8.70	EMC 实验室
97	低压人工电源网络	2	对	1.80	3.60	EMC 实验室

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
98	静电接触放电枪头	1	个	1.50	1.50	EMC 实验室
99	静电接触放电枪头	1	个	1.00	1.00	EMC 实验室
100	雷达波功放及天线	1	套	180.00	180.00	EMC 实验室
101	环形天线 HFH2-Z2E	1	套	14.00	14.00	EMC 实验室
102	环形天线 FESP5133-7/41	1	套	13.00	13.00	EMC 实验室
103	喀喇声分析仪	1	台	30.00	30.00	EMC 实验室
104	直流源	4	台	20.00	80.00	EMC 实验室
105	交直流源	1	台	8.30	8.30	EMC 实验室
106	15KV 浪涌	1	台	42.80	42.80	EMC 实验室
107	EMSCANNER 电磁干扰 扫描系统	1	台	48.00	48.00	EMC 实验室
108	近场探头组 LF1	1	盒	1.30	1.30	EMC 实验室
109	频谱仪 FPL1007+放大器 FPL1-B22	1	套	18.63	18.63	EMC 实验室
110	车载暗室 743	1	间	200.00	200.00	EMC 实验室
111	车载暗室测试设备	1	套	300.00	300.00	EMC 实验室
112	晶体管测试仪	1	pcs	20.00	20.00	材料技术研发
113	二极管正向浪涌测试仪	1	pcs	3.00	3.00	材料技术研发
114	TRR 测试仪	1	pcs	1.00	1.00	材料技术研发
115	晶振测试设备	1	pcs	10.00	10.00	材料技术研发
116	放电管直流参数测试仪	1	pcs	1.60	1.60	材料技术研发
117	压敏电阻综合测试仪	1	pcs	0.80	0.80	材料技术研发
118	智能保险丝测试仪	1	pcs	3.50	3.50	材料技术研发
119	铝电解电容器纹波耐久 电源	5	pcs	3.00	15.00	材料技术研发
120	铝电解电容器纹波耐久 电源	5	pcs	5.00	25.00	材料技术研发
121	电容器脉冲电压测试台	1	pcs	8.00	8.00	材料技术研发
122	恒温油槽	1	pcs	1.60	1.60	材料技术研发
123	恒温油槽	1	pcs	2.20	2.20	材料技术研发
124	6 路电气寿命测试台	1	pcs	7.00	7.00	材料技术研发

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
125	负载柜	1	pcs	1.90	1.90	材料技术研发
126	H3TRB 实验系统	1	pcs	40.00	40.00	材料技术研发
127	温度冲击测试机（TS）	1	pcs	30.00	30.00	材料技术研发
128	化学开封试剂	1	pcs	0.50	0.50	材料技术研发
129	交流源载一体机	6	台	45.00	270.00	软件及系统技术测试
130	交流源载一体机	6	台	45.00	270.00	软件及系统技术测试
131	交流并机切换柜	1	台	10.00	10.00	软件及系统技术测试
132	双向直流模拟源	6	台	25.00	150.00	软件及系统技术测试
133	双向直流模拟源	6	台	25.00	150.00	软件及系统技术测试
134	直流并机切换柜	1	台	10.00	10.00	软件及系统技术测试
135	功率分析仪	1	pcs	10.00	10.00	软件及系统技术测试
136	功率分析仪	1	pcs	25.00	25.00	软件及系统技术测试
137	功率分析仪	1	pcs	25.00	25.00	软件及系统技术测试
138	RLC 负载	2	pcs	10.00	20.00	软件及系统技术测试
139	RLC 负载	2	pcs	10.00	20.00	软件及系统技术测试
140	防孤岛负载	2	pcs	32.00	64.00	软件及系统技术测试
141	变压器	1	pcs	10.00	10.00	软件及系统技术测试
142	示波器	1	pcs	25.00	25.00	软件及系统技术测试
143	反馈式电子负载	11	pcs	3.50	38.50	可靠性实验室
144	可编程交流源	4	pcs	5.20	20.80	可靠性实验室
145	回馈式交流源载一体机	2	pcs	22.00	44.00	可靠性实验室
146	纸箱抗压试验仪	1	pcs	7.00	7.00	可靠性实验室
147	高低温冲击箱	1	pcs	53.00	53.00	可靠性实验室
148	快速温变箱	3	pcs	72.00	216.00	可靠性实验室
149	大功率电子负载（双向直流源）（50KW）	1	pcs	20.00	20.00	可靠性实验室

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
150	大功率电子负载（双向直流源）（100KW）	2	pcs	25.00	50.00	可靠性实验室
151	冷水机 F-20-40-H-B-2PRO	2	pcs	20.00	40.00	可靠性实验室
152	高温烤箱	1	pcs	3.40	3.40	可靠性实验室
153	高低温湿热试验箱	10	pcs	15.50	155.00	可靠性实验室
154	大功率电子负载（双向直流源）（10KW）	4	pcs	6.00	24.00	可靠性实验室
155	大功率电子负载（双向直流源）（10KW）	4	pcs	6.00	24.00	可靠性实验室
156	功率表	2	台	3.50	7.00	安规实验室
157	电子负载	2	台	4.00	8.00	安规实验室
158	电子负载	2	台	4.20	8.40	安规实验室
159	烤箱	1	台	2.00	2.00	安规实验室
160	塞规	1	套	0.20	0.20	安规实验室
161	交流源	1	台	11.50	11.50	安规实验室
162	无风温箱	2	台	1.00	2.00	安规实验室
163	功率表	1	台	3.50	3.50	安规实验室
164	单相调压器	1	台	0.35	0.35	安规实验室
165	电子负载	1	台	4.00	4.00	安规实验室
166	电子负载	1	台	4.20	4.20	安规实验室
167	无风温箱	1	台	1.00	1.00	安规实验室
168	温度记录仪	1	台	1.10	1.10	安规实验室
169	数据采集板	3	台	0.15	0.45	安规实验室
170	功率表	1	台	3.50	3.50	安规实验室
171	单相调压器	1	台	0.35	0.35	安规实验室
172	电子负载	1	台	4.00	4.00	安规实验室
173	电子负载	1	台	4.20	4.20	安规实验室
174	无风温箱	1	台	1.00	1.00	安规实验室
175	温度记录仪	1	台	1.10	1.10	安规实验室
176	数据采集板	3	台	0.15	0.45	安规实验室
177	电池模拟器	1	台	4.50	4.50	软件及系统技术

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元/台套）	金额（万元）	设备作用
						测试
178	6KW 电子负载	1	台	3.80	3.80	软件及系统技术测试
179	交流输入源	6	台	100.00	600.00	技术测试认证
180	低压双向直流源） （6KW）	48	台	10.00	480.00	技术测试认证
181	高压双向直流源） （36KW）	14	台	40.00	560.00	技术测试认证
182	高压电子负载	20	台	27.00	540.00	技术测试认证
183	高压电子负载	4	台	25.00	100.00	技术测试认证
184	高压电子负载	20	台	27.00	540.00	技术测试认证
合计		478			10,544.04	

（2）相关投入的原因及合理性

①满足核心业务发展需求，应对行业技术升级加速挑战

公司电源产品业务板块是重要的收入来源，受益于人工智能技术爆发、新能源汽车普及及储能市场渗透率提升等趋势，电源业务板块具有良好的增长前景。然而，以 AI 服务器等为代表的新兴应用场景，对包括供电架构设计、功率密度、转换效率、新型材料应用、散热管理、智能化及环保性能等方面的电源技术提出了更高要求，技术迭代呈现加速态势。

为巩固和提升公司在核心电源领域的竞争力，把握市场机遇，项目一将通过相关投入聚焦宽禁带半导体器件（SiC/GaN）应用、AI 融合智能控制算法、新型电力电子变换器拓扑及控制方法等前沿技术，以及上述技术在网络电源、光储充领域的产品研发及应用落地。项目投入是公司作为本土领先电源厂商，持续提升核心技术实力、支撑电源产品升级迭代、满足新兴市场需求、从而驱动主营业务持续发展的必然选择与关键举措。

②突破现有测试验证瓶颈，提升研发效能与产品品质保障能力

随着公司经营规模快速扩张，新能源、AI、高端医疗装备等战略性新兴产业对电源系统高精度、高可靠性等性能指标要求的跃升，以及公司产品矩阵扩展、研发项目复杂度呈指数级增长，现有研发测试条件已成为制约发展的瓶颈。一方

面现有测试设备在测试功率覆盖范围、精度、效率、自动化程度等方面，难以满足未来高性能、高复杂度新产品的验证需求。另一方面难以全面覆盖新能源、AI 服务器等新兴领域快速演进且日益严苛的国际技术标准。

项目一将紧密跟踪新能源、AI 服务器等领域的国际技术标准演进趋势，系统性升级测试验证体系。通过引进高精度研发实验设备，升级安规认证、电磁兼容、可靠性验证、失效分析等测试平台，同步升级自动化测试系统，提升全流程数字化测试能力。项目实施后，公司将进一步完善标准化、智能化的测试体系，有效压缩研发验证周期，提升技术攻关效率，为重点研发项目提供精准数据支撑，为拓展高端应用场景构建核心质量保障体系。因此，项目一的各项投入是基于公司实际发展需求、行业趋势进行的合理规划。

③深化研发创新战略，持续构筑核心技术壁垒

公司是国家高新技术企业，始终将研发创新视为核心竞争力。报告期内，公司研发费用投入占营业收入比例持续保持在 11%以上，高强度且稳定的研发投入为公司的快速发展提供了强劲动能。面对电力电子领域高技术壁垒、下游应用场景差异化显著、技术迭代周期不断缩短的行业特点，以及公司自身处于成熟业务优化与新兴产业技术攻关并重的市场拓展关键期，持续强化研发投入是公司的核心战略。

持续的技术研发投入是推动企业进步和保持行业内竞争力的关键因素，近年来可比企业亦积极规划研发能力提升，强化技术壁垒。具体情况如下：

公司名称	融资类型	项目名称	项目概况
动力源 (600405)	2022 年再融资，2024 年注册	车载电源研发及产业化项目	项目总投资 17,974.09 万元，拟利用现有研发及生产场地建筑面积合计 6,266.00 平方米实施本项目，实施路径包括增加研发设备、生产设备、各类型人才、扩大生产场地等，拟建设车载电源研发实验室和新型车载电源生产线，对新一代车载电源产品进行研发并生产。
和而泰 (002402)	2022 年再融资，2023 年注册，2024 年终止发行	数智储能项目	项目总投资 12,369.41 万元，用于支付设备及软件购置费、研发物料费、人员薪资和检测认证费。通过本项目实施将提升公司在储能变流器、电池管理系统、数智储能物联网控制系统领域的技术研发能力，加快产品方案测试进度，缩短产品开发周期。
英威腾 (002334)	自建	英威腾苏州产业园二期研发	项目总投资约 50,000 万元，用于研发、技术交流、商务和产业园公共设施。

		办公项目	
汇川技术 (300124)	自建	东莞松山湖研发运营中心建筑工程	项目总投资 5.45 亿元,用于从事工业机器人及关键核心部件、新能源汽车及关键零部件、自动化装备、机电产品,以及各种软件的研发、设计、系统集成、销售和技术服务。
欣锐科技 (300745)	自建	总部基地及研发中心建设项目	项目总投资 49,497.00 万元,本项目分为两个子项目,分别为在深圳建设总部基地及研发中心,以及在上海建设研发中心。项目的实施有利于优化公司办公和研发环境,满足公司各职能部门的办公、研发实验室和大型设备安装设置的场地需求,助力公司更好地运营。

项目一通过上述设备的投入,可以为前沿技术预研、复杂项目并行开发提供先进的实验条件,系统性提升公司在关键领域的原始创新、集成创新和应用创新能力。上述投入是公司既定研发战略的深化与延续,旨在应对行业加速变革,支撑多业务线技术需求,确保持续的技术领先优势,为公司的长远发展构筑坚实的核心技术护城河。项目符合行业发展趋势,具有明确的战略必要性。

综上所述,项目一旨在通过新增研发用地,系统性升级研发与测试验证能力,重点支持公司在网络电源、光储充等核心业务领域的技术创新与产品开发。相关投入是基于公司主营业务发展需求、行业技术升级加速、现有研发测试资源瓶颈以及公司长期发展战略的综合考量,具有充分的必要性和合理性。

2、研发投入的主要内容

本项目研发投入主要内容如下:

研发方向	研发课题名称	对应产品	研发内容与关键技术
AI 服务器电源	AI 服务器电源及电源系统系列产品研发	AI 服务器电源及电源系统系列产品	应用宽禁带半导体 (SiC/GaN) 功率器件提升功率密度与转换效率,开发新型电力电子变换器拓扑及控制方法,高压电池、电容器安全管理技术,应用风冷、液冷及浸没式液冷等高效散热技术,并优化高负载动态响应与动态均流性能,开发面向 AI 服务器的高性能电源系统解决方案。
通信电源	基于 SiC/GaN 的智能化高密度通信电源系统研发	通信基站电源及电源系统系列产品	应用 SiC/GaN 器件优化图腾柱 PFC 与 LLC 拓扑性能,结合模块化 N+1 冗余设计提升可靠性,并集成基于 IoT 的远程监控与故障预测算法,同时开发多能源 (光伏/风电/市电) 协同管理算法,构建高效智能通信电源系统。
储能 PCS	储能 PCS 系列产品研发	储能 PCS 系列产品	基于多电平拓扑优化与高压级联设计,结合虚拟同步机 (VSG) 算法,实现储

			能系统的并网支撑与模块化扩展能力提升。
充电桩电源模块	大功率充电桩电源模块系列产品研发	大功率充电桩电源模块系列产品	研发大功率电源模块,应用 SiC 器件及软开关技术,支持双向 V2G 功能、高防护等级设计及储充一体化场景应用。
家用光储逆变器	光储一体化高频隔离型光伏逆变器研发	家用光伏逆变器、光储逆变器	开发高频隔离型家用光储一体化逆变器,支持高压、低压电池平台,符合 IEC/UL 等相关标准,通过多项国际认证。
移动储能逆变器	轻量化高功率密度移动储能逆变器集成设计	便携式移动储能逆变器	采用轻量化设计与高效率转换技术,支持多协议快充接口及无数据线并机技术,提升产品便携性与兼容性。

3、研发的技术可行性

本项目在上述领域涉及产品技术的研发、认证与测试,发行人在多年的经营发展中,在研发技术和认证、测试技术层面均具备较为深厚的积累,并建立了完善的研发管理体系,切实保障项目的开展实施,因此,本项目具备技术可行性,具体分析如下:

(1) 研发技术方面: 深厚的技术积累和研发资源为项目实施奠定基础

针对本课题聚焦的网络电源及光储充领域,发行人目前核心技术平台架构已建立功率变换硬件、数字化电源控制、系统控制与通讯软件三大核心技术矩阵,技术储备覆盖电力电子全链条。截至本专项说明出具之日,公司累计拥有有效使用专利超 2,000 项,公司研发工程师已达约 3,000 人规模。发行人凭借经验丰富的研发团队和广泛、深入的对外合作,建立了多部门、内外协同的研发平台,同时发行人积极推动技术研发全球网络化布局,在全球范围内,先后建设了深圳、长沙、西安、武汉、德国等 10 个研发中心,不断拓展技术研发资源,能够为本项目上述课题的实施提供充分的研发技术层面支持。

(2) 认证测试技术方面: 丰富的研发测试经验为项目实施提供有力支撑

发行人产品体系丰富,在网络电源、光储充领域均已具备丰富的研发测试经验,发行人技术团队对材料生产、电芯制造、系统集成到性能测试、可靠性评估的每一环节具有深刻的了解。同时发行人在多年来与下游大客户合作开发中积累了丰富的行业经验,研发团队能快速识别行业技术趋势,把握客户技术需求,快速开发出贴合市场需求及行业发展趋势的新产品,能够为本项目上述课题的实施提供充分的认证测试技术层面支持。

(3) 研发管理体系方面：完善的研发管理体系为项目实施提供制度保障

经过十余年的技术积累和发展，发行人在人才引进、研发管理、技术转化等方面持续完善，构建了规范、标准、高效、持续的研发体系，具备与发行人发展需求相匹配的研发创新机制，为技术研发创新提供了可靠的转化平台，提升了技术研发效率，能够为本项目上述课题的实施提供充分的研发管理体系层面支持。具体如下：

①人才基础

人才引进方面，发行人始终坚持以人为本的发展理念，发行人不断拓宽人才招聘渠道，积极从国内外引进适合发行人发展的专业化技术人才；人才培养与激励方面，发行人制定了技术人才培养和研发激励制度体系，充分调动研发人员的研发创新热情，提升发行人整体研发水平，为发行人的持续发展和创新提供源源不断的动力。

②研发管理体系基础

研发管理方面，发行人依托产品生命周期管理系统平台，引入集成产品开发流程，通过塑造和固化业务流程，结合全面分析将市场需求和特性要求，转化为标准化的需求输入和产品定义，进而转化为产品详细设计输入，有效缩短产品开发及上市时间、提高产品利润，并确保产品设计和开发过程中的零缺陷。发行人搭建了一套全球化的服务和项目管控体系，精通欧美装备电气标准，熟悉欧美劳动、财税、法律、安全法规及环保政策，能够严格按照欧美认证规范和要求，设计符合欧洲 CE/美国 UL 等标准电力电子设备。

③技术成果转化机制基础

在技术成果转化方面，发行人构建了科学的成果转化机制，采用“事业部+资源平台”的运营模式，向事业部提供全面的资源支持，包括研发技术资源平台、营销资源平台、检验测试平台、供应链平台、财务人力资源平台、IT、ERP 和管理平台，在有效激活各事业部技术创新潜能及积极性的同时，保证了技术成果的产业化转化。此外，发行人严格遵守知识产权相关法律制定并持续完善《知识产权诉讼管理规范 A00》《知识产权专项奖励管理办法》《知识产权提案流程操作指导》等系列保护知识产权的管理制度与指导文件，有效保护发行人技术成果同

时规避侵权风险。

4、研发预算

本项目总投资为 18,827.04 万元，其中土地投资 1,348.00 万元，工程建设投资 2,250.00 万元，设备购置及安装 10,544.04 万元，研发费用 4,685.00 万元，其中拟使用募集资金投资金额为 12,794.04 万元，具体如下：

序号	项目	单位	金额	比例	拟使用募集资金
1	土地投资	万元	1,348.00	7.16%	-
2	工程建设投资	万元	2,250.00	11.95%	2,250.00
3	设备投资	万元	10,544.04	56.00%	10,544.04
4	研发费用投资	万元	4,685.00	24.88%	-
5	合计	万元	18,827.04	100.00%	12,794.04

5、研发时间安排

本项目建设期为 3 年，第 3 年开始研发工作。本项目建设期分如下五个阶段工作实施：

第一阶段为项目前期准备阶段，历时 1 个季度，主要工作为建设研发楼的主体工程相关建设工程设计；

第二阶段为工程建设阶段，历时 4 个季度，主要工作为研发楼及配套设施的施工；

第三阶段为设备采购阶段，历时 8 个季度，主要工作为相关的设备的选型、询价、批量购买以及安装、调试等；

第四阶段为人员招聘与培训阶段，历时 4 个季度，完成项目所需研发人员的招聘及培训；

第五阶段为项目研发阶段，主要工作是完成项目课题相关产品、技术的研发、设计、实验、测试等工作，历时 4 个季度。

项目	建设期											
建设周期	T+1				T+2				T+3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4

项目前期准备												
工程建设阶段												
设备采购阶段												
人员招聘及培训												
项目研发阶段												

6、目前研发投入及进展

截至目前本项目已完成土地的购置，并已开工建设，目前正处于工程建设阶段，研发活动相关的设备采购和人员招聘及培训暂未实际投入，本项目涉及的研发活动预计将于项目建成后逐步实施和开展。

7、已取得或预计可取得的研发成果等

本项目主要课题对应产品预计取得成果如下：

研发课题名称	对应产品	预计取得的研发成果
AI 服务器电源及电源系统系列产品研发	AI 服务器电源及电源系统系列产品	实现超高功率密度与高转换效率，实现系统高冗余高可靠性，提升 AI 服务器电源在负载波动下的稳定性。支持高功率机柜部署，并通过国际认证满足全球市场要求。
基于 SiC/GaN 的智能化高密度通信电源系统研发	通信基站电源及电源系统系列产品	提升功率密度与转换效率，降低基站能耗；提升系统可靠性，保障通信基站电源在极端环境下和不同能源接入情况下的持续稳定运行。
储能 PCS 系列产品研发	储能 PCS 系列产品	掌握电网主动支撑核心技术，提升新能源消纳能力，提升电网适应性。产品适应中压、低压电网接入需求，产品功能、性能、可靠性行业领先。
大功率充电桩电源模块系列产品研发	大功率充电桩电源模块系列产品	实现大功率充电桩模块降本增效；开发 IP65 全防护液冷系统，提升环境适应能力，拓宽应用场景。
光储一体化高频隔离型光伏逆变器研发	家用光伏逆变器、光储逆变器	开发兼容高压、低压电池的高频隔离家用光伏/光储逆变器，实现顶尖整机效率与毫秒级离网切换性能，适应多个国家和地区电网规范并通过并网认证。
轻量化高功率密度移动储能逆变器集成设计	便携式移动储能逆变器	提高转换效率，提高功率密度，实现无数据线并机技术，提升移动储能便携性与易用性。

通过本项目的实施，发行人预计将培养一批在电气控制与节能领域内具有专业水准的技术人才，并形成相应的专利、软著、论文成果，并通过前瞻布局，进一步提升公司在上述领域内的产品竞争力和核心技术创新能力，为公司主营业务的持续健康发展提供有力支撑。

8、是否存在重大不确定性或研发失败风险：项目一是基于现有产品技术的升级迭代，研发失败风险较低，不存在重大不确定性

项目一系以公司现有产品技术为基础，进一步加强在网络电源（AI 服务器电源、通信电源）和光储充产品（充电桩电源模块、家用光储逆变器、移动储能逆变器、储能 PCS）方面的产品和技术研发投入。研发课题均围绕公司主营业务领域开展。相关研发内容基于公司已成熟应用的产品与技术体系，属于技术升级迭代和性能优化，不涉及全新、未经验证的核心原理或颠覆性技术路径。公司在上述领域拥有多年研发经验、成熟的技术积累和完善的测试验证体系，研发团队具备成功实施类似项目的能力与经验，因此项目的技术可行性和实施确定性较高，具体情况如下：

项目研发课题名称	主要应用技术	对应现有产品、技术情况	对公司现有产品、技术的迭代升级情况
AI 服务器电源及电源系统系列产品研发	①电流型谐振控制技术，提升 EDPP 动态负载调节能力； ②基于 PFC 储能电容能量管理，提升动态功率因数调节能力； ③数据库存储管理技术； ④基于第三代半导体无桥 PFC 软开关硬件设计及软件控制技术； ⑤分布式直流母线供电架构。	①现有技术采用电压型控制，仅适合一般负载动态调节，对于最新 GPU 负载特性调节能力不足； ②现有 PFC 控制技术仅能满足稳态功率因数调节，对电力系统配电冗余要求高； ③现有技术 Black Box 存储小于 1kB，仅能存储部分关键数据； ④现有技术使用二代半导体器件； ⑤现有技术使用 50V 直流母线供电。	①采用电流型谐振控制技术，适配新一代 GPU 负载特性； ②基于 PFC 电容储能，实现动态功率因数调节，降低服务器系统配电电压； ③电源内部存储空间扩展至 2M 以上，实现示波器级别图形化存储能力； ④基于第三代半导体，实现更高的功率等级，功率密度及效率； ⑤800V、±400V 功率高效变换及能量安全管理技术。
基于 SiC/GaN 的智能化高密度通信电源系统研发	①基于 Backup 的在线升级技术； ②智能供电管理系统； ③基于 SiC/GaN 第三代半导体硬件设计及软件控制技术，实现高效率，高密度，高频化。	①电源升级过程中需要停机，负载掉电； ②现有通信电源系统负载管理较为单一； ③现有通信电源工作频率低，整机尺寸大，功率密度受限。	①基于 Backup 的电源在线升级技术，在升级过程中可实现电源稳定带载，如果升级失败可自动回退到备份软件； ②基于混合能源管理，通信电源系统覆盖整流器，光伏，风能，BMS 多种能源供电电源的管理； ③基于第三代半导体，实现更高的功率等级，功率密度及效率。
储能 PCS 系列产品研发	①多电平拓扑与软开关技术降低损耗； ②级联化在中压系统中应用技	①现有产品拓扑为三电平、两电平，谐波与效率不具备明显优势； ②现有产品应用于低压电网，不能直接接入中压电	①拓展研究多电平技术，并应用移相、谐振等软开关技术实现高效、低谐波； ②产品模块化级联设计，满足中压电网的需求； ③通过集中控制器+高速数据通信，实现

