

神驰机电股份有限公司**关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

神驰机电股份有限公司（以下简称“神驰机电”、“公司”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部《关于神驰机电股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函〔2026〕1181 号，以下简称《问询函》），现就《问询函》有关问题回复如下：

一、关于业绩下滑。年报显示，2025 年，公司实现营业收入 29.28 亿元，同比增长 6.88%，实现归母净利润 1.34 亿元，同比下降 30.94%，增收不增利。分地区看，境内业务收入比上年增长 28.53%，毛利率为 10.95%，境外业务收入比上年下降 2.87%，毛利率为 29.97%。分季度看，公司第一至第四季度归母净利润分别为 6,957.14 万元、4,809.22 万元、5,095.32 万元、-3,483.89 万元，第四季度由盈转亏。2026 年第一季度公司归母净利润同比继续下降 66.63%。此外，报告期内管理费用为 1.97 亿元，同比增长 25.72%，其中工资及福利 1.19 亿元，同比增长 60.49%。报告期内研发费用为 1.21 亿元，同比增长 28.49%，研发人员为 342 人，较上年减少 28 人。

请公司：（1）结合境内外主要业务模式、产品结构、成本构成、经营环境及境内外主要客户的构成情况，说明公司境内外毛利率相差较大的原因，并解释公司境内外收入变动趋势背离的原因及合理性；（2）结合季度间市场环境、行业竞争、下游客户订单需求变化、主要产品及原材料价格变化、资产及信用减值等情况，说明第四季度业绩由盈转亏的原因及合理性，公司经营是否存在季节性特征，是否符合行业特点；

（3）结合前述情况说明你公司主营业务是否出现不利变化，与同行业可比公司趋势是否一致，业绩下滑趋势是否持续，补充说明公司已采取及拟采取的解决方案及应对措施，并进行充分风险提示；（4）列示管理费用的具体明细，并结合公司发展规划、员工数量、工资水平等，说明管理费用大幅增长的原因及合理性；（5）列示各项研发项

目的具体明细、费用投入、实施进展，说明公司研发人员减少但研发费用增加的原因及合理性。

公司回复：

（一）结合境内外主要业务模式、产品结构、成本构成、经营环境及境内外主要客户的构成情况，说明公司境内外毛利率相差较大的原因，并解释公司境内外收入变动趋势背离的原因及合理性。

1、境内外主要业务模式

公司从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。

业务环节	国内	国外
销售模式	公司境内销售以直销为主；主要产品为电机类、通用动力、配件类进行销售，下游客户主要为国内通用动力机械生产厂商，公司产品作为客户配套，如隆鑫通用动力股份有限公司、重庆润通科技有限公司等。	国外销售以买断式经销为主，包括为客户提供 OEM/ODM 代工及自主品牌产品销售。主要产品为终端类产品，包括变频发电机组、客户主要国际知名通机生产企业、大型贸易商以及知名电商平台，如 HFT、FOUANINIGLTD、DAISHIN INDUSTRIES LTD、Costco、Sam's 、Walmart 等。

境内外主要业务模式的差异并非境内外毛利率存在较大差距的主要原因，同时，业务模式差异亦非境内外收入变动趋势背离的主要原因。

2、境内外销售的产品结构

2025 年度，国内销售收入 103,785.15 万元，销售成本 92,417.92 万元，毛利率 10.95%；国外销售收入 180,353.78 万元，销售成本 126,304.74 万元，毛利率 29.97%，详见下表：

单位：万元

区域	2025 年度收入	2025 年度成本	毛利率
国内	103,785.15	92,417.92	10.95%
国外	180,353.78	126,304.74	29.97%
合计	284,138.93	218,722.66	23.02%

公司国外毛利率显著高于国内。

从产品类别分析，公司产品毛利率如下：

单位：万元

产品类别	2025 年度收入	2025 年度成本	毛利率
终端类产品	185,022.79	129,726.38	29.89%
电机类产品	53,218.23	48,204.06	9.42%
配件及其他	33,570.20	30,580.58	8.91%
通用动力	12,327.71	10,211.64	17.17%
合计	284,138.93	218,722.66	23.02%

2025 年度终端类产品毛利率 29.89%，电机类产品毛利率 9.42%，配件及其他类毛利率 8.91%，通用动力类毛利率 17.17%。终端类产品毛利率显著高于其他三类产品，主要原因系：

（1）产业链位置不同，其他三类产品属于上游零部件，竞争充分、客户议价能力强，仅赚取加工利润。终端整机服务于下游客户，享有集成溢价；

（2）差异化程度不同，其他三类产品标准化、同质化高，价格竞争激烈。终端产品依托系统集成、电控软件、定制方案形成差异化；

（3）价值增值环节更多，零部件产品增值环节为材料加工环节，终端产品在电机等零部件基础上叠加电控、组装、调试产生多重环节增值。

2025 年境内外产品收入占比如下：

产品类别	境内占比	境外占比
终端类产品	22.48%	89.65%
电机类产品	47.45%	2.20%
配件及其他	26.13%	3.58%
通用动力	3.93%	4.57%
合计	100.00%	100.00%

境内外销售产品结构存在差异，境外主要销售终端类产品，境内主要销售电机类和配件类产品。2025 年公司境内销售终端类产品占比 22.48%，境外销售终端类占比 89.65%，终端类产品占比差异较大。

因此，境内外销售产品结构不同，系境内外毛利率差异较大的主要原因，但并非境内外收入变动趋势背离的主要原因。

3、境内外销售的成本构成

公司生产工厂主要位于境内，境外销售的电机类产品、通用动力类产品为境内公司制造，其成本构成与境内销售的同类产品不存在重大差异。终端类产品和配件类产

品一部分由境内工厂制造，一部分由越南工厂制造，根据客户需求销售至境内外，公司境内外产品料工费占比如下：

	终端类产品		配件及其他	
成本构成	境内	境外	境内	境外
直接材料	94.69%	95.47%	80.63%	81.41%
直接人工	2.87%	2.30%	6.21%	7.69%
制造费用	2.44%	2.23%	13.16%	10.89%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：越南生产基地主要承接美国市场订单（应对美国关税波动）。

如上表所示，公司境内外产品料工费占比不存在显著差异。

因此，境内外销售成本构成差异非境内外毛利率存在较大差距的主要原因。同时，成本构成差异不影响市场需求，不会对境内外收入变动趋势产生影响。

4、经营环境及主要客户构成

公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。按照用途划分，公司产品可分为部件类产品与终端类产品两大类。部件类产品以小型发电机、通用动力为主，主要用于配套发电机组等终端类产品；终端类产品包括发电机组、高压清洗机、水泵、储能、园林机械等产品，但是以发电机组为主。

我国发电机组行业是外向型行业，产品主要用于对外出口，北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域，非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场。贸易政策发生重大变化，将影响公司产品的出口，从而给公司经营业绩带来较大影响。

公司出口业务主要结算货币为美元，人民币兑美元汇率波动将影响公司产品的出口销售业绩和盈利水平。

2025 年第一季度、第二季度因关税暂缓，国内主机厂及终端产品客户为抢出口，大量采购公司终端产品、电机类产品等，导致需求增加，公司实现国内销售收入 103,785.15 万元，同比上年度 80,745.34 万元增加 23,039.81 万元。但受北美极端天气发生频次（2025 年飓风 5 次，2024 年飓风 11 次，2023 年 7 次，2022 年 8 次，2021 年 7 次，2020 年 13 次）减少以及需求影响，境外子公司美国神驰销售收入自 4.05 亿下滑至 2.38 亿元，下降 1.68 亿元，导致公司国外销售收入同比上年度 185,689.63 万元减少 5,335.85 万元。

国内主要客户构成

单位：万元

公司名称	2025 年销售金额	国内收入销售占比	2024 年销售金额	国内收入销售占比
客户一	4,448.99	4.29%	0.00	0.00%
客户二	4,393.10	4.23%	3,330.82	4.13%
客户三	3,853.67	3.71%	3,827.85	4.74%
客户四	3,368.29	3.25%	958.95	1.19%
客户五	3,087.19	2.97%	2,296.01	2.84%
合计	19,151.24	18.45%	10,413.63	12.90%

国外主要客户构成

单位：万元

公司名称	2025 年销售金额	国外收入销售占比	2024 年销售金额	国外收入销售占比
客户 A	32,023.78	17.76%	24,527.79	13.21%
客户 B	7,303.83	4.05%	2,084.99	1.12%
客户 C	6,913.65	3.83%	10,101.89	5.44%
客户 D	4,990.44	2.77%	10,085.57	5.43%
客户 E	4,320.63	2.40%	4,491.79	2.42%
合计	55,552.34	30.80%	51,292.03	27.62%

因此，境内外经营环境差异系公司境内外收入变动趋势背离的主要原因，但非公司境内外毛利率存在较大差距的主要原因。

综上，公司境内外收入变动趋势背离的原因主要系境内外经营环境差异造成。而境内外毛利率存在较大差距的原因主要系产品结构存在差异，境外主要销售终端类产品，境内主要销售电机类和配件类产品。终端类产品与电机类产品、通用动力、配件及其他在毛利率方面存在差异。

（二）结合季度间市场环境、行业竞争、下游客户订单需求变化、主要产品及原材料价格变化、资产及信用减值等情况，说明第四季度业绩由盈转亏的原因及合理性，公司经营是否存在季节性特征，是否符合行业特点；

公司 2025 年主要财务数据

单位：万元

项目	1-9 月	占收入比	第四季度	占收入比	增幅
			(10-12 月份)		
营业收入	228,755.84		64,073.26		
营业成本	169,034.43	73.89%	52,961.65	82.66%	8.77%

