

广发证券股份有限公司

关于

傲雷科技集团股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书



二〇二六年六月

声 明

广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”“保荐人”或“保荐机构”）及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证本发行保荐书及其附件的真实、准确和完整。

如无特别说明，本发行保荐书中所有简称和释义，均与《傲雷科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》一致。

目 录

声 明	1
目 录	2
第一节 本次证券发行基本情况	3
一、本次证券发行的保荐机构	3
二、本次证券发行的保荐机构工作人员情况	3
三、发行人基本情况	4
四、本次证券发行的保荐机构与发行人的关联关系	4
五、保荐机构内部审核程序和内核意见	5
第二节 保荐机构的承诺事项	8
一、本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会、深圳证券交易所的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市并据此出具本证券发行保荐书。	8
二、本保荐机构已按照中国证监会、深圳证券交易所的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查，并对本次发行申请文件进行了审慎核查，本保荐机构承诺：	8
三、保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人特别承诺	9
第三节 保荐机构对本次证券发行的推荐意见	10
一、本保荐机构对本次证券发行的推荐结论	10
二、本次证券发行所履行的程序	10
三、本次证券发行符合规定的发行条件	11
四、发行人存在的主要风险	16
五、对发行人发展前景的评价	18
六、其他需要说明的事项	26
附件：	37

第一节 本次证券发行基本情况

一、本次证券发行的保荐机构

广发证券股份有限公司。

二、本次证券发行的保荐机构工作人员情况

（一）负责本次证券发行的保荐代表人姓名及其执业情况

广发证券指定曾燕华、王争光作为傲雷科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”或“傲雷科技”）本次发行的保荐代表人。

曾燕华先生：保荐代表人，曾先后参与或负责海利尔 IPO 项目、中泰证券 IPO 联席主承销项目、百合股份 IPO 项目、晶台股份 IPO 项目、文明股份推荐挂牌项目以及尚睿科技推荐挂牌项目等，具有丰富的投行业务经验和大消费行业实务经验。自执业以来，执业记录良好，未受到过监管部门的处罚。

王争光先生：保荐代表人，曾先后参与或负责晶台股份 IPO 项目、东呈集团 IPO 项目、乐舒适 IPO 项目、若羽臣 A+H 项目，袁记食品集团 IPO 项目等，以及海南瑞泽重大资产重组等，具有丰富的投行业务经验和大消费行业实务经验。自执业以来，执业记录良好，未受到过监管部门的处罚。

（二）本次证券发行的项目协办人姓名及其执业情况

广发证券指定高纪元作为本次发行的项目协办人。

高纪元先生：保荐代表人，曾先后参与永兴东润 IPO 项目、水晶岛 IPO 项目、若羽臣 A+H 项目等，具有较为丰富的投行业务经验。自执业以来，执业记录良好，未受到过监管部门的处罚。

（三）项目组其他成员姓名

本次发行项目组的其他成员：凌子轩、张静雯、刘怡达、王楚媚，最近 3 年内执业记录良好，未受到监管部门的处罚。

三、发行人基本情况

公司名称	傲雷科技集团股份有限公司
英文名称	Olight Group Co., Ltd
法定代表人	范江
注册资本	10,249.7620 万元
成立日期	2017 年 12 月 25 日
注册地址	中山市翠亨新区北辰路 21 号翠亨国际科创中心 2 栋 604
办公地址	深圳市宝安区福海街道新和社区福海信息港 A2 栋 5 楼
联系人	王支建
邮政编码	528449
互联网网址	www.olight.cn
电话	0760-88586888
传真	0760-88586986
电子邮箱	public@olight.com
所属行业	电气机械和器材制造业（代码：C38）
经营范围	一般经营项目是：移动照明设备、手电筒、彩灯、照明产品、户外用品、日用品、警用设备的研发与销售；技术转让与专业技术服务；品牌管理服务；电子商务系统开发与应用服务；经营货物及技术进出口（国家限制或禁止进出口的服务或技术除外）。许可经营项目是：跨境电子商务平台技术服务。（国家限制或禁止的服务或技术除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
本次证券发行类型	首次公开发行股票（A 股）并在创业板上市

四、本次证券发行的保荐机构与发行人的关联关系

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有或者通过参与本次发行战略配售持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

截至本发行保荐书签署日，保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有或者通过参与本次发行战略配售持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

截至本发行保荐书签署日，发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方

不存在持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

(三) 保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份、以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况

截至本发行保荐书签署日，保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份、以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况。

(四) 保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况

截至本发行保荐书签署日，保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况。

(五) 保荐人与发行人之间的其他关联关系

截至本发行保荐书签署日，除因担任发行人本次证券发行的保荐机构（主承销商）形成的业务关系外，保荐机构与发行人之间不存在其他关联关系。

五、保荐机构内部审核程序和内核意见

(一) 内部审核程序

根据《证券公司投资银行类业务内部控制指引》及其他相关法律法规，本保荐机构制订了《投资银行业务立项规定》《投资银行业务质量控制管理办法》《投资银行业务问核工作规定》《投资银行类业务内核工作办法》等作为项目内部审核流程的常规制度指引。

1、立项

投资银行业务人员在发行保荐与承销项目的承揽过程中，根据收集到的资料，判断项目符合立项标准，且有相当把握与企业签署相关协议时，经投行业务部门负责人、分管投行委委员认可后，通过投行业务管理系统提出立项申请。立项申请人按照投行质量控制部的要求，提交立项申请报告和立项材料。立项申请受理

后，投行质量控制部指定质量控制人员对材料进行预审。

项目组落实预审意见的相关问题后，投行质量控制部确定立项会议召开时间，将项目提交立项委员会审议，向包括立项委员、项目组成员在内的与会人员发出立项会议通知，立项委员通过立项会议审议及表决确定项目是否通过立项。

2、质量控制部审核验收

申请材料首先由项目所在业务部门负责人组织部门力量审议，项目所在业务部门认为申请材料真实、准确、完整，无重大法律和财务问题的，经业务部门负责人、分管投行委委员等表示同意后，项目组通过投行业务管理系统申请质控审核验收。

投行质量控制部安排质量控制人员对项目进行审核，进行现场核查，对底稿进行验收。项目组认真落实投行质量控制部审核验收意见，并按要求补充尽职调查，完善工作底稿。

底稿验收通过后，投行质量控制部制作项目质量控制报告，列示项目存疑或需关注的问题提请内核会议讨论。

提交内核会议审议前，投行质量控制部组织和实施问核工作，形成书面或者电子文件记录，由问核人员和被问核人员确认，并提交内核会议。

3、内核会议审议

项目组完成符合内外部要求的尽职调查工作，投行质量控制部完成底稿验收及问核工作后，项目组向投行内核部申请启动内核会议审议程序。

投行内核部对按照要求提供完备材料的申请予以受理，指定内核初审人员对项目内核材料进行初审，提出内核初审意见。内核初审人员向投行业务内核委员会股权类证券发行专门委员会主任报告，由其确定内核会议的召开时间。投行内核部拟定参加当次内核会议并表决的内核委员名单，经批准后发出内核会议通知，组织召开内核会议，对项目进行审议。