项目研发 课题名称	主要应用技术	对应现有产品、技术情况	对公司现有产品、技术的迭代升级情况
	术； ③PCS 场站级集群控制技术； ④PCS 智能运维、AI 在线监测及故障预警； ⑤SiC 功率器件在大功率 PCS 产品应用的可靠性提升技术。	网； ③现有产品为单台控制，仅能实现台区内并联应用，难以实现场站级快速协同响应及构网应用； ④现有产品主要通过云平台监控，人工维护，对故障预测能力不足； ⑤现有大功率产品以 Si 功率器件为主，SiC 应用可靠性难以满足电流冲击和故障穿越等电网安全需求；	百兆瓦级场站快速响应调度及构网应用； ④通过云平台数据，进行 AI 分析预判故障，简化维护； ⑤大功率 PCS 中 SiC 功率器件驱动抗干扰设计、电应力优化设计、热应力优化设计，并增加快速保护及故障穿越功能，满足可靠性需求。
大功率充电桩电源模块系列产品研发	①三相大功率功率因数校正技术； ②大功率超宽输出电压范围高频软开关 DCDC 变换技术； ③双向 ACDC 及双向隔离 DCDC 变换技术； ④特殊波电网、弱电网、电网 DIP 等电网适应能力的控制技术，快速响应电网调度控制技术； ⑤大功率风冷充电模块低噪音设计及智能寻优技术； ⑥模块智能、长期可靠运行。	①现有技术主要采用单路三相维也纳拓扑，当前单管并联功率支持到 40kW，且效率有提升空间； ②现有产品采用 LLC 拓扑和部分碳化硅器件，磁件通常采用独立功能设计； ③现有产品支持单向整流，不支持双向 V2G 场景； ④次谐波抑制技术、重复控制技术、虚拟阻抗控制技术、双极性载波同步技术、相位超前补偿算法等已在现有产品中成熟应用； ⑤现有产品噪音普遍相对较高，与噪音相关的风扇转速通常采用开环设计； ⑥现有产品会监控电源工作状态并进行运行、告警、故障等状态存储，未做智能化寻优处理，无故障录播功能。	①对大功率三相维也纳进行多路并联实现更大功率，通过硬件耦合设计和软件算法抑制环流，降低功率器件冗余，提升功率颗粒度和功率密度，保障可靠运行；TCM 控制及多路交错产品化，进一步提升效率；多路交错降低输入输出高频纹波电流，减少电解电容数量，提升功率密度； ②全 SiC 设计提升开关频率和效率，主变谐振磁集成设计，多路谐振电感磁集成设计，多路变压器磁集成设计，差共模电感磁集成设计，多路交错降低输入输出高频纹波电流提升功率密度，降低单瓦成本。单级拓扑产品化，减少电解电容数量甚至采用无电解电容设计，减少高频开关管数量降低损耗提升效率，提升功率密度； ③双向产品开发，支持 V2G 以及离网单机及并机均流运行； ④识别电网阻抗，自适应参数设计，优化大规模充电应用工况的电网稳定性和电能质量； ⑤电路设计优化效率，风道优化以及高散热效率介质和散热器设计，结合风扇优化等降低产品噪声；结合运行过程多温度传感器数据对风扇转速进行闭环控制，对噪音进行实时寻优；支持系统通过通信对模块噪音阈值控制，结合实际应用场景和模块工作状态对模块功率、噪音进行实时寻优； ⑥挖掘充电模块器件温升、效率等数据价值，依托数据分析和算法，对模块运行状态进行智能寻优，对敏感器件寿命进行实时监测并对数据进行及时云端上传，实现可视化和及时干预；升级故障记录功能，实时自检模块运行数据监测

项目研发课题名称	主要应用技术	对应现有产品、技术情况	对公司现有产品、技术的迭代升级情况
			模块运行状态，实现故障录波功能。
光储一体化高频隔离型光伏逆变器研发	①多电平控制技术； ②分相功率控制技术； ③AI 智能电弧故障检测系统。	①现有技术为三电平控制策略； ②现有技术采用 dq 矢量控制； ③现有技术采用傅里叶变换（FFT）谐波分析技术；	①采用多电平控制技术降低器件耐压选型及 thdi 指标可做到 3%以内，并提高母线电压等级，有效提高功率密度； ②采用基于 abc 坐标系的三相独立控制，能提高每相带不平衡负载的能力以及单相独立防逆流； ③采用 AI 技术进行拉弧检测，能适应不同的场景，能协助客户实现“更快，更精准、更安全”的检测目标。
轻量化高功率密度移动储能逆变器集成设计	①单级 Cycloconverter 拓扑； ②变频+TPS 三重移相控制技术； ③无线并机技术； ④程序升级实现代码、协议等三重加密。	①现有产品采用两级式拓扑，成本高、效率低、功率密度低； ②定频+SPS 单重移相控制技术； ③现有技术采用有线并机，需要并机通信接口，扩容比较复杂； ④程序无加密措施，安全性差。	①单级 Cycloconverter 拓扑替代传统图腾 PFC+LLC 二级式拓扑； ②采用变频+TPS 三重移相控制技术替代传统控制策略，根据不同的优化目标，如开关器件应力，回流功率、软开关范围等进行优化，控制灵活多变，自由度高； ③采用虚拟戴维南电流等效电流模型并机技术，替代传统基于 CAN 通信的有线并机技术； ④对协议和升级代码进行加密，提高安全性。

公司所处行业为技术密集型行业，依托电力电子和相关控制核心技术平台，公司在各产品领域建立了一定的技术优势，同时通过多产品经营，公司逐步摆脱了对单一产品的依赖。本项目是基于现有技术进行升级迭代，整体技术风险较低，研发失败的风险较低，本项目不存在重大不确定性，但倘若公司今后未能准确把握行业技术发展趋势并适时调整新技术的研究方向，或竞争对手研制出了更为先进的产品，公司可能面临失去相应产品市场份额的风险，对公司产品布局和盈利能力产生不利影响。

发行人为保障上述研发课题及研发方向顺利实施，在资金、人员、技术、设施等方面进行了充足准备，但上述研发项目能否成功依赖于发行人能否紧随行业技术发展方向，并及时在关键技术领域实现突破，存在公司研发进度不及预期或一定的研发失败的技术风险。

9、拟资本化或费用化的部分是否符合实际情况以及《企业会计准则》的相关规定

本项目投资总额 18,827.04 万元，拟使用募集资金 12,794.04 万元，用于场地

工程建设、设备购置和研发投入。其中，募集资金投入部分为场地工程建设、设备购置，均属于资本性支出，研发费用投入进行费用化处理，符合项目实际情况，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）结合前述项目情况，说明是否符合募集资金主要投向主业的要求

如前所述，项目一重点支持公司在网络电源、光储充等产品领域的研发与验证，网络电源、光储充等产品均为公司现有业务主要产品之一，项目一将在公司现有电源产品技术基础上进一步围绕宽禁带半导体器件、AI 融合智能控制、新型电力电子变换器拓扑及控制方法等关键技术及其在网络电源、光储充领域的应用展开研发投入，重点开发基于 SiC/GaN 的智能化高密度网络电源系统、大功率充电桩电源模块、光储一体化高频隔离型光伏逆变器、轻量化高功率密度移动储能逆变器等产品。项目一为公司电源产品的升级迭代提供有效支持，符合募集资金主要投向主业的要求。

项目二、项目三和项目四拟生产的产品主要包含网络电源产品、光储充核心模块、工程机械核心模块、智能焊机产品、医疗健康设备（包含医疗电源及制氧机核心组件）、智能卫浴产品、电力电源系统、充电桩整桩、储能成套装备，均属于公司智能家电电控产品、电源产品、工业自动化、智能装备产品大类中的重要产品，均系围绕公司主营业务开展，相关产品技术来源均是公司在电力电子及相关控制领域的技术积累以及公司构建的功率变换硬件、数字化电源控制和自动化系统控制与通信软件三大核心技术平台；相关产品下游应用领域及目标客户群体与公司现有业务紧密联系或高度重合；相关产品报告期内已基本形成一定规模的销售收入，业务开展情况良好；本次募投项目是对现有主营业务的扩产，符合募集资金主要投资主业的要求。

二、结合发行人目前自有或租赁研发办公楼面积、人均使用面积、现有研发人员办公安置情况、新建研发办公楼面积与新增研发人员数量匹配性等情况，说明在发行人部分房产对外出租的情况下，项目一、项目二场地投入的必要性、经济性及规模合理性

（一）发行人目前自有或租赁研发办公楼面积、人均使用面积、现有研发人员办公安置情况、新建研发办公楼面积与新增研发人员数量匹配性

1、发行人目前自有或租赁研发办公楼面积、人均使用面积、现有研发人员办公安置情况

发行人在全球范围内，先后建设了深圳、长沙、西安、武汉、成都、德国等 10 个研发中心，国内现有研发实验场地和研发人员办公场地主要集中在深圳、长沙、西安、武汉、成都、杭州等地，合计办公楼面积 58,297.61 平方米，其中自有办公楼面积 28,801.60 平方米，租赁研发办公楼 29,496.01 平方米。截至 2025 年 9 月 30 日，发行人境内拥有研发人员合计 2,952 人，人均使用研发办公楼面积 19.75 平方米，发行人需要通过研发场所的扩充与升级为研发人员投入技术创新创造良好的硬件条件。

2、新建研发办公楼面积与新增研发人员数量匹配性

项目一研发办公地址位于长沙，拟新建研发楼面积 15,000.00 平方米，其中研发办公区域面积 3,750.00 平方米，拟新增研发人员 183 人；项目二以生产为主，同时建设一栋测试大楼为辅助，测试大楼面积 24,000.00 平方米，其中办公区域面积 6,000.00 平方米，拟新增测试技术人员 300 人。

本次募投项目新增研发办公面积、研发人员数量以及研发人员人均办公面积等与公司现有情况对比如下：

项目	项目一	项目二	截至 2025 年 9 月 30 日长沙研发及测试中心情况	截至 2025 年 9 月 30 日发行人国内研发及测试中心情况	项目实施完成后，发行人国内研发及测试中心情况
项目研发人员数量（人）	183	300	862	2,952	3,435
项目办公区域面积（平方米）	3,750.00	6,000.00	17,347.21	58,297.61	68,047.61

人均办公区域面积（平方米）	20.49	20.00	20.12	19.75	19.81
---------------	-------	-------	-------	-------	-------

项目一及项目二研发人员及研发办公面积系基于公司实际研发需求制定，从目前长沙研发中心对比层面分析，本项目研发人员人均办公面积与长沙研发中心情况对比具有匹配性，本项目规模具备合理性；从公司整体研发人员及研发场地区域层面分析，由于发行人研发人员数量众多，目前场地难以满足发行人的研发人员增长需求，目前在西安、深圳等地已存在租赁研发办公楼的情况。截至 2025 年 9 月 30 日，发行人国内合并层面研发人员人均办公面积为 19.75 平方米/人，项目实施完成后，公司国内合并层面研发人员人均办公面积为 19.81 平方米/人，能够稍微提升发行人整体研发人员研发环境空间，但整体规模与公司现有规模基本相近，具备合理性。

本次募投项目新增研发人员人均办公面积与同行业可比公司或相近行业上市公司研发人员人均办公面积对比如下：

公司	项目名称	人均面积（平方米/人）
振邦智能（003028）	研发中心建设项目	24.03
动力源（600405）	车载电源研发及产业化项目	17.54
科华数据（002335）	科华研发中心建设项目	25.25
锦浪科技（300763）	上海研发中心建设项目	32.21
平均值		24.76
发行人	项目一	20.49
	项目二	20.00

如上表所示，本次募投项目新增研发人员人均办公面积与同行业可比公司或相近行业上市公司研发人员人均办公面积平均值不存在重大差异，人均面积具备合理性，新建研发办公楼面积与新增研发人员数量相匹配。

（二）说明在发行人部分房产对外出租的情况下，项目一、项目二场地投入的必要性、经济性及规模合理性

1、对外出租的部分房产面积较小，且所处区域不满足项目一和项目二实施要求，无法用于项目开展，项目一、项目二场地投入具备必要性

公司存在将少部分暂时闲置的房产对外出租的情况，主要为河源厂房和南京

办公楼两处房产，其中河源厂房由发行人参股子公司广东国研新材料有限公司和广东精瓷新材料有限公司承租，截至 2025 年 9 月 30 日，对外出租的面积合计约 34,076.47 平方米，面积较小。项目一和项目二所需场地投入合计 197,000.00 平方米，对外出租的房产面积难以满足项目一和项目二的场地规模需求，无法用于本次募投项目开展。

项目一、项目二建设地址位于湖南长沙，项目实施地址系公司结合不同产品类别研发、生产基地区域布局战略所选，与公司目前的研发、生产基地区域布局具有良好的区域协同性，具体分析如下：

项目一研发内容主要聚焦于网络电源产品和光储充产品，项目二以生产楼为主，新建电源产品、光储充核心模块、工程机械伺服驱动器、智能焊机产品、医疗健康设备等产品生产线，以测试楼为辅，主要为上述产品配套测试平台，长沙智能产业中心建设项目（即一期）规划以研发大楼为主，生产为辅。

基于公司已在长沙建立研发中心为主生产为辅的产研一体基地，本次募投项目一、项目二选择长沙作为实施地点，能够起到良好的区域协同作用，继续深化公司研发、测试、生产一体化基地布局，提高公司研发、生产效率。

首先，能够充分与公司现有长沙研发中心进行有效协同，对底层通用技术以及基础研发资源进行高效共享，进一步提高公司在长沙产品技术研发综合实力。

其次，项目二生产产品规划中，网络电源产品、光储充产品是其重要的组成部分，通过项目一的研发投入，一方面，有利于未来将项目一研发技术成果直接利用于项目二相同领域业务的产业化，实现从研发端到生产端的高效产业化过渡；另一方面，产业化过程中遇到各类技术问题以及下游客户需求变化，生产制造中心都能够快速得到研发技术中心的现场支持，从而有利于公司业务技术的不断升级和生产交付能力持续提升；通过项目二测试场地投入，有利于项目二中生产产品就地实现检验测试，从而提高综合生产制造效率，缩短交付周期，提升产品出货品质，从而提升公司整体生产效益。

最后，公司河源生产基地主要业务为精密连接业务，相关产品技术与本次研发内容存在较大差异，缺乏相关协同性，因此利用河源少部分出租厂房研发生产本次募投项目不具备可行性，投入项目一和项目二场地具备必要性；公司目前尚

未在南京布局研发中心和生产基地，若利用南京暂时闲置的办公楼实施项目一和项目二，缺乏区域协同性，因此在南京少部分办公楼对外出租的情况下，投入项目一和项目二场地具备必要性。

2、项目一和项目二场地投入的经济性

如前所述，对外出租房产面积无法满足项目一和项目二的规模需求，且因为项目一和项目二拟研发和生产的与对外出租房产所在地河源和南京缺乏区域协同性，预计会增加沟通成本、管理成本，降低研发、生产效率，不具备经济性。

此外，项目一和项目二自建场地的月度折旧费用与选择租赁场地、购买场地或利用上述对外出租房产实施项目对比，更具经济性，具体情况如下：

项目	单价
租赁长沙市经开区厂房（毛坯）	租金约 20-25 元/月/平方米
购买长沙市经开区厂房（毛坯）	折旧约 10.00 元/月/平方米
河源厂房出租	租金约 13.69 元/月/平方米
南京办公楼出租	租金约 33.00 元/月/平方米
项目一场地建设（精装修）	折旧摊销 7.02 元/月/平方米
项目二场地建设（精装修）	折旧摊销 9.18 元/月/平方米

注：厂房出售项目按 50 年折旧；项目一、项目二场地折旧摊销为土地摊销和建造成本折旧之和，且为精装修的单位建造成本

如上表所示，无论是与利用公司对外出租的房产实施项目一和项目二对比，还是与租赁或购买厂房实施项目一和项目二对比，自建研发大楼和厂房均具备较好的经济性。

3、项目一和项目二场地投入的规模合理性

如前文所述，发行人此次募投项目一和项目二新增研发人员人均办公面积与同区域长沙研发中心项目研发人员人均办公面积基本一致，略高于发行人整体研发人员人均办公面积，有利于提高研发人员的办公环境及空间，项目一和项目二场地投入规模具备合理性。

综上所述，在发行人部分房产对外出租的情况下，项目一、项目二场地投入具有必要性、经济性、规模合理性。

三、结合项目二、项目三、项目四拟生产的具体产品及产量情况，以及本次募投项目市场需求、行业竞争情况、发行人市场占有率、在手订单或意向性协议、竞争优势、公司现有产品产能利用率情况以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目新增产能的合理性及具体消化措施，是否存在同质化产能扩产过快情形

（一）项目二、项目三、项目四拟生产的具体产品及产量情况

项目二、项目三、项目四拟生产的具体产品及产量情况详见本题回复之“一、（一）2、项目二、项目三、项目四生产产品预计产量及报告期内已实现收入情况”。

（二）本次募投项目市场需求：本次募投项目生产产品相关领域及其下游市场发展前景良好，市场空间广阔，具有良好的产能消化基础

1、网络电源

在网络电源领域，产品包括通信电源及服务器电源。在 5G 通信技术、云计算、人工智能、物联网等新一代信息技术的快速发展下，通信电源市场需求呈现持续增长趋势，根据 QY Research 数据，预计 2024-2030 年间，全球通信电源市场规模年复合增长率约为 5.8%，到 2030 年将增长至 83.9 亿美元。在服务器电源方面，AI 浪潮推动服务器功率提升，芯片单体功耗急速增加带动单台服务器功耗提升，服务器机柜架构升级，整体功率大幅提升，推动数据中心向高功率、高密度、高效率、高可靠性趋势发展。此外，以美国、中国为代表的国家规划了大量的 AI 数据中心等基础设施投资，为服务器电源产品带来了可观的市场增量。根据 Valuates Reports 的数据，在人工智能技术发展的刺激下，2024 年全球 AI 服务器电源市场规模为 28.46 亿美元，预计到 2031 年将增长至 608.10 亿美元，2025-2031 年复合增长率达到 45.00%。

2、医疗健康设备

在医疗健康设备领域，公司依托电子电气和精密控制等核心技术，以医疗电源产品为切入点，逐步向医疗健康设备等下游领域延伸而成功孵化出制氧机核心模块产品及配套解决方案。本次募投项目产品主要包括医疗电源及制氧机核心模块及解决方案。在医疗电源领域，近年来随着医疗设备市场需求的持续增长以及

医疗设备向智能化、小型化方向发展，对高效电源的需求预计将持续增长。根据 P&S Intelligence 数据，2024 年全球医疗电源市场规模约为 15.68 亿美元，预计到 2030 年将增长至 23.95 亿美元，年复合增长率约为 7.3%。在制氧机领域，随着全球及我国老龄化进程持续深化，慢性呼吸系统疾病病患率的持续增长与老年群体生理功能衰退，催生大量的氧疗需求，从而直接推动制氧机市场需求。本次募投项目拟生产的制氧机核心组件包括控制器、压缩机及分子筛，主要应用于家用、车载制氧机领域，在家庭医疗、社区医疗、高原旅行、长途驾驶等场景中具有较好的市场潜力。根据 Technavio 数据，2024 年全球家用制氧机市场规模约为 19.87 亿美元，预计到 2028 年将增长至 40.34 亿美元，年复合增长率约为 19.38%；车载等便携制氧机市场规模约为 20.61 亿美元，预计到 2028 年将增长至 30.52 亿美元，年复合增长率约为 10.32%。

3、光储充模块产品

在光储充模块产品领域，公司以光伏、储能、充电桩等市场为切入点，为客户提供高可靠性、高性价比、高能量密度、可个性化定制的产品。在光伏领域，根据中国光伏产业协会（CPIA）预测，保守情况下 2025 年全球光伏新增装机将达到 531GW 左右，乐观情况下有望达到 583GW；保守情况下 2030 年全球光伏年均新增装机将达到 881GW，乐观情况下将达到 1078GW。在移动储能领域，根据 Fortune Business Insights 数据，2024 年全球移动储能系统市场规模为 511.2 亿美元，预计到 2032 年将增长至 1561.6 亿美元，预测期内复合年增长率达 15.12%。在家庭储能领域，受地区冲突影响，能源紧缺问题日益凸显，家庭储能能在欧美市场呈现快速增长趋势。根据 Global Market Insight 数据，2024 年全球光伏户用储能市场约为 615 亿美元，预计到 2034 年将增长至 3,196 亿美元，年复合增长率约为 18.3%。在充电桩领域，充电桩行业作为新能源汽车生态系统的重要组成部分，近年来随着新能源汽车行业的快速发展，充电桩的需求与日俱增。在国内市场，根据充电联盟统计，2024 年，我国充电基础设施增量为 422.2 万台，同比上升 24.7%，根据广发证券测算，至 2027 年，我国新增公共充电桩将达到 205.9 万台，新增随车配建私桩将达到 518.9 万台。在全球市场，根据国际能源署 IEA 发布的《Global EV Outlook 2024》报告显示，2023 年末全球充电桩数量约为 4,000 万台，保守预测 2030 年全球充电桩保有量预计达 2 亿台，较 2023 年新增 1.6 亿

台需求。

4、工程机械核心模块

本次募投项目规划的工程机械核心模块产品为伺服系统的核心控制单元。目前，工程机械（如挖掘机、起重机、混凝土泵车、压路机等）正朝着电动化、智能化和高精度控制方向发展，上述产品成为了工程机械从“机械化”向“电动化、智能化”转型的核心零部件，其市场渗透率预计将持续提升。根据 Technavio 数据，2024 年全球电机及伺服驱动器等核心模块市场规模约为 152.37 亿美元，预计到 2028 年将增长至 188.78 亿美元，年复合增长率约为 5.50%。

5、数字化智能焊机

在数字化智能焊机领域，作为工业焊接机器人的核心配套应用产品，将电能转换成焊接能量并能实现焊接操作的整套装置设备，下游主要应用领域包括交通、工程机械、船舶海工、钢结构、集装箱等。根据 Technavio 数据，2024 年全球焊接设备市场规模约为 144.85 亿美元，预计到 2028 年将增长至 184.35 亿美元，年复合增长率约为 6.21%。在竞争格局方面，全球及高端焊机主要市场份额仍主要被日本松下（Panasonic）、日本 OTC、日本安川电机（Yaskawa）、奥地利福尼斯（Fronius）、丹麦米加尼克（Migatronik）、美国林肯、芬兰肯倍（Kemppi）、德国 EWM、Cloos 等国外厂商占据，公司智能焊机虽然在国内弧焊市场中处于领先地位，但仍具有较大的全球市场发展空间。