销售费用	20,635.02	9.02%	4,174.53	6.52%	-2.51%
管理费用	14,479.60	6.33%	5,170.88	8.07%	1.74%
研发费用	8,447.57	3.69%	3,650.45	5.70%	2.00%
财务费用	-1,958.75	-0.86%	6.90	0.01%	0.87%
信用减值损失	-581.83	-0.25%	245.53	0.38%	0.64%
资产减值损失	155.80	0.07%	-702.50	-1.10%	-1.16%
其他收益	2,064.72	0.90%	656.23	1.02%	0.12%
公允价值变动损益	-127.71	-0.06%	-757.66	-1.18%	-1.13%
投资收益	883.32	0.39%	57.83	0.09%	-0.30%
所得税费用	2,433.48	1.06%	312.80	0.49%	-0.58%
净利润	16,861.68	7.37%	-3,483.89	-5.44%	-12.81%

与前三季度相比，公司第四季度毛利率下滑 8.77 个百分点，影响利润 5,619 万元，系公司第四季度业绩由盈转亏的主要原因。

1、行业竞争及市场环境

公司所涉及的细分行业为发电机组行业，发电机组行业竞争充分。但是，公司深耕行业多年，具备规模效应、全产业链优势、营销网络优势，在行业内具备较强的竞争力。

我国发电机组行业是外向型行业，产品主要用于对外出口，市场分布较广，北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域，2025 年度第一季度、第二季度因受美国加征关税影响，大量客户在加征关税前进行备货，导致市场需求增加。由于前两个季度市场需求大幅释放，第三季度、第四季度市场需求逐渐回落、减少，从而导致公司第四季度收入下滑，进一步导致公司第四季度净利润下滑。

2、订单需求变化

从公司经营模式看，公司主要采用以销定产、适当备库的生产模式。受关税政策影响，公司第一季度、第二季度订单大幅增加，因第三季度对等关税取消，第三季度、第四季度市场需求回落，订单减少。同时，公司第四季度高毛利的北美市场销售收入由 2024 年同期的 2.30 亿元大幅下滑至 2025 年的 0.68 亿元，下降 1.62 亿元，高毛利区域收入的下降导致第四季度利润的大幅下降。

3、主要产品及原材料价格变化

公司主要产品（终端类产品）价格情况

单位：元/台

季度	平均价格
----	------

第一季度	1,958.00
第二季度	2,385.84
第三季度	2,265.61
第四季度	1,700.54

公司 2025 年第四季度终端产品平均销售单价出现下滑，主要受第四季度产品销售发生较大的结构性变化影响。具体原因说明如下：

公司主要产品（如发电机组等终端类产品）的境外销售与局部极端天气事件存在高度的正相关性。北美市场作为公司最重要的市场，其传统飓风季节（通常为 9 月至 11 月）是发电机组需求的爆发期。2025 年北美传统飓风季节期间飓风发生频次减少，导致该区域终端客户的应急采购需求萎缩，公司第四季度北美市场销售收入由 2024 年同期的 2.30 亿元大幅下滑至 2025 年的 0.68 亿元。

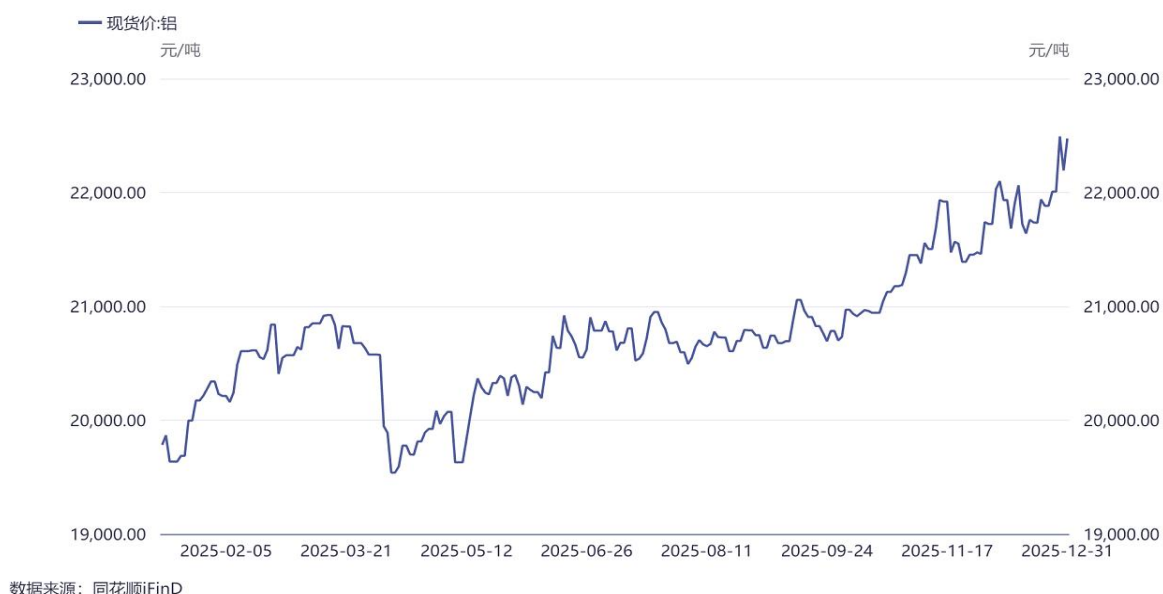
从业务结构来看，北美市场客户准入壁垒高，大型品牌客户如 Sam's、Costco 对产品品质、交付保障、售后保障均有较高要求，因此，其销售单价及毛利率均显著高于公司其他海外市场。由于高单价、高毛利的北美市场销售占比在四季度总营收中收缩，而相对低单价区域的销售占比被动上升。加权平均计算下直接拉低公司第四季度整体产品平均销售单价。

公司原材料主要为钢材、铝材、铜线。2025 年度铝材、铜线价格持续上涨，走势见下图：

2025 年铜价走势图



2025 年铝价走势图



由于公司是接单生产，且原材料价格波动无法有效准确预测，公司一般不会进行提前备库采购。公司采取了与供应商对比询价、协调定价来降低原材料波动影响，同时通过与客户协商涨价，将原材料涨价的压力部分传导给下游客户。

4、资产及信用减值情况

第一季度和第二季度市场需求增加导致订单增加，因信用政策和回款周期的影响，第一季度和第二季度信用减值损失分别为 246.78 万元、451.29 万元，第三季度、第四季度订单量逐步恢复正常水平、应收账款已到回款期限以及公司加强应收账款管理，第四季度信用减值损失冲回 245.53 万元。第四季度因期末存货分布、在手订单定价，计提资产减值损失 702.5 万元。

公司产品的生产、销售存在一定的季节性特征。如出现雪灾、飓风（如北美飓风季节通常为 9 月至 11 月，即第三季度、第四季度）等极端天气情况时，发电机组等产品短期销量会迅速上升，符合行业特点。

综上，公司第四季度由盈转亏主要系受关税影响，境外主要区域客户为抢出口，第一季度、第二季度订单量增加，第四季度订单量逐渐恢复至正常水平甚至出现阶段性减少、原材料价格波动等多方面因素影响所致，具有合理性。

（三）结合前述情况说明你公司主营业务是否出现不利变化，与同行业可比公司趋势是否一致，业绩下滑趋势是否持续，补充说明公司已采取及拟采取的解决方案及

应对措施，并进行充分风险提示。

1、结合前述情况说明你公司主营业务是否出现不利变化，与同行业可比公司趋势是否一致，业绩下滑趋势是否持续，补充说明公司已采取及拟采取的解决方案及应对措施。

同行业可比公司对比情况

可比公司	2025 年销售收入 (亿元)	同比变动 (%)	2025 年净利润 (亿元)	同比变动 (%)
宗申动力（通机板块）	60.15	15.11	4.57	27.34
隆鑫通用（通机板块）	43.55	23.2	—	—
绿田机械	24.23	11.87	2.46	31.95
神驰机电	29.29	6.88	1.34	-30.94
可比公司	2026 年 1-3 月销 售收入（亿元）	同比变动 (%)	2026 年 1-3 月净 利润（亿元）	同比变动 (%)
隆鑫通用（通机板块）	9.64	-14.42	—	—
绿田机械	6.35	-0.61	0.45	-21.69
神驰机电	7.52	2.66	0.23	-66.63

注 1：公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售，基于相似的主营产品，公司以宗申动力、隆鑫通用、绿田机械作为可比公司。

注 2：宗申动力、隆鑫通用通机板块系其多个业务板块之一，宗申动力未披露其通机板块 2026 年 1-3 月收入、利润情况，隆鑫通用未披露其通机板块 2025 年、2026 年 1-3 月利润情况。

2025 年度，公司销售收入与同行业可比公司销售收入变动趋势一致。但净利润变动趋势与宗申动力、绿田机械不一致。

公司与宗申动力净利润变动趋势不一致主要是因为经营模式有所不同。为快速响应市场，公司在海外主要市场设立全资子公司在当地进行销售。目前，公司在美国、印尼、迪拜等多地设立了全资子公司。而宗申动力则主要由国内直接出口销售至客户。由于国外销售子公司需要承担较高的国内工厂发货费用、本地运营费用等，一旦其销售收入下滑，其净利润会出现大幅下滑甚至亏损。美国神驰作为公司在海外规模最大的销售公司，2025 年实现销售收入 2.39 亿元，同比下降 40.99%，亏损 0.26 亿元（去年同期为盈利 0.11 亿元）。美国神驰净利润下滑系公司 2025 年净利润下滑的重要原因。