内核会议结束后，投行内核部制作会议记录，明确会后需落实事项。项目组及时、逐项落实，补充、完善相应的尽职调查工作和信息披露事宜，收集相应的

工作底稿，并提交书面回复。经投行质量控制部质量控制人员审查和投行内核部复核同意的，启动表决。

（二）内核意见

本项目内核会议于 2026 年 4 月 29 日召开，内核委员共 7 人。同日，内核委员通过投行业务管理系统进行投票，表决结果：本项目通过内核。

本保荐机构认为，本项目符合《公司法》《证券法》《首次公开发行股票注册管理办法》等有关法律法规和规范性文件所规定的条件，同意推荐傲雷科技集团股份有限公司本次证券发行上市。

第二节 保荐机构的承诺事项

一、本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会、深圳证券交易所的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市并据此出具本证券发行保荐书。

二、本保荐机构已按照中国证监会、深圳证券交易所的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查，并对本次发行申请文件进行了审慎核查，本保荐机构承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会、深圳证券交易所有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；

9、自愿接受深圳证券交易所的自律监管。

三、保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人特别承诺

1、本保荐机构与发行人之间不存在未披露的关联关系；

2、本保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

3、负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方式持有发行人的股份。

第三节 保荐机构对本次证券发行的推荐意见

一、本保荐机构对本次证券发行的推荐结论

本保荐机构已按照中国证监会、深圳证券交易所的相关规定进行了充分的尽职调查、审慎核查，保荐机构认为：发行人具备首次公开发行股票并在创业板上市的条件，发行人首次公开发行股票符合《公司法》《证券法》《首次公开发行股票注册管理办法》和《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》等有关法律法规的要求。因此，广发证券同意推荐傲雷科技申请首次公开发行股票并在创业板上市。

二、本次证券发行所履行的程序

（一）发行人董事会审议通过

发行人召开的第三届董事会第十一次会议和第三届董事会第十三次会议审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市的议案》等与本次发行上市有关的议案。

（二）发行人股东会审议通过

发行人召开的 2026 年第一次临时股东会审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市的议案》等与本次发行上市有关的议案。

（三）本次发行取得批复情况

截至本发行保荐书签署日，公司国有股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例	股东性质
1	高新投	253.2176	2.47%	SS
2	中山西湾	61.1117	0.60%	SS
3	创新资本	60.2927	0.59%	CS
合计		374.6220	3.66%	-

注：SS为State-owned Shareholder的缩写，表示国有股东；CS为Controlling State-owned Shareholder的缩写，表示国有实际控制股东。

根据《深圳市国资委关于傲雷科技集团股份有限公司国有股权管理有关事项的批复》（深国资委函〔2026〕67号）：“深圳市高新投创业投资有限公司是国有控股企业，为傲雷科技集团股份有限公司的国有股东，其在中国证券登记结算有限责任公司登记的投资者一码通账户应标注‘SS’标识。中山西湾招商投资有限公司是国有全资企业，为傲雷科技集团股份有限公司的国有股东，其在中国证券登记结算有限责任公司登记的投资者一码通账户应标注‘SS’标识。深圳市创新资本投资有限公司是国有实际控制企业，为傲雷科技集团股份有限公司的国有股东，其在中国证券登记结算有限责任公司登记的投资者一码通账户应标注‘CS’标识。”

除以上情况外，本次发行不存在需要取得国资委、国防科工局等外部审批的情况。

（四）发行人决策程序的合规性核查结论

本保荐机构认为，发行人本次发行上市履行了《公司法》《证券法》和中国证监会、深圳证券交易所规定的决策程序。

三、本次证券发行符合规定的发行条件

（一）本次发行符合《证券法》规定的相关条件

保荐机构依据《证券法》，对发行人是否符合《证券法》第十二条规定的发行条件进行了逐项核查，核查意见如下：

1、发行人具备健全且运行良好的组织机构

经查阅发行人的工商资料、历次三会文件、公司治理文件及内控制度等，发行人已根据《公司法》《证券法》等法律、法规及规范性文件的规定，建立了由股东会、董事会、独立董事和高级管理人员组成的公司治理结构，制定并完善了《公司章程》以及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等公司治理的相关制度，形成了规范的公司治理结构。此外，公司在董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等四个专门委员会。上述机构及相关人员均能切实履行应尽的职责和义务，公司法人治理结

构及制度运行有效。

2、发行人具有持续经营能力

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”）出具的《审计报告》（容诚审字[2026]518Z0578号），2023年度、2024年度和2025年度，发行人实现归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为5,714.62万元、5,432.37万元和8,423.20万元，发行人最近三年连续盈利，具有持续经营能力。

3、最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告

根据容诚会计师出具的《审计报告》（容诚审字[2026]518Z0578号），容诚会计师对发行人2023年度、2024年度和2025年度财务会计报告出具的审计意见为无保留审计意见。

4、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪

截至本发行保荐书签署日，发行人无控股股东。根据检索裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、中国证监会等网站，查阅信用广东针对境内主体出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》以及境外律师针对境外主体出具的法律意见书、公安机关出具的无犯罪记录证明以及发行人及其实际控制人出具的声明、发行人律师出具的法律意见书等，发行人及其实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪。

5、发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件

经核查，发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

综上所述，本保荐机构认为，发行人本次发行符合《证券法》规定的发行条件。

（二）本次发行符合中国证监会规定的相关条件

保荐机构依据《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《首发管理办

法》”），对发行人进行逐项核查，核查意见如下：

1、发行人符合《首发管理办法》第十条的规定

(1) 发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司

保荐机构查阅了发行人的工商资料、创立大会相关文件等，发行人系 2017 年 12 月 25 日依照《公司法》及其他有关法律法规采取发起方式设立的股份有限公司。发行人的设立以及其他变更事项已履行了必要批准、工商登记等手续。本保荐机构经核查后认为：发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司。

(2) 发行人具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责

保荐机构查阅了发行人历次三会文件、《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理文件、内控制度等，保荐机构认为：发行人已依法设立股东会、董事会及下属各专门委员会以及开展日常经营业务所需的其他内部机构，聘请了总经理、副总经理、财务负责人及董事会秘书等高级管理人员，并依法建立健全了股东会、董事会及下属各专门委员会以及独立董事、董事会秘书等相关的规章制度，发行人具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

本保荐机构认为：发行人符合《首发管理办法》第十条的规定。

2、发行人符合《首发管理办法》第十一条的规定

(1) 发行人会计基础工作规范

保荐机构查阅了容诚会计师出具的《审计报告》和《内部控制审计报告》、发行人的原始财务报表及内部控制相关凭证和文件等资料，保荐机构认为：发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告由容诚会计师出具了无保留意见的《审计报告》（容诚审字[2026]518Z0578 号）。