6、智能卫浴

本次募投项目规划的智能卫浴产品为智能坐便器产品，面向全球市场。智能坐便器（智能马桶）是一种通过集成电子技术、传感器技术和物联网（IoT）等先进技术，对传统马桶进行功能升级的智能化卫浴设备。其核心特征在于将自动化、舒适性、健康监测和节能环保等功能融入基础清洁需求中。当前，在全球老龄化加速、消费者需求升级、绿色环保要求提升等背景下，智能马桶领域具有良好的市场发展前景，市场需求有望持续增长。根据市场研究机构 Technavio 数据，2024 年全球智能马桶市场规模约为 105.02 亿美元，预计到 2028 年将增长至 158.79 亿美元，年复合增长率约为 10.89%，是目前家装、卫浴等领域内增长最快的细分品类之一。

7、电力电源系统

本次募投项目规划的电力电源系统，具有数字化高功率密度，高可靠性，高均流精度的特点，主要应用于智能电网领域。

国内市场：我国经济社会的用电需求量不断增加，社会用电量从 2016 年的 5.92 万亿千瓦时增长至 2024 年的 9.85 万亿千瓦时，年复合增长率为 6.57%，依托于稳步增长的社会用电需求，我国电力电源行业发展前景良好。

全球市场：全球电力发电规模不断提升，加上全球可再生能源利用规模的不断扩大，进一步提升了电力行业对电气设备的需求，根据 The Business Research Company 数据，2024 年全球电气设备市场规模约为 39,046.20 亿美元，预计到 2028 年将达 51,419.20 亿美元，2024-2028 年复合增长率为 7.12%。

8、储能成套装备

本次募投项目规划的储能成套设备以工商业储能为下游目标市场。随着行业技术、下游市场需求不断提升，工商业储能应用日渐广泛、场景愈发多元的同时，工商业储能产品的设计开发也在向着精细化和专业化方向发展。在技术迭代、政策支持与成本下降等利好因素驱动下，全球工商业储能从示范阶段迈向规模化应用。根据 Frost & Sullivan，2023 年全球工商业储能新增安装容量达到 2.36GW/4.86GWh，对应市场规模估计为 31.8 亿美元。Frost & Sullivan 预测，到 2030 年，全球工商业储能市场将增长至 108.8 亿美元，到 2035 年将达到 216.4 亿美元。国内市场方面，随着新型电力系统改革深入和“双碳”战略带来的长期政策性趋势，寻熵研究院预测 2025 年全年市场新增规模有望接近 4GW/10GWh，2028 年或突破 20GWh。

9、充电桩整桩

随着新能源汽车行业的快速发展，充电基础设施，尤其是充电桩已成为支撑该行业持续增长的关键组成部分。

国内市场：发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，新能源汽车产业发展取得了巨大成就，已经成为我国具备核心技术优势的新兴产业。根据中国汽车工业协会数据，2013-2024 年间，我国新能源汽车产量由 1.75 万辆增长至 1,288.80 万辆，年复合增长率高达 82.21%；销量由 1.76 万辆增长至 1,286.60

万辆，年复合增长率高达 61.85%。

根据国际能源署（IEA）数据，2010-2024 年间，全球电动汽车销量由 7,570 万辆增长至超过 1,700 万辆。预计 2025 年销量将超过 2,000 万辆，电动车销量将占全球汽车总销量的四分之一以上。根据 IEA 预测，在既定政策情况下，至 2030 年全球电动车年销量将接近 4500 万辆，到 2035 年接近 6500 万辆，电动车销量的市场份额从 2024 年的首次突破 20%增长到 2030 年的近 40%，并在 2035 年超过 50%。

综上所述，本次募投项目产品相关领域及其下游市场发展前景良好，项目市场空间广阔，具有良好的产能消化基础。

（三）发行人行业竞争情况、市场占有率：公司 2024 年位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，具备较强的市场地位，可有效保障本次募投项目产能消化

2024 年，中国电源企业依托“工程师红利”与技术积累加速全球化布局，逐步打破海外厂商在高端市场的垄断。此前很长一段时间中国台湾省厂商在开关电源领域占据主导（2020 年市占率 37%），但大陆企业凭借成本和服务优势近年来加速抢占市场。国内头部企业通过提升研发投入（如氮化镓、碳化硅等第三代半导体技术应用）与制造工艺优化，显著增强产品竞争力，并在新能源车充电模块、数据中心电源等高端领域与国际巨头展开正面竞争。这一转型不仅推动中国从“制造输出”向“技术输出”升级，亦为全球电源产业链格局注入新动能。

在电源产品领域，依托三大核心技术平台——功率变换硬件技术、数字化电源控制技术及系统控制与通讯软件技术，构建了多样化的电源产品线，是本土少数能够参与全球市场竞争并取得较强市场地位的企业。根据全球知名电源市场调查机构 Micro-Tech Consultants 公布的 2024 年度全球电源供应商 TOP15 榜单，公司自 2019 年首次进入榜单以来，2023 年位列 TOP7，前 6 位中，除了一家新加坡公司外，其余均为中国台湾省公司；2024 年公司首次位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，其中 TOP1、TOP2 分别为中国台湾省台达电子（DELTA）和光宝（LITEON），标志着公司技术领先性与规模化供应能力进一步获国际权威认可，全球市场竞争力显著增强。

综上，以公司为代表的中国电源企业逐步打破海外厂商在高端电源市场的垄断，公司的市场占有率逐年上升，全球市场竞争力显著增强，本次募投项目主要为新增电源产品的产能，公司较强的市场地位可有效保障本次募投项目产能消化。

（四）在手订单或意向性协议：公司在手订单充足，相关产品均有意向性客户，产能预期可充分消化

公司获取订单的流程通常如下：公司完成客户认证，与客户签订框架协议或销售合同，进入客户的供应商体系，完成产品开发，向客户送样，客户对样品检测完成后，客户通常采用其系统推送、电邮等方式每月按需向公司下采购订单，采购订单周期通常为 2-3 个月。

截至 2025 年 9 月 30 日募投产品的在手订单情况如下：

项目名称	产品名称	达产年预计收入（万元）	在手订单占达产年收入的比例	截至 2025 年 9 月 30 日在手订单情况
项目二	电源产品	***	***	***
	工程机械核心模块	***	***	***
	智能焊机	***	***	***
	合计	***	***	***
项目三	电源产品	***	***	***
	智能卫浴（一体机）	***	***	***
	合计	***	***	***
项目四	电力系统机柜	***	***	***
	储能成套装备	***	***	***
	充电桩整桩	***	***	***
	合计	***	***	***

注 1：本募投项目电源产品主要包括网络电源、光储充核心模块、医疗健康设备；

注 2：公司在手订单主要体现为期末未交订单，不包括发出商品；公司主要产品生产周期较短，与主要客户通常签订销售合同加订单，期末未交订单为持续滚动数据，同时受排产和交付影响，与年度收入金额不存在勾稽关系，也不构成业务收入预测；

注 3：项目四对应产品 2024 年方起量，目前在手订单规模较小，但未来具备较好的市场空间；

注 4：在手订单占达产年收入的比例为在手订单金额/2.5*12 年化后与达产年收入的比例；

注 5：项目二和项目三电源产品在手订单金额系将募投项目对应电源产品在手订单金额按照项目二、项目三达产年预计收入的比例进行分配

截至 2025 年 9 月 30 日，公司全部产品在手订单金额约 200,174.91 万元，其中本次募投项目所涉产品对应的在手订单金额合计***万元，项目二、项目三在手订单占达产年预计收入的比例分别为***和***,占比较高，项目四为***，较低的原因为相关产品 2024 年方起量，当前在手订单少，因此占比相对较低，公司根据项目四对应产品市场规模、行业前景及公司市场地位，按较保守的市占率预计未来销量，项目四产能预计可充分消化，具体情况请参见本题回复之“一、（一）、2、项目二、项目三、项目四生产产品预计产量及报告期内已实现收入情况”相关内容。公司在手订单充足，且在手订单为持续滚动数据，通常采购订单周期仅 2-3 个月，与预测的募投产品年度收入不存在必然的勾稽关系。公司根据产品下游市场空间及行业发展趋势，以及预测目标客户采购需求，预测本次募投产品的年度收入，新增产能规模合理；虽然目前募投产品在手订单无法完全覆盖预测的达产年募投产品的收入，但公司合理规划了本次募投项目产能释放进度，达产年预计在 8 年后，预计可实现募投产品规划收入规模。

除上述在手订单外，公司将持续与下游客户保持密切合作关系，未来随着合作持续深入，公司亦存在获得新增产品订单的机会；此外，下游客户亦会根据市场需求实时增加采购数量。充足的在手订单也为本次募投项目的产能消化提供了订单支撑。未来公司亦将继续积极获取订单，确保本次募投项目产能充分消化。

（五）竞争优势：公司竞争优势明显，支撑未来业绩的增长，公司具备较强的技术、优秀人才储备，积累了优质的客户资源，为本次募投产能消化奠定了良好的基础

1、公司拥有清晰有效的战略布局，在电力电子及相关控制领域不断延伸和拓展

公司聚焦电力电子及相关控制核心技术，不断向与核心技术相关的交叉领域和新兴领域延伸。从板件产品逐步升级到模块产品、系统产品及集成产品，逐步成长为全球一流的电气控制与节能领域的方案提供者。公司多年来的布局逐步取得效果，并产生了越来越多的协同效应。产品的拓展也带动公司从家用电视市场逐步拓展到商业显示、变频家电、智能卫浴、医疗、通信、数据中心、可再生能源应用、储能、新能源汽车、轨道交通、工业自动化、智能生产装备、精密连接组件等消费和工业的众多行业。在产品和行业的拓展中，不断产生裂变效应，从

而发现更多的市场需求，进入更多的细分领域。公司超过 10 余年的不断实践，形成了成型的模式、理念和方法，并在不断延伸的实践中，增强了技术水平、运营能力和服务客户的广度及深度。公司通过内生增长和外延扩张的拓展，始终瞄准业界高端方向和未来产业趋势。

作为电力电子产品，每一个产品和领域的发展，都需要经历持续数年艰苦的研发和市场拓展。公司依然处于布局期，在构建技术和产品体系的过程中，每一个技术方向，均需要持续的研发投入和经营管理，稳健推进产品发展从质变到量变的过程。公司目前的销售结构是经过多年的布局和持续投入而形成的成果，公司依然在不断拓展新的产品和领域，这些清晰有效的战略布局将为公司发掘潜力，支撑未来业务增长。

2、以工业技术升级传统家电产业技术，将家电产业经营理念应用于工业领域

(1) 跨领域的互补经营模式

公司的创业团队有多年在工业领域跨国企业工作的背景，在公司创立初期，利用工业领域的技术优势，升级和整合传统消费家电产业的电源技术及关键电控技术，研制的产品迅速得到市场的认可。完成了初期发展积累后，公司将在家电行业积累形成的低成本设计与供应链平台、快速响应机制、高质量客户服务等经营理念逐步应用于医疗、通信、工业自动化、新能源汽车、轨道交通、智能装备及精密连接产品等工业领域，研制的产品在保证技术质量的同时，在性价比及服务上大受工业领域客户的欢迎。公司及其核心团队在家电领域、工业领域分别沉浸了 15 年以上，目前已构建跨领域的互补经营模式，在行业中形成了独特的、难以复制的竞争优势。

(2) 以工业技术升级传统家电产业技术

首先，公司通过将在工业领域积累起来的核心技术和研发能力应用于家电产业的技术方案设计、具体产品开发上，从而使公司研制的家电电控产品具有雄厚的技术、质量优势，例如公司针对家电行业的高效化、智能化发展趋势，借助在工业领域积累的硬件技术和相关数字化控制技术，研发了一系列智能家电产品的核心功率变换部件，如变频空调功率转换器、变频微波炉功率转换器、智能卫浴

控制器等，成功突破了国内企业在相关领域的技术瓶颈，在智能家电变频部件市场取得快速突破。其次，公司将工业系统化解决方案的模式和理念，导入消费领域的产品设计中，为消费领域客户提供系统的解决方案，完成产品技术的整合，拉开了与行业内单一产品供应商的竞争优势。

（3）将家电产业经营理念应用于工业领域

第一，公司利用在智能家电领域构建的规模化供应链体系，将工业领域产品和家电电控产品所需材料整合采购及储备，有效降低了采购成本，形成产品成本优势；第二，工业领域专用化的特点往往造成研制周期长、供货速度慢的现象，公司凭借着在家电领域建立的快速响应机制和客户需求挖掘机制，不断加强工业领域的客户响应速度和需求挖掘，缩短研发和供货周期，得到市场的认可；第三，公司将家电行业积累的售前、售后服务经验应用于工业领域，在洽谈、物流、培训、维修等方面增强了客户的体验，提高了客户的粘性。

3、深厚的技术积累和研发资源、持续高强度的研发投入、交叉延伸的核心技术平台为公司多样化产品布局打下坚实基础

（1）深厚的技术积累和研发资源

公司始终将技术创新作为核心战略，锚定全球电气自动化解决方案领军企业的目标定位。通过持续聚焦重点市场与核心客户需求，公司目前已构建起功率变换硬件、数字化电源控制、系统控制与通信软件三大核心技术矩阵，并掌握了包括高效高功率密度电源变换技术、数字化电机变频驱动控制技术、PLC 可编程逻辑控制技术在内的多项技术体系，形成覆盖电力电子全链条的技术储备，基于上述技术平台架构，公司可快速响应下游多元化技术开发需求，实现产品方案的精准适配与高效交付。

基于多年的经营积累，公司积累了深厚且广泛的技术资源，为公司在电气自动化行业的研发提供强有力支撑。截至本专项说明出具之日，公司累计拥有有效使用专利超 2,000 项，公司研发工程师已达约 3,000 人规模。公司凭借经验丰富的研发团队和广泛、深入的对外合作，建立了多部门、内外协同的研发平台，同时公司积极推动技术研发全球网络化布局，在全球范围内，先后建设了深圳、长沙、西安、武汉、德国等 10 个研发中心，不断拓展技术研发资源。

(2) 持续高强度的研发投入

公司作为高新技术企业，高度重视对研发体系的资金投入。报告期内，公司研发费用投入占当期营业收入比例均保持在 11%以上，持续且高强度的研发投入，为产品战略和研发计划的实现提供了充足的资金支持，为公司的快速发展注入了源源不断的动能。

(3) 交叉延伸的核心技术平台

公司经过十余年的技术积累，建立了以电力电子及相关控制技术为基础，以功率变换硬件技术平台、数字化电源控制技术平台和系统控制与通讯软件技术平台三大平台为架构的核心技术平台，使公司可以不断通过技术交叉应用及延伸，满足下游客户多元性的产品和解决方案需求，为公司构建多样化产品布局和跨领域经营模式打下了坚实的技术基础。例如，公司早期凭借数字化变频谐振高压供电平台技术开发了应用于平板电视的大功率 CCFL 背光变频电源驱动器，同时又利用该技术进一步开发了可应用于家用微波炉和工业微波加热设备的微波磁控管变频驱动电源，使公司迅速渗透到家用及工业微波炉领域。又如，公司以压缩机变频驱动器为核心，结合 PFC 电源部分相关技术，研制出变频空调一体化功率主板，之后又进一步延伸至空调主控制板，形成完整的变频电控系统解决方案。由于功率电子和主控板在传统产业中分属强、弱电两个细分产业，此种交叉延伸所形成的跨专业的产品极大提升了客户粘度以及产品的市场竞争力。

4、多样化产品布局优势使公司实现渠道资源共享、提升解决方案设计水平、增强抗风险能力

(1) 渠道资源共享

公司依靠核心技术平台，通过技术交叉应用及延伸，在智能家电领域及工业领域完成了多样化产品布局。多样化的产品之间具有关联性，如工业自动化产品通常是从属于同一设备系统的不同部件，又如不同的智能家电电控产品可同时向综合性家电企业供货。多样化的产品之间能够共享市场渠道，降低了市场开发费用，并提高竞争策略的灵活性。例如，公司在与部分工业自动化行业客户的合作过程中，先是销售 PLC 一个系列的产品，其后借助已开发的渠道挖掘客户的其他需求，最终先后实现了 PLC 其他系列产品、电机驱动器、数字化智能焊机的

销售。

(2) 解决方案设计和提供的能力

公司凭借十余年所积累的多行业下游应用经验，具备了较强的解决方案提供能力，可以根据下游客户的具体需求，快速准确地为其提供从实体产品生产到整体系统搭建的解决方案，同时还可以根据客户在使用过程中的需求快速为其进行方案调整。公司的多样化产品布局使公司业务不过度依赖于某一下游市场的景气度，提高了公司的抗风险能力，从而使公司的发展更加稳健、灵活。

5、优秀、稳定的经营团队优势

公司董事长兼总经理童永胜博士，具有博士学位和博士后研究工作经历，历任深圳市华为电气技术有限公司副总裁和艾默生网络能源有限公司副总裁，先后从事研发、市场、管理等各方面工作，拥有二十多年电力电子行业研发和管理经验，是行业内享有广泛声誉的专家。

公司组建了一支高学历、高水平并具有国际化背景和视野的管理团队。公司的核心成员大多数具有博士、硕士或 MBA 等学历，并拥有在全球 500 强企业从事相关工作经验。

公司已经基本实现了核心员工持股，通过实现核心员工持有公司股份及作出股份锁定承诺，保持了公司核心经营团队的长期稳定。

6、丰富的市场经验和广泛、优质的客户资源

公司自成立起就在不断优化自身体系与平台的建设，主动挖掘海内外不同国家及地区的业务需求，高度重视海外市场拓展，提前布局产能与市场资源。公司在美国、德国、波兰、罗马尼亚、土耳其、韩国、日本、印度、泰国、南非等地建立代表处，积极寻求与各地区、各行业国际龙头客户建立深度合作的机会，持续扩大全球销售收入规模。

公司凭借自主掌握的核心技术、优质的产品质量、高效的服务以及良好的成本管理体系，不断在下游各个领域取得突破和发展，同时积累了广泛的客户资源，建立了良好的口碑。无论是消费类客户还是工业类客户，大多以业内前列的龙头客户为主。公司坚持国际化和全球化战略，致力于突破世界和国内制造业五百强

等细分领域龙头客户，通过重点战略客户的突破，提升公司全方位竞争力。

众多优质的国内外客户资源保证了公司业务的稳健、持续增长，在与优质客户的合作过程中也提升了公司的研发、制造水平；同时，公司也凭借着在电力电子及相关控制领域的专业能力成为客户供应链的重要一环，从而越来越多地参与到客户早期的产品需求设计及方案开发工作当中，进一步加强了客户服务能力和客户黏性。

综上，公司竞争优势明显，支撑未来业绩的增长，公司具备较强的技术、优秀人才储备，积累了优质的客户资源，为本次募投产能消化奠定了良好的基础；此外公司积极进行客户拓展，加强现有客户的粘性，积极拓展国内外知名企业，在不同产品的应用领域已和多个国内外知名客户进行合作洽谈，有利于公司新增产能的落地。

（六）公司现有产品产能利用率情况

1、公司现有产品产量、销量及产销率情况：公司各产品线产销率良好，目前生产线产能已无法满足市场增量需求，本次募投项目新增产能预期可充分消化

公司不同产品的生产流程基本相同，因此生产设备具有较好的通用性。由于不同产品的生产工序复杂程度差异较大，因此较难以单一口径计算产能。可通过产品的产量、销量以及产销率对现有产品产能利用率进行分析。报告期内，公司各产品线产销情况如下：

单位：万台					
产品类别	项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
智能家电电控产品	产量	1,994.33	3,045.37	1,778.62	1,760.26
	销量	2,041.15	2,901.35	1,939.27	1,693.67
	产销率	102.35%	95.27%	109.03%	96.22%
电源产品	产量	1,472.63	1,674.97	1,295.72	1,121.44
	销量	1,422.28	1,572.24	1,253.54	1,082.63
	产销率	96.58%	93.87%	96.74%	96.54%
新能源及轨道交通部件	产量	67.53	32.98	22.13	32.70
	销量	62.81	28.37	22.30	30.57

产品类别	项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	产销率	93.01%	86.03%	100.78%	93.49%
工业自动化	产量	466.50	501.11	343.76	272.92
	销量	480.71	481.00	354.70	247.32
	产销率	103.05%	95.99%	103.18%	90.62%
智能装备	产量	4.35	4.58	3.77	2.97
	销量	4.27	4.10	3.42	2.67
	产销率	98.16%	89.42%	90.82%	89.98%
精密连接	产量	9,381.53	11,407.32	11,560.61	11,022.24
	销量	9,376.01	11,413.75	11,511.74	10,994.57
	产销率	99.94%	100.06%	99.58%	99.75%
合计	产量	13,386.87	16,666.34	15,004.60	14,212.53
	销量	13,387.23	16,400.81	15,084.99	14,051.44
	产销率	100.00%	98.41%	100.54%	98.87%

报告期内各期，公司整体产销率接近 100%，产销量基本平衡。公司各产品线产销率良好，目前生产线产能已无法满足市场增量需求，因此公司需进一步扩充产能以实现对既有客户需求的深入挖掘以及新客户的拓展。

2、经测算，截至 2030 年，以产品销售收入计量的公司产能年复合增长率为 11.74%，结合公司近三年 22.14%的营收增长率，产能增长较为平缓，不存在同质化产能扩产过快的情形

若以产品销售收入作为项目产能，根据公司现有业务收入规模、在建项目（含前次募投项目）和本次募投项目达产年规划收入规模，对公司 2024 年至 2030 年的产能复合增长进行测算，具体情况如下：

单位：万元

年份	2022 年募投项目		泰国生产基地（一期）		本次募投项目		现有产能（2024 年收入）	合计	
	项目产能	产能爬坡期预计可释放产能	项目产能	产能爬坡期预计可释放产能	项目产能	产能爬坡期预计可释放产能		产能合计	产能复合增长率（%）
2024 年							817,248.64	817,248.64	11.74%
2025 年	360,000.00	90,000.00	40,240.00	12,072.00			817,248.64	919,320.64	

年份	2022 年募投项目		泰国生产基地 (一期)		本次募投项目		现有产能 (2024 年 收入)	合计	
	项目产能	产能爬坡 期预计可 释放产能	项目产能	产能爬坡 期预计可 释放产能	项目产能	产能爬坡 期预计可 释放产能		产能合计	产能复 合增长 率 (%)
2026 年	360,000.00	172,000.00	40,240.00	28,168.00			817,248.64	1,017,416.64	
2027 年	360,000.00	200,000.00	40,240.00	40,240.00			817,248.64	1,057,488.64	
2028 年	360,000.00	272,000.00	40,240.00	40,240.00	603,331.86	190,356.25	817,248.64	1,319,844.89	
2029 年	360,000.00	316,000.00	40,240.00	40,240.00	603,331.86	301,524.30	817,248.64	1,475,012.94	
2030 年	360,000.00	360,000.00	40,240.00	40,240.00	603,331.86	373,136.32	817,248.64	1,590,624.96	

注 1：上表以公司 2024 年实现的主营业务收入作为现有产能的估量；

注 2：上表为本次募投项目产能的规划，不代表公司对未来整体收入的预测

如上表所示，经测算，截至 2030 年，以产品销售收入计量的公司产能年复合增长率为 11.74%，结合公司近三年 22.14%的营收增长率，产能增长较为平缓，不存在同质化产能扩产过快的情形。

（七）同行业可比公司扩产情况：同行业可比公司正在积极布局新产能，以应对未来市场增量需求，公司本次募投项目顺应行业整体发展趋势，新增产能具有较强合理性，不存在同质化产能扩产过快的情形

近年来受行业政策、市场环境的影响，同行业可比公司纷纷积极进行新增产能布局，具体情况如下所示：

1、中国台湾省主要竞争对手产能扩张情况

公司为我国本土领先的电源厂商，公司在电源领域的竞争对手主要为中国台湾省厂商台达电子集团、光宝科技股份有限公司和明纬企业股份有限公司，根据公开披露信息，其产能及扩张情况如下：