公司与绿田机械净利润变动趋势不一致主要是因为公司和绿田机械虽然同属通用动力机械产品行业，但细分行业有所不同，绿田机械终端类产品中以高压清洗机为主，

销售区域以欧洲等区域为主，北美区域占比较小。而公司终端类产品中以发电机组为主，销售区域以北美为主，而公司 2025 年净利润下滑主要北美市场下滑所致。

公司 2026 年 1-3 月及 2025 年 1-3 月利润表主要财务数据

项目	2026 年 1-3 月（万元）	2025 年 1-3 月（万元）
营业收入	75,153.13	73,204.48
营业成本	57,560.92	54,522.75
销售费用	4,351.81	5,622.15
管理费用	4,280.28	4,666.39
研发费用	3,128.99	2,358.69
财务费用	1,447	-1,312.29
信用减值损失	-562.88	-246.78
资产减值损失	352.18	73.85
其他收益	698.74	535.62
公允价值变动损益	74.57	29.50
投资收益	-1,245.46	-56.69
所得税费用	1,087.86	461.71
净利润	2,321.86	6,957.14

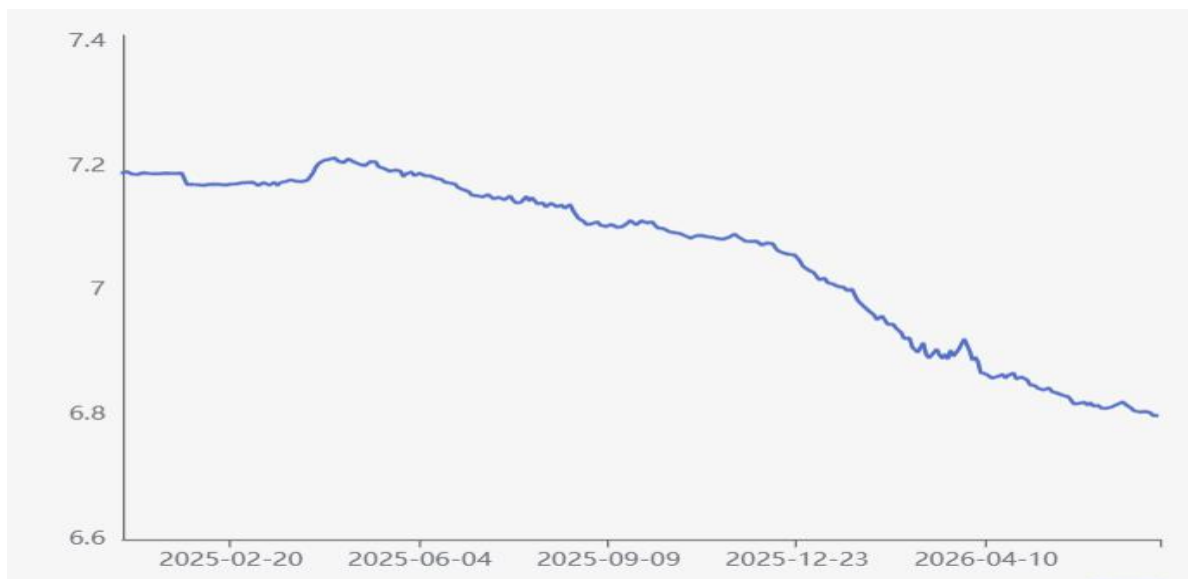
2026 年 1-3 月，公司销售收入同比增长 2.66%，而隆鑫通用（通机板块）、绿田机械分别同比下降 14.42%、0.61%，相差幅度不大。公司 2026 年 1-3 月净利润下降幅度高于绿田机械，但变动趋势一致。

2025 年、2026 年 1-3 月，公司收入同比基本持平，净利润分别下滑 30.94%、66.63%。2026 年 1-3 月净利润下降幅度较大主要系受两方面因素影响：

（1）2025 年同期下游海外客户为规避未来可能大幅增加的关税成本，普遍采取了“提前下单、提前备货”的应对策略，造成去年同期基数较高。

（2）汇率波动影响：公司出口业务主要以美元结算，人民币兑美元汇率的波动将对公司的经营业绩产生重要影响。美元兑人民币汇率主要从毛利率、汇兑损益方面影响公司净利润水平，同时还会从价格方面影响公司出口产品竞争力。自 2026 年年初以来，人民币持续升值，美元兑人民币汇率由 7.023 下降至 6.9194（如下图所示）。2026 年 1-3 月，公司产生汇兑损失 1,599 万元，而去年同期公司产生汇兑收益 1,203 万元。

美元兑人民币汇率走势图



数据来源：中国人民银行

综合来看，公司 2026 年 1-3 月净利润跟 2024 年同期相比，不存在重大差异。因此，公司主营业务未出现不利变化。针对利润下滑，公司经营管理层于今年年初已经制定应对措施，具体如下：

（1）聚焦主业，加强渠道、客户拓展，深耕大市场、大客户。依托公司在北美的本地化生产交付优势，进一步强化公司在北美市场的竞争力。

（2）加大研发投入，加快产品迭代升级，不断开发适合市场需求的产品。

（3）严格落实全流程费用管控要求，以精细化管控实现降本增效。

（4）加快从产品设计到产品交付的端到端成本管理，通过改善降本、采购降本降低成本。

（5）制定《外汇衍生品交易业务管理制度》，通过远期结售汇等方式降低汇率风险，减小汇率波动对公司业绩造成的不利影响。

（6）从人员、资金、政策等层面加大四级电机、储能产品等第二增长曲线的支持力度，逐步提升第二曲线营收、利润贡献占比，打造多点支撑、可持续迭代的多元增长格局，实现公司长效稳健发展。

公司已经按照以上应对措施推进各项工作，部分工作已取得实质性进展。

2、风险提示

（1）原材料价格波动风险

公司电机产品的原材料主要为钢材、漆包线等，涉及到钢材、铜材、铝材等大宗材料；汽油机及终端类产品的原材料主要包括油箱、电机、机架、曲轴箱体、曲轴端盖等；如果原材料特别是大宗材料价格上涨，虽然公司产品可进行涨价，但涨价幅度若低于原材料上涨幅度，将会给公司经营业绩带来不利影响。

（2）汇率波动风险

公司产品主要用于出口。公司出口业务主要以美元结算，人民币兑美元汇率的波动将对公司的经营业绩产生重要影响。人民币贬值将给公司带来汇兑收益，并提高公司产品出口竞争力。人民币升值会造成公司汇兑损失，并降低公司产品出口竞争力，将会给公司经营业绩带来不利影响。

（3）对外贸易政策风险

由于公司产品主要用于出口，其中美国市场系公司海外销售占比最高的市场。当今国际贸易形势错综复杂，贸易保护主义抬头，逆全球化思潮暗流涌动。如果对外贸易政策恶化，公司出口业务势必受到冲击，将会给公司经营业绩带来不利影响。

（4）行业竞争风险

公司所在行业从业企业数量多，行业内竞争方式正在逐渐从此前的价格竞争转变为以品牌、技术为主导的差异化竞争。本项目可能面临现有竞争对手和行业新进入者挑战的风险。如未来行业竞争加剧，将会给公司经营业绩带来不利影响。

（四）列示管理费用的具体明细，并结合公司发展规划、员工数量、工资水平等，说明管理费用大幅增长的原因及合理性；

2025 年度，公司管理费用 19,650.48 万元，同比上年 15,629.94 万元增加 4,020.54 万元，主要为职工薪酬同比上年增加 2,247.14 万元，固定资产折旧、无形资产摊销同比上年增加 631.6 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动
职工薪酬	11,887.17	9,640.03	2,247.14
折旧费	1,638.06	1,143.36	494.70
无形资产摊销	1,110.85	973.95	136.90
中介机构费	775.54	513.53	262.01
业务招待费	981.05	668.19	312.86
股权激励费		117.91	-117.91
差旅费	830.50	455.65	374.85

项目	本期发生额	上期发生额	变动
办公费	778.53	460.70	317.83
车辆使用费	185.46	178.39	7.07
其他费用	1,463.32	1,478.23	-14.91
合计	19,650.48	15,629.94	4,020.54

因公司在同行业平均薪酬处于中等偏低水平，2025 年度对公司组织架构、员工发展与培养、绩效考核等方面进行调整，调整前平均薪酬 10.36 万元/人，调整后整体平均薪酬 11.95 万元/人，调整后平均薪酬与同行业对比处于中位值，同行业薪酬水平及调整前后平均薪酬如下：

单位：人、万元

	人数	全年薪酬发生额	平均薪酬
神驰机电	3,386	40,453.61	11.95
宗申动力	9,459	103,333.41	10.92
隆鑫通用	10,529.00	133,075.60	12.64
绿田机械	2,582.00	29,450.98	11.41

公司管理人员平均薪酬变动如下：

单位：人、万元

项目	2025 年度	2024 年度
管理人员总薪酬	11,887.17	9,640.03
平均薪酬	15.34	13.46

注：以上管理人员薪酬统计范围包括董监高、总部及各子公司职能部门人员以及各子公司采购部人员等。

2025 年度，公司管理费用中职工薪酬增加主要原因系公司原薪酬水平处于行业低位，人才竞争力长期较弱。为支撑长期发展战略落地，公司主动发起系统性组织能力建设，进行人才结构优化升级，对核心团队进行结构性“换血”，同时通过对职能后台及核心管理团队进行薪酬调整以稳固组织支撑平台。

（五）列示各项研发项目的具体明细、费用投入、实施进展，说明公司研发人员减少但研发费用增加的原因及合理性。

公司 2025 年度研发费用 12,098.02 万元，同比上年 9,415.80 万元增加 2,682.22 万元。

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额
职工薪酬	6,603.57	5,409.80
直接材料	3,014.32	1,468.40
折旧及摊销	384.48	324.31
模具费用	994.51	1,018.00
其他	1,101.13	1,195.30
合计	12,098.02	9,415.80