(2) 发行人内部控制制度健全且被有效执行

保荐机构查阅了容诚会计师出具的无保留结论的《内部控制审计报告》（容诚审字[2026]518Z0579号），发行人于2025年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。保荐机构认为：发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制审计报告。

本保荐机构认为：发行人符合《首发管理办法》第十一条的规定。

3、发行人符合《首发管理办法》第十二条的规定

发行人自设立以来，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的要求规范运作，建立健全了法人治理结构，在资产、人员、财务、机构和业务等方面均独立于实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系和面向市场独立持续经营的能力。

（1）经核查发行人主营业务经营情况、主要资产、商标、专利以及著作权等资料，实地核查有关情况，并结合关联关系自查表、对发行人董事和高级管理人员的访谈等资料，保荐机构认为：

发行人合法、独立地拥有与经营相关的设备、无形资产等主要资产的所有权或使用权，公司拥有独立完整的业务体系及相关资产，该等资产不存在法律纠纷或潜在纠纷，与实际控制人及其控制的其他企业的资产产权界定明晰。发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

（2）经核查发行人报告期内的主营业务收入构成、重大销售、采购合同及主要客户、供应商等资料，以及发行人工商资料、历次董事会和股东会（或股东大会）决议、聘任文件、员工花名册，并对发行人实际控制人、董事、高级管理人员等进行访谈，取得股东出具的说明和承诺等，保荐机构认为：

发行人自设立以来，专注于从事高品质消费级移动照明产品的研发、设计、生产和销售，公司主营业务、控制权和管理团队稳定，最近两年内主营业务和董

事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；发行人的股份权属清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，最近两年实际控制人没有发生变更。

(3) 经核查发行人主要资产权属资料、企业信用报告、诉讼或仲裁资料等相关文件资料，取得了信用广东出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》以及境外律师出具的法律意见书，通过网络检索发行人相关信息，以及对发行人实际控制人及相关人员进行访谈，保荐机构认为：

截至本发行保荐书签署日，发行人不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，不存在重大偿债风险，不存在对持续经营有重大不利影响的重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

本保荐机构认为：发行人符合《首发管理办法》第十二条的规定。

4、发行人符合《首发管理办法》第十三条的规定

经核查发行人营业执照、主要业务合同、所在行业管理体制和行业政策，取得信用广东针对境内主体出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》以及境外律师针对境外主体出具的法律意见书，进行公开信息查询，与发行人实际控制人、董事、高级管理人员访谈并取得其出具的声明与承诺等，保荐机构认为：

发行人的生产经营活动符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，符合国家产业政策；发行人及其实际控制人最近三年内不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

发行人自 2025 年 3 月 28 日起不再设置监事会。发行人的董事、取消监事会前在任监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

本保荐机构认为：发行人符合《首发管理办法》第十三条的规定。

综上所述，本保荐机构认为，发行人本次发行符合中国证监会有关规定。

四、发行人存在的主要风险

（一）海外销售集中的风险

公司销售收入主要来源于境外，报告期各期来源于境外的主营业务收入占当期主营业务收入比例分别为 98.87%、98.63%和 98.57%，销售区域主要集中于北美洲和欧洲等地区。同时，为支持全球化销售，公司已在美国、德国、澳大利亚、法国、日本等国家设立子公司来具体负责当地市场的销售业务。但伴随着全球政治环境和经济形势愈加复杂，国际贸易摩擦频发，部分国家通过调整进口、关税、外汇等政策推行贸易保护主义以保护本国产业，可能会造成全球供应链波动加剧、物流效率降低、运营成本上升等不利情况。同时，公司境外经营需遵守不同国家和地区在税收、知识产权、隐私保护、消费者权益保护及反不正当竞争等方面的法律法规，相关监管要求可能随着当地经济社会的发展而动态变化。若未来公司产品主要出口国家和地区的贸易政策、政治经济环境以及相关监管要求发生不利变化，而公司管理层未能及时、准确把握相关区域的经营环境及监管要求变化情况，将对公司境外业务的正常开展以及经营业绩的稳定发展产生不利影响。

（二）新技术及新产品研发的风险

随着全球消费级移动照明市场竞争日趋激烈，行业技术迭代与产品更新换代速度持续加快，LED 芯片技术、智能控制技术、电池储能技术、光学设计技术等核心领域不断涌现突破性创新，市场需求也向智能化、多功能化、轻量化等方向快速演进。在此背景下，公司必须持续加大研发资源投入、完善研发体系建设并扩充专业研发团队，紧密跟踪行业前沿技术发展趋势，不断丰富技术储备，才能巩固并提升公司现有的技术优势和品牌影响力。报告期内，公司投入的研发费用分别为 6,435.44 万元、7,428.30 万元和 8,911.40 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.40%、5.50%和 5.35%。尽管公司报告期内持续加大研发投入，但新技术与新产品的研发具有周期长、不确定性高等特点，部分新技术的研发投入可能短期内无法实现商业化成果转化，个别重点研发项目亦存在技术攻关失败的风险，前述情形均可能对公司短期经营业绩造成一定不利影响。

（三）亚马逊平台销售占比较高的风险

公司线上销售主要采用“亚马逊+品牌官网”双轮驱动的跨境电商销售模式，也是公司最主要的销售模式。报告期内，公司通过亚马逊渠道实现的主营业务收入占当期主营业务收入比例分别为 41.72%、47.52%和 54.17%，占比较高。亚马逊平台是欧美国家消费者的主要线上购物平台，如果亚马逊平台未来由于市场竞争、经营策略变化或当地国家政治经济环境变化而造成市场份额降低，而公司未能及时调整销售渠道策略，则可能对公司经营业绩产生不利影响。此外，如果未来亚马逊平台的店铺注册管理政策、销售政策、结算政策、平台费用率政策等发生不利于销售方的调整，或亚马逊平台调整经营策略，或公司不能够持续满足平台的规则要求，也可能对公司业务经营造成不利影响。

（四）存货管理的风险

公司主要依托“Olight”品牌布局境内外市场，并采用“线上销售为主，线下销售为辅”的销售模式实现全球化销售。为快速响应市场需求，保障产品供应的充足性及跨境物流运输的及时性，提升境外客户的消费体验，公司需要提前准备一定规模的存货。随着销售规模的扩大，公司存货规模呈上升趋势，报告期各期末的存货账面价值分别为 20,627.73 万元、21,413.23 万元和 26,659.26 万元，占当期流动资产比例分别为 40.05%、34.25%和 41.93%，主要包括存放在境内自有仓库的原材料、自制半成品，处于海运状态的在途存货以及存放于境外亚马逊各地仓库和公司海外自营仓的库存商品等。若公司未来不能合理控制存货规模，或市场竞争、消费者需求等因素发生变化导致公司产品不能持续满足市场需求而出现销售迟滞和存货周转不畅，则可能存在存货跌价的风险；若公司存货因管理不善发生毁损、丢失等情形，将直接影响公司生产经营的连续性，进而对公司经营业绩造成不利影响。