台达电子 2024 年营业收入新台币 4,211.48 亿元。产能扩张情况：根据 2024 财年年报，台达电子 2024 财年在厂房、设备领域的资本性支出超过新台币 300 亿元，全新建设的中坜六厂将成为台达智能制造创新中心，2025 年将进一步在亚洲、欧洲以及美洲进行资本投资，新建工厂以提升产能。

光宝科技 2024 年营业收入新台币 1,371.34 亿元。产能扩张情况：根据 2024 财年年报，光宝科技 2024 年在厂房、设备领域的资本性支出超过新台币 90 亿元，兴建厂房包含中和厂房、高雄制造中心二期厂房工程、高雄光宝大楼工程及越南

厂房等，2025 年和 2026 年预计将继续投资超过新台币 60 亿元。

明纬企业股份有限公司 2024 年营业收入为新台币 328.53 亿元。产能扩张情况：未披露相关信息。产能情况：在中国台湾省新北、广州、苏州、印度班加罗尔、美国堪萨斯运营 5 个生产基地。

2、同行业 A 股上市公司产能及扩张情况

A 股上市公司中与发行人行业相同或相似的公司的产能及其近年来产能扩张情况如下：

公司	产能（2024 年营业收入， 万元）	融资类型	建设完成年度	项目	项目概况
和 而 泰 (002402)	965,939.07	自建	在建，尚未完成	和而泰（青岛）东北亚智能制造基地（一期）	截至 2024 年末累计实际投入 13,554.11 万元，项目进度 45.00%。
		自建	2024 年	越南自建厂	截至 2024 年末累计实际投入 9,948.83 万元；主要从事家庭用品智能控制器生产制造。
		自建	在建，尚未完成	智能控制与人工智能研产基地项目	总投资金额约为人民币 11.88 亿元，建设研发制造基地，提高公司的整体研发及制造水平，拓宽产品线品类，进一步发挥公司在智能控制及人工智能领域积累的优势。
		2019 年可转债项目	2023 年	长三角生产运营基地建设项目	项目总投资 49,055.00 万元，提升公司在汽车电子、电动工具等智能控制器以及智能硬件的生产能力。
		2022 年度向特定对象发行股票，2023 年注册，2024 年终止	2022-2024 年报未披露	汽车电子全球运营中心建设项目	项目总投资 39,677.85 万元，建成后将作为公司汽车电子全球运营中心，可显著提升公司汽车电子业务的全球服务能力。
			2022-2024 年报未披露	数智储能项目	项目总投资 12,369.41 万元，提升公司在储能变流器、电池管理系统、数智储能物联网控制系统领域的技术研发能力，加快产品方案测试进度，缩短产品开发周期。
拓 邦 股 份 (002139)	1,050,121.98	2021 年向特定对象发行股票	2024 年	拓邦惠州第二工业园项目	原计划：投资总额 89,857.18 万元。该项目主要生产锂电池和高效电机产品，将新增 1.3GWh 锂电池的产能和 860 万台高效电机的产能。后变更为：“拓邦南通工业园一期第一阶段项目（锂电项目）”生产锂电池，在深圳、越南等成熟产业园区同步以自有资金补充实现了单年度 350 万套高效电机的生产能力。
动 力 源 (600405)	58,406.37	2022 年再融资，2024 年注册上市	在建，尚未完成	车载电源研发及产业化项目	项目总投资 17,974.09 万元，拟建设车载电源研发实验室和新型车载电源生产线，对新一代车载电源产品进行研发并生产。项目建成之后，公司将形成年产 PDU3.0 车载电源 180,000 套、年产乘用车三合一车载电源 90,000 套、年产商用车三合一车载电源 90,000 套、年产 PACK 内置 DCDC 产品 90,000 套的生产能力。

公司	产能（2024 年营业收入， 万元）	融资类型	建设完成年度	项目	项目概况
英 威 腾 (002334)	432,163.94	自建	在建，尚未完成	英威腾华南产业基地项目	项目总投资概算约为 11.5 亿元人民币，目标是打造本项目作为英威腾的华南地区核心产业基地。项目计划分两期建设：一期主要建设生产楼、研发办公楼等；二期将承接英威腾华南区域的加工制造业务和承载华南区域各主要子公司研发中心，并扩展部分自制业务等。截至 2024 年末一期项目进度 55.00%，二期项目进度 10.00%。
		自建	在建，尚未完成	英威腾苏州产业园三期高端装备制造项目	项目投资总额约为 10.5 亿元，建设智能化生产厂房及配套设施，扩增高端电机产品线、智能制造控制模块与系统集成产品线、集成电路产品线等。
汇 川 技 术 (300124)	3,704,095.21	自建	2024 年已投入使用	岳阳汇川工业电机建设项目	截至报告期末累计实际投入金额 87,931.02 万元，项目进度 80.23%，投资项目涉及行业为智能制造。
		自建	2024 年已投入使用	常州汇川新能源汽车关键零部件项目（二期）	计划总投资额不超过人民币 30 亿元。主要建设新能源汽车动力总成、电机、电机控制器及电源等产品的生产厂房及配套设施。
		自建	在建，尚未完成	江苏经纬吴淞江产业园建设项目	项目总投资约为人民币 2.5 亿元，建设办公生产厂房及配套设施，投资项目涉及行业为轨道交通。
		自建	2024 年已投入使用	南京汇川江宁基地建设项目	项目总投资不超过 165,000 万元，建设丝杠、工业机器人生产厂房及配套设施。
		自建	在建，尚未完成	苏州吴中区新能源汽车核心零部件生产基地项目（一期）	新能源汽车零部件生产基地项目总投资不超过 50 亿元，公司计划分批投入。当前项目一期总投资预算 144,980.27 万元。主要建设定子、转子、电控、电源、总成等生产车间及配套设施。
		自建	2022 年建成	苏州汇川三期工程-吴淞江项目	项目总投资约为 3.3 亿元，建设厂房及配套设施。该厂房计划用于生产高性能电机等产品。
		自建	2022 年建成	常州汇川新能源汽车关键零部件项目（一期）	建设内容包括新能源汽车动力总成、电机、电机控制器及电源等产品的生产车间及配套设施，公司计划总投资额为不低于人民币 10 亿元。

公司	产能（2024 年营业收入， 万元）	融资类型	建设完成年度	项目	项目概况
欣锐科技 (300745)	223,675.59	2022 年向 特定对象 发行股票， 2023 年上 市	在建，尚未完 成	新能源车载电源 自动化产线升级 改造项目	项目投资总额 25,626.80 万元，本项目主要用于公司深圳领亚工厂的 6 条产线的自动化升级改造，涉及新增产能的产品主要包括车载 DC/DC 变换器、车载充电机、车载电源集成产品等。
			在建，尚未完 成	新能源车载电源 智能化生产建设 项目（二期）	项目投资总额 44,615.70 万元，本项目拟在上海嘉定新能源车载电源智能化生产基地引进九条自动化车载电源生产线，项目达产后公司每年可增加 108.93 万套车载电源集成产品的生产能力。
儒竞科技 (301525)	129,715.67	2023 年 IPO	在建，尚未完 成	新能源汽车电子 和智能制造产业 基地	投资总额 58,378.00 万元。分别计划新增 HVAC/R、新能源汽车热管理系统、工业伺服驱动及控制系统领域达产年产能 610 万套、180 万套、30 万套。
振邦智能 (003028)	140,193.11	自建	在建，尚未完 成	振为科技园	截至 2024 年末累计实际投入 43,022.91 万元，项目进度 53.78%。
		2022 年再 融资，2023 年注册， 2024 年批 复失效未 发行	2024 年年报 未披露	逆变器及高效智 能储能系统扩产 项目	项目总投资 28,583.60 万元，本项目在自有生产基地建设，通过布局储能及逆变器产品生产线，提升其规模化生产能力，有助于公司进一步落实研发成果，抓住储能及逆变器行业发展机遇，完善产业链布局，为公司新增盈利增长点。
			2024 年年报 未披露	高端智能控制器 生产基地项目（二 期）	项目总投资 29,273.10 万元，本项目拟建设自有生产基地，提升生产经营稳定性；引进一批自动化程度高、精度高的生产设备，扩大公司智能控制器产品的生产规模。项目实施有助于公司持续深耕智能控制器领域，实现公司的长远发展。
佳士科技 (300193)	125,970.73	自建	在建，尚未完 成	工业数字化智能 焊机及焊配项目	截至 2024 年末累计实际投入金额 10,851.10 万元，项目进度 96.00%。
		自建	在建，尚未完 成	数字化焊机智能 制造项目	投资总额为 70,389 万元，公司拟建立示范性的现代化智能制造工厂。

注：上表信息主要根据上述公司 2024 年年报及相关披露信息总结，建设完成年度主要根据 2024 年年报判断是否建设完成

综上，伴随着市场规模的不断扩大，以及下游行业市场需求日益旺盛的趋势下，公司及主要竞争对手为了应对未来市场增量需求，

均在积极布局新产能，发行人本次募投项目顺应行业整体发展趋势，新增产能消化具有较强合理性、可行性，不存在同质化产能扩产过快的情形。

（八）新增产能的合理性，是否存在同质化产能扩产过快情形：本次募投项目新增产能规模具备合理性，不存在同质化产能扩产过快的情形

根据上文分析，1、本次募投项目生产产品相关应用领域及其下游市场发展前景良好，市场空间广阔，具有良好的产能消化基础；2、公司 2024 年位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，具备较强的市场地位，可有效保障本次募投项目产能消化；3、截至 2025 年 9 月 30 日，公司全部产品在手订单金额约 200,174.91 万元，其中本次募投项目所涉产品对应的在手订单金额合计 71,273.78 万元，公司在手订单充足，相关产品均有意向性客户，产能预期可充分消化；4、公司竞争优势明显，支撑未来业绩的增长，公司具备较强的技术、优秀人才储备，积累了优质的客户资源，为本次募投产能消化奠定了良好的基础；5、公司各产品线产销率良好，目前生产线产能已无法满足市场增量需求，本次募投项目新增产能预期可充分消化，经测算，截至 2030 年，以产品销售收入计量的公司产能年复合增长率为 11.74%，结合公司近三年 22.14%的营收增长率，产能增长较为平缓，新增产能规模合理；6、同行业可比公司正在积极布局新产能，以应对未来市场增量需求，公司本次募投项目顺应行业整体发展趋势，新增产能具有较强合理性。

综上，公司本次募投项目产能规模系基于公司产品布局及市场需求，并结合公司既有业务情况和未来发展规划综合考虑确定，新增产能规模具有合理性，不存在同质化产能扩产过快的情形。

（九）新增产能具体消化措施

针对上述本次募投项目新增产能，发行人制定了较为完善的产能消化措施，具体如下所示：

1、公司拥有突出的市场地位及丰富的优质客户资源，并积极开拓市场及新客户，有力保障了募投项目相关产品产能消化

（1）公司位列 2024 年度电源全球销量 TOP3，并积极开拓海内外市场

在市场地位方面，公司是我国本土领先的电源解决方案供应商，产品出货量位于全球前列。根据全球知名电源市场调查机构 Micro-Tech Consultants 公布的 2024 年度全球电源供应商 TOP15 榜单，公司自 2019 年首次进入榜单以来，2023

年位列 TOP7，前 6 位中，除了一家新加坡公司外，其余均为中国台湾省公司；2024 年公司首次位列 MTC2024 年度 OEM/嵌入式电源全球销量 TOP3，其中 TOP1、TOP2 分别为中国台湾省台达电子（DELTA）和光宝（LITEON），标志着公司技术领先性与规模化供应能力进一步获国际权威认可，全球市场竞争力显著增强。

公司自成立起就在不断优化自身体系与平台的建设，主动挖掘海内外不同国家及地区的业务需求，高度重视海外市场拓展，提前布局产能与市场资源。公司在国内设立了多个代表处，覆盖华北、华东、西南、西北、华中和华南区域，并在美国、德国、波兰、罗马尼亚、土耳其、韩国、日本、印度、泰国、南非等地建立代表处，积极寻求与各地区、各行业国际龙头客户建立深度合作的机会，持续扩大全球销售收入规模。凭借优异的性价比、快速响应、高质量服务和竞争力的技术方案，公司在海内外市场积累了广泛的客户资源，建立了良好的口碑。未来，公司将继续积极开拓海内外市场，为募投项目相关产品产能消化提供保障。

（2）公司积累了丰富的优质客户资源，未来将加大与现有大客户的合作，深入挖掘其潜在市场需求，并发挥优质客户示范效应，开拓新的客户

①网络电源

在网络电源领域，公司在高功率高效率网络电源技术及产品研发供应能力方面处于行业领先地位，产品支持通信、交换机、服务器、AI 服务器等多场景应用，积累了爱立信（Ericsson）、诺基亚、Energysys、思科（Cisco）、瞻博网络（Juniper）、阿里斯塔（Arista）、智邦科技（Accton）等头部客户资源，公司开发的 AI 服务器电源获得了英伟达的认可，并进入其向下游客户的推荐名单，多个系列的配套电源产品处于开发、验证和推广中。在全球 AI 行业的巨头供应链体系中，公司逐步积累了前瞻的产品技术优势与优质的客户资源优势，2025 年公司已同步在国内外全行业的上中下游全链条客户端做到了全面覆盖对接，即技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂三端全覆盖。

未来公司将继续保持与上述头部国际客户的业务合作关系，加快相关项目的导入及交付，并深入挖掘其潜在市场需求，从而有效消化本次募投项目新增产能。

同时，公司将加大科技创新投入，紧跟行业技术发展趋势，加强与行业全球

头部企业合作：加强与全球 AI 行业的巨头的合作，如积极参与英伟达 Blackwell（GB200、GB300）、Rubin 等系列架构数据中心硬件系统的创新设计与建设，并进一步开发新产品，产品类别将逐步向电源系统级产品扩充，具有较大的上升空间，同时充分利用其生态链资源以及标杆客户影响力进行业务拓展。

②医疗健康设备

在医疗电源领域，积累了 GE、飞利浦、西门子医疗、迈瑞医疗等全球医疗设备知名企业。未来公司将继续深化与上述海内外龙头企业的业务合作，缩短产品认证周期，稳步实现对海外竞争对手的替代。

完善产品品类，提供一站式产品服务综合解决方案：在提供开放式电源、定制电源、电池包等零部件和针对超声影像设备、电动医疗床等的电源解决方案的基础上，进一步拓展产品品类，保障在研产品的顺利产业化落地。

针对制氧机核心组件，积极推进与目标客户的项目合作进度。把握全球老龄化市场机遇，切入细分蓝海市场：在全球老龄化演进的背景下，医疗健康领域系列产品展现出广阔前景，基于核心 FOC 变频控制算法，切入家用制氧机及车载制氧机等蓝海细分市场；加强与车厂业务合作，实现配套销售：打造轻音、轻量、小型、高效高端智能的车规级氧舱解决方案，积极与国内各大车厂进行业务对接，开拓新的客户；持续进行产品升级与海外认证，助力产品销售：开发集成血氧监测、云端管理的便携制氧机，与慢病管理平台合作推广等。加速 CE/FDA 认证，布局欧美家庭医疗市场，尤其针对人口老龄化地区的家用呼吸设备需求。

③光储充模块产品

在光储充模块领域，公司积累了特变电工、智充科技等知名客户资源，并通过全球化网络布局加速海外市场渗透。未来将继续如下措施：

绑定头部企业生态链：坚持以服务 B 端客户为定位，继续扩大客户覆盖，开拓行业潜在头部客户，合作提供兼容其系统的核心模块，切入超充站、智能微电网项目。

聚焦工商业储能场景：紧抓工商业储能快速发展机遇，开发适配其应用场景的核心模块产品并进行快速迭代。

进一步加大产品研发投入，推动产品持续升级：研发液冷散热、宽温度范围模块，满足高寒/高温地区需求，突破海外高端市场。

④工程机械核心模块

在工程机械伺服驱动器领域，公司产品凭借技术能力以及本土供应链和快速服务能力，通过头部客户的严格验证，在注塑机、电动工程机械领域实现进口替代，并在电动叉车、高空作业平台等场景占据了显著的市场份额。积累了海天国际、中联重科、徐工集团、临工重机、中力叉车等国内知名企业客户。

未来公司将进一步加大与现有优质客户的合作，进一步发挥优质客户示范效应，深入挖掘其潜在市场需求；巩固公司在电动叉车、高空作业平台等场景的市场优势，向小型挖掘机等新能源工程机械细分市场拓展；推动产品的升级迭代，丰富产品体系：一方面，积极利用新技术，例如集成传感器与 AI 算法，开发自适应工况的液压控制模块，实现工程机械作业参数自动优化设计，增强产品市场竞争力。另一方面，开发通用型动力传动、电控模块产品，兼容挖掘机、装载机等产品线，降低客户备件库存。

⑤数字化智能焊机

在数字化智能焊机领域，公司在国内弧焊市场占据主导地位，近年来焊机电源出货量位居首位。积累了鸿路钢构、中建钢构、中船集团、三一集团、徐工集团、中联重科、中集集团、中车集团等国内知名企业客户。未来将继续如下措施：

积极响应国家制造业数字化转型号召，抓住政策窗口机遇：自国内经济大环境开始回暖开始，在国家的明确政策鼓励与引导下，传统制造型企业进一步加快数字化转型步伐，新建全自动智能生产线、引进高效节能制造设备已成为众多制造型企业的迫切需求，发行人将充分利用目前在弧焊领域的国内领先地位，吸收上述政策带来的市场需求，推动产品的市场销售。

加大技术储备，开拓新市场：通过持续加大技术创新投入，进行产品品类创新，拓展激光焊机等领域。

加快海外市场布局，加大市场开拓力度：以国内市场为基础，加快海外市场的调研及业务布局，通过与本地化的合作伙伴合作，敏锐捕捉海外市场需求，加大智能焊机产品的海外销售。

⑥智能卫浴

在智能卫浴领域，公司产品已成功应用于美标、京东、摩恩、吉博力、恒洁、惠达卫浴、金牌等国内外一线卫浴及智能家居品牌。未来将继续如下措施：

落实与国际龙头的合作，深挖产品潜在需求：落实与国际龙头客户的产品批量订单交付，维护好与其的合作，并继续发挥大客户群优势，不断扩大在各客户采购体系内的供应份额。

聚焦 ODM 客户群体，加大海外市场开拓力度：聚焦 ODM 客户，并持续加强与电商品牌、家电品牌合作，同时加强海外市场布局，发挥智能马桶全产业链优势，拓宽“智能卫浴一站式、全流程解决方案”的深度服务护城河。

加大技术创新投入，提升产品创新能力：提升健康功能集成化，例如在智能马桶中增加心率/血压监测模块，联动卫浴镜显示数据，打造“健康浴室”场景；进一步提升节水技术，完善超低水量冲洗系统，满足中东、欧洲等水资源紧张地区差异化产品需求。

⑦电力电源系统

在电力电源系统领域，公司目标客户为国电南瑞，现已经确定长期合作关系，产品批量交付中，未来将继续如下措施：挖掘新能源电站配套市场：为光伏逆变器、风电变流器提供高防护等级机柜；积极参与智能电网改造项目：深化与国电南瑞的业务合作，开发集成边缘计算能力与故障诊断功能的智能配电系统，服务于电网的数字化与智能化升级。

⑧储能成套装备

在储能成套装备领域，公司积累了特变电工等知名客户资源，未来将继续与上述客户保持合作，并积极开发、生产新一代储能系统、光储系统、储充系统等综合产品及关键核心零部件；深化与电网公司合作，提供成套储能系统+能量管理软件包等产品；参与工业园区综合能源服务及零碳解决方案；抓住海外绿电配套输出市场机遇：完善产品的 UL/CE 认证工作，抓住东南亚、中东等新兴市场机遇，提供系统产品及核心部件的全套解决方案。

⑨充电桩整桩

在充电桩整桩领域，公司积累了智充科技、SK 等知名客户资源，除国内市场，公司产品瞄准欧美等海外市场进行了前期布局。未来将继续如下措施：进一步完善一站式产品供应能力：完善从模块到系统整机的产品布局，为客户提供高质量的全套解决方案；积极进行海外市场开拓：在国内市场实现乘用车 & 商用多领域应用基础上，瞄准欧美等海外市场加大市场开拓力度，加强 UL/CE 等市场认证工作，主攻东南亚、欧美公共充电市场，有效提升业务发展空间；加大新产品研发及产业化力度：开发分时功率调节桩、一体化储充系统，接入电网需求响应系统，降低社区电网改造成本（政策鼓励充电桩参与电力削峰填谷）；积极与国内领先新能源厂商合作，部署 480kW 液冷超充桩，配套其 800V 高压平台车型。

综上所述，公司拥有突出的市场地位及丰富的优质客户资源，未来将继续积极开拓海内外市场，加大与现有大客户的合作，深入挖掘其潜在市场需求，并发挥优质客户示范效应，开拓新的客户，为募投项目相关产品产能消化提供保障。

2、本次募投项目产品下游市场空间广阔，公司在手订单充足，且合理规划了本次募投项目产能释放进度，避免新增产能消化压力集中出现

募投项目产品面向的下游主要市场的行业环境、发展趋势、市场容量：募投产品相关领域及其下游市场发展前景良好，市场空间广阔，具有良好的产能消化基础，详见本题回复之“三、（二）本次募投项目市场需求：本次募投项目生产产品相关领域及其下游市场发展前景良好，市场空间广阔，具有良好的产能消化基础”相关分析。

公司最近三年营业收入分别为 547,775.86 万元、675,424.12 万元和 817,248.64 万元，营业收入复合增长率为 22.14%，保持良好的增长态势。截至 2025 年 9 月 30 日，公司全部产品在手订单金额约 200,174.91 万元，其中本次募投项目所涉产品对应的在手订单金额合计 71,273.78 万元，充足的在手订单也为本次募投项目的产能消化提供了订单支撑。未来公司亦将继续积极获取新订单，确保本次募投项目产能充分消化。

公司亦合理规划募投项目产能释放进度，募投项目建设期为 3 年，项目预计于第 3 年投产并逐步增长至第 8 年实现满产，均合理考虑了产能释放的过程，经

测算，截至 2030 年，以产品销售收入计量的公司产能年复合增长率为 11.74%，合理规划了建设进度和产能投产、达产的时间。由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中体现，随着技术更迭及产品市场的进一步拓展，募投项目新增产能可实现稳步消化。

3、本次募投项目部分产品通过租赁厂房生产，未来募投项目建成后，将承接租赁物业的生产职能，进一步确保本次募投自建产能充分消化

本次募投项目部分产品通过租赁厂房生产，如麦格米特株洲基地扩展项目（三期）项目通过租赁新马动力创新园进行生产，泰国生产基地（二期）建设项目通过租赁泰国当地厂房进行生产，未来募投项目建成后上述租赁厂房将退租，生产职能将搬至自有厂房，进一步确保本次募投自建产能充分消化。

综上，本次募投项目产品下游市场空间广阔，公司在手订单充足，公司和竞争对手正在积极布局产能，以缓解在手订单以及应对未来市场增量需求，同时公司正处于快速增长期，近三年营业收入复合增长率为 22.14%，本次募投项目新增产能规模具有合理性；另外公司拥有突出的市场地位及丰富的优质客户资源，并积极开拓市场及新客户，有力保障了募投项目相关产品产能消化；未来募投项目建成后，将承接租赁物业的生产职能，进一步确保本次募投自建产能充分消化；公司合理规划了本次募投项目产能释放进度，避免新增产能消化压力集中出现，产能消化措施合理充分，可实现新增产能逐步消化。

四、说明本次募投项目中部分产品预测毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性；结合报告期内相关产品及前次募投项目相关产品的收入和成本构成、销量情况，说明本募项目二、项目三、项目四效益测算的审慎性、合理性，是否与公司现有同类业务及同行业可比公司情况存在较大差异

（一）说明本次募投项目中部分产品预测毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、本次募投项目产品预测毛利率、净利率情况