主要研发项目如下：

单位：万元

项目名称	立项时间	2025 年度研发投入	实施进展
项目一	2025 年	2,468.61	已完结
项目二	2025 年	907.39	已完结
项目三	2024 年	841.17	已完结
项目四	2025 年	812.77	已完结
项目五	2025 年	508.97	已完结
项目六	2024 年	490.20	已完结
项目七	2025 年	484.07	已完结
项目八	2025 年	311.60	已完结
项目九	2024 年	292.15	已完结
项目十	2025 年	284.10	已完结
项目十一	2025 年	283.10	已完结
项目十二	2025 年	279.73	已完结
项目十三	2024 年	263.85	已完结
项目十四	2025 年	247.72	已完结
项目十五	2024 年	212.35	已完结
项目十六	2024 年	161.54	已完结
项目十七	2025 年	161.27	已完结
项目十八	2025 年	160.58	已完结
项目十九	2024 年	151.38	已完结

合计		9,322.56	
----	--	----------	--

注：上表为当年研发投入高于 100 万的研发项目。

公司研发费用增加主要系职工薪酬增加以及直接材料增加所致，具体如下：

职工薪酬方面：

公司 2024 年年度报告、2025 年年度报告所披露技术人员人数分别为 405 人、342 人，2025 年技术人员人数少于 2024 年。以上人数系截止 2024 年年底以及 2025 年年底公司技术人员人数。而公司 2024 年、2025 年技术人员平均人数分为 365、349 人，2025 年技术人员平均人数略低于 2024 年技术人员平均人数。

职工薪酬增加主要系为达成公司战略，公司主动优化人才结构，引进高级研发人员，精简研发低效人员。同时，对研发人员进行调薪，并强化高绩效导向的变动激励。另外，因研发项目增加导致研发辅助人员用工量增加，从而增加职工薪酬。

直接材料方面：

2025 年度公司搭建产品线和研发平台，2025 年度在研项目数量 220 项，同比 2024 年度研发项目数量增加 81 项，研发项目数量同比上升 58.27%。

综上，研发费用增加具有合理性。

二、关于固定资产。年报显示，固定资产期末余额5.53亿元，同比增长51.62%。2025 年固定资产周转率为6.39，连续三年下降。其中在建工程转固 1.49 亿元，主要系移动电源及户用储能生产建设项目由在建工程转固以及机器设备增加所致。报告期末固定资产累计折旧3.81亿元，未新增固定资产减值准备。

请公司：（1）补充披露近三年公司新增固定资产的具体情况，包括主要的产线、设备、厂房以及对应的产品类型、产能等，移动电源及户用储能生产建设项目的建设进度、实际投入、转固时点及转固依据等；（2）说明公司在主营业务业绩下滑的情况下持续投入大额固定资产的合理性及必要性，产能与规模的匹配性，结合资产使用状态、产能利用率、产销率等情况说明是否存在产能过剩和资产减值风险；（3）补充说明公司采用的固定资产折旧政策及年限安排，会计政策是否有连贯性，是否符合行业惯例。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露近三年公司新增固定资产的具体情况，包括主要的产线、设备、厂房以及对应的产品类型、产能等，移动电源及户用储能生产建设项目的建设进度、实际投入、转固时点及转固依据等。

1、近三年公司新增固定资产情况

公司近 3 年固定资产原值及增长率情况如下：

单位：万元

资产类别	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2025 年同比 增长率	2024 年同比 增长率
房屋及建筑物	37,198.99	23,101.05	17,163.66	61.03%	34.59%
机器设备	45,648.02	37,541.01	36,878.01	21.60%	1.80%
运输工具	2,507.74	2,293.54	2,299.90	9.34%	-0.28%
电子及通讯设备	1,888.07	1,673.08	1,755.29	12.85%	-4.68%
工具及家具	6,400.40	5,043.44	4,314.27	26.91%	16.90%
合计	93,643.22	69,652.12	62,411.13	34.44%	11.60%

2025 年末固定资产原值较 2024 年末增加 23,991.10 万元，增长率为 34.44%；2024 年末固定资产原值较 2023 年末增加 7,240.99 万元，增长率为 11.60%，具体变动类别如下：

单位：万元

资产类别	2025 年末较 2024 年末增加额	2024 年末较 2023 年末增加额
房屋及建筑物	14,097.94	5,937.39
机器设备	8,107.01	663.00
运输工具	214.20	-6.36
电子及通讯设备	214.99	-82.21
工具及家具	1,356.96	729.17
合计	<u>23,991.10</u>	<u>7,240.99</u>

2、近三年固定资产新增对应产线、设备、厂房以及对应的产品类型、产能等情况

单位：万元

序号	新增年度	资产类别	资产名称	新增资产原值	对应产品类型	主要产线
1	2024 年度	房屋及建筑物	密西西比工厂厂房	5,937.39	截至 2025 年末主要为仓储	/
合计				5,937.39		

2024年度，公司房屋及建筑物增加5,937.39万元系公司境外全资子公司神驰动力美国有限公司（以下简称“美国神驰”）购买位于密西西比州工厂厂房所致，密西西比工厂厂房于2024年1月投入使用，美国神驰仓储方式由三方租赁仓储转为密西西比工厂仓储。

单位：万元

序号	新增年度	资产类别	资产名称	新增资产原值	对应产品类型	设计产能
1	2025 年度	房屋及建筑物	墨西哥仓库	2,742.36	截至 2025 年末主要为仓储	/
2	2025 年度	房屋及建筑物	移动电源及户用储能厂房	11,493.96	逆变器、便携式移动储能电源、户外电源等	/
3	2025 年度	机器设备	电控产线(移动电源、户用储能)	1,156.40	终端类：逆变器、便携式移动储能电源、户外电源	便携式移动储能电源、户外电源 2 万套
4	2025 年度	机器设备	三华压铸产线	3,344.46	配件及其他：箱体、箱盖	3000T
5	2025 年度	机器设备	越南压铸产线	3,442.66	配件及其他：箱体、箱盖	3000T
合计				22,179.84		

2025 年度，公司房屋及建筑物增加 14,097.94 万元系移动电源及户用储能厂房达到预定可使用状态转入固定资产和境外全资公司艾博尔墨西哥有限公司（以下称“墨西哥公司”）购买墨西哥仓库所致；其中，移动电源及户用储能项目自 2025 年 4 月投入使用，墨西哥仓库于 2025 年 7 月投入使用。

2025 年度，机器设备增加主要系移动电源及户用储能生产产线新增机器设备 1,156.40 万元；神驰机电位于重庆和越南压铸工厂新增压铸产线机器设备 6,787.12 万

元。

3、移动电源及户用储能生产建设项目的建设进度、实际投入、转固时点及转固依据

随着全球户外露营普及程度逐年提高，移动电源的应用场景不断丰富，公司自2023年建设移动电源及户用储能项目，项目建设地位于重庆市北碚区蔡家组团B标准分区B24-1/02地块，项目建设旨在完善公司产品矩阵，移动电源产品与传统发电机组呈优势互补，为公司经营业绩挖掘新的增长点。

2023年1月，公司取得“移动电源及户用储能生产建设项目”《建设工程规划许可证》，2023年3月，取得《建筑工程施工许可证》并开工建设。经2年建设周期，项目实际投入12,697.18万元，2025年4月，移动电源及户用储能项目达到预定可使用状态，转入固定资产。

综上所述，近三年公司新增固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备，转固时点为达到预定可使用状态。

（二）说明公司在主营业务业绩下滑的情况下持续投入大额固定资产的合理性及必要性，产能与规模的匹配性，结合资产使用状态、产能利用率、产销率等情况说明是否存在产能过剩和资产减值风险。

1、业绩下滑下投入大额固定资产的合理性和必要性

2025年度，公司主营业务收入较2024年增加17,703.96万元，营业规模变动较小。2025年度，公司主营业务毛利率23.02%，较2024年下降2.9个百分点，其中，国外主营业务毛利率下降2.05个百分点，国外主营业务毛利率下滑系销售区域变动所致；2025年度净利较2024年度减少5,992.10万元，主要系主营业务毛利率下滑以及公司原薪酬水平处于行业低位，2025年度对核心团队人员进行薪酬调整综合所致。

近三年公司主要固定资产投入如下：

序号	新增年度	资产名称	新增资产原值 (万元)	对应产品类型
1	2024年度	密西西比工厂厂房	5,937.39	
2	2025年度	墨西哥仓库	2,742.36	

序号	新增年度	资产名称	新增资产原值 (万元)	对应产品类型
3	2025 年度	移动电源及户用储能	11,493.96	配件类产品：逆变器等 终端类产品：便携式移动储能电源、户外电源等
4	2025 年度	电控产线（移动电源、户用储能）	1,156.40	配件类产品：逆变器等 终端类产品：便携式移动储能电源、户外电源等
5	2025 年度	三华压铸产线	3,344.46	配件类产品：箱体、箱盖等
6	2025 年度	越南压铸产线	3,442.66	配件类产品：箱体、箱盖等
7	合计		28,117.23	

主营业务业绩下滑的情况下持续投入大额固定资产的合理性及必要性：

2020 年我国提出“力争 2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和”的发展目标，双碳目标的提出推动储能行业快速迅速发展。公司主要产品发电机组具有重量较大、噪音较高、依赖汽（柴）油等特点，在部分场景下难以满足用户对静音、绿色、便携的需求，公司为把握移动电源及户用储能行业发展机遇，完善公司储能产品矩阵，自 2023 年起投入建设移动电源及户用储能产品项目；2024 年、2025 年，公司为降低地缘政治冲突对公司业绩的影响以及提升海外仓储及本地化生产能力分别购买位于密西西比工厂厂房和墨西哥仓库。

公司 2025 年度投入压铸产线设备，一方面压铸产品和电控产品作为终端产品的配套，提升终端产品核心零部件供应能力；另一方面，公司压铸件、逆变器和移动电源等市场需求较好，2025 年度公司配件类产品收入呈增长态势。