（五）经营业绩季节性波动风险

报告期内，公司来源于第四季度的主营业务收入占全年主营业务收入比例分别为 39.21%、43.36%和 42.86%，公司收入具有明显的季节性特征，主要由于欧美发达国家的主要法定节日（如感恩节、圣诞节等）和购物节日（如黑色星期五、网络星期一等）集中在第四季度，消费者在此期间对公司产品的消费需求相较往

常更加旺盛，因此导致公司来源于第四季度的销售收入占全年收入比重较大。鉴于公司收入存在的季节性可能会导致公司利润、经营性现金流量等财务指标在各季度之间出现较大波动，公司经营业绩因此存在季节性波动风险。

（六）公司募集资金投资项目用地尚未落实的风险

公司本次募集资金投资项目“移动照明生产基地建设项目”拟选址中山翠亨新区南朗工业区。截至本发行保荐书签署日，公司尚未取得该募集资金投资项目用地的国有土地使用权。2026年1月22日，公司与中山翠亨新区管理委员会签署了《战略合作框架协议》，中山翠亨新区管理委员会承诺，在符合相关法律法规规定的前提下，依法公开出让位于中山翠亨新区南朗工业区面积约63亩的土地用于项目建设，地块用途为工业用地，出让年限50年，供地方式为由中山市人民政府授权的具有土地出让资格的部门按国家土地政策规定进行建设用地公开交易，公司须按规定参与竞买，依法取得土地使用权。若公司未能如期取得募集资金投资项目的国有土地使用权，可能会对募集资金投资项目的实施产生不利影响。

五、对发行人发展前景的评价

（一）行业发展前景良好

1、消费级移动照明行业市场规模持续提升，产业政策与下游应用拓展共促发展

消费级移动照明产品种类繁多，应用领域广泛，具有能耗低、寿命长、安全性高、节能环保、便于携带等突出优点，已成为人们常备用品，市场空间广阔。随着全球消费升级与产业场景多元化发展，消费级移动照明市场正迎来下游应用领域的深度拓展。企业敏锐捕捉到家庭用户在户外探险、日常生活等场景的个性化需求，通过场景定义产品的研发策略，推出差异化解决方案。例如，针对露营经济开发的轻量化便携灯集成太阳能充电与氛围照明功能；面向家庭应急储备的多功能组合灯兼具强光破窗与SOS信号发射功能；专为家庭维修设计的磁吸式工作灯，可实现多角度固定与无级调光；此外，具备暖光氛围照明功能的便携灯，也广泛应用于家庭停电备用、起夜照明等场景。这种精准的场景化创新不仅激活了传统工具型产品的消费潜力，更推动消费级移动照明从基础照明向场景解决方案转型，显著提升了产品附加值。

这种以家庭和个人需求为导向的产品创新，不仅拓展了消费级移动照明产品的使用边界，也推动其从单一的照明工具向家居安全、便捷生活的重要组成部分升级，显著提升了产品在消费市场的附加值与用户依赖度。根据 Verified Market Research 数据，2023-2025 年全球消费级移动照明市场规模由 27.87 亿美元增长至 31.57 亿美元，预计 2032 年将达到 50.37 亿美元，持续增长的市场规模为消费级移动照明企业提供了稳定的发展环境。

产业政策的大力支持为行业发展构建了坚实支撑。我国相继出台了《工业能效提升行动计划》《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》《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》等多项利好政策，将 LED 照明列为重点支持领域，明确鼓励技术创新与绿色制造升级。同时，欧美等主要经济体通过《通用照明灯泡能源法规》《欧洲单一照明法规 2019/2020 指令》等能效标准法规，加速传统照明产品的市场替代。国内外政策形成的协同效应，通过市场规范与标准引导加速了行业集中度提升，为具备技术优势的企业创造了广阔发展空间。

2、线上渠道构建全新增长范式，数字化转型重塑行业竞争格局

随着全球数字化进程加速，消费级移动照明企业正依托电商渠道构建全新增长模式。电子商务的快速发展使企业逐步摆脱对传统线下分销商的依赖，通过建立线上销售渠道实现对全球消费者的直接触达。这种“去中间化”的销售链路革新，不仅大幅缩短了从生产端到用户端的价值传递路径，降低了渠道成本，更让企业能够通过用户行为数据的实时采集，精准把握市场需求。

在宏观层面，互联网渗透率的提升与消费习惯的变迁为消费级移动照明行业创造了历史性机遇。数字化支付技术的成熟与供应链履约体系的优化，共同破除了跨境电商的运营壁垒。根据 eMarketer 数据，全球零售电商市场规模占零售总市场规模的比例约五分之一，2025 年全球零售电商市场规模预估达 6.42 万亿美元，预计 2027 年将达到 7.38 万亿美元。零售电商的大面积普及和快速发展为消费级移动照明行业带来了历史性发展机遇，将推动行业竞争格局的演变，带动行业快速发展。

线上渠道同时成为品牌建设的核心阵地。企业通过首页广告投放、网红合作

直播、用户评价管理等数字化营销手段，持续强化品牌认知，推动产品附加值提升与用户忠诚度培养。依托线上销售的数据信息优势，结合先进的信息技术精准开展营销活动，企业能够快速捕捉户外探险和日常照明等细分场景的需求爆发点，实现从“价格竞争”向“品牌竞争”的转型跨越。

3、产业链协同优势显著，中国制造稳居全球供给核心地位

消费级移动照明行业上游涵盖 LED 光源、电池、结构件、透光材料及驱动器模块等核心领域，国内相关产业经过多年发展已形成完整且高效的供应链网络。LED 芯片作为产品核心原材料，其产业链在国内实现全环节覆盖—从外延片生长、芯片设计到封装测试的垂直整合，不仅保障了光源性能的稳定性与一致性，更通过规模效应降低了生产成本。电子元器件领域，电源驱动芯片朝向小型化、高功率密度方向迭代，为消费级移动照明设备的智能化控制提供技术支撑；电芯电池产业通过材料创新持续提升能量密度与安全性能；结构件生产融合航空级铝合金锻造等先进工艺，使设备外壳在轻量化同时兼具抗摔、耐腐蚀等特性。

依托国内 LED 产业链的深度布局与制造工艺的长期积淀，中国已成为全球消费级移动照明产业的核心供给基地。例如，根据美国国际贸易委员会 2024 年数据，美国全年进口的自供能源手提式电灯中，从中国进口的数量占比达 97.37%，金额占比达 91.26%，中国稳居美国移动照明设备最大来源国。从珠三角到长三角的产业集群，我国实现了从核心元器件研发到整机制造的全链条协同，这种高度集约化的生产体系赋予中国企业显著的成本控制与快速响应优势。

在全球消费级移动照明产品需求持续增长的背景下，中国消费级移动照明企业竞争力日益增强。成熟的产业链配套与持续的技术进步，为中国消费级移动照明行业参与全球竞争提供了坚实保障。