（1）项目二预测产品毛利率、净利率情况

项目二测算的产品毛利率及项目净利率情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
1	毛利率	-	-	23.74%	24.43%	25.17%	25.61%
2	净利润率	-	-	8.03%	8.62%	9.20%	9.83%

接上表

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	毛利率	26.25%	26.72%	26.63%	26.60%	26.56%
2	净利润率	10.69%	11.25%	11.07%	11.02%	10.96%

(2) 项目三产品预测毛利率、净利率情况

项目三测算的产品毛利率及项目净利率情况如下：

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
1	毛利率	-	-	20.40%	20.82%	21.85%	22.45%
2	净利润率	-	-	7.71%	8.23%	9.06%	9.56%

接上表

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	毛利率	23.33%	23.97%	23.85%	23.80%	23.75%
2	净利润率	10.31%	10.87%	10.76%	10.72%	10.68%

(3) 项目四产品预测毛利率、净利率情况

项目四测算的产品毛利率及项目净利率情况如下：

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
1	毛利率	-	-	11.81%	12.04%	12.45%	12.26%
2	净利润率	-	-	3.63%	3.65%	4.02%	3.86%

接上表

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	毛利率	12.21%	12.15%	11.95%	11.89%	11.83%
2	净利润率	3.81%	3.77%	3.59%	3.54%	3.49%

项目四主要负责充电桩整桩、工商业储能系统以及电力系统机柜等整机产品的后端组装、测试等生产环节，因此毛利率和净利率相对较低，同行业可比公司

未披露项目四相关产品的毛利率数据，无法比较，预计不存在毛利率和净利率高于同行业可比公司的情况。

2、本次募投项目部分产品预测毛利率高于同行业的原因及合理性

项目二和项目三拟规划生产的电源产品、工业自动化产品、智能装备产品以及智能卫浴产品，同行业可比公司毛利率情况如下：

（1）电源产品

本项目拟生产的电源产品与同行业可比公司中恒电气、英威腾对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
中恒电气(数据中心电源&电力操作电源系统&通信电源系统)	24.25%	23.93%	18.53%
英威腾（网络能源&光伏储能）	26.10%	30.46%	25.34%
发行人（电源产品）	25.40%	24.04%	21.98%
项目二达产后（电源产品）	25.06%		
项目三达产后（电源产品）	24.86%		

项目二和项目三电源产品达产后毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，不存在高于同行业毛利率的情况，与公司全部电源产品毛利率亦基本相同，具备合理性和谨慎性。

（2）工业自动化产品

项目二拟生产的工业自动化产品毛利率与蓝海华腾、汇川技术和英威腾对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
蓝海华腾（中低压变频器）	33.26%	36.46%	39.25%
汇川技术（通用自动化、智慧电梯等）	38.15%	40.65%	40.11%
英威腾（工业自动化）	36.17%	37.86%	35.95%
发行人（工业自动化）	30.16%	32.37%	29.43%
项目二达产后（工业自动化）	29.58%		

项目二拟生产的工程机械核心模块达产后毛利率略低于同行业可比公司毛利率和公司工业自动化产品毛利率，具备合理性和谨慎性。

（3）数字智能焊机

项目二拟生产的数字智能焊机和凯尔达毛利率对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
凯尔达（综合毛利率）	20.43%	18.67%	19.10%
其中：机器人专用焊接设备	57.41%	54.15%	55.51%
工业机器人	15.99%	15.16%	14.70%
工业焊接设备	24.37%	21.87%	18.82%
发行人（智能装备）	37.59%	27.74%	32.39%
项目二达产后（数字智能焊机）	31.58%		

凯尔达主要产品为机器人专用焊接设备、工业机器人和工业焊接设备等，包含机器人本体等成套设备，工业机器人毛利率较低，从而拉低了公司整体毛利率水平。项目二数字化智能焊机以先进焊接电源为主，属于焊接成套设备关键组成部分，故毛利率水平高于凯尔达整体毛利率，但低于其机器人专用焊接设备毛利率，具备合理性。

（4）智能卫浴（一体机）

智能卫浴（一体机）属于公司智能家电电控产品大类，同行业可比公司为和而泰、拓邦股份，但和而泰、拓邦股份不包含智能卫浴相关产品，因此与有智能座便器及盖板业务的 A 股上市公司瑞尔特（002790）相关产品毛利率对比，本项目智能卫浴（一体机）的毛利率与和而泰、拓邦股份、瑞尔特对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
和而泰（智能控制电子行业）	18.27%	19.58%	20.15%
拓邦股份（智能控制电子行业）	22.97%	22.31%	20.14%
发行人（智能家电电控产品）	25.05%	25.28%	24.25%
瑞尔特（智能座便器及盖板）	26.62%	30.12%	23.64%
项目三达产后（智能卫浴）	20.27%		

项目三智能卫浴（一体机）达产后毛利率与和而泰、拓邦股份不存在重大差异，低于瑞尔特智能坐便器及盖板业务毛利率，亦低于公司智能家电电控产品毛利率，具备谨慎性。

同行业可比公司未披露项目四相关产品的毛利率明细，无法比较。

综上所述，除数字智能焊机产品毛利率高于同行业可比公司凯尔达综合毛利率外，其他募投产品毛利率均不存在高于同行业可比公司平均水平的情况，且数字智能焊机产品毛利率低于凯尔达机器人专用焊接设备毛利率，因此本次募投项目产品毛利率测算具备合理性与谨慎性。

3、本次募投项目部分产品净利率高于同行业的原因及合理性

(1) 项目二净利率处于同行业中间水平，具备合理性

项目二拟生产电源产品、工业自动化产品、智能装备产品，相关产品对应的同行业可比公司主要为中恒电气、英威腾、汇川技术、蓝海华腾、凯尔达等，2022年至2024年，公司净利率与上述同行业可比公司对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
中恒电气（电源产品）	5.76%	2.73%	-3.51%
动力源（电源产品、新能源汽车产品）	-72.67%	-33.11%	-1.04%
英威腾（电源产品、工业自动化、新能源汽车产品）	4.91%	7.15%	6.36%
汇川技术（工业自动化、新能源汽车产品）	11.73%	15.70%	18.80%
蓝海华腾（工业自动化、新能源汽车产品）	7.22%	6.99%	18.57%
凯尔达（智能装备）	5.61%	5.16%	9.42%
平均水平 （剔除亏损的动力源）	6.81%	7.83%	9.73%
发行人	5.61%	9.26%	8.75%
项目二预测净利率	T+3 至 T+11 年净利率测算分别为 8.03%、8.62%、9.20%、9.83%、10.69%、11.25%、11.07%、11.02%和 10.96%		

发行人产品线较多，不同应用领域的各类产品需要面对的同行业公司也有所不同，A 股没有一家上市公司产品与发行人完全相同，因此净利率指标无法单独与某一上市公司进行比较。

项目二 T+3 至 T+11 年净利率测算分别为 8.03%、8.62%、9.20%、9.83%、10.69%、11.25%、11.07%、11.02%和 10.96%，项目二涉及的产品较多，主要为网络电源、医疗健康设备、数字智能焊机等毛利率较高的产品，具体的产品型号和产品结构与同行业可比公司存在差异，项目二净利率与同行业可比公司净利率

平均水平不存在重大差异，低于汇川技术和蓝海华腾，高于中恒电气、动力源、英威腾和凯尔达，高于同行业可比公司的主要原因是：①动力源连续亏损导致净利率为负，主要由于动力源因国际贸易摩擦，直接出口业务受阻，短期现金流遇到了严峻挑战，在资金调配和资源整合上面临困难，进而导致在手订单交付情况未达预期，另外其国内通信电源整体需求不及预期，其通信电源业务新增订单量大幅减少，因此项目二测算净利率高于动力源系因动力源自身经营状况不善导致亏损所致，具备合理性；②项目二产品毛利率略高于中恒电气综合毛利率，加上中恒电气 2022 年至 2024 年研发费率分别为 11.06%、9.47%和 8.15%，而项目二在公司整体研发平台支持下，根据项目具体新增的研发设备、研发场地投入、研发人员投入以及历史数据比例向上取值保守估计，研发费用率测算约 6.5%，低于中恒电气研发费率，符合项目实际情况，因此，项目二毛利率略高于中恒电气及研发费率低于中恒电气导致项目二测算净利率高于中恒电气，具备合理性；③英威腾 2022 年至 2024 年研发费率分别为 9.14%、9.32%和 10.79%，项目二研发费率根据实际情况测算约 6.5%，低于英威腾研发费率，从而导致净利率略高于英威腾；④项目二产品毛利率高于凯尔达综合毛利率，导致项目二测算净利率高于凯尔达，具备合理性。

综上，项目二测算净利率与同行业可比公司不存在重大差异，处于中间水平，高于部分同行业公司的主要原因是项目二产品毛利率略高以及在公司整体研发平台支持下，研发费用率略低于同行业所致，与项目实际情况相符，具备合理性。

（2）项目三净利率处于同行业中间水平，具备合理性

项目三拟生产电源产品和智能卫浴（一体机），相关产品对应的同行业可比公司主要为中恒电气、英威腾、和而泰和拓邦股份，2022 年至 2024 年，公司净利率与上述同行业可比公司对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
和而泰（智能家电电控产品）	3.46%	4.63%	8.49%
拓邦股份（智能家电电控产品）	6.40%	5.69%	6.56%
中恒电气（电源产品）	5.76%	2.73%	-3.51%
动力源（电源产品、新能源汽车产品）	-72.67%	-33.11%	-1.04%

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
英威腾（电源产品、工业自动化、新能源汽车产品）	4.91%	7.15%	6.36%
发行人	5.61%	9.26%	8.75%
本项目预测净利率	T+3 至 T+11 年净利率测算分别为 7.71%、8.23%、9.06%、9.56%、10.31%、10.87%、10.76%、10.72%和 10.68%		

发行人产品线较多，不同应用领域的各类产品需要面对的同行业公司也有所不同，A 股没有一家上市公司产品与发行人完全相同，因此净利率指标无法单独与某一上市公司进行比较。

项目三 T+3 至 T+11 年净利率测算分别为 7.71%、8.23%、9.06%、9.56%、10.31%、10.87%、10.76%、10.72%和 10.68%，项目三涉及的产品较多，主要为网络电源、智能卫浴（一体机）等产品，具体的产品型号和产品结构与同行业可比公司存在差异，项目三测算净利率高于上述同行业可比公司的主要原因：项目三为纯生产项目，研发主要在深圳总部进行，在公司整体研发平台支持下，预计不会在泰国新增研发设备、场地投入及人员投入，本项目研发投入主要根据项目实际情况以公司剔除职工薪酬、租赁费、折旧费和股份支付后的研发费用率（2.56%）向上保守取值 3%确定，具备合理性。

综上，项目三测算净利率略高于与本项目相关募投产品类别相似的同行业可比公司，主要原因是本项目为纯生产项目，研发费用按项目实际情况预测，未包括预计在深圳总部投入的相关产品的研发费用，因此本项目净利率略高于同行业具备合理性与谨慎性。

（二）结合报告期内相关产品及前次募投项目相关产品的收入和成本构成、销量情况，说明本募项目二、项目三、项目四效益测算的审慎性、合理性，是否与公司现有同类业务及同行业可比公司情况存在较大差异

1、前次募投项目相关产品与本次募投项目相关产品存在较大差异，智能卫浴产品虽属于同一品类，但前次募投生产的主要是智能盖板，本次募投生产的是智能卫浴一体机，两者存在较大差异，前次募投项目不涉及本次募投项目的相关产品

本次募投项目二、项目三、项目四涉及产品种类较多，主要包含网络电源产品、光储充核心模块、工程机械核心模块、智能焊机产品、医疗健康设备（包含

医疗电源及制氧机核心组件）、智能卫浴（一体机）、电力电源系统、充电桩整桩、储能成套装备。

前次募投项目主要为 2019 年可转债募投项目“麦格米特智能产业中心建设项目”和 2022 年可转债募投项目“麦格米特杭州高端装备产业中心项目”和“麦格米特株洲基地扩展项目(二期)”，涉及的产品主要包含 MCU 模块、DCDC 模块、OBC 模块和充电桩模块等新能源汽车相关产品、潜油螺杆泵智能采油系统、智能卫浴（智能盖板）、变频家电电源及电控、工业电源整机系统和工业电源模块。

除智能卫浴产品属于同一品类外，其他产品均不相同。本次募投项目生产的智能卫浴产品主要是智能卫浴（一体机），前次募投生产的产品主要是智能盖板，两者也存在较大区别。

综上，前次募投项目相关产品与本次募投项目相关产品存在较大差异，前次募投项目不涉及本次募投项目的相关产品，两次募投项目产品收入和成本构成、销量情况不具备可比性。

2、本募项目二效益测算具备审慎性、合理性，与公司现有同类业务及同行业可比公司情况不存在较大差异

项目二测算的项目效益情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
1	营业收入	-	-	64,918.75	102,831.30	127,253.73	151,177.44
2	营业成本	-	-	49,503.79	77,713.71	95,219.00	112,457.29
3	利润总额	-	-	6,131.76	10,423.16	13,776.71	17,480.27
4	净利润	-	-	5,211.99	8,859.69	11,710.21	14,858.23
5	毛利率	-	-	23.74%	24.43%	25.17%	25.61%
6	净利润率	-	-	8.03%	8.62%	9.20%	9.83%

接上表

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	营业收入	199,554.22	246,948.34	244,478.86	242,034.07	239,613.73

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
2	营业成本	147,165.60	180,970.17	179,372.37	177,662.06	175,968.85
3	利润总额	25,088.02	32,672.14	31,849.58	31,372.82	30,900.83
4	净利润	21,324.82	27,771.32	27,072.15	26,666.90	26,265.70
5	毛利率	26.25%	26.72%	26.63%	26.60%	26.56%
6	净利润率	10.69%	11.25%	11.07%	11.02%	10.96%

(1) 营业收入测算

项目二计算期共 11 年，建设期 3 年，预计第 3 年开始投产，第 8 年达产，假定第 3 至 7 年（即运营期前五年）项目生产负荷分别为 25%、40%、50%、60% 和 80%，此后年度项目生产负荷按 100% 计算，建成达产后预计产量为 235 万 pcs/年。预计销售价格系根据同类型产品的市场售价并结合公司以往的销售历史价格等因素在谨慎性的原则基础上确定，产品价格在 T+4 至 T+10 年假设每年下降 1%。根据上述假设条件，项目二营业收入预测如下：

产品名称	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
电源产品	收入（万元）	47,475.00	75,200.40	93,060.50	110,555.87	145,933.75	180,593.01	178,787.08	176,999.21	175,229.22
	单价（元/PCS）	904.29	895.24	886.29	877.43	868.65	859.97	851.37	842.85	834.42
	销量（万 pcs）	52.50	84.00	105.00	126.00	168.00	210.00	210.00	210.00	210.00
工程机械核心模块	收入（万元）	6,000.00	9,504.00	11,761.20	13,972.31	18,443.44	22,823.76	22,595.52	22,369.57	22,145.87
	单价（元/PCS）	1,200.00	1,188.00	1,176.12	1,164.36	1,152.72	1,141.19	1,129.78	1,118.48	1,107.29
	销量（万 pcs）	5.00	8.00	10.00	12.00	16.00	20.00	20.00	20.00	20.00
智能焊机	收入（万元）	11,443.75	18,126.90	22,432.04	26,649.26	35,177.03	43,531.57	43,096.25	42,665.29	42,238.64
	内销单价（元/PCS）	9,250.00	9,157.50	9,065.93	8,975.27	8,885.51	8,796.66	8,708.69	8,621.60	8,535.39
	外销单价（元/PCS）	8,870.00	8,781.30	8,693.49	8,606.55	8,520.49	8,435.28	8,350.93	8,267.42	8,184.75
	销量（万 pcs）	1.25	2.00	2.50	3.00	4.00	5.00	5.00	5.00	5.00
合计	收入（万元）	64,918.75	102,831.30	127,253.73	151,177.44	199,554.22	246,948.34	244,478.86	242,034.07	239,613.73
	单价（元/PCS）	1,105.00	1,093.95	1,083.01	1,072.18	1,061.46	1,050.84	1,040.34	1,029.93	1,019.63
	销量（万 pcs）	58.75	94.00	117.50	141.00	188.00	235.00	235.00	235.00	235.00

注 1：电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品；

注 2：上表仅针对本次募投项目投入测算的项目销量及收入，并不构成对未来公司整体或分产品销售收入的预测

①项目二拟生产产品单价依据过去三年平均单价并根据产品具体情况确定，与可比公司情况不存在较大差异，具备合理性和谨慎性

项目二规划的具体产品包括网络电源、医疗健康设备、光储充模块产品、工程机械核心模块、数字化智能焊机等产品，除数字化智能焊机部分面向境外客户，其他产品主要面向内销客户，上述产品 2022 年至 2024 年的单价及项目二投产第一年单价取值情况如下：

单位：元/pcs

产品类别	2022 年	2023 年	2024 年	三年平均值	单价取值
电源产品	446.14	621.73	484.98	511.93	904.29
工程机械核心模块	2,068.55	2,995.42	2,225.15	2,496.31	1,200.00
智能焊机	9,583.26	8,673.33	9,293.76	9,159.74	/
其中：内销	10,605.46	8,234.91	9,335.43	9,257.89	9,250.00
外销	7,423.40	10,240.92	9,164.10	8,875.06	8,870.00

注：电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品；除智能焊机外，上述单价均为产品内销单价

项目二募投产品价格主要依据 2022 年至 2024 年同类产品单价平均水平向下取值，并根据产品具体情况最终确定。其中项目二电源产品包括网络电源、医疗健康设备和光储充核心模块，因项目二网络电源、制氧机核心模块等高单价产品规划的收入占比更高，产品结构不同导致项目单价取值高于历史水平，项目二拟生产产品包含公司新一代服务器电源产品，单位产品价格较高，从而拉高了本项目产品单价，与项目产品实际情况相符，具备合理性及谨慎性；工程机械核心模块单价取值远低于该类产品过去三年平均价格，主要原因是项目二拟生产的工程机械核心模块主要为单机，公司现有业务存在组合销售的情况，一个产品可能包含两个或多个工程机械核心模块，因此现有业务相关产品单价高于工程机械核心模块（单机）的价格，本项目工程机械核心模块单价根据产品工艺、产品型号、集成度等因素预估售价约 1,200 元/PCS，公司按产品历史平均售价和预估售价孰低取值，取值具备合理性及谨慎性。

因项目二拟生产的产品结构与同行业可比公司的产品结构存在较大差别，销售单价可比性较差，对比情况如下：

单位：元/pcs、台、套

产品类别	同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电源产品	中恒电气	22,885.34	21,065.63	21,671.06
	动力源	2,147.89	1,684.26	1,863.45
	英威腾	1,886.59	2,183.42	1,861.52
	项目二预测单价	904.29		
工程机械核心模块	汇川技术	1,030.97	948.60	1,124.69
	蓝海华腾	2,120.96	2,357.83	2,014.78
	项目二预测单价	1,200.00		
智能焊机	凯尔达	5,101.26	4,346.86	3,412.51
	项目二预测单价	内销 9,250.00，外销 8,870.00		

注：因公开渠道获取数据有限，中恒电气、动力源、英威腾和凯尔达列示的是全部产品的平均销售单价，汇川技术列示的是智能制造（通用自动化、智慧电梯等）的销售单价，蓝海华腾列示的是剔除电动汽车电机控制器后中低压变频器和伺服驱动器的平均单价

如上表所示，项目二规划的电源产品预测单价低于同行业可比公司，工程机械核心模块产品与汇川技术同类型产品销售价格差异不大，低于蓝海华腾同类型产品销售价格，项目二规划的数字化智能焊机以先进焊接电源为主，单价较高，凯尔达主要产品为机器人专用焊接设备、工业机器人和工业焊接设备等，因产品结构差异导致项目二规划的数字化智能焊机单价高于凯尔达。整体而言，项目二拟生产产品单价与同行业可比公司存在差异为细分产品及结构差异所致，具备审慎性、合理性。

此外，考虑产品未来存在降价可能性，项目二在取值单价基础上，自项目投产后次年起，每年设置 1%的价格降幅，因此，本项目募投产品在单价假设上具备合理性与谨慎性。

②销量测算

项目二拟生产产品预测销量与公司 2022 年至 2024 年现有业务对应产品销量的对比情况如下：

单位：万 pcs

产品类别	2022 年	2023 年	2024 年	达产年（预计 2034 年）预测销量
电源产品	232.70	191.07	292.03	210.00

产品类别	2022 年	2023 年	2024 年	达产年（预计 2034 年）预测销量
工程机械核心模块	3.25	6.71	7.22	20.00
智能焊机	2.53	3.14	3.42	5.00

注：电源产品指网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品

如上表所示，与公司现有业务相比，电源产品和智能焊机预测销量低于或接近相关产品现有销量，工程机械核心模块预测销量高于相关产品现有销量，主要原因如下：本项目规划的工程机械核心模块销量主要为单机销量，公司现有业务存在组合销售的情况，一个产品可能包含两个或多个工程机械核心模块，因此导致项目二工程机械核心模块预测销量高于现有业务。伺服驱动器是工程机械从“机械化”向“电动化、智能化”转型的核心零部件，通过精准控制、高效节能、环境适应赋能功能机械创新，在全球向“零碳”社会迈入的过程中，其市场渗透率预计将持续提升，掌握高性能伺服技术的厂商将迎来市场发展机遇，公司根据下游市场空间提前布局产能，预计到 2034 年销量复合增长率约 15.89%，增速较为平缓，工程机械核心模块销量预测具备审慎性和合理性。

因项目二拟生产的产品结构与同行业可比公司的产品结构存在较大差别，销售数量可比性较差，对比情况如下：

产品类别	同行业公司	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电源产品	中恒电气	万套	8.10	6.77	6.86
	动力源	万台/套	26.22	49.32	70.00
	英威腾	万台/套	214.65	186.34	161.63
	项目二预测销量	万 pcs	210		
工程机械核心模块	汇川技术	万 pcs	1,978.56	2,160.81	1552.05
	蓝海华腾	万台	10.14	9.13	12.66
	项目二预测销量	万 pcs	20		
智能焊机	凯尔达	万台	10.36	10.46	11.06
	项目二预测销量	万 pcs	5		

注：因公开渠道获取数据有限，中恒电气、动力源、英威腾和凯尔达列示的是全部产品的销量，汇川技术列示的是智能制造（通用自动化、智慧电梯等）的销量，蓝海华腾列示的是剔除电动汽车电机控制器后中低压变频器和伺服驱动器的销量

项目二生产的产品主要是部件或模块产品，销量规模较大，其中电源产品与英威腾相比相近，高于中恒电气主要是其产品多为系统级，集成度更高，销量较小，高于动力源主要是其销售规模较小，2024 年收入规模仅 5 亿多；工程机械核心模块预测销量远低于汇川技术，高于蓝海华腾主要原因是其销售规模较小，剔除电动汽车电机控制器后中低压变频器 2024 年收入规模仅 1 亿多；智能焊机预测销量远低于凯尔达目前产品销量。

综上，项目二销量测算具备审慎性和合理性。

(2) 营业成本测算

项目二的营业成本主要包括原材料、直接人工、折旧摊销、期间费用、其他制造费用、加工费等。原材料、制造费用、加工费根据企业历史产品成本占收入比例依据向上取整保守估计；直接人工根据本项目所需人员数量并按照员工预计工资水平计算；折旧摊销根据本项目工程设备投入折旧摊销进行计算，折旧摊销年限参照公司固定资产折旧及无形资产摊销年限确定，因此项目二营业成本测算具备审慎性和合理性。