综上，主营业务业绩下滑的情况下持续投入大额固定资产具备合理性和必要性。

2、结合资产使用状态、产能利用率、产销率等情况说明是否存在产能过剩和资产减值风险

截至 2025 年 12 月 31 日，美国神驰密西西比工厂已投入使用，美国神驰存货仓储方式由三方租赁仓库转为自有工厂仓储，墨西哥存货仓储方式由三方租赁仓库转为墨西哥仓库仓储。压铸设备于 2025 年度投产，压铸产品 2025 年度销售收入 14,084.26 万元，同比 2024 年度增长 3,576.85 万元，产品销售收入呈上升趋势。

2025 年度，移动电源及户用储能工厂产销率为 99.45%，三华压铸工厂产销率 89.59%，越南压铸工厂产销率 94.99%，产销率高。公司主要产品可共用部分产线设备，产线复用率较高。因 2025 年投产时间短，产能利用率处于爬坡阶段，统计 2026 年 1-6 月产能利用率：移动电源及户用储能产能利用率 97%，越南压铸产线产能利用率 73%，三华压铸产线产能利用率 75.98%。

综上，公司新增固定资产使用状态良好，新增固定资产产能利用率和产销率保持较高的水平，产能利用充分，产销率高，未见产能明显过剩和资产减值风险。

（三）补充说明公司采用的固定资产折旧政策及年限安排，会计政策是否有连贯性，是否符合行业惯例。

1、公司固定资产折旧政策及同行业可比公司折旧政策

公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
隆鑫通用	房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5	2.38-4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输设备	年限平均法	5	5	19.00
	工具、工装夹具	年限平均法	1-3	5	33.33-100
	办公设备及其他	年限平均法	5	5	19.00
宗申动力	房屋及建筑物	年限平均法	20-50	3-10	1.80-4.85
	通用设备	年限平均法	5-20	3-10	4.50-19.40
	专用设备	年限平均法	10-15	3-10	6.00-9.70
	运输工具	年限平均法	5-10	3-10	9.00-19.40
智慧农业	房屋及建筑物	年限平均法	10-40	5	2.38-9.50
	机器设备	年限平均法	5-14	5	6.79-19.00
	运输工具	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
	电子及办公设备	年限平均法	5-12	5	7.92-19.00
绿田机械	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5	4.75-9.50

公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
	通用设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	专用设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输工具	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
神驰机电	房屋及建筑物	年限平均法	20	3	4.85
	机器设备	年限平均法	10	3	9.70
	电子及通讯设备	年限平均法	3-5	3	32.33-19.40
	运输设备	年限平均法	4-10	3	24.25-9.70
	工具及家具	年限平均法	5-10	3	19.40-9.70

近三年公司采用的固定资产折旧政策及年限安排保持一致，未发生变更，具有连贯性，固定资产折旧政策和年限与同行业公司相比不存在重大差异，符合行业惯例。

（四）年报会计师核查程序及意见

1、核查程序

针对上述固定资产事项，会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司生产、项目建设负责人、财务人员，了解固定资产投入变动及原因、项目建设、产能与资产规模、产能利用率、产销率等情况；

（2）获取固定资产明细账、抽样检查大额固定资产购买合同、验收单、结算单、付款单、转固依据等原始资料；

（3）检查固定资产主要供应商的成立时间、注册资本、经营范围、股权结构等情况，核实公司与主要供应商是否存在关联方关系；

（4）新增及重要固定资产现场监盘，检查固定资产存在和实物状态，分析其是否存在减值迹象；

（5）了解公司固定资产折旧政策与同行业公司比较、复核折旧计提测算过程。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

（1）公司固定资产入账时间和金额完整、准确，转固时点及依据符合《企业会计准则》的规定；

（2）公司固定资产投入用途明确，与生产经营规模匹配，公司其他固定资产处于正常使用状态，不存在产能过剩和资产减值风险；

(3) 公司固定资产折旧会计政策具有连贯性，与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

三、关于存货。年报显示，2025年末存货账面余额5.82亿元，同比增加7.93%。其中库存商品账面余额3.90亿元，同比增加20.98%，占存货比例67%，库存商品跌价准备1,235万元，较期初减少21.15%，计提比例由4.85%降为3.16%。

请公司：（1）补充披露库存商品的具体内容、金额、库龄、存放地点和状态，结合行业变化、公司经营情况、在手订单和期后结转情况等，说明在业绩下滑的情况下库存商品大幅增加的原因及合理性；（2）结合上下游需求变化、产品价格变动、库龄、存货跌价准备的计提方法和测算过程、可变现净值的确定依据等，说明库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离的原因，是否存在库存商品跌价准备计提不充分的情况。请年审会计师对问题（2）发表意见。

公司回复：

（一）补充披露库存商品的具体内容、金额、库龄、存放地点和状态，结合行业变化、公司经营情况、在手订单和期后结转情况等，说明在业绩下滑的情况下库存商品大幅增加的原因及合理性

1、库存商品的具体内容、金额、库龄、存放地点和状态

（1）公司库存商品的具体内容及金额情况

2025年

单位：万元

库存商品类别	账面余额	占比%	存货跌价准备	账面价值
终端类产品	28,746.34	73.64	1,038.81	27,707.53
电机类产品	3,279.60	8.40	131.45	3,148.15
通用动力	1,431.51	3.67	43.61	1,387.90
配件及其他	5,579.18	14.29	21.13	5,558.05
<u>合计</u>	39,036.63	73.64	1,235.00	37,801.63

2024年

单位：万元

库存商品类别	账面余额	占比%	存货跌价准备	账面价值
终端类产品	21,633.22	67.05	1,193.00	20,440.22
电机类产品	4,319.67	13.39	278.31	4,041.36
通用动力	1,712.35	5.30	55.48	1,656.87
配件及其他	4,600.61	14.26	39.45	4,561.16
合计	32,265.85	100.00	1,566.24	30,699.61

截至2025年12月31日，公司库存商品期末余额39,036.63万元，其中终端类产品期末余额28,746.34万元，占期末余额比例73.64%；电机类产品期末余额3,279.60万元，占期末余额比例8.4%；通用动力产品期末余额1,431.51万元，占期末余额比例3.67%；配件及其他产品期末余额5,579.18万元，占期末余额比例14.29%。

截至2024年12月31日，公司库存商品期末余额32,265.85万元，其中终端类产品期末余额21,633.22万元，占期末余额比例67.05%；电机类产品期末余额4,319.67万元，占期末余额比例13.39%；通用动力类产品期末余额1,712.35万元，占期末余额比例5.3%；配件及其他类产品期末余额4,600.61万元，占期末余额比例14.26%。

综上，公司库存商品分为终端类产品、电机类产品、通用动力类产品和配件类产品，终端类产品占比较高，库存商品产品结构与公司销售模式不存在差异。

（2）报告期末公司库存商品库龄情况

2025年

单位：万元

库存商品类别	账面余额	1年以内	1年以上	1年以内占比 (%)	1年以上占比 (%)
终端类产品	28,746.34	22,791.43	5,954.90	58.38	15.25
电机类产品	3,279.60	3,174.77	104.83	8.13	0.27
通用动力	1,431.51	1,095.12	336.39	2.81	0.86
配件及其他	5,579.18	5,247.95	331.23	13.44	0.85
合计	39,036.63	32,309.27	6,727.36	82.77	17.23

2024年

库存商品类别	账面余额	1年以内	1年以上	1年以内占比 (%)	1年以上占比 (%)
终端类产品	21,633.22	16,353.17	5,280.05	50.68	16.36
电机类产品	4,319.67	3,955.33	364.35	12.26	1.13
通用动力	1,712.35	1,347.64	364.71	4.18	1.13
配件及其他	4,600.61	4,427.50	173.11	13.72	0.54
合计	32,265.85	26,083.64	6,182.22	80.84	19.16

截至2025年12月31日，公司1年以内库存商品余额32,309.27万元，占库存商品比例82.77%；1年以上库存商品余额6,727.36万元，占库存商品比例17.23%。其中1年以上终端类产品占库存商品比例15.25%。

截至2024年12月31日，公司1年以内库存商品余额26,083.64万元，占库存商品比例80.84%；1年以上库存商品余额6,182.22万元，占库存商品比例19.16%。其中1年以上终端类产品占库存商品比例16.36%。

公司库存商品2025年期末余额39,036.63万元，同比2024年末增加6,770.77万元；2025年终端类产品期末余额28,746.33万元，同比2024年末增加7,113.11万元，其中，终端类产品增加主要为1年以内期末余额增加。

(3) 报告期末公司库存商品存放地点及状态

单位：万元

存放地	2025年余额	2024年余额	存货状态
国内小计	14,683.69	17,757.17	正常
其中：国内	14,683.69	17,757.17	正常
国外小计	24,352.93	14,508.67	正常
其中：北美区域	14,828.81	7,980.98	正常
欧洲区域	6,275.98	4,183.22	正常
其他区域	3,248.14	2,344.48	正常
合计	39,036.63	32,265.85	

截至2025年12月31日，公司库存商品余额为39,036.63万元，其中国内库存商品期末余额14,683.69万元，占库存商品期末余额比例37.62%；国外库存商品期末余额

24,352.93万元，占库存商品期末余额比例62.38%；截至2024年12月31日，公司库存商品期末余额32,265.85万元，其中国内库存商品期末余额17,757.17万元，占库存商品期末余额比例55.03%，国外库存商品期末余额14,508.68万元，占库存商品期末余额比例44.97%。

2025年末公司库存商品余额增加6,770.77万元，从存放地点分析，公司2025年末国内库存商品略有下降，国外增加较多，其中北美区域存货增加6,847.83万元。公司为快速响应市场需求，在美国、墨西哥等多地建立全资子公司，海外全资子公司面向当地区域销售。公司根据以往经营情况，预计9月至11月是传统飓风季节，在北美区域提前备货，但2025年北美传统飓风季节飓风发生频次减少，导致期末库存商品明显高于2024年12月31日。