（二）发行人具有较为明显的竞争优势

1、技术创新赋能产品研发创新，高品质产品创造优异产品体验

公司始终坚持“以技术创新为驱动”的产品理念，深耕消费级移动照明领域多年，在消费级移动照明领域构建起强大的技术实力。公司已围绕主要产品建立起具备自主知识产权的核心技术体系，涉及新材料、光学设计、电子电路、智能

充电、机械结构、机电一体化以及制造工艺等领域，覆盖从产品设计到生产的各个环节，有效地增强了产品的设计感、实用性和功能性，并提升了产品在亮度、射程、续航时间、抗冲击、防尘防水等方面的性能，为用户创造出优异的产品体验。同时，公司在物联网技术、产品软件开发平台、新型铝合金材料一体成型压铸工艺、阳极氧化表面处理工艺、光学技术、反射式光学系统和半导体光电器件等方面开展了前瞻性研究，与武汉理工大学在液态模锻铝合金材料等前沿领域深入开展“产学研”合作，充分保障公司产品创新的可持续性。截至 2025 年 12 月 31 日，公司已在全球范围内申请并获授权专利 1,292 项，其中发明专利 67 项，并参与 2 项国家标准和 1 项团体标准的制定，相关技术成果已广泛应用于公司的主营产品中。基于公司在技术创新方面的持续、高强度投入，公司及其子公司获得了“创新型中小企业”“广东省制造业单项冠军企业”“广东省制造业企业 500 强（第 268 名）”“国家专精特新‘小巨人’企业”等荣誉称号，并被认定为“东莞市移动照明工程技术研究中心”“东莞市市级工业设计中心”和“广东省工程技术研究中心”。

公司高度重视用户的产品体验，将产品创新视为公司发展的核心竞争力，持续投入丰富资源升级产品矩阵，构筑公司在消费级移动照明领域的差异化竞争优势。公司通过深入调研市场动态、敏锐洞察消费者偏好，不断推动消费级移动照明产品的设计创新、性能创新、功能创新和工艺创新，完善产品的交互体验，满足用户对产品的期望与需求。报告期内，公司多款产品持续入选亚马逊最畅销产品（Best Seller）、亚马逊之选（Amazon's Choice），20 余款产品累计荣获德国 iF 产品设计奖 9 次，德国红点设计奖 10 次、法国设计奖 2 次以及美国缪斯设计金奖、银奖和国际消费电子展（CES）创新奖、IFA“最佳智能家居”奖各 1 次，彰显了公司消费级移动照明产品在创新设计、工艺品质和用户体验方面的突出表现，展现出差异化的市场竞争优势。此外，公司目前已通过 ISO9001 质量管理体系认证和 ISO14001 环境管理体系认证，产品亦已通过北美洲、欧洲、大洋洲等地区的主流市场标准认证，使得公司产品在全球市场中树立起良好的品牌形象，构筑起坚固的竞争壁垒。

2、品牌推广树立行业口碑声誉，市场开拓推动自主品牌出海征程

公司持续强化自主品牌建设，通过品牌官网展示、线上广告、搜索引擎优化、

社交媒体运营、邮件营销、网红合作、节日促销及线下活动等多元渠道，成功构建了以“Olight”品牌为核心的全球化品牌运营体系。公司通过在 Facebook、YouTube、Instagram 等全球主流社媒平台运营粉丝社群积累了大量忠实的用户，这些用户深度参与产品体验，并积极反馈功能优化建议，为公司精准把握市场需求、持续改善产品品质提供了关键支持，并有效助力公司品牌传播与推广。依托高度认同的用户文化以及持续优化的产品体验，公司用户复购率持续保持在良好水平，品牌忠诚度持续提升，形成了以用户社群为核心的差异化竞争优势。同时，公司积极履行社会责任，在灾害救援、人文关怀、医疗援助、教育助学等领域持续投入，为品牌积累了良好的社会声誉。

公司始终践行“创新为本，体验为纲，以客户为中心”的经营理念，经过多年的市场开拓与品牌推广，公司“Olight”品牌已在北美洲、欧洲等全球主要市场建立起较高的品牌知名度，积累了广泛且稳定的用户群体，构筑起坚实的市场基础，引领了国内消费级移动照明品牌的出海征程。自 2022 年第四季度以来，公司“Olight”品牌 11 次荣登“BrandOS 出海品牌社媒影响力榜单”，于 2024 年入选深圳工业总会、中国信通院广东工业互联网创新中心等联合发布的“中国出海品牌百强榜新锐品牌”，并于 2026 年获评为“福布斯中国 DTC 跨境影响力品牌”，标志着“Olight”品牌在全球市场的影响力稳步提升，获得了全球消费者的广泛认可，并成功跻身全球消费级移动照明行业知名品牌行列，形成了良好的品牌出海效应。

3、聚集供应链优势资源，自主生产有效保障产品质量

公司深耕消费级移动照明行业多年，在产业链上下游集聚了丰富的供应链资源。秉持“与供应商合作共赢”的原则，公司与 LED 光源、结构件、电子料等核心原材料的多家供应商建立起稳定的合作关系，有效实现了主要原材料的供应稳定。

在生产管理领域，公司注重生产效率提升与质量把控的双重优化。通过引入自动化镭雕机、自动化组装设备等先进生产设施，显著提升了生产线的自动化水平，并依托自主开发的 OIM(傲雷智造系统)，实现了对生产流程的精细化管理，从订单排产、工序控制到设备运维形成全流程数字化闭环。公司质量管控覆盖产

品研发、材料采购、生产制造、检测出厂等各个环节，通过建立标准化流程与多级品控体系，确保各环节质量可追溯。

凭借供应链的深度协同与生产体系的持续优化，公司构建了兼具灵活性与可靠性的产业生态，既能够快速响应市场需求变化，又能通过严格的质量管控为全球用户提供高品质、高附加值的产品，形成了从原材料供应到终端交付的全链条竞争优势。

4、电商销售展现产品出口新业态，品牌官网模式注入业务新动能

公司持续探索产品出口的新模式，通过精准定位海外市场，加速全球化布局，建立起“亚马逊+品牌官网”双轮驱动的跨境电商销售模式，形成了覆盖全球市场的高效触达网络。依托亚马逊等全球主流第三方电商平台，公司充分利用其庞大用户基数、成熟运营体系以及完善生态配套，为公司搭建了规范化、规模化的销售通道，并通过精准匹配平台流量规则与本地化的营销策略，公司报告期内在欧美市场的销售规模实现快速增长，亚马逊等第三方电商平台渠道已成为公司品牌全球化的重要基石。