项目二营业成本测算与公司 2022 年至 2024 年相关产品成本占收入的比例平均值对比如下：

明细	产品	2022 年至 2024 年平均	项目二取值
原材料	网络电源	57.32%	59.12%
	医疗健康设备	50.51%	54.73%
	工程机械核心模块	55.52%	56.00%
	智能焊机	53.13%	55.00%
非原材料成本	网络电源	12.52%	13.42%
	医疗健康设备	11.08%	19.88%
	光储充模块产品	15.23%	15.42%
	工程机械核心模块	12.00%	14.42%
	智能焊机	12.09%	13.42%
其中：直接人工	根据项目所需人员数量并按照员工预计工资水平计算		
折旧摊销	根据本项目工程设备投入折旧摊销进行计算，折旧摊销年限参照公司固定资产折旧及无形资产摊销年限确定		

项目二各类产品达产后毛利率均低于公司报告期内历史同类产品毛利率，具备审慎性、合理性，具体情况如下：

项目名称	项目毛利率（达产后平均）	历史毛利率（2022 年至 2024 年平均）
电源产品	25.06%	28.63%
工程机械核心模块	29.58%	32.48%
智能焊机	31.58%	34.78%

注：电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品

项目二各类产品达产后毛利率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异，处于中间水平，募投项目二产品毛利率测算具备审慎性、合理性，具体分析详见本题回复之“四、（一）说明本次募投项目中部分产品预测毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性”。

综上，项目二毛利率测算具备审慎性、合理性。

（3）期间费用测算

项目二期间费用主要包括管理费用、研发费用和销售费用，管理费用和销售费用根据公司历史费用率并结合募投项目实际情况来测算，研发费用折旧摊销根据本项目研发工程和研发设备投入折旧摊销进行计算，研发人员薪酬根据项目所需技术人员数量并按照预计工资水平计算，其余研发费用根据公司历史研发费用剔除职工薪酬、折旧费、租赁费及股份支付后的研发费用率计算，具备审慎性、合理性。

（4）相关税费测算

项目税费主要包括增值税、营业税金及附加和企业所得税，其中增值税按照 13%的增值税率测算；城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加税率分别按 5%、3%、2%测算；因实施主体湖南电气为高新技术企业，所得税按照 15%的所得税税率测算，具备审慎性、合理性。

综上，项目二营业收入（包括单价和销量）、营业成本、期间费用、相关税费的测算与公司现有同类业务及同行业可比公司情况不存在较大差异，具备审慎性、合理性。

3、本募项目三效益测算具备审慎性、合理性，与公司现有同类业务及同行业可比公司情况不存在较大差异

项目三测算的项目效益情况如下：

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
1	营业收入	-	-	61,937.50	98,109.00	121,409.89	144,234.95
2	营业成本	-	-	49,304.62	77,679.17	94,881.36	111,852.90
3	利润总额	-	-	5,969.13	10,093.93	13,747.54	17,242.70
4	净利润	-	-	4,775.30	8,075.15	10,998.03	13,794.16
5	毛利率	-	-	20.40%	20.82%	21.85%	22.45%
6	净利润率	-	-	7.71%	8.23%	9.06%	9.56%

接上表

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	营业收入	190,390.13	235,607.78	233,251.71	230,919.19	228,610.00
2	营业成本	145,971.92	179,132.93	177,623.19	175,957.24	174,307.94
3	利润总额	24,544.89	32,023.12	31,385.67	30,952.36	30,523.38
4	净利润	19,635.91	25,618.50	25,108.53	24,761.88	24,418.70
5	毛利率	23.33%	23.97%	23.85%	23.80%	23.75%
6	净利润率	10.31%	10.87%	10.76%	10.72%	10.68%

(1) 营业收入测算

项目三计算期共 11 年，建设期 3 年，预计第 3 年开始投产，第 8 年达产，假定第 3 至 7 年（即运营期前五年）项目生产负荷分别为 25%、40%、50%、60% 和 80%，此后年度项目生产负荷按 100% 计算，建成达产后预计产量为 306.00 万 pcs/年。预计销售价格系根据同类型产品的市场售价并结合公司以往的销售历史价格等因素在谨慎性的原则基础上确定，产品价格 T+4 至 T+10 年假设每年下降 1%。根据上述假设条件，项目三营业收入预测如下：

产品名称	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
电源产品	收入（万元）	48,187.50	76,329.00	94,457.14	112,215.08	148,123.90	183,303.33	181,470.30	179,655.60	177,859.04
	单价（元/PCS）	685.94	679.08	672.29	665.57	658.91	652.33	645.80	639.34	632.95
	销量（万 pcs）	70.25	112.40	140.50	168.60	224.80	281.00	281.00	281.00	281.00
智能卫浴 （一体机）	收入（万元）	13,750.00	21,780.00	26,952.75	32,019.87	42,266.22	52,304.45	51,781.41	51,263.59	50,750.96
	单价（元/PCS）	2,200.00	2,178.00	2,156.22	2,134.66	2,113.31	2,092.18	2,071.26	2,050.54	2,030.04
	销量（万 pcs）	6.25	10.00	12.50	15.00	20.00	25.00	25.00	25.00	25.00
合计	收入（万元）	61,937.50	98,109.00	121,409.89	144,234.95	190,390.13	235,607.78	233,251.71	230,919.19	228,610.00
	单价（元/PCS）	809.64	801.54	793.53	785.59	777.74	769.96	762.26	754.64	747.09
	销量（万 pcs）	76.50	122.40	153.00	183.60	244.80	306.00	306.00	306.00	306.00

注 1：电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品；

注 2：上表仅针对本次募投项目投入测算的项目销量及收入，并不构成对未来公司整体或分产品销售收入的预测

①项目三拟生产产品单价依据过去三年平均单价并根据产品具体情况确定，与可比公司情况不存在较大差异，具备合理性和谨慎性

项目三规划的具体产品包括网络电源、医疗健康设备、光储充模块产品、智能卫浴（一体机）等产品，产品主要面向海外客户，上述产品 2022 年至 2024 年的单价及项目三投产第一年单价取值情况如下：

单位：元/pes

产品类别	2022 年	2023 年	2024 年	三年平均值	单价取值
电源产品	232.07	299.77	232.75	249.91	685.94
智能卫浴（一体机）	2,274.30	2,202.62	2,170.65	2,207.88	2,200.00

注 1：上述单价均为产品外销单价；电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品

项目三募投产品价格主要依据 2022 年至 2024 年同类产品单价平均水平向下取值，并根据产品具体情况最终确定。其中项目三电源产品包括网络电源、医疗健康设备和光储充核心模块，因项目三网络电源、光储充核心模块等高单价产品规划的收入占比更高，产品结构不同导致项目单价取值高于历史水平，项目三拟生产产品包含公司新一代服务器电源产品，单位产品价格较高，从而拉高了本项目产品单价，与项目产品实际情况相符，具备合理性及谨慎性。

项目三拟生产的产品结构与同行业可比公司的产品结构存在较大差别，销售单价可比性较差，对比情况如下：

单位：元/pes、台、套

产品类别	同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电源产品	中恒电气	22,885.34	21,065.63	21,671.06
	动力源	2,147.89	1,684.26	1,863.45
	英威腾	1,886.59	2,183.42	1,861.52
	项目三预测单价	685.94		
智能卫浴（一体机）	和而泰	43.13	49.50	38.80
	拓邦股份	56.23	62.75	61.06
	项目三预测单价	2,200.00		

注：列示的是同行业可比公司全部产品平均单价

如上表所示，项目三规划的电源产品预测单价低于同行业可比公司，具备审

慎性、合理性；智能卫浴（一体机）与和而泰、拓邦股份虽同属于智能家电电控品类，但差别非常大，和而泰、拓邦股份无智能卫浴产品，不具备可比性，A股上市公司瑞尔特（002790）有智能座便器及盖板相关业务，但未披露相关产品单价。

此外，考虑产品未来存在降价可能性，项目三在取值单价基础上，自项目投产后次年起，每年设置 1% 的价格降幅，因此，本项目募投产品在单价假设上具备合理性与谨慎性。

②销量测算

项目三拟生产产品预测销量与公司 2022 年至 2024 年现有业务对应产品销量的对比情况如下：

单位：万 pcs

产品类别	2022 年	2023 年	2024 年	达产年（预计 2034 年）预测销量
电源产品	232.70	191.07	292.03	281.00
智能卫浴（一体机）	13.44	17.08	35.12	25.00

注：电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品

如上表所示，与公司现有业务相比，电源产品和智能卫浴（一体机）预测销量低于相关产品现有销量，销量预测具备审慎性、合理性。

因项目三拟生产的产品结构与同行业可比公司的产品结构存在较大差别，销售数量可比性较差，对比情况如下：

产品类别	同行业公司	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电源产品	中恒电气	万套	8.10	6.77	6.86
	动力源	万台/套	26.22	49.32	70.00
	英威腾	万台/套	214.65	186.34	161.63
	项目三预测销量	万 pcs	281.00		
智能卫浴（一体机）	和而泰	万套	21,907.98	14,586.60	14,658.53
	拓邦股份	万 pcs	18,675.44	14,330.49	14,534.54
	项目三预测销量	万台	25.00		

项目三生产的产品主要是部件或模块产品，销量规模较大，其中电源产品与

英威腾相近，高于中恒电气主要是其产品多为系统级，集成度更高，销量较小，高于动力源主要是其销售规模较小，2024 年收入规模仅 5 亿多；智能卫浴（一体机）与和而泰、拓邦股份虽同属于智能家电电控品类，但差别非常大，不具备可比性，A 股上市公司瑞尔特（002790）有智能座便器及盖板相关业务，但未披露相关产品销售数量。

综上，项目三销量测算具备审慎性和合理性。

（2）营业成本测算

项目三的营业成本主要包括原材料、直接人工、折旧摊销、期间费用、其他制造费用、加工费等。原材料、制造费用、加工费根据企业历史产品成本占收入比例依据向上取整保守估计；直接人工根据本项目所需人员数量并按照员工预计工资水平计算；折旧摊销根据本项目工程设备投入折旧摊销进行计算，折旧摊销年限参照公司固定资产折旧及无形资产摊销年限确定，因此项目三营业成本测算具备审慎性和合理性。

项目三营业成本测算与公司 2022 年至 2024 年相关产品成本占收入的比例平均值对比如下：

明细	产品	2022 年至 2024 年平均	项目三取值
原材料	网络电源	57.32%	59.18%
	医疗健康设备	50.51%	52.14%
	光储充核心模块	63.62%	64.00%
	智能卫浴（一体机）	65.06%	66.00%
非原材料成本	网络电源	12.52%	14.73%
	医疗健康设备	11.08%	15.88%
	光储充核心模块	14.44%	16.73%
	智能卫浴（一体机）	10.32%	13.73%
其中：直接人工	根据项目所需人员数量并按照员工预计工资水平计算		
折旧摊销	根据本项目工程设备投入折旧摊销进行计算，折旧摊销年限参照公司固定资产折旧及无形资产摊销年限确定		

项目三各类产品达产后毛利率均低于公司报告期内历史同类产品毛利率，具备审慎性、合理性，具体情况如下：

项目名称	项目毛利率（达产后平均）	历史毛利率（2022 年至 2024 年平均）
电源产品	24.86%	28.63%
智能卫浴（一体机）	20.27%	24.62%

注：电源产品指本项目网络电源、医疗健康设备及光储充模块产品

项目三各类产品达产后毛利率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异，处于中间水平，募投项目三产品毛利率测算具备审慎性、合理性，具体分析详见本题回复之“四、（一）说明本次募投项目中部分产品预测毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性”。

综上，项目三毛利率测算具备审慎性、合理性。

（3）期间费用测算

项目三期间费用主要包括管理费用、研发费用和销售费用，管理费用和销售费用根据公司历史费用率并结合募投项目实际情况来测算，因项目三为纯生产项目，研发主要在深圳总部进行，预计不会在泰国新增研发设备、场地投入及人员投入，本项目研发投入主要根据项目实际情况以公司剔除职工薪酬、租赁费、折旧费和股份支付后的研发费用率（2.56%）向上保守取值 3%确定，具备审慎性、合理性。

（4）相关税费测算

项目三实施地址为泰国罗勇府，根据当地的实际情况，项目税费主要包括增值税和企业所得税，其中增值税按照 7%的增值税率测算；所得税按照 20%的所得税税率测算，具备审慎性、合理性。

综上，项目三营业收入（包括单价和销量）、营业成本、期间费用、相关税费的测算与公司现有同类业务及同行业可比公司情况不存在较大差异，具备审慎性、合理性。

4、本募项目四效益测算具备审慎性、合理性，与公司现有同类业务及同行业可比公司情况不存在较大差异

项目四测算的项目效益情况如下：

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
1	营业收入	-	-	63,500.00	100,584.00	124,472.70	123,227.97
2	营业成本	-	-	55,998.03	88,478.43	108,971.12	108,115.11
3	利润总额	-	-	3,071.42	4,889.12	6,678.84	6,343.55
4	净利润	-	-	2,303.57	3,666.84	5,009.13	4,757.67
5	毛利率	-	-	11.81%	12.04%	12.45%	12.26%
6	净利润率	-	-	3.63%	3.65%	4.02%	3.86%

接上表

序号	项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	营业收入	121,995.69	120,775.74	119,567.98	118,372.30	117,188.58
2	营业成本	107,101.34	106,097.71	105,277.16	104,293.50	103,319.68
3	利润总额	6,203.77	6,065.39	5,728.47	5,592.84	5,458.57
4	净利润	4,652.83	4,549.04	4,296.35	4,194.63	4,093.93
5	毛利率	12.21%	12.15%	11.95%	11.89%	11.83%
6	净利润率	3.81%	3.77%	3.59%	3.54%	3.49%

(1) 营业收入测算

项目四计算期共 11 年，建设期 3 年，预计第 3 年开始投产，第 5 年达产，假定第 3 和 4 年（即运营期前两年）项目生产负荷分别为 50%和 80%，此后年度项目生产负荷按 100%计算，建成达产后预计产量为 2.60 万台/年。预计销售价格系根据同类型产品的市场售价并结合公司以往的销售历史价格等因素在谨慎性的原则基础上确定，产品价格 T+4 至 T+10 年假设每年下降 1%。根据上述假设条件，项目四营业收入预测如下：

产品名称	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
电力系统机柜	收入（万元）	8,500.00	13,464.00	16,661.70	16,495.08	16,330.13	16,166.83	16,005.16	15,845.11	15,686.66
	单价（元/台）	170,000.00	168,300.00	166,617.00	164,950.83	163,301.32	161,668.31	160,051.63	158,451.11	156,866.60
	销量（万台）	0.05	0.08	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
储能成套装备	收入（万元）	30,000.00	47,520.00	58,806.00	58,217.94	57,635.76	57,059.40	56,488.81	55,923.92	55,364.68
	单价（元/台）	120,000.00	118,800.00	117,612.00	116,435.88	115,271.52	114,118.81	112,977.62	111,847.84	110,729.36
	销量（万台）	0.25	0.40	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
充电桩整桩	收入（万元）	25,000.00	39,600.00	49,005.00	48,514.95	48,029.80	47,549.50	47,074.01	46,603.27	46,137.23
	单价（元/台）	25,000.00	24,750.00	24,502.50	24,257.48	24,014.90	23,774.75	23,537.00	23,301.63	23,068.62
	销量（万台）	1.00	1.60	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
合计	收入（万元）	63,500.00	100,584.00	124,472.70	123,227.97	121,995.69	120,775.74	119,567.98	118,372.30	117,188.58
	单价（元/台）	48,846.15	48,357.69	47,874.12	47,395.37	46,921.42	46,452.21	45,987.68	45,527.81	45,072.53
	销量（万台）	1.30	2.08	2.60	2.60	2.60	2.60	2.60	2.60	2.60

注：上表仅针对本次募投项目投入测算的项目销量及收入，并不构成对未来公司整体或分产品销售收入的预测

①项目四拟生产产品单价依据历史单价并根据产品具体情况确定，与可比公司情况不存在较大差异，具备合理性和谨慎性

项目四规划产品主要包括充电桩整桩、工商业储能系统以及电力系统机柜等整机产品，2022 年和 2023 年产量较少，2024 年方起量，上述产品 2024 年的单价及项目四投产第一年单价取值情况如下：

单位：元/台

产品类别	2024 年	单价取值
电力系统机柜	172,271.39	170,000.00
储能成套装备	156,773.54	120,000.00
充电桩整桩	28,930.47	25,000.00

项目四产品投产第一年单价取值均低于公司历史单价，具备合理性及谨慎性。

项目四拟生产的产品品类较多且类别较细，同行业可比公司未披露对应产品细类的销售单价情况。

此外，考虑产品未来存在降价可能性，项目四在取值单价基础上，自项目投产后次年起，每年设置 1%的价格降幅，因此，本项目募投产品在单价假设上具备合理性与谨慎性。

②销量测算

项目四拟生产产品预测销量与公司 2024 年现有业务对应产品销量的对比情况如下：

单位：万台

产品类别	2024 年	达产年（预计 2034 年） 预测销量
电力系统机柜	0.03	0.10
储能成套装备	0.08	0.50
充电桩整桩	1.18	2.00

如上表所示，项目四拟生产产品预测销量较少，但仍高于相关产品现有销量，主要是因为项目四相关产品 2024 年方起量，公司根据产品下游市场空间及行业发展趋势，以及预测目标客户采购需求，预计达产年消化本次募投产能不存在障碍，销量测算具备审慎性、合理性。

项目四拟生产的产品品类较多且类别较细，同行业可比公司未披露对应产品细类的销量情况。

(2) 营业成本测算

项目四的营业成本主要包括原材料、直接人工、折旧摊销、期间费用、其他制造费用、加工费等。原材料、制造费用、加工费根据企业历史产品成本占收入比例依据向上取整保守估计；直接人工根据本项目所需人员数量并按照员工预计工资水平计算；折旧摊销根据本项目工程设备投入折旧摊销进行计算，折旧摊销年限参照公司固定资产折旧及无形资产摊销年限确定，因此项目四营业成本测算具备审慎性和合理性。

项目四营业成本测算与公司 2022 年至 2024 年相关产品成本占收入的比例平均值对比如下：

明细	产品	2022 年至 2024 年平均	项目四取值
原材料	电力系统	65.64%	66.00%
	工商业储能系统	80.79%	81.00%
	充电桩整桩	70.56%	71.00%
非原材料成本	电力系统	18.41%	18.62%
	工商业储能系统	10.09%	10.12%
	充电桩整桩	14.30%	14.12%
其中：直接人工	根据项目所需人员数量并按照员工预计工资水平计算		
折旧摊销	根据本项目工程设备投入折旧摊销进行计算，折旧摊销年限参照公司固定资产折旧及无形资产摊销年限确定		

项目四主要负责充电桩、工商业储能系统以及电力机柜等整机产品的后端组装、测试等生产环节，因此毛利率相对较低，达产后毛利率均低于公司历史同类产品毛利率，具体如下：

项目名称	项目毛利率（达产后平均）	历史毛利率（2024 年平均）
电力系统机柜	15.38%	15.95%
工商业储能系统	8.88%	9.12%
充电桩整桩	14.88%	15.14%

同行业可比公司未披露上述产品的毛利率明细，无法比较。本项目毛利率低

于公司历史同类产品毛利率，毛利率测算具备审慎性、合理性。

(3) 期间费用测算

项目四期间费用主要包括管理费用、研发费用和销售费用，期间费用涉及的职工薪酬、折旧按本项目实际投入计算，其他期间费用根据公司历史研发费用剔除职工薪酬、折旧费、租赁费及股份支付后的研发费用率计算，具备审慎性、合理性。

(4) 相关税费测算

项目四实施地址为湖南株洲，实施主体为蓝色河谷，项目税费主要包括增值税、营业税金及附加和企业所得税，其中增值税按照 13%的增值税率测算；城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加税率分别按 7%、3%、2%测算；所得税按照 25%的所得税税率测算，具备审慎性、合理性。

综上，项目四营业收入（包括单价和销量）、营业成本、期间费用、相关税费的测算与公司现有同类业务不存在较大差异，同行业可比公司未披露相关信息，无法比较，相关效益测算具备审慎性、合理性。

5、本募项目与 A 股上市公司类似募投项目相关效益指标对比不存在重大差异，具备审慎性和合理性

A 股上市公司中，振邦智能（003208）和动力源（600405）再融资募投项目与本次募投项目情况类似。本次募投项目达产后平均毛利率、达产当年净利率、税后内部收益率和税后投资回收期的指标与动力源、振邦智能的募投项目对比不存在重大差异，本次募投项目效益指标处于中间水平，整体项目效益具备合理性与谨慎性，具体对比过程如下：

公司	麦格米特（002851）			动力源（600405）	振邦智能（003208）	
类型	2025 再融资			2022 年再融资，2024 年注册	2022 年再融资，2023 年注册	
项目	项目二	项目三	项目四	车载电源研发及产业化项目	高端智能控制器生产基地项目（二期）	逆变器及高效智能储能系统扩产项目
达产后平均毛利率	26.63%	23.84%	12.11%	23.29%（运营期年均毛	28.11%	28.23%

				利率)		
达产当年净利率	11.25%	10.87%	4.02%	9.43%	16.29%	13.05%
内部收益率(税后)	17.08%	16.02%	16.50%	17.09%	15.65%	21.53%
投资回收期 (税后, 年)	7.72	7.85	7.56	6.36	7.67	6.81

五、说明童永胜认购本次发行资金自有或自筹的具体来源，是否涉及质押发行人股权筹集资金的情形，如是，量化分析质押率对控股股东控制权的影响，后续偿还安排及资金来源；明确童永胜参与认购的数量或金额上限，承诺的认购数量是否与拟募集资金匹配

(一) 说明童永胜认购本次发行资金自有或自筹的具体来源

1、童永胜已承诺用于本次认购的资金来源为个人自有资金或合法自筹资金，资金来源合法合规

童永胜先生已就其参与本次发行的认购资金来源出具《关于认购资金来源的承诺函》：

“1. 本次发行股票的认购资金全部为本人的自有资金或合法自筹资金，资金来源合法合规，不存在对外募集资金、结构化融资等情形；

2. 本人不存在直接或间接将上市公司或除本人及本人控制的主体外的其他关联方的资金用于本次认购的情形；

3. 本人本次认购的股份不存在委托持股、信托持股、代持股权或利益输送的情形。

4. 本人不存在法律法规规定禁止持股的情形，不存在本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员等违规持股的情形，不存在不当利益输送。”

公司控股股东及实际控制人童永胜用于本次认购的资金来源为个人自有资金或合法自筹资金，资金来源合法合规，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；不存在发行人及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

2、童永胜认购本次发行资金来源主要为家庭多年现金分红积累，差额部分不排除通过质押部分股份筹集部分认购资金

根据发行人与童永胜签订的《附条件生效的股份认购协议》及访谈童永胜本人确认，童永胜拟以现金方式认购本次发行的股份，认购总价款最低为 3,000 万元（含本数），最高为 10,000 万元（含本数），且本次向特定对象发行完成后童永胜先生及其一致行动人持股比例不超过公司总股本的 30%，则童永胜认购本次发行所需资金区间为 3,000 万元至 10,000 万元。

报告期内，童永胜及其配偶王萍取得发行人现金分红金额如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
童永胜取得分红金额	487.42	2,095.66	473.91	1,516.51
王萍取得分红金额	181.20	790.03	181.20	579.85
合计	668.62	2,885.70	655.11	2,096.37

报告期内，童永胜及其配偶王萍共计取得发行人 6,305.79 万元的现金分红，可作为本次发行认购资金的主要来源，差额部分不排除通过质押部分股份筹集部分认购资金的可能。截至 2025 年 9 月 30 日，童永胜及其配偶王萍所持股份无质押情况，如未来采用股权质押融资，童永胜将控制股票质押比例在合理水平，避免认购完成后出现高比例质押的情形，保证公司控制权稳定。