2、行业变化、公司经营情况、在手订单和期后结转情况等

(1) 行业变化、公司经营情况

公司库存商品增加主要系终端类产品库存增加。终端类产品中以发电机组为主。我国发电机组行业是外向型行业，产品主要用于对外出口，市场分布较广，北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域，非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场，随着这些发展中地区经济、人口的增长，基础设施建设落后、电力设施不完善等因素使其产生了巨大的电力供应缺口，为行业内企业提供了广阔的市场空间。

根据QYResearch报告，2025年全球便携式发电机组销售市场规模约为196亿元，预计2032年将达到305.0亿元，年复合增长率为6.6%。从市场分布来看，北美2025年占据最大市场份额，达到40%以上。其次是欧洲和亚太地区，而其他地区市场份额较小。

由此可见，公司所在行业未出现重大变化，尚存在一定的发展空间。

2025年、2026年1-3月，公司收入同比基本持平，净利润分别下滑30.94%、66.63%。2026年1-3月净利润下降幅度较大主要系受汇率波动影响以及2025年同期下游海外客户为规避未来可能大幅增加的关税成本，普遍采取了“提前下单、提前备货”的应对策略，造成去年同期基数较高。综合来看，2026年1-3月净利润跟2024年同期相比不存在重大差异。公司主营业务未出现不利变化，针对利润下滑，公司经营管理层已经制定应对措施。

(2) 在手订单及库存商品期后销售情况

截至2025年12月31日，公司库存商品为终端类产品、通用动力类产品、电机类产品和配件类产品。其中电机类产品和配件类产品作为产品配套，主要采用用量结算模

式，公司根据与客户合同或者协议约定，向客户提供适量备货，客户根据实际使用量领用并在领用完成后按照实际领用量每月和公司办理结算，此模式下不适用于统计在手订单；终端类产品对于 OEM/ODM 客户订单，公司采用以销定产的生产方式，对于自主品牌产品，公司一般需要进行备货生产。

终端类产品在手订单的匹配情况如下：

库存商品类别	账面余额	订单覆盖率（%）
终端类产品	28,746.34	37.38
合计	28,746.34	

公司主要产品为终端类产品，终端类产品期末在手订单覆盖率为37.38%。终端类产品按照OEM/ODM、自主品牌两种模式对外销售。OEM/ODM模式下，公司采用以销定产的生产方式进行生产。自主品牌模式下，为快速响应市场，境外全资子公司会在当地进行备货。因此，公司订单覆盖率相对较低，符合公司销售模式。截至2026年3月31日，公司库存商品期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日
库存商品金额	39,036.63
期后销售金额	20,610.35
期后销售比例	52.80%

截至2026年3月31日，公司2025年末库存商品期后销售金额约20,610.35万元，期后销售比例52.80%。主要系库存商品以发电机组等终端类产品为主，具有易于存放、产品质保期较长的特点，美国神驰对核心系列终端类产品备货以及及时响应客户需求所致。另外，因为美国当地销售旺季为飓风季，主要集中在下半年，因此期后销售比例受美国2026年1-3月销售未达预期及销售季节性特征影响。

3、在业绩下滑的情况下库存商品大幅增加的原因及合理性

项目	2025年	2024年	变动额
营业收入	292,829.10	273,989.48	18,839.62
净利润	13,377.79	19,369.89	-5,992.10
库存商品	39,036.63	32,265.85	6,770.78

2024 年度，北美地区受极端气候飓风影响，发电机组等应急产品市场需求短时间内大幅攀升，公司位于美国的子公司快速响应市场需求，销售量和销售额大幅增加，2024 年度，美国神驰销售额 4.05 亿元，2025 年度，基于上年度美国神驰全年销售 4.05 亿元以及 2025 年对等关税影响（8 月 7 日生效），美国神驰自 2025 年 6 月 17 日申请新增产品备库 6,621 万元，2025 年下半年，飓风发生频次减少及对等关税取消，导致销售未达预期，期末库存商品增加。

综上所述，2025 年度公司库存商品 1 年以上金额与 2024 年变动较小，在手订单覆盖率 37.38%，2026 年一季度期后销售比例为 52.80%，库存商品新增主要为美国全资公司为快速响应市场以及关税影响备货所致，库存商品增加具备合理性。

（二）结合上下游需求变化、产品价格变动、库龄、存货跌价准备的计提方法和测算过程、可变现净值的确定依据等，说明库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离的原因，是否存在库存商品跌价准备计提不充分的情况。请年审会计师对问题（2）发表意见。

1、上下游需求变化、产品价格变动、库龄情况

（1）上下游需求变化

公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。按照用途划分，公司产品可分为部件类产品与终端类产品。部件类产品以小型发电机、通用动力为主，主要用于配套发电机组等终端类产品；终端类产品以发电机组为主同时涵盖高压清洗机、水泵、储能、园林机械等产品。因此，公司整体经营情况受发电机组行业需求变化影响。

我国发电机组行业是外向型行业，产品主要用于对外出口，北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域，非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场。2024 年至 2025 年，受海外宏观环境、气候因素及能源转型趋势的综合影响，下游需求向低碳化、高效化、智能化方向发展。

公司产品在北美市场已形成日常化、高频次的消费惯性，需求刚性较强，基于终端用户的使用习惯及设备更新周期，北美市场需求总量保持稳定，同时受益于非洲等新兴市场电力基础设施缺口扩大，该区域发电机组需求显著增长。

2025 年，受国际贸易环境变化及主要出口目的国（如北美地区）关税政策调整预期的影响，公司下游海外客户为规避未来可能大幅增加的关税成本，普遍采取了“提前下单、提前备货”的应对策略。这一宏观因素导致公司在 2025 年上半年迎来了订单

的集中爆发。由于下游客户在上半年已提前透支了部分第三、第四季度的常规采购需求，随着前期“提前备货”的完成，以及关税政策逐渐落地或市场进入观望消化期，海外渠道的库存趋于饱和。受此需求前置效应的直接影响，公司 2025 年四季度的新增订单出现阶段性减少。这种“前高后低”的订单波动节奏，符合国际贸易摩擦背景下出口型制造企业的典型经营特征，并非公司终端产品市场需求发生变化。

因此，2025 年末受关税政策调整和销售预期的影响，公司境外子公司提前备货，导致存货余额上升，发电机组行业整体终端需求未发生重大变化，对公司存货跌价准备余额未构成影响。

（2）产品价格变动

公司核心产品为终端类产品，且主要系出口销售，公司终端类产品外销分区域平均价格变动如下：

单位：元/台

区域	2025年平均销售单价	2024年平均销售单价	变动额
北美洲	3, 277. 40	2, 710. 51	566. 89
欧洲	1, 675. 47	1, 629. 06	46. 41
其他区域	1, 798. 69	1, 813. 32	-14. 63

2025 年公司终端类产品主要外销区域平均销售单价呈现区域分化特征。其中北美洲区域均价由 2, 710. 51 元/台上升至 3, 277. 40 元/台，同比上涨 566. 89 元/台，涨幅约 20. 9%；欧洲区域均价由 1, 629. 06 元/台微增至 1, 675. 47 元/台，上涨 46. 41 元/台，涨幅约 2. 8%，基本持平；其他区域均价由 1, 813. 32 元/台小幅下降至 1, 798. 69 元/台，下降 14. 63 元/台，降幅约 0. 8%，总体稳定。

北美洲均价上涨约 566. 89 元/台，主要系产品销售结构优化所致，高单价规格产品（如 3KW 等大功率均价约 4, 000. 00 元/台）在北美区域销售占比同比提升，拉高了整体均价水平，并非单一产品提价所致。

欧洲及其他区域均价波动幅度较小，未出现异常情况。

因此，公司主要销售区域产品价格未发生重大不利变动，与库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离相关性较弱。

（3）库龄情况

2025 年

单位：万元

库存商品类别	账面余额	1 年以内	1 年以上	跌价准备	账面价值
终端类产品	28,746.34	22,791.43	5,954.90	1,038.81	27,707.53
电机类产品	3,279.60	3,174.77	104.83	131.45	3,148.15
通用动力	1,431.51	1,095.12	336.39	43.61	1,387.90
配件及其他	5,579.18	5,247.95	331.23	21.13	5,558.05
合计	39,036.63	32,309.27	6,727.36	1,235.00	37,801.63

2024 年

单位：万元

库存商品类别	账面余额	1 年以内	1 年以上	跌价准备	账面价值
终端类产品	21,633.22	16,353.17	5,280.05	1,193.00	20,440.22
电机类产品	4,319.67	3,955.33	364.35	278.31	4,041.36
通用动力	1,712.35	1,347.64	364.71	55.48	1,656.87
配件及其他	4,600.61	4,427.50	173.11	39.45	4,561.16
合计	32,265.85	26,083.64	6,182.22	1,566.24	30,699.61

2025 年末，公司库存商品账面余额为 39,036.63 万元，较 2024 年末 32,265.85 万元增加 6,770.78 万元，主要为终端类产品增加约 7,113.12 万元。库存商品跌价准备由 1,566.24 万元下降至 1,235.00 万元，减少 331.24 万元，主要为终端类产品和电机类产品跌价准备略微下降。1 年以上库龄库存商品增加 545.15 万元，库龄变动较小。

公司终端类产品增加 7,113.12 万元，其中 1 年以上库龄金额增加 674.85 万元，长库龄库存商品增加较少，跌价准备由 1,193.00 万元减少至 1,038.81 万元，减少 154.19 万元，2025 年库存商品期末余额与跌价准备余额变动趋势不符主要系产品结构不同所致，期末余额增加主要为北美区域库存商品增加，2025 年度，北美区域销售单价 3,277.40 元/台、毛利率 53.36%，平均销售单价和毛利率均较高；产品应用场景广泛，市场流通性较好，预计可变现净值高，故计算存货跌价准备按成本与可变现净值孰低计量时，计提的跌价准备金额较小。