与此同时，公司前瞻性布局品牌官网渠道，已在美国、德国、澳大利亚、日本、法国等9个国家建立品牌官网，逐步打造消费级移动照明领域的品牌私域流量生态。区别于第三方电商平台，品牌官网通过构建等级会员制度、用户行为分析系统及个性化推荐引擎，实现与消费者的直接交互。这种直面用户的渠道创新，不仅强化了品牌认知度，更构建了高黏性的用户社群。同时，公司品牌官网设有专业的客服团队，能够快速获取市场反馈、及时响应用户需求，拥有较强的售前售后服务能力；此外，公司为美国、澳大利亚、德国、法国、日本5个国家的品牌官网配套建立起自营仓库，全面保障了商品配送的时效性。积极的营销策略、敏捷的售后服务和快捷的配送时效有效地提升了品牌官网用户的产品购买体验，随着公司品牌官网业务的蓬勃发展，品牌官网已逐步成为公司最重要销售渠道之一，公司报告期内通过品牌官网渠道实现的销售收入占当期主营业务收入比例分别为45.39%、35.80%和30.23%，占比达到较高水平。

依托“亚马逊+品牌官网”双轮驱动的电商销售模式，公司突破了制造业传统线下销售渠道的固有限制，实现对美国、德国、澳大利亚、日本、法国等全球

主要市场的业务覆盖，这一模式不仅推动了传统制造产业的优化升级，展现出产品出口的新业态，更有利于服务国家高水平对外开放。

5、构建体系化数据驱动能力，实现业务全链条数字化协同

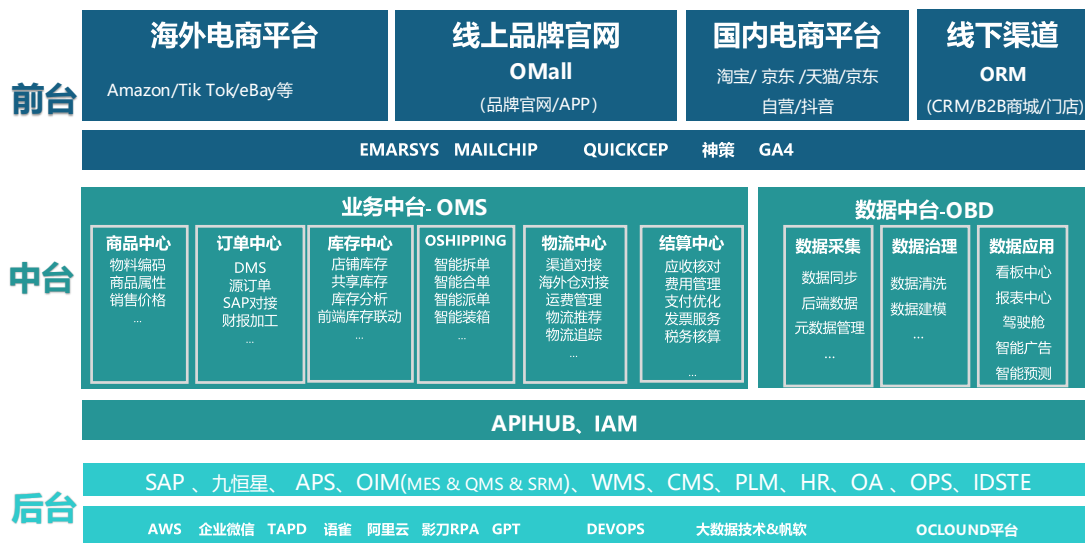
公司聚焦跨境电商业务，高度重视信息技术的自主研发与持续投入，已形成从前台触达、中台协同到后台支撑的立体式信息技术体系，构建了以数据为驱动的业务闭环。截至 2025 年 12 月 31 日，公司 IT 研发团队人数为 51 人，占员工总数比例为 4.70%，拥有 260 项计算机软件著作权，为全链路数字化协同奠定了坚实的技术基础。

在数字化运营前端，公司以前台系统为抓手，深度推进数据在用户洞察与营销互动中的应用，以自主开发的 OMall（傲雷商城系统）为核心载体，公司建立了覆盖 9 个国家的品牌官网矩阵，构建了品牌私域流量运营的主阵地。通过集成神策系统等外部数据分析工具，OMall（傲雷商城系统）基于用户行为的大数据分析，能够动态识别消费者的偏好，并预测其潜在需求，消费者由此可以获得更精准的产品推荐、更个性化的界面内容和更具价值的营销信息，减少无效打扰，在更高效发现心仪产品的同时，享受更舒适的购物体验。

在业务协同中台，公司以 OMS（傲雷业务中台系统）为枢纽，打通了销售、供应链、生产、仓储等环节的数据流，实现了与全球主流电商平台、物流服务商及内部各职能系统的数据交互，支持全球商品信息“一处维护、多处同步”、订单自动聚合与拆分、库存实时同步、运单智能创建，将跨部门、跨平台的协同效率大幅提升，通过流程自动化与数据透明化，公司实现了全球业务的高效流转与运营成本的精细控制。

在智能制造与物流仓储后端，公司在生产与仓储等实体运营环节，通过 OIM（傲雷智造系统）与无人仓储物流自动化调度系统实现了制造与物流数据的实时采集与智能应用。生产端，OIM（傲雷智造系统）实时监控生产车间状态、自动计算稼动率等关键指标，并通过数据分析优化生产计划与工艺参数；仓储端，无人仓储物流自动化调度系统依托算法调度 AGV 等自动化设备，实现拣选路径优化与库存动态管理。这些数据驱动运营方式，有效提升了公司的生产效率、仓储周转率与订单履约准确性。

在数据治理与基础支撑层，公司构建了以 O CLOUD（傲雷云系统）为底层支撑、以 OBD（傲雷大数据系统）为分析中枢的统一技术平台，为各业务系统提供稳定、弹性、安全的数据存储与计算能力。公司高度重视数据资产的管理与治理，于 2025 年 5 月成功通过 DCMM（数据管理能力成熟度模型）稳健级三级评估，在数据战略、治理、安全与应用等方面建立了体系化的管理能力，标志着公司数据管理已达到国家标准的稳健级水平，在信息化和数字化方面的建设处于行业领先水平。



通过上述多层次数字化系统的深度融合与数据闭环，公司将数据能力深度融合入市场洞察、用户运营、供应链协同及生产制造等全业务链条，不仅大幅提升了公司的运营效率与决策科学性，更形成了以数据驱动产品创新、营销创新和管理创新的核心竞争力，为公司在全球市场的持续拓展与高质量发展提供了强大的数字化引擎。

6、核心团队行业背景资深，企业文化及激励机制激发奋斗活力

公司核心团队深耕消费级移动照明行业多年，在消费级移动照明产品的设计、生产、营销、交付等方面积累了丰富的经验，对消费级移动照明产品的设计理念和和使用功能理解透彻，具有深厚的技术积累和敏锐的市场洞察力。公司核心团队专业结构合理、各司其职、默契配合，能够快速响应消费者时下个性化、差异化的需求，动态满足不断变化的市场偏好，为消费者提供符合用户需求的产品。