（二）是否涉及质押发行人股权筹集资金的情形，如是，量化分析质押率对控股股东控制权的影响，后续偿还安排及资金来源

1、是否涉及质押发行人股权筹集资金的情形

（1）童永胜目前不涉及质押发行人股权筹集资金的情形，未来不排除通过质押部分股份筹集部分认购资金的可能

截至 2025 年 9 月 30 日，公司总股本为 55,007.2252 万股，公司实际控制人童永胜直接持有上市公司 9,748.32 万股股份，占股本总额的 17.72%，其配偶王萍持有上市公司 3,624.01 万股股份，占股本总额的 6.59%，童永胜及其配偶共持有上市公司 13,372.33 万股股份，合计占股本总额的 24.31%。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司实际控制人童永胜及其配偶王萍持有的发行人

股份不存在质押、冻结或其他权利受到限制的情形，童永胜及其配偶不涉及质押发行人股权募集资金的情形。

童永胜目前不涉及质押发行人股权筹集资金的情形，未来不排除通过质押部分股份筹集部分认购资金的可能，如未来采用股权质押融资，童永胜将控制股票质押比例在合理水平，避免认购完成后出现高比例质押的情形，保证公司控制权稳定。

2、如是，量化分析质押率对控股股东控制权的影响

（1）未来若童永胜涉及质押发行人股权筹集认购资金，经测算相关质押导致控股股东控制权变动的风险较小

以下模拟极端情形下童永胜通过质押发行人股份取得本次发行的全部认购资金，以分析童永胜质押股份筹集认购资金对控股股东控制权的最大影响：

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 266,301.06 万元（含本数），根据发行人与童永胜签订的《附条件生效的股份认购协议》及访谈童永胜本人确认，童永胜拟以现金方式认购本次发行的股份，认购总价款最低为 3,000 万元（含本数），最高为 10,000 万元（含本数），且本次向特定对象发行完成后童永胜先生及其一致行动人持股比例不超过公司总股本的 30%。

根据中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会发布《关于印发〈证券公司股票质押贷款管理办法〉的通知》（银发〔2004〕256 号）“第十三条股票质押率由贷款人依据被质押的股票质量及借款人的财务和资信状况与借款人商定，但股票质押率最高不能超过 60%。”发行人业绩稳定，股票为主板股票，流动性好，童永胜财务稳健，个人信用记录良好，结合实际情况并保守估计以 40%股票质押率（贷款本金/质押股票市值*100%）进行测算。

①以本次发行董事会决议公告日前 20 个交易日均价的 80%作为发行价格进行测算，控制权发生变动的风险较小

本次向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日。发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日股票交易总量）。假设以本次发行董事会决议（2025 年 3 月 28 日）公告日为基准

日,基准日前 20 个交易日公司股票交易均价为 60.89 元/股,按 80%折算后为 48.71 元/股,假设此为本次发行价格。

假设以 48.71 元/股作为发行价格且假设童永胜通过质押发行人股份取得本次发行的全部认购资金,股票质押率为 40%,则童永胜按认购金额下限 3,000 万元、上限 10,000 万元计算的质押股份对控制权影响如下:

项目	童永胜按认购金额下限 3,000 万元认购	童永胜按认购金额上限 10,000 万元认购
本次发行前公司总股本(万股)①	55,007.23	55,007.23
本次发行前童永胜及其配偶持股数量(万股)②	13,372.33	13,372.33
本次发行股份数量(万股)(以发行价 48.71 元/股测算)③=本次募集资金总额 266,301.06 万元/48.71	5,466.56	5,466.56
本次发行后公司总股本(万股)④=①+③	60,473.79	60,473.79
童永胜认购本次发行数量(万股)(以发行价 48.71 元/股测算)⑤=认购金额/48.71	61.58	205.28
本次发行后童永胜及其配偶合计持有股份数量(万股)⑥=②+⑤	13,433.91	13,577.61
本次发行后,童永胜及其配偶持股比例⑦=⑥/④	22.21%	22.45%
股票质押融资金额(万元)⑧=认购金额(假设全部认购金额均通过股票质押取得)	3,000.00	10,000.00
拟质押的股票市值(万元)⑨=⑧/质押率 40%	7,500.00	25,000.00
童永胜拟质押的股份数量(万股)⑩=⑨/质押参考股票价格 60.89 元/股	123.17	410.55
童永胜及其配偶本次发行前已质押的股份数量(股)⑪	-	-
本次发行后童永胜及其配偶合计质押的股份数量(万股)⑫=⑩+⑪	123.17	410.55
童永胜及其配偶合计质押股份数量占本次发行后公司总股本比例⑬=⑫/④	0.20%	0.68%
童永胜及其配偶合计质押股份数量占本次发行后童永胜及其配偶持有股份数量⑭=⑫/⑥	0.92%	3.02%
履约保障比例=⑨/⑧	250.00%	250.00%
极端情况下本次发行剩余股票均由单一对象认购,发行后单一对象持股比例⑮=(266,301.06-童永胜认购金额)/48.71/④	8.94%	8.70%

如上表所示,假设以本次发行董事会决议(2025 年 3 月 28 日)公告日前 20 个交易日均价的 80%作为发行价格,经模拟测算,若极端情况下童永胜通过质押

发行人股份取得全部认购资金，则按认购金额下限 3,000 万元、上限 10,000 万元计算，童永胜及其配偶合计质押股份数量占本次发行后童永胜及其配偶持有股份数量比例分别为 0.92%、3.02%，质押比例低，对控制权变动的影响较小：

A.童永胜质押股票的履约保障比例为 250%，保障比例较高，发生平仓风险较低。

B.公司股权较为分散，截至 2025 年 9 月 30 日，除童永胜及其配偶王萍外，不存在其他持股超过 5%的股东，若未来出现极端风险事件导致童永胜质押股票被平仓，童永胜及其配偶仍持有发行人 22.01%或 21.77%的股份，远超其余股东的持股比例，相关质押股份被平仓导致控制权变动的风险较小。

C.由于本次发行后童永胜持有公司股权的质押比例较低，可追加质押的空间较大，即使出现发行人股价大幅下跌的极端情形，童永胜仍可采取追加质押股票或保证金、偿还现金等方式降低平仓风险，维持控制权稳定性。

D.极端情况下本次发行剩余股票均由单一对象认购，发行后单一对象持股比例为 8.94%或 8.70%，即使童永胜质押股票被平仓，童永胜及其配偶持有发行人 22.01%或 21.77%的股份仍远超该单一对象持股比例。

②极端情况下，若发行前 20 个交易日公司股票价格大幅下降，导致本次发行股票数量达到上限方能满足本次募集资金规模，以本次发行股数上限所得的最低价格作为发行价格进行测算，存在控制权发生变动的风险，若极端情况出现，公司及实控人将采取措施维持控制权稳定性

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 266,301.06 万元（含本数），本次向特定对象发行的股票数量上限为 163,694,084 股，假设按照向特定对象发行股票数量上限及募集资金总额上限测算，发行价格为 16.27 元/股（266,301.06 万元/163,694,084 股）。

假设以 16.27 元/股作为发行价格且假设童永胜通过质押发行人股份取得本次发行的全部认购资金，股票质押率为 40%，则童永胜按认购金额下限 3,000 万元、上限 10,000 万元计算的质押股份对控制权影响如下：

项目	童永胜按认购金额下限 3,000 万元认购	童永胜按认购金额上限 10,000 万元认购
----	-----------------------	------------------------

项目	童永胜按认购金额下限 3,000 万元认购	童永胜按认购金额上限 10,000 万元认购
本次发行前公司总股本（万股）①	55,007.23	55,007.23
本次发行前童永胜及其配偶持股数量（万股）②	13,372.33	13,372.33
本次发行股份数量（万股）③=本次发行股票数量上限	16,369.41	16,369.41
本次发行后公司总股本（万股）④=①+③	71,376.64	71,376.64
童永胜认购本次发行数量（万股）（以发行价 16.27 元/股测算）⑤=认购金额/16.27	184.41	614.70
本次发行后童永胜及其配偶合计持有股份数量（万股）⑥=②+⑤	13,556.74	13,987.03
本次发行后，童永胜及其配偶持股比例⑦=⑥/④	18.99%	19.60%
股票质押融资金额（万元）⑧=认购金额（假设全部认购金额均通过股票质押取得）	3,000.00	10,000.00
拟质押的股票市值（万元）⑨=⑧/质押率 40%	7,500.00	25,000.00
童永胜拟质押的股份数量（万股）⑩=⑨/质押参考股票价格（16.27/80%）元/股	368.82	1,229.39
童永胜及其配偶本次发行前已质押的股份数量（股）⑪	-	-
本次发行后童永胜及其配偶合计质押的股份数量（万股）⑫=⑩+⑪	368.82	1,229.39
童永胜及其配偶合计质押股份数量占本次发行后公司总股本比例⑬=⑫/④	0.52%	1.72%
童永胜及其配偶合计质押股份数量占本次发行后童永胜及其配偶持有股份数量⑭=⑫/⑥	2.72%	8.79%
履约保障比例=⑨/⑧	250.00%	250.00%
极端情况下本次发行剩余股票均由单一对象认购，发行后单一对象持股比例⑮=（266,301.06-童永胜认购金额）/16.27/④	22.67%	22.07%

如上表所示，假设以本次发行股数上限所得的最低价格作为发行价格，经模拟测算，若极端情况下童永胜通过质押发行人股份取得全部认购资金，则按认购金额下限 3,000 万元、上限 10,000 万元计算，童永胜及其配偶合计质押股份数量占本次发行后童永胜及其配偶持有股份数量比例分别为 2.72%、8.79%，质押比例低，对控制权变动的影响较小：

A.童永胜质押股票的履约保障比例为 250%，保障比例较高，发生平仓风险较低。

B.公司股权较为分散，截至 2025 年 9 月 30 日，除童永胜及其配偶王萍外，不存在其他持股超过 5%的股东，若未来出现极端风险事件导致童永胜质押股票被平仓，童永胜及其配偶仍持有发行人 18.48%或 17.87%的股份，远超其余股东的持股比例，相关质押股份被平仓导致控制权变动的风险较小。

C.由于本次发行后童永胜持有公司股权的质押比例较低，可追加质押的空间较大，发行人股价继续在 16.27 元/股基础上大幅下跌的可能性非常小，即使出现此种极端情形，童永胜仍可采取追加质押股票或保证金、偿还现金等方式降低平仓风险，维持控制权稳定性。

D.假设以本次发行股数上限所得的最低价格作为发行价格，极端情况下本次发行除童永胜认购的股票外剩余股票均由单一对象认购，发行后单一对象持股比例为 22.67%或 22.07%，高于童永胜及其配偶持有发行人 18.99%或 19.60%的股份，公司控制权有可能发生变更。但鉴于 16.27 元/股远低于本次发行董事会决议（2025 年 3 月 28 日）公告日前 20 个交易日均价的 80%（48.71 元/股），且远低于本专项说明出具（假设为 2025 年 10 月 28 日）前 20 个交易日均价的 80%（61.04 元/股），因此预计本次发行不会达到发行上限 163,694,084 股，且为保证公司控制权稳定，在本次向特定对象发行股票的发行环节，公司将结合市场环境和公司股权结构，对本次发行的单一认购对象（包括其关联方）认购的公司股份数量设置上限。本次发行预计不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化。

综上，未来若童永胜涉及质押发行人股权筹集认购资金，相关质押导致控股股东控制权变动的风险较小。

（2）控股股东童永胜已作出维持控制权稳定的承诺

为维持公司控制权稳定性，公司控股股东童永胜已出具《维持控制权稳定的承诺函》：

“1、麦格米特控制权是本人所持有的核心资产，本人将积极采取合法、有效的方式，持续确保公司控制权的稳定性。

2、如未来本人通过股票质押方式筹集本次认购资金，本人将严格按照与资金融出方的协议约定，积极采取包括但不限于追加保证金、补充担保物、进行现金偿还或提前回购所质押的股份等合法措施，确保履约保证比例符合融资协议的

约定，维护公司控股股东、实际控制人地位的稳定性，避免因逾期偿还或其他违约情形、风险事件导致本人所控制公司的股票被质权人行使质押权并导致公司控股股东、实际控制人发生变更。

3、本人具有足够且来源合法的资金及合理的还款安排，具有良好的财务状况和资产能力，不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁，也未被列入失信被执行人名单。本人不存在转让麦格米特控制权的意图或安排。”

3、后续偿还安排及资金来源

经访谈童永胜本人确认，如未来童永胜通过股票质押方式筹集本次部分认购资金，后续将与资金出借方具体协商偿还安排，以合法合规来源偿付本息，主要还款资金来源如下：（1）薪酬、公司股票分红款及家庭积累；（2）滚动质押；（3）必要时合规减持股票所得款项；（4）必要时处置房产或其他自有资产。

（三）明确童永胜参与认购的数量或金额上限，承诺的认购数量是否与拟募集资金匹配

1、童永胜已确认本次发行参与认购的金额上限为 10,000 万元，其认购金额与拟募集资金相匹配

根据发行人与童永胜签订的《附条件生效的股份认购协议》及访谈童永胜本人确认，童永胜拟以现金方式认购本次发行的股份，认购总价款最低为 3,000 万元（含本数），最高为 10,000 万元（含本数），且不超过本次向特定对象发行的股票数量上限 163,694,084 股，本次向特定对象发行完成后童永胜先生及其一致行动人持股比例不超过公司总股本的 30%。

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 266,301.06 万元（含本数），其中童永胜拟参与认购金额区间为 3,000 万元（含本数）至 10,000 万元（含本数），未超过本次发行拟募集资金总额，剩余募集资金将由其余符合中国证监会规定条件之特定投资者进行认购，童永胜认购金额与拟募集资金相匹配。

七、说明本次募投项目的投资明细、最新进展及董事会前投入情况，是否存在置换董事会前投入情形

(一) 本次募投项目的投资明细

本次向特定对象发行募集资金总额不超过 266,301.06 万元，扣除发行费用后拟将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额	拟投入募集资金金额
1	麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设	18,827.04	12,794.04
2	长沙智能产业中心二期项目	82,848.18	79,444.60
3	泰国生产基地（二期）建设项目	83,563.38	80,476.60
4	麦格米特株洲基地扩展项目（三期）	17,818.97	16,585.82
5	补充流动资金	77,000.00	77,000.00
合计		280,057.57	266,301.06

1、麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设

该项目总投资为 18,827.04 万元，其中土地投资 1,348.00 万元，工程建设投资 2,250.00 万元，设备购置及安装 10,544.04 万元，研发费用 4,685.00 万元，其中拟投入募集资金 12,794.04 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入金额	拟投入募集资金金额
1	土地投资	1,348.00	1,348.00	-
2	工程建设投资	2,250.00	-	2,250.00
3	设备投资	10,544.04	-	10,544.04
4	研发费用投资	4,685.00	-	-
合计		18,827.04	1,348.00	12,794.04

2、长沙智能产业中心二期项目

该项目总投资为 82,848.18 万元，其中土地投资 11,520.00 万元、工程建设投资 40,222.00 万元，设备投资 27,702.60 万元，铺底流动资金 3,403.58 万元，其中拟投入募集资金 79,444.60 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入 金额	拟投入募集资金 金额
1	土地投资	11,520.00	-	11,520.00
2	工程建设投资	40,222.00	-	40,222.00
3	设备投资	27,702.60	-	27,702.60
4	铺底流动资金	3,403.58	-	-
合计		82,848.18	-	79,444.60

3、泰国生产基地（二期）建设项目

该项目总投资为 83,563.38 万元，其中土地投资 8,250.00 万元、工程建设投资 33,937.00 万元，设备投资 38,289.60 万元，铺底流动资金 3,086.78 万元，其中拟投入募集资金 80,476.60 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入 金额	拟投入募集资金 金额
1	土地投资	8,250.00	-	8,250.00
2	工程建设投资	33,937.00	-	33,937.00
3	设备投资	38,289.60	-	38,289.60
4	铺底流动资金	3,086.78	-	-
合计		83,563.38		80,476.60

4、麦格米特株洲基地扩展项目（三期）

该项目总投资为 17,818.97 万元，其中土地投资 1,569.50 万元，工程建设投资 8,064.00 万元，设备投资 6,952.32 万元，铺底流动资金 1,233.15 万元，其中拟投入募集资金 16,585.82 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入 金额	拟投入募集资金 金额
1	土地投资	1,569.50	-	1,569.50
2	工程建设投资	8,064.00	-	8,064.00
3	设备投资	6,952.32	-	6,952.32
4	铺底流动资金	1,233.15	-	-
合计		17,818.97	-	16,585.82

（二）本次募投项目的最新进展

截至本本专项说明出具之日，本次募投项目的最新进展如下：

序号	项目名称	最新进展
1	麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设	已取得施工许可证等，已开工建设，主体工程已完成
2	长沙智能产业中心二期项目	已于 2025 年 7 月 21 日支付第一期土地使用款 2,314.00 万元，于 2025 年 7 月 28 日取得成交确认书，并于 2025 年 8 月 4 日签署土地出让合同，于 2025 年 9 月 3 日支付第二期土地出让金 3,518.29 万元，预计支付完成土地出让金尾款后一个月内取得土地使用权证，尾款支付的最后期限为 2026 年 2 月 4 日
3	泰国生产基地（二期）建设项目	已于 2025 年 8 月 22 日与泰中罗勇工业园开发有限公司签署《土地购买意向协议》
4	麦格米特株洲基地扩展项目（三期）	已履行完毕招拍挂程序，2025 年 10 月 27 日支付保证金 538 万元，已取得成交确认书，并签署土地出让合同，尚需完成土地出让金缴纳并办理土地使用权证
5	补充流动资金	不适用

（三）本次募投项目董事会前投入情况，是否存在置换董事会前投入情形

本次向特定对象发行股票的董事会决议日为 2025 年 3 月 28 日，截至董事会决议日公司已投入的资金情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	董事会前已投入资金	是否列入募集资金投入构成
1	麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设	1,348.00	否
2	长沙智能产业中心二期项目	-	-
3	泰国生产基地（二期）建设项目	-	-
4	麦格米特株洲基地扩展项目（三期）	-	-
5	补充流动资金	不适用	不适用
合计		1,348.00	/

上述董事会前已投入的资金未列入本次募集资金的投资构成中，不涉及募集资金置换。综上所述，截至本专项说明出具日，公司不存在置换董事会前投入的情形。

八、结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响

(一) 本次募投项目的固定资产投资进度

1、麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设

本项目建设期为3年，第3年开始研发工作。本项目建设期分如下五个阶段工作实施：

项目	建设期											
建设周期	T+1				T+2				T+3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目前期准备												
工程建设阶段												
设备采购阶段												
人员招聘及培训												
项目研发阶段												

与项目实施进度安排相匹配，本项目投资进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	合计
1	土地投资	1,348.00	-	-	1,348.00
2	工程建设投资	2,250.00	-	-	2,250.00
3	设备投资	6,269.72	1,812.93	2,461.39	10,544.04
4	研发费用投资	-	-	4,685.00	4,685.00
5	总投资金额	9,867.72	1,812.93	7,146.39	18,827.04

2、长沙智能产业中心二期项目

本项目计算期共11年，建设期3年，预计第3年开始投产，第8年达产。本项目建设期分如下五个阶段工作实施：

项目	T+1				T+2				T+3			
建设周期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目前期准备及规划设计												

工程建设施工												
设备采购												
设备安装调试												
人员培训												
试运行生产												

与项目实施进度安排相匹配，本项目投资进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	合计
1	土地投资	11,520.00	-	-	11,520.00
2	工程建设投资	32,177.60	8,044.40	-	40,222.00
3	设备投资	13,662.70	11,038.20	3,001.70	27,702.60
4	铺底流动资金	-	-	3,403.58	3,403.58
5	总投资金额	57,360.30	19,082.60	6,405.28	82,848.18

3、泰国生产基地（二期）建设项目

本项目计算期共 11 年，建设期为 3 年，第 3 年开始试运营投产，第 8 年达产。本项目建设期分如下五个阶段工作实施：

项目	T+1				T+2				T+3			
建设周期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目前期准备及规划设计												
工程建设施工												
设备采购												
设备安装调试												
人员培训												
试运行生产												

与项目实施进度安排相匹配，本项目投资进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	合计
1	土地投资	8,250.00	-	-	8,250.00
2	工程建设投资	27,149.60	6,787.40	-	33,937.00

3	设备投资	25,454.20	9,152.70	3,682.70	38,289.60
4	铺底流动资金	-	-	3,086.78	3,086.78
5	总投资金额	60,853.80	15,940.10	6,769.48	83,563.38

4、麦格米特株洲基地扩展项目（三期）

本项目计算期共 11 年，建设期为 3 年，第 3 年开始试运营投产，第 5 年达产。本项目建设期分如下五个阶段工作实施：

项目	T+1				T+2				T+3			
建设周期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目前期准备及规划设计												
工程建设施工												
设备采购												
设备安装调试												
人员培训												
试运行生产												

与项目实施进度安排相匹配，本项目投资进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	合计
1	土地投资	1,569.50	-	-	1,569.50
2	工程建设投资	6,451.20	1,612.80	-	8,064.00
3	设备投资	3,476.16	2,666.37	809.79	6,952.32
4	铺底流动资金	-	-	1,233.15	1,233.15
5	总投资金额	11,496.86	4,279.17	2,042.94	17,818.97

（二）本次募投项目的折旧摊销政策

结合公司折旧摊销政策及本次募投项目涉及资产实际情况，本次募投项目相关的固定资产、无形资产折旧摊销政策如下：

资产大类	资产明细类别	残值率	折旧摊销年限
固定资产	房屋及建筑物	5%	20 年
	设备	5%	机器设备 10 年；电子设备及办公设备 3 年

无形资产	土地使用权	0%	50 年
------	-------	----	------

(三) 本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响

1、本次募投项目新增折旧摊销

(1) 麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设项目折旧摊销测算

公司麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设项目折旧摊销测算如下：

单位：万元

项目构成	原值	使用年限	残值率	年折旧摊销额	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年 -T+10 年
房屋及建筑物	2,091.18	20	5%	99.33	-	99.33	99.33	99.33	99.33
机器设备	9,331.01	10	5%	886.45	-	603.31	782.98	886.45	886.45
土地	1,348.00	50	0%	26.96	-	26.96	26.96	26.96	26.96
合计	12,770.19	-	-	-	-	729.60	909.27	1,012.74	1,012.74

注：受增值税因素影响，上表工程建设、设备原值与项目投资构成金额不完全一致。

麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设项目建设期为三年，于第 3 年开始研发工作，项目建筑物于 T+2 年开始转固并开始折旧，机器设备于 T+2 至 T+3 年分批转固并开始折旧，土地于 T+2 年开始摊销。项目 T+2 年，年折旧摊销额 729.60 万元，T+3 年年折旧摊销额 909.27 万元，T+4 年至 T+10 年，年折旧摊销额为 1,012.74 万元。

(2) 长沙智能产业中心二期项目折旧摊销测算

公司长沙智能产业中心二期项目折旧摊销测算如下：

单位：万元

项目构成	原值	使用年限	残值率	年折旧摊销额	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年 -T+10 年
房屋建筑物	37,361.72	20	5%	1,774.68	-	-	1,774.68	1,774.68	1,774.68	1,774.68	1,774.68
机器设备	24,515.58	3-10	5%	2,829.20	-	-	1,414.60	2,829.20	2,829.20	2,471.90	2,114.60
土地使用权	11,520.00	50	0%	230.4	-	-	230.4	230.4	230.4	230.4	230.4
合计	73,397.30	-	-	4,834.28	-	-	3,419.68	4,834.28	4,834.28	4,476.98	4,119.68

注：受增值税因素影响，上表各明细项原值与项目投资构成金额不完全一致。

长沙智能产业中心二期项目建设期为 3 年，预计第 3 年开始试运营投产，项

目建筑物、机器设备于 T+3 年转固并开始折旧，土地于 T+3 年开始摊销。项目 T+3 年至 T+6 年，年折旧摊销额分别为 3,419.68 万元、4,834.28 万元、4,834.28 万元和 4,476.98 万元，项目 T+7 年至 T+10 年，年折旧摊销额为 4,119.68 万元。