电机类产品账面余额由 4,319.67 万元降至 3,279.60 万元，下降 24.08%，其中 1 年以上金额由 364.34 万元下降至 104.83 万元，下降 71.23%。跌价准备方面，电机类

产品跌价准备由 278.31 万元降至 131.45 万元，减少 146.86 万元，降幅 52.77%。2025 年公司清理长账龄电机类存货，对库龄较长、适配性下降的老旧型号进行集中处置，降低长库龄存货积压风险，电机类库存商品跌价准备余额下降。

因此，公司整体长库龄库存商品变动较小，清理长库龄机电类产品，导致公司库存商品跌价余额下降，境外子公司因关税因素提前备货，导致终端类产品余额增加，但因市场流通性好，预计可变现净值较高，期末跌价准备较小，综合导致库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离。

2、存货跌价准备的计提方法和测算过程、可变现净值的确定依据

公司以资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

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

具体测算过程及可变现净值的确定如下：

公司根据存货不同的用途和状态进行减值测试；对于已签订合同/订单的库存商品，按照已签订合同/订单或同类库存商品预计售价或市场售价扣除估计的销售费用和相关税费后确定库存商品可变现净值；对于暂未签订销售合同库存商品，公司按照预计价格扣除估计的销售费用和相关税费后的金额，确定可变现净值。公司根据测算结果，按照《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，计提存货跌价准备。

项目	已签订销售合同	暂未签订销售合同
库存商品	测算金额=销售合同金额 - 账面金额 - 预计销售费用及相关税费 ①测算金额>0，未跌价； ②测算金额<0，计提跌价金额=合同金额 - 账面余额-预计销售费用及相关税费。	预计售价=同类库存商品年销售均价 测算金额=预计售价- 账面金额 - 预计销售费用及相关税费 ①测算金额>0，未跌价； ②测算金额<0，计提跌价金额=预计售价-账面余额-预计销售费用及相关税费

2025 年 12 月 31 日库存商品以美国神驰跌价准备测算为例，计算过程如下：

单位：万元

项目		预计售价	预计销售 费用	预计 税金	可变现净 值	账面余额	跌价准备 金额
库存商 品	测算金额>0	17,758.71	5,795.98		11,962.72	8,723.96	
	测算金额<0	9,792.46	3,196.00		6,596.45	6,143.93	452.52

注 1：美国神驰销售主要为即时订单，不存在已签订销售合同库存商品，故均按照暂未签订销售合同进行测算。

注 2：账面余额为抵消内部未实现交易后金额。

综上，公司对库存商品跌价准备测算过程符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定，跌价准备计提充分。

3、库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离的原因

公司期末库存商品账面余额由 2024 年 32,265.85 万元上涨至 39,036.63 万元，较上年增加 6,770.78 万元，而存货跌价准备较上年下降 331.24 万元，二者呈反向变动。主要因 2025 年四季度北美传统飓风季节期间飓风发生频次减少，公司子公司美国神驰提前备货导致期末库存商品增加，期末库存终端类产品以大功率发电机组及通用型机型为主，该类产品应用场景广泛，市场流通性好，预计可变现净值较高，计提跌价准备金额较小。公司管理提升，电机类产品清理长账龄存货，1 年以上库龄由 364.35 万元降至 104.83 万元，减少长库龄存货积压，跌价准备下降。

综上，2025 年公司库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离，系库存商品结构变动与存货管理能力提升共同作用的结果；终端类产品期末余额上升，但产品结构优化流通性好，可变现净值高，电机类产品清理长账龄产品，期末存货跌价准备余额下降，多因素共同作用导致在库存商品期末余额上升时跌价准备余额下降。公司已根据一惯性按照《企业会计准则第 1 号——存货》要求计提存货跌价准备，库存商品跌价准备计提充分。

（二）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）了解公司存货与成本相关的内部控制并执行内部控制测试，评价内部控制制度设计的合理性以及运行的有效性；

(2) 获取公司存货明细台账、行业供需情况、存货分布明细，了解库存商品规模上升的原因；

(3) 了解公司的存货跌价准备计提的会计政策，判断是否符合会计准则规定。

(4) 获取公司编制的存货跌价准备计算过程，对关键参数进行复核，并进行重新计算；

(5) 了解期末库存商品分布、对期末存货执行监盘程序；

(6) 对存货的库龄结构进行分析，了解长库龄存货形成原因。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

公司存货跌价准备计提符合《企业会计准则第1号——存货》规定，公司2025年末库存商品跌价准备计提充分。

四、关于募投项目。公司于2019年12月上市，首次公开发行募集资金净额为人民币57,709.90万元。2022年11月，公司将全部尚未使用的募集资金及其产生的存款利息和理财收益全部变更为“通用动力机械产品生产基地建设项目”，该项目计划募集资金投资金额为28,105万元。截至报告期末，该项目投入金额为12,125.35万元，投入进度仅43.14%。2025年11月，因项目部分内部功能区的调整，建设方案发生变化，公司将该项目达到预定可使用状态的时间延期至2026年6月。

请公司：（1）结合当前市场环境、行业发展趋势、公司自身经营状况、项目推进的具体障碍、项目可行性分析的初始判断与当前情况对比等，详细说明“通用动力机械产品生产基地建设项目”截至报告期末投入进度较慢的具体原因及合理性；（2）评估并说明募投项目延期对公司预期效益、未来业务发展、市场竞争力及持续经营能力可能产生的影响，并充分提示相关风险；（3）结合首发募集资金到位已超六年、首发募投项目经变更后仍建设进度缓慢等情况，对募集资金使用情况进行自查，说明是否存在募集资金使用不规范、未按计划推进募投项目的情况，前期信息披露中有关募投项目进展不及预期等风险提示是否及时、充分。请保荐机构发表意见。

公司回复：

一、结合当前市场环境、行业发展趋势、公司自身经营状况、项目推进的具体障碍、项目可行性分析的初始判断与当前情况对比等，详细说明“通用动力机械产品生产基地建设项目”截至报告期末投入进度较慢的具体原因及合理性；

（一）当前市场环境及行业发展趋势

1、当前市场环境

公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。终端类产品包括发电机组（以20kw以下的小型发电机组为主）、高压清洗机、水泵、储能、园林机械等产品。“通用动力机械产品生产基地建设项目”投产后生产的产品以发电机组为主，因此所涉及的细分行业为发电机组行业。

发电机组是将发电机与动力源、控制系统、配电系统、冷却系统等核心部件集成的成套发电设备，能够实现从能量输入到电能输出的完整功能，可独立完成发电并供电，广泛应用于备用电源、应急供电、野外作业等场景。按燃料类型，发电机组可分为柴油发电机组、汽油发电机组、燃气发电机组等，其中柴油发电机组占比最大。

我国发电机组行业是外向型行业，产品主要用于对外出口，市场分布较广，北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域，非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场，随着这些发展中地区经济、人口的增长，基础设施建设落后、电力设施不完善等因素使其产生了巨大的电力供应缺口，为行业内企业提供了广阔的市场空间。

根据QYResearch报告，2025年全球便携式发电机组销售市场规模约为196亿元，预计2032年将达到305.0亿元，年复合增长率为6.6%。从市场分布来看，北美在2025年占据了最大市场份额，达到40%以上。其次是欧洲和亚太地区，而其他地区市场份额较小。

2、行业发展趋势

（1）低碳化

全球主要经济体在碳中和目标下的排放法规日益严格。具备先进环保技术认证的产品获得了显著的关税与非关税壁垒优势。

（2）高效化

《“十四五”现代能源体系规划》、《新型电力系统发展蓝皮书》等文件明确支持高效节能、智能化、低碳化发电设备的研发与应用，推动行业向清洁化、数字化方向演进。

（3）智能化

AI算法与边缘计算的融合使发电机具备自主决策能力。通过实时分析运行数据，发电机可自动调整负载、预测故障并优化能效。例如，数字孪生技术可模拟设备全生命周期状态，提前识别潜在风险，降低运维成本。智能监控系统的应用将使发电机实现远程监测、故障预测等功能，提高用户体验和设备利用率。

公司产品中变频发电机组、云控发电机组符合行业低碳化、高效化、智能化发展趋势。

综上，发电机组行业未来尚存在一定发展空间，公司所布局的产品亦符合行业发展趋势。因此，市场环境、行业发展趋势并非“通用动力机械产品生产基地建设项目”推进缓慢的影响因素。

（二）公司自身经营状况

公司2023年至2025年收入、利润如下：

项目（万元）	2025 年	同比增减 幅度（%）	2024 年	同比增减 幅度（%）	2023 年
营业收入	292,829.10	6.88	273,989.48	2.96	266,106.48
其中：终端类产品	185,022.79	1.60	182,102.64	3.04	176,722.85
归属于上市公司股东的净利润	13,377.79	-30.94	19,369.89	-14.35	22,614.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,561.76	-32.64	18,648.73	-4.63	19,553.84

2023年至2025年，公司营业收入总额以及终端类产品收入均处于增长状态。公司2025年度净利润下滑主要系毛利率下滑、费用增加等因素影响所致，但是公司仍保持一定的盈利能力。针对净利润下滑，公司经营管理层已经制定相应措施。因此，公司自身经营状况亦非“通用动力机械产品生产基地建设项目”推进缓慢的影响因素。

（三）项目推进的具体障碍

“通用动力机械产品生产基地建设项目”实施地位于北碚区水土组团B标准分区B26-1/01号地块。除实施“通用动力机械产品生产基地建设项目”，公司还在该地块以自有资金建设其他项目。整个项目（募投项目和自有资金建设项目）建设规模较大，前期规划设计以及办理相关建设手续耗费大量时间，该项目建筑工程施工许可证于2023年12月29日办理完毕。整个项目的施工建设于2024年开始正式实施，项目的正式施工日期晚于预期。另外，在项目建设过程中，由于建设方案调整（增加测试房、汽油（柴油库）、辅助用房等众多建筑设施），导致整个项目推进进展进一步低于预期。