在企业文化及人才建设方面，公司积极塑造具有凝聚力和創新活力的组织氛

围,并通过弘扬“奋斗者”文化,激发员工拼搏进取的精神,打造了一支年轻化、高活力的团队。截至 2025 年 12 月 31 日,公司 30 岁及以下员工人数为 497 人,占员工总数比例达到 45.85%,年轻化的人才结构为公司产品研发与运营管理持续注入新思维与新动能,支撑公司敏捷响应市场变化与技术趋势。在激励机制建设方面,公司借助股权激励等中长期激励工具将员工利益与公司长远发展深度绑定,有效激发了员工的主人翁意识和创新创业活力。同时,公司高度重视员工的成长与身心健康,通过倡导全员学习、组织文体活动、开展定期健康体检等举措,营造开放协同、积极健康的工作氛围,持续提升团队凝聚力与企业可持续发展能力。

六、其他需要说明的事项

(一) 有偿聘请第三方机构和个人等相关行为的核查意见

根据《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》(证监会公告[2018]22 号)的规定,保荐机构就在投资银行类业务中有偿聘请各类第三方机构和个人等相关行为进行了核查,具体情况如下:

1、本保荐机构有偿聘请第三方机构和个人等相关行为

本保荐机构在本次发行项目中不存在直接或间接有偿聘请第三方机构和个人行为,符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》(证监会公告[2018]22 号)的相关规定。

2、发行人有偿聘请第三方机构和个人等相关行为

(1) 发行人聘请广发证券股份有限公司作为本次发行的保荐机构和主承销商。

(2) 发行人聘请北京市金杜律师事务所作为本次发行的发行人律师。

(3) 发行人聘请容诚会计师事务所(特殊普通合伙)作为本次发行的会计师事务所、验资机构以及 IT 审计机构。

上述中介机构均为本次发行项目依法需聘请的证券服务机构。除上述机构外,发行人还聘请了以下机构:

(1) 聘请了中国香港、美国、德国、法国、澳大利亚、墨西哥、韩国、日本、英国、加拿大、意大利、南非、西班牙等当地 13 家律师事务所对发行人境外子公司的合规经营情况开展专项核查工作，并出具境外法律意见书；

(2) 聘请了德勤管理咨询（上海）有限公司深圳分公司对发行人报告期内的关联交易（包括商品购销交易、物流服务交易等关联交易）进行转让定价分析和评估，并出具《2023-2025 年度期间转让定价复核分析备忘录》；

(3) 聘请了德勤咨询（香港）有限公司对发行人报告期内主要业务在美国、欧洲五国、日本及澳大利亚的税务合规性开展复阅工作，并出具《海外业务税务合规分析报告》；

(4) 聘请了北京荣大科技股份有限公司、北京荣大商务有限公司北京第二分公司为发行人本次发行提供申报文件制作支持与核对服务、底稿辅助整理及电子化等服务；

(5) 聘请了深圳深投研顾问有限公司为发行人本次发行提供募集资金投资项目可行性研究咨询服务；

(6) 聘请了九富投资顾问有限公司为发行人本次发行提供财经公关顾问服务；

(7) 聘请了深圳市他山以微企业管理咨询有限公司为发行人本次发行提供行业研究咨询服务；

(8) 聘请了华进联合专利商标代理有限公司深圳分公司、深圳市华勤知识产权代理事务所（普通合伙）以及深圳海域信息技术有限公司对发行人境外知识产权进行核查，并出具《涉外知识产权核查报告》；

(9) 聘请了北京思必锐翻译有限责任公司对发行人重大合同中的外文合同及境外法律意见书进行了翻译。

发行人与上述第三方机构均签订了相关服务合同，中介机构的费用由各方友好协商确定，发行人已支付部分款项，资金来源为自有资金。

经保荐机构核查，发行人以上聘请行为符合《关于加强证券公司在投资银行

类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》（证监会公告[2018]22号）的相关规定。

（二）关于发行人财务报告审计截止日后经营状况的核查结论

保荐机构对发行人财务报告审计截止日（2025年12月31日）后的经营状况和主要财务信息进行了核查。

经核查，本保荐机构认为：财务报告审计截止日后，发行人经营状况良好，经营模式未发生重大变化，主要客户及供应商不存在重大变化，发行人所处行业的产业政策、税收政策及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。

（三）关于公司发行上市后的利润分配政策的核查意见

1、公司发行上市后的利润分配政策

（1）利润分配政策及利润分配方案的决策机制

2026年4月30日，公司召开2026年第一次临时股东会，审议通过了上市后适用的《公司章程（草案）》。本次发行上市后公司利润分配政策及利润分配方案的决策机制如下：

①现金分红的股利分配政策

公司可以采用现金，股票或现金与股票相结合的方式分配股利，在具备现金分红的条件下，公司优先采取现金分红的利润分配政策。

公司原则上每年度进行一次利润分配，董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况和有关条件提议公司进行中期利润分配。

②现金分红的具体条件

A.公司该年度的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值，且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营。

B.审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

C.公司未来12个月内无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资

金项目除外)。重大投资计划或重大现金支出是指发生以下情形之一:

(a) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的百分之三十;

(b) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的百分之二十;

(c) 当年经营活动产生的现金流量净额为负;

(d) 中国证监会或者深圳证券交易所规定的其他情形。

D.公司现金流满足公司正常经营和长期发展的需要。

③现金分红的比例

如无重大投资计划或重大现金支出发生,公司每三年以现金方式累计分配的利润不低于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。如果公司净利润保持持续稳定增长,公司可提高现金分红比例或者实施股票股利分配,加大对投资者的回报力度。确因特殊原因不能达到上述比例的,董事会应当向股东会作特别说明。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、债务偿还能力、是否有重大资金支出安排和投资者回报等因素,区分下列情形,并按照公司章程规定的程序,提出差异化的现金分红政策:

A.公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应当达到百分之八十;

B.公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应当达到百分之四十;

C.公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应当达到百分之二十。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的,可以按照前款第三项规定处理。根据公司当前发展趋势情况,公司预计本次发行上市后的未来三年仍将处于成长期阶段。

现金分红在本次利润分配中所占比例为现金股利除以现金股利与股票股利之和。

④现金分红的决策程序

A.公司董事会应结合公司实际经营情况、盈利能力、现金流状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是中小股东）、独立董事的意见，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，提出年度或中期利润分配方案。独立董事认为现金分红具体方案可能损害公司或者中小股东权益的，有权发表独立意见。董事会对独立董事的意见未采纳或者未完全采纳的，应当在董事会决议中记载独立董事的意见及未采纳的具体理由，并披露。

B.在制定利润分配方案前，公司应当通过多种渠道充分听取中小股东的意见和建议，包括但不限于通过常设电话、公司网站专栏、召开见面会等多种方式与中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求。

C.董事会提出的利润分配方案需经董事会过半数以上表决通过并经独立董事出具专项核查意见。公司当年盈利，董事会未提出以现金方式进行利润分配预案的，还应说明原因，提请股东会审议批准。

D.公司股东会审议利润分配方案需经出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过。股东会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