(3) 泰国生产基地（二期）建设项目折旧摊销测算

公司泰国生产基地（二期）建设项目折旧摊销测算如下：

单位：万元

项目构成	原值	使用年限	残值率	年折旧摊销额	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年 -T+10 年
房屋及建筑物	32,046.82	20	5%	1,522.22	-	-	1,522.22	1,522.22	1,522.22
机器设备	35,784.67	10	5%	3,399.54	-	-	1,699.77	3,399.54	3,399.54
土地	8,250.00	50	0%	165.00	-	-	165.00	165.00	165.00
合计	76,081.50	-	-	5,086.77	-	-	3,387.00	5,086.77	5,086.77

注：受增值税因素影响，上表工程建设、设备原值与项目投资构成金额不完全一致。

泰国生产基地（二期）建设项目建设期为三年，预计第 3 年开始试运营投产，项目建筑物、机器设备于 T+3 年开始转固并开始折旧，土地于 T+3 年开始摊销。项目 T+3 年，年折旧摊销额为 3,387.00 万元，T+4 年至 T+10 年，年折旧摊销额为 5,086.77 万元。

(4) 麦格米特株洲基地扩展项目（三期）建设项目折旧摊销测算

公司麦格米特株洲基地扩展项目（三期）建设项目折旧摊销测算如下：

单位：万元

项目构成	原值	使用年限	残值率	年折旧摊销额	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年 -T+10 年
房屋及建筑物	7,460.95	20	5%	354.39	-	-	354.39	354.39	354.39
机器设备	6,152.50	10	5%	584.49	-	-	292.24	584.49	584.49
土地	1,569.50	50	0%	31.39	-	-	31.39	31.39	31.39
合计	15,182.94	-	-	970.27	-	-	678.03	970.27	970.27

注：受增值税因素影响，上表工程建设、设备原值与项目投资构成金额不完全一致。

麦格米特株洲基地扩展项目（三期）建设项目建设期为三年，预计第 3 年开始试运营投产，项目建筑物、机器设备于 T+3 年开始转固并开始折旧，土地于 T+3 年开始摊销。项目 T+3 年，年折旧摊销额为 678.03 万元，T+4 年至 T+10 年，

年折旧摊销额为 970.27 万元。

(5) 本次募投项目建成后合计新增折旧摊销

公司本次募投项目建成后合计新增折旧摊销金额如下：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年 -T+10 年
年折旧摊销额	-	729.60	8,393.98	11,904.06	11,904.06	11,546.76	11,189.46

2、本次募投项目预计形成收益

本次募投项目中麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设项目将不直接产生经济效益。项目建成后，将显著提升公司技术水平和研发能力。

本次募投项目中长沙智能产业中心二期项目、泰国生产基地（二期）建设项目和麦格米特株洲基地扩展项目（三期）建设项目建成后收益预测如下：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年
主营业务收入	-	-	190,356.25	301,524.30	373,136.32
利润总额	-	-	15,172.31	25,406.21	34,203.10
净利润	-	-	12,290.86	20,601.67	27,717.37

接上表：

项目	T+6 年	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年
主营业务收入	418,640.36	511,940.04	603,331.86	597,298.54	591,325.56
利润总额	41,066.52	55,836.69	70,760.66	68,963.72	67,918.02
净利润	33,410.06	45,613.57	57,938.87	56,477.03	55,623.42

如项目按预期开展，项目达产年（T+8 年）预计可实现年净利润为 57,938.87 万元。

3、实施募投项目预计将增强公司盈利能力，如募投项目实施效果不如预期，项目新增折旧、摊销将对公司经营业绩产生一定影响

以公司 2024 年营业收入和净利润计算，自本次募投全部生产基地建设项目

投产后（即 T+3 年），募投项目各年折旧摊销占公司营业收入和净利润的比例如下：

单位：万元

项目	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年
1、相关折旧				
募投项目产生的折旧摊销额（a）	8,393.98	11,904.06	11,904.06	11,546.76
现有在建工程转固新增折旧摊销（b）	2,845.95	2,845.95	2,845.95	2,845.95
现有固定资产、无形资产折旧摊销（c）	18,943.57	18,943.57	18,943.57	18,943.57
预计折旧摊销总额（d）=（a）+（b）+（c）	30,183.49	33,693.57	33,693.57	33,336.27
2、对营业收入的影响				
2024 年营业收入（不含募投项目）（e）	817,248.64	817,248.64	817,248.64	817,248.64
募投项目新增营业收入（f）	190,356.25	301,524.30	373,136.32	418,640.36
预计营业收入（g）=（e）+（f）	1,007,604.89	1,118,772.94	1,190,384.96	1,235,889.00
新增折摊销占预计营业收入的比重（h）=（a）/（g）	0.83%	1.06%	1.00%	0.93%
预计折旧摊销总额占预计营业收入的比重（1）=（d）/（g）	3.00%	3.01%	2.83%	2.70%
3、对净利润的影响				
2024 年净利润（不含募投项目）（j）	45,869.07	45,869.07	45,869.07	45,869.07
募投项目新增净利润（k）	12,290.86	20,601.67	27,717.37	33,410.06
预计净利润（含募投项目）（1）=（j）+（k）	58,159.93	66,470.74	73,586.44	79,279.12
新增折旧摊销占预计净利润的比重（m）=（a）/（1）	14.43%	17.91%	16.18%	14.56%

接上表：

项目	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年
1、相关折旧				
募投项目产生的折旧摊销额（a）	11,189.46	11,189.46	11,189.46	11,189.46

项目	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年
现有在建工程转固新增折旧摊销 (b)	2,845.95	2,845.95	2,845.95	2,845.95
现有固定资产、无形资产折旧摊销 (c)	18,943.57	18,943.57	18,943.57	18,943.57
预计折旧摊销总额 (d) = (a) + (b) + (c)	32,978.97	32,978.97	32,978.97	32,978.97
2、对营业收入的影响				
2024 年营业收入 (不含募投项目) (e)	817,248.64	817,248.64	817,248.64	817,248.64
募投项目新增营业收入 (f)	511,940.04	603,331.86	597,298.54	591,325.56
预计营业收入 (g) = (e) + (f)	1,329,188.68	1,420,580.50	1,414,547.19	1,408,574.20
新增折旧摊销占预计营业收入的比重 (h) = (a) / (g)	0.84%	0.79%	0.79%	0.79%
预计折旧摊销总额占预计营业收入的比重 (1) = (d) / (g)	2.48%	2.32%	2.33%	2.34%
3、对净利润的影响				
2024 年净利润 (不含募投项目) (j)	45,869.07	45,869.07	45,869.07	45,869.07
募投项目新增净利润 (k)	45,613.57	57,938.87	56,477.03	55,623.42
预计净利润 (含募投项目) (1) = (j) + (k)	91,482.63	103,807.93	102,346.10	101,492.48
新增折旧摊销占预计净利润的比重 (m) = (a) / (1)	12.23%	10.78%	10.93%	11.02%

注 1：本次募投项目预测期 10 年，其中生产基地建设项目建设期 3 年，自第 3 年起投产；

注 2：在建工程转固后新增折旧摊销=2024 年末在建工程余额按残值 5%，20 年折旧计算所得；

注 3：现有固定资产、无形资产折旧摊销=2024 年固定资产折旧及无形资产摊销计提金额，并假设未来保持不变；现有营业收入、现有净利润同理；

注 4：上述新增净利润已考虑所得税影响；

注 5：上述假设仅为测算本次募投项目新增折旧费用对发行人未来经营业绩的影响，且未考虑在建工程建成投产后产生的收入、利润，不代表公司对未来年度收入和利润情况的预测。

根据上述测算，募投项目建设完成后的八年内（即 T+3 年至 T+10 年）新增折旧摊销占预计营业收入的比例分别为 0.83%、1.06%、1.00%、0.93%、0.84%、0.79%、0.79%和 0.79%，预计折旧摊销总额占预计营业收入的比例分别为 3.00%、3.01%、2.83%、2.70%、2.48%、2.32%、2.33%和 2.34%，募投项目新增折旧摊

销占预计净利润的比例分别为14.43%、17.91%、16.18%、14.56%、12.23%、10.78%、10.93%和11.02%。在项目投产前期，折旧摊销金额占净利润的比例相对较高，随着募投项目的产能逐步释放，新增的折旧摊销对公司经营成果的影响将逐渐减小，且整体影响较小。

本次募投项目的可行性结论是基于当前的政策环境和市场环境得出，而在项目实施过程中，不排除因市场形势、竞争格局变化、市场开拓不利等因素导致销售不达预期，从而导致新增盈利无法覆盖新增折旧摊销金额，降低公司利润水平的风险。

如项目收益不及预期，项目折旧摊销将对公司经营业绩产生一定影响。

九、说明发行人拟通过泰国子公司实施募投项目的资金安排方式和资金流转情况，包括但不限于募集资金投资路径、泰国子公司日常资金管理、分红款外汇汇回等，募集资金出境需履行的相关程序及是否存在障碍，募集资金投资路径是否合规，预计在境外银行存放的募集资金如何进行监管，是否能够满足募集资金的监管要求

（一）公司已办理募集资金投资出境涉及的发展和改革主管部门备案、商务主管部门备案，预计办理外汇登记手续不存在实质障碍，募集资金投资路径合规

泰国生产基地（二期）建设项目由发行人孙公司泰国麦格米特实施，泰国麦格米特系香港麦格米特于泰国设立的控股子公司，截至2025年9月30日，麦格米特通过香港麦格米特持有其100%股权。

发行人拟通过增资方式向香港麦格米特出资，香港麦格米特再通过增资的方式向泰国麦格米特出资，最终实现发行人以境内自有资金出资11,606.687891万美元的等值人民币。

2025年7月11日，深圳市商务局出具《企业境外投资证书》（境外投资证第N4403202500662号）。2025年8月19日，深圳市发展和改革委员会出具深发改境外备〔2025〕646号《境外投资项目备案通知书》，核准发行人通过香港麦格米特向泰国麦格米特增资11,606.687891万美元。募集资金出境需履行的相关程序具体如下：

1、发展和改革主管部门备案

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号令）第十三条、第十四条及《境外投资敏感行业目录（2018 年版）》的相关规定，投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目，实行核准管理；投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目，实行备案管理。敏感类项目包括涉及敏感国家和地区的项目、涉及敏感行业的项目。其中，敏感国家和地区包括：①与我国未建交的国家 and 地区；②发生战争、内乱的国家 and 地区；③根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家 and 地区；④其他敏感国家和地区。敏感行业包括：①武器装备的研制生产维修；②跨境水资源开发利用；③新闻传媒；④其他需要限制企业境外投资的行业：房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部、在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。

泰国生产基地（二期）建设项目实施地点位于泰国，不属于上述规定范围内的敏感国家和地区；所属行业为“电气机械和器材制造业（C38）”，亦不属于上述规定范围内的敏感行业，应当实行备案管理。

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号令）的相关规定，投资主体是中央管理企业的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门（省级政府发展改革部门包括各省、自治区、直辖市及计划单列市人民政府发展改革部门和新疆生产建设兵团发展改革部门）。泰国生产基地（二期）建设项目预计中方投资总额为 83,563.38 万元人民币，不超过 3 亿美元。据此，泰国生产基地（二期）建设项目备案机关应当为投资主体注册地的省级政府发展改革部门，因深圳为计划单列市，泰国生产基地（二期）建设项目备案机关为深圳市发展和改革委员会。

公司于 2025 年 4 月初向深圳市发展和改革委员会提交项目备案申请材料，并于 2025 年 8 月 19 日取得深圳市发展和改革委员会出具的深发改境外备(2025) 646 号《境外投资项目备案通知书》。

2、商务主管部门备案

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条、第七条的相关规定，企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理。实行核准管理的国家是指与我国未建交的国家、受联合国制裁的国家，实行核准管理的行业是指涉及出口我国限制出口的产品和技术的行业、影响一国（地区）以上利益的行业。

泰国生产基地（二期）建设项目不涉及敏感国家和地区、敏感行业，且不存在《境外投资管理办法》第四条禁止的以下情形：“（一）危害中华人民共和国国家主权、安全和社会公共利益，或违反中华人民共和国法律法规；（二）损害中华人民共和国与有关国家（地区）关系；（三）违反中华人民共和国缔结或者参加的国际条约、协定；（四）出口中华人民共和国禁止出口的产品和技术”，因此泰国生产基地（二期）应当实行备案管理。

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）的相关规定，对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案；地方企业报所在地省级商务主管部门备案（省级商务主管部门包括各省、自治区、直辖市、计划单列市及新疆生产建设兵团商务主管部门）。据此，泰国生产基地（二期）建设项目的商务部门备案机关应当为所在地省级商务主管部门，因深圳为计划单列市，备案机关为深圳市商务局。

公司于 2025 年 4 月初向深圳市商务局提交项目备案申请材料，并于 2025 年 7 月 11 日取得商务主管部门签发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4403202500662 号）。

3、外汇登记

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）规定，国家外汇管理局取消了境外直接投资项下外汇登记核准的行政审批事项，改由银行按照上述通知及其附件《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。据此，泰国生产基地（二期）建设项目无需办理外汇管理局的外汇登记手续，需要在银行办理境外投资外汇登记，该

业务系常规登记手续，不涉及行政审批环节。

根据《直接投资外汇业务操作指引》规定，办理境内机构境外直接投资外汇登记的，需向银行提交《境外直接投资外汇登记业务申请表》《企业境外投资证书》以及《营业执照》等资料。据此，发行人将在募集资金到位并出境前，严格按照我国外汇管理相关法律、法规及规范性文件的规定履行外汇登记等资金出境的相关程序，预计未来通过银行办理外汇登记手续不存在实质性法律障碍。

综上所述，公司已办理募集资金投资出境涉及的发展和改革主管部门备案、商务主管部门备案，预计办理外汇登记手续不存在实质障碍，募集资金投资路径合规。

（二）泰国子公司日常资金管理、分红款外汇汇回：发行人及泰国子公司将对募集资金的日常使用严格管理，泰国子公司分红款外汇汇回无特殊限制

发行人已制定《募集资金管理办法》，将严格执行《中华人民共和国证券法》《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等相关法律法规的规定，以及发行人的《募集资金管理办法》对募集资金的存储、使用、用途变更、管理与监督等方面的规定；将为本次募投项目设立专项账户，与相关银行签署募集资金监管协议，用于募集资金的存放和管理，并将定期检查募集资金使用情况；内部审计部门、独立董事、监事会有权对募集资金使用情况进行监督与检查，必要时可以聘请会计师事务所进行审计。

泰国麦格米特将依照泰国当地对财务制度的要求及公司的财务管理制度和资金管理制度，在公司委派的两名董事的管理下，对资金的日常使用严格管理，并满足募集资金的使用规定。泰国麦格米特产生的利润优先用于海外市场的开拓，根据公司统筹安排结余资金分回国内。公司将通过委派的两名董事向泰国麦格米特股东（会）提交利润分配预案，并获得泰国麦格米特股东（会）的通过，从而确保公司分红政策切实实施。

根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南（泰国）》（2024年版），泰国为有限外汇管制国家，泰国财政部授权央行负责外汇的管理。相比较周边国家而言，其外汇管制较为宽松。泰国鼓励企业投资资金汇入泰国，汇入资

金币种和金额没有特别限制和要求。手续办理需遵循开户银行的具体规定执行。外汇账户的余款，如投资、分红和利润以及贷款的偿还和支付利息等，在所有适用税务清算之后，可以自由汇出。境内法律法规对境外子公司的利润汇回亦无特殊限制。

（三）公司预计在境外银行存放的募集资金可以被有效监管，能够满足募集资金的监管要求

1、发行人将严格执行《中华人民共和国证券法》《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等相关法律法规的规定，以及发行人的《募集资金管理办法》对募集资金的存储、使用、用途变更、管理与监督等方面的规定，对募集资金进行专项存储，保证专款专用，并根据相关规定对募集资金进行定期内部审计，配合监管银行和保荐人对募集资金的存储和使用进行监督、检查，以确保募集资金规范使用，防范募集资金使用风险。

2、公司将根据募投项目建设进度及资金需求支付募集资金，公司会计部门应当对募集资金的使用情况设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况。

3、公司内部审计部门应当至少每季度对募集资金的存放与使用情况检查一次，并及时向审计委员会报告检查结果。

4、公司当年存在募集资金运用的，公司董事会应当出具半年度及年度募集资金的存放与使用情况专项报告，并聘请会计师事务所对年度募集资金存放与使用情况出具鉴证报告。

5、公司应当在募集资金到账后一个月内与保荐机构或者独立财务顾问、存放募集资金的商业银行签订募集资金三方监管协议。

综上所述，公司预计在境外银行存放的募集资金可以被有效监管，能够满足募集资金的监管要求。

【核查意见】

一、核查过程

会计师履行了以下核查程序：

1、获取本次募投项目可行性研究报告、前次募投项目可行性研究报告，公司现有业务产品相关资料，了解本次募投拟生产产品的产品名称、产品类型、预计产量、功能及应用等情况，了解项目一具体设备购置内容、价格和作用等情况、研发投入的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排；获取本次募投生产产品报告期内已实现收入情况；访谈发行人董事会秘书、首席财务官，了解本次募投产品与公司现有产品及前募募投项目产品的区别和联系，是否涉及新产品或业务领域，目前项目一的研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等，是否存在重大不确定性或研发失败风险，拟资本化或费用化的部分是否符合实际情况以及《企业会计准则》的相关规定；对比《上市公司证券发行注册管理办法》等相关规定，分析本次募投项目是否符合募集资金主要投向主业的要求；

2、获取发行人目前房屋产权证书、租赁合同、花名册、对外出租房屋租赁合同等，并访谈发行人董事会秘书、首席财务官，了解公司研发人员数量、自有或租赁研发办公楼情况、研发人员办公安置情况、部分房屋对外出租的原因等，计算人均研发人员使用面积，通过公开渠道查阅同行业上市公司人均研发人员使用面积情况，与项目一进行对比分析；通过公开渠道查询并访谈募投项目负责人确认项目一、项目二实施地的研发办公楼租赁或购买的价格，与项目一、项目二单位建设成本对比，分析场地投入的经济性；

3、获取发行人所处行业及本次募投相关产品行业研究资料、行业分析报告，了解产品相关领域及其下游市场发展前景、市场空间，行业竞争情况、发行人市场占有率；获取公司在手订单或意向性订单情况，访谈发行人总经理，了解本次募投相关产品在手订单或意向性协议情况、公司竞争优势、公司现有产品产能利用率情况；通过公开渠道获得同行业可比公司资料，了解其扩产情况；

4、获取本次募投项目可行性研究报告及测算明细表等资料，核查本次募投项目相关的收入、单价、销量、毛利率、净利率、内部收益率等具体测算过程；获取发行人现有同类业务收入、成本构成、销量等资料；通过公开渠道获得同行

业可比公司资料，了解其产品毛利率、净利率、销量等财务指标，相关募投项目的测算指标等，核查本次募投项目的效益测算的审慎性、合理性；

5、获取童永胜出具的《关于认购资金来源的承诺函》、《维持控制权稳定的承诺函》；获取报告期内童永胜及其配偶王萍取得的现金分红金额；通过同花顺获取 2025 年 3 月 28 日、2025 年 10 月 28 日前二十个交易日发行人股票交易总额和股票交易总数，计算模拟情况下的发行价格；访谈控股股东童永胜，确认其本次发行参与认购的金额上限、认购本次发行资金自有或自筹的具体来源、未来如果通过股票质押方式筹集本次部分认购资金时后续偿还安排及资金来源；

6、查阅发行人本次募投项目的投入明细，访谈本次募投项目负责人，了解项目最新进展及董事会前投入情况；

7、了解发行人折旧摊销政策，取得募投项目折旧摊销明细表，分析本次募投新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响；

8、访谈本次募投项目负责人，了解通过泰国子公司实施募投项目的资金安排方式和资金流转情况，包括但不限于募集资金投资路径、募投项目境外投资备案手续最新进展等；获取《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 第 11 号令）《境外投资敏感行业目录（2018 年版）》《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）《直接投资外汇业务操作指引》等相关资料；获取深圳市商务局出具《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4403202500662 号）、深圳市发展和改革委员会出具深发改境外备〔2025〕646 号《境外投资项目备案通知书》；获取并查阅公司《募集资金管理办法》；查阅商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南（泰国）》（2024 年版）；获取并查阅发行人出具的说明文件；

二、核查意见

经核查，会计师认为：

1、本次募投项目二、项目三和项目四是对现有主营业务的扩产，不涉及新产品或业务领域；项目一设备等相关投入具备合理性；项目一不存在重大不确定性，研发失败风险较小；本次募投项目符合募集资金主要投资主业的要求；

2、本次募投项目新建研发办公楼面积与新增研发人员数量相匹配；项目一、项目二场地投入的必要性、经济性、及规模合理性；

3、项目二、项目三、项目四新增产能规模系基于公司产品布局及市场需求，并结合公司既有业务情况和未来发展规划综合考虑确定，新增产能规模具有合理性，发行人制定了较为完善的产能消化措施，不存在同质化产能扩产过快的情形；

4、本次募投项目除数字智能焊机产品毛利率高于同行业可比公司凯尔达综合毛利率外，其他募投产品毛利率均不存在高于同行业可比公司平均水平的情况，且数字智能焊机产品毛利率低于凯尔达机器人专用焊接设备毛利率，毛利率测算具备合理性；项目二测算净利率处于同行业可比公司中间水平，高于部分同行业公司的主要原因是项目二产品毛利率略高以及在公司整体研发平台支持下，研发费用率略低于同行业所致，与项目实际情况相符，具备合理性，项目三测算净利率略高于同行业可比公司，主要原因是本项目为纯生产项目，研发费用按项目实际情况预测，未包括预计在深圳总部投入的相关产品的研发费用，具备合理性；本募项目二、项目三、项目四收入、成本构成、销量等参数取值合理、谨慎，项目效益测算具备审慎性、合理性，与公司现有同类业务及同行业可比公司情况不存在较大差异；

5、童永胜已承诺用于本次认购的资金来源为个人自有资金或合法自筹资金，资金来源合法合规，童永胜认购本次发行资金来源主要为家庭多年现金分红积累，差额部分不排除通过质押部分股份筹集部分认购资金；童永胜目前不涉及质押发行人股权筹集资金的情形，未来不排除通过质押部分股份筹集部分认购资金的可能，未来若童永胜涉及质押发行人股权筹集认购资金，经测算相关质押导致控股股东控制权变动的风险较小，童永胜已作出维持控制权稳定的承诺；如未来童永胜通过股票质押方式筹集本次部分认购资金，后续将与资金出借方具体协商偿还安排，以合法合规来源偿付本息，主要还款资金来源包括但不限于薪酬、公司股票分红款及家庭积累等；童永胜已确认本次发行参与认购的金额上限为 10,000 万元，其认购金额与拟募集资金相匹配；

6、本次募投项目，公司不存在置换董事会前投入的情形；

7、本次募投项目实施预计将增强发行人未来的盈利能力，新增的折旧摊销

占预计营业收入和净利润的比例较小，预计对公司未来经营成果的整体影响较小，如募投项目收益不及预期，项目新增折旧、摊销将对公司经营业绩产生一定影响；

8、公司已办理募集资金投资出境涉及的发展和改革主管部门备案、商务主管部门备案，预计办理外汇登记手续不存在实质障碍，募集资金投资路径合规；发行人及泰国子公司将对募集资金的日常使用严格管理，泰国子公司分红款外汇汇回无特殊限制；预计在境外银行存放的募集资金可以被有效监管，能够满足募集资金的监管要求。

（以下无正文）

（此页无正文，为《关于深圳麦格米特电气股份有限公司申请向特定对象发行股票审核问询函有关财务问题回复的专项说明》的签字盖章页）

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

报告日期：2025年11月18日