（四）项目可行性分析的初始判断与当前情况对比

1、项目可行性分析的初始判断

公司深耕通用动力机械领域数十年，在多年的生产通用动力机械产品过程中积累了数个通用动力机械专利技术。在长期经营发展过程中，公司在自主生产过程中不断积累生产经验，持续跟踪客户产品反馈，并根据客户反馈不断优化生产工艺。目前，公司已形成了较为成熟的通用动力机械生产工艺，并积累了丰富的产品生产经验。因此，公司成熟的生产技术是项目有序开展的重要前提。

本项目的建设有利于公司突破现有通用动力机械产能瓶颈，提高通用动力机械产品生产规模，缓解生产压力，为及时响应客户订单需求奠定基础。项目建成后，公司能够快速扩大通用动力机械业务规模，在市场规模不断扩大的背景下及时把握市场发展机会，有利于公司提高通用动力机械业务的营收规模。

2、项目可行性分析的初始判断与当前情况对比

除了成熟的生产技术，公司全产业链布局优势明显，并通过全球化的营销策略，公司在国际市场已经建立了相对完善的营销网络。以上优势能够助力公司始终在行业内保持较强的竞争力从而消化本次募投项目带来的新增产能。因此，截至目前，项目可行性未发生实质性不利变化。

（五）“通用动力机械产品生产基地建设项目”截至报告期末投入进度较慢的具体原因及合理性

“通用动力机械产品生产基地建设项目”实施地位于北碚区水土组团B标准分区B26-1/01号地块，原定于2024年年底建成投产。由于该项目实施地块除了实施“通用动力机械产品生产基地建设项目”，公司还在该地块以自有资金建设其他项目。整个项目（募投项目和自有资金建设项目）建设规模较大，前期规划设计以及办理相关建设手续耗费大量时间，该项目建筑工程施工许可证于2023年12月29日办理完毕。整个项目的建设施工于2024年开始正式实施。经公司第四届董事会第二十五次会议、2024年第一次临时股东大会审议通过，公司将募投项目达到可使用状态的日期延期至2025年12月。

在“通用动力机械产品生产基地建设项目”建设过程中，公司根据实际经营需要，对募投项目建设方案进行了调整，增加了测试房、汽油(柴油库)、辅助用房等众多建筑设施，从而导致该项目建设进度滞后。根据项目建设进展，经公司第五届董事会第七次会议、2025年第二次临时股东会审议通过，公司将募投项目达到可使用状态的日期延期至2026年6月。

由于公司对整个项目建设进度预判不足，整个项目建设进度低于预期。公司于2026年6月29日召开第五届董事会第十二次会议，审议通过了《关于募投项目投资金额调整并重新论证、延期的议案》，将整个募投项目的投资金额由28,105万元调减至23,000万元，并将项目达到可使用状态的日期延期至2026年12月。

根据公司整个募投项目调减后的投资金额，公司截至2026年6月30日的投资进度如下：

项目名称	募集资金承诺投资金额（调减后）	截至 2026 年 6 月 30 日 累计使用募集资金金额	投资进度 （%）
通用动力机械产品生产基地建设项目	23,000	14,350.47	62.39

目前，该项目处于装修、验收阶段，大部分设备已经由重庆安来动力机械有限公司采购完毕，以自有资金支付设备款项约5,100万元，后续，安来动力陆续将该部分募投项目设备平价转售给神驰重庆电源有限公司，由神驰重庆电源有限公司以募集资金进行置换（截至2026年6月30日，已经累计置换设备采购款约1,800万元）。如完成以上5,100万元设备款项全部置换，公司该项目的实际投资进度达到76.74%。

二、评估并说明募投项目延期对公司预期效益、未来业务发展、市场竞争力及持续经营能力可能产生的影响，并充分提示相关风险；

（一）募投项目延期对公司预期效益、未来业务发展、市场竞争力及持续经营能力可能产生的影响

根据公司目前经营情况，如宏观经济环境、对外贸易政策、行业竞争态势等未发生重大变化，“通用动力机械产品生产基地建设项目”预计能达到预期效益。本次对“通用动力机械产品生产基地建设项目”延期不涉及募投项目变更，不会对公司预期效益产生重大不利影响。但是，“通用动力机械产品生产基地建设项目”的延期将会导致公司产能未能及时扩大，如公司后续订单大幅增加，现有产能不能满足订单需求时，可能导致公司丢失潜在业务机会，进而影响公司竞争力。届时，公司将尽力统筹协调现有各个生产基地生产任务，将此种损失降低到最低。因此，“通用动力机械产品生产基地建设项目”的延期不会影响公司持续经营能力。

（二）风险提示

1、原材料价格波动风险

公司电机产品的原材料主要为钢材、漆包线等，涉及到钢材、铜材、铝材等大宗材料；汽油机及终端类产品的原材料主要包括油箱、电机、机架、曲轴箱体、曲轴端

盖等；如果原材料特别是大宗材料价格上涨，虽然公司产品可进行涨价，但涨价幅度若低于原材料上涨幅度，将会给项目预期收益带来不利影响。

2、汇率波动风险

“通用动力机械产品生产基地建设项目”产品主要用于出口。公司出口业务主要以美元结算，人民币兑美元汇率的波动将对公司的经营业绩产生重要影响。人民币贬值将给公司带来汇兑收益，并提高公司产品出口竞争力。人民币升值会造成公司汇兑损失，并降低公司产品出口竞争力，进而影响项目预期收益。

3、对外贸易政策风险

由于“通用动力机械产品生产基地建设项目”产品主要用于出口，其中美国市场系公司海外销售占比最高的市场。当今国际贸易形势错综复杂，贸易保护主义抬头，逆全球化思潮暗流涌动。如果对外贸易政策恶化，公司出口业务势必受到冲击，进而影响项目预期收益。

4、行业竞争风险

“通用动力机械产品生产基地建设项目”相关产品所在行业从业企业数量多，行业内竞争方式正在逐渐从此前的价格竞争转变为以品牌、技术为主导的差异化竞争。本项目可能面临现有竞争对手和行业新进入者挑战的风险。如未来行业竞争加剧，将影响项目预期收益。

5、项目未按计划实施的风险

目前，该项目处于装修、验收阶段，其中验收涉及规划、消防等多个政府部门，若实际执行过程中出现比预期更复杂、更耗时的情况，或生产设备安装调试等环节未能按计划进度实施，则可能导致“通用动力机械产品生产基地建设项目”建设及投产时间进一步延期。

三、结合首发募集资金到位已超六年、首发募投项目经变更后仍建设进度缓慢等情况，对募集资金使用情况进行自查，说明是否存在募集资金使用不规范、未按计划推进募投项目的情况，前期信息披露中有关募投项目进展不及预期等风险提示是否及时、充分。请保荐机构发表意见。

（一）对募集资金使用情况进行自查，说明是否存在募集资金使用不规范、未按计划推进募投项目的情况。

根据《上市公司募集资金监管规则》以及公司《募集资金管理办法》等相关规定，公司对募投项目建设相关合同、募集资金账户对账单、募集资金使用台账、募集资

金理财购买台账以及公司公开披露的有关募集资金相关资料进行了梳理、对照，自查了募集资金使用情况。经自查，公司不存在募集资金使用不规范的情况，

针对未按原计划推进的募投项目的情况，公司已经及时履行了董事会、股东会等决策程序并对外披露了募投项目延期的具体情况及原因。

（二）前期信息披露中有关募投项目进展不及预期等风险提示是否及时、充分

公司于2020年10月28日披露了《关于变更部分募集资金用途的公告》，公告中对募投项目进展不及预期的风险进行了充分提示。

（三）保荐机构核查事项

1、核查程序

本保荐机构履行的核查程序如下：

- 1、查阅公司募投项目建设相关合同、募集资金账户对账单、募集资金使用台账、募集资金理财购买台账，了解募集资金使用情况；
- 2、查阅公司 2023 年、2024 年及 2025 年年度报告，了解公司经营情况；
- 3、查阅公司变更募集资金用途及募投项目延期的相关公告和公司内部流程文件，了解公司变更募集资金用途及募投项目延期相关事项的内部审议、信息披露程序的合法合规性，相关风险提示的及时性、充分性；
- 4、查阅会计师针对公司募集资金出具的相关报告；
- 5、访谈公司管理层，了解公司募集资金使用进展情况及募集资金投入较慢的具体原因；
- 6、现场查看募投项目工程建设、设备采购及安装情况，了解募投项目建设进度。

2、核查意见

经核查，本保荐机构认为：

（1）“通用动力机械产品生产基地建设项目”投入进度较慢的主要原因系募投项目及公司以自有资金建设的其他项目在同一地块实施，整体项目（募投项目和自有资金建设项目）建设规模较大，前期规划设计及办理相关建设手续耗费大量时间，导致项目于 2024 年开始正式施工建设；同时，在项目建设过程中，建设方案调整也进一步导致项目建设进度低于预期，具备合理性。

（2）“通用动力机械产品生产基地建设项目”延期对公司预期效益、持续经营能力不构成重大不利影响；“通用动力机械产品生产基地建设项目”延期会对公司未来业务发展、市场竞争力构成一定影响，但公司已经采取措施予以应对，并进行了相关

风险提示。

（3）公司不存在募集资金使用不规范情形。针对未按计划推进募投项目的情况，公司已经及时履行了董事会、股东会等决策程序并对外披露了募投项目延期的具体情况及原因，前期信息披露中有关募投项目进展不及预期等风险提示及时、充分。

特此公告。

神驰机电股份有限公司董事会

2026年8月4日