E.公司召开年度股东会审议年度利润分配方案时，可审议批准下一年中期现金分红的条件、比例上限、金额上限等。年度股东会审议的下一年中期分红上限不应超过相应期间归属于公司股东的净利润。董事会根据股东会决议在符合利润分配的条件下制定具体的中期分红方案。

F.公司的利润分配政策不得随意变更。公司如因外部经营环境或自身经营状况发生重大变化确实需要调整或变更现金分红政策的，调整后的现金分红政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整现金分红政策的议案经过

详细论证后应经独立董事出具专项核查意见并由董事会做出决议，然后提交股东会以特别决议的方式进行审议。

⑤现金分红的监督机制

A. 审计委员会应当关注董事会执行现金分红政策和股东回报规划以及是否履行相应决策程序和信息披露等情况。审计委员会发现董事会存在未严格执行现金分红政策和股东回报规划、未严格履行相应决策程序或未能真实、准确、完整进行相应信息披露的，应当督促其及时改正。

B. 公司应当在董事会审议通过利润分配或者资本公积金转增股本方案后，及时披露方案的具体内容。公司实施利润分配或者资本公积金转增股本方案的，应当在实施方案的股权登记日前三至五个交易日内披露方案实施公告。

C. 公司应在定期报告中披露报告期实施的利润分配方案、公积金转增股本方案或发行新股方案的执行情况。

D. 公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，并对下列事项进行专项说明：

(a) 是否符合公司章程的规定或者股东会决议的要求；

(b) 分红标准和比例是否明确和清晰；

(c) 相关的决策程序和机制是否完备；

(d) 公司未进行现金分红的，应当披露具体原因，以及下一步为增强投资者回报水平拟采取的举措等；

(e) 中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到了充分保护等。对现金分红政策进行调整或者变更的，还应当对调整或者变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明。

E. 公司上一会计年度实现盈利，董事会未制订现金利润分配预案或者按低于本章程规定的现金分红比例进行利润分配的，应当在定期报告中详细说明不分配或者按低于本章程规定的现金分红比例进行分配的原因、未用于分红的未分配利润留存公司的用途和使用计划，经独立董事出具专项核查意见并经董事会审议通过。

过后，提交股东会通过现场及网络投票的方式审议批准。

F.若存在股东违规占用公司资金情况的，公司在实施现金分红时扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的公司资金。

(2) 公司上市后未来三年的股东分红回报规划

2026年4月30日，公司召开2026年第一次临时股东会，审议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市后股东分红回报三年规划的议案》。本次发行上市后三年公司的分红回报规划如下：

① 股东回报规划的原则

股东回报规划的制定应符合相关法律法规以及上市后适用的《公司章程（草案）》的规定，重视对投资者合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。公司股东回报规划应充分考虑和听取股东（特别是中小投资者）、独立董事和审计委员会的意见。

② 股东回报规划的具体方案

A.本次发行上市后三年，公司以现金方式累计分配的利润不低于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。当公司出现以下情形之一的，可以不实施利润分配：

- (a) 公司当年度未实现盈利；
- (b) 公司当年度经营性现金流量净额或者现金流量净额为负数；
- (c) 公司期末资产负债率超过百分之七十；
- (d) 公司最近一年审计报告为非无保留意见或带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见的；
- (e) 公司未来十二个月内存在重大投资或现金支出计划，进行现金分红将可能导致公司现金流无法满足公司经营或投资需要。

重大投资或重大现金支出指以下情形之一：

- (a) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到

或超过公司最近一期经审计净资产的百分之三十；

(b) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的百分之二十；

(c) 中国证监会或者深圳证券交易所规定的其他情形。

B.公司原则上每年度进行一次利润分配，董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况和有关条件提议公司进行中期利润分配。

C.公司在经营情况良好，并且董事会综合考虑公司成长性、每股净资产摊薄等真实合理因素，在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值考虑，公司可以在进行现金股利分配之余根据公司股票估值情况发放股票股利。

D.如遇到战争、自然灾害等不可抗力、或者公司外部经营环境变化并对公司经营造成重大影响，或公司自身经营或财务状况发生较大变化，或相关法律法规或监管规定发生变化或调整，或董事会认为确有必要时，公司可对现金分红政策进行调整。

公司调整现金分红政策应由董事会详细论证，形成专项议案提交股东会，并经出席股东会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

③制定股东回报规划的考虑因素

公司重视对投资者的合理投资回报，公司的利润分配政策将兼顾全体股东的整体利益、公司的长远利益及公司的可持续发展。具体考虑因素如下：

A.切实维护股东合法权益，落实监管要求

公司将积极履行公司的社会和法律职责，切实维护股东的合法权益，为投资者提供合理的投资回报。

公司根据中国证监会颁布的《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》中对上市公司进一步完善利润分配决策程序，健全现金分红制度，增强现金分红透明度，保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性等方面提出的明确要求，相应制定分红回报规划，落实中国证监会对上市公司利润分配及现金分红政

策的监管要求。

B.公司经营发展实际情况

公司的经营业绩和盈利能力未来可能受到中国及公司业务所在的其他司法辖区的整体经济状况、宏观政策及市场等因素影响而产生波动，公司将综合考虑公司经营业绩及现金流水平、公司未来业务发展状况及资本开支需求、资金需求及相关债务资本比例等因素制定利润分配政策。

C.股东要求和意愿

公司的利润分配政策将充分考虑股东的要求和意愿，既重视对投资者的合理投资回报，也兼顾投资者对公司持续发展的期望。利润分配具体方案（包括现金分红比例、是否采取股票股利分配方式等）将由董事会根据公司当年经营的具体情况以及未来正常经营发展的需要制订并提交股东会审议通过后实施。

D.社会资金成本和外部融资环境

公司在确定利润分配政策时，将综合考虑公司的资本成本和外部融资环境等因素。

④股东回报规划的决策程序和监督机制

公司董事会在制定利润分配方案时，根据股东（特别是中小股东）、独立董事和审计委员会的意见，应当认真研究和论证现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出现金分红提案，并直接提交董事会审议。股东会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。公司审计委员会应对董事会制定公司利润分配方案的内容、决策程序及执行情况进行监督。

公司因特殊情况不进行现金分红时，提交股东会审议的利润分配方案中应当说明未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途以及下一步为增强投资者回报水平拟采取的举措等，并在年度报告中予以披露。

⑤利润分配方案的实施

公司股东会对利润分配方案作出决议后,或者公司董事会根据年度股东会审议通过的下一年中期分红条件和上限制定具体方案后,公司董事会须在股东会召开后两个月内完成股利的派发事项。

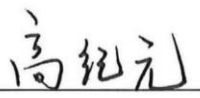
2、利润分配政策的核查意见

保荐机构对发行人本次发行上市后的利润分配政策进行了核查。经核查,本保荐机构认为:发行人利润分配决策机制符合《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等有关规定。发行人利润分配政策和未来分红回报规划注重给予投资者合理回报,有利于保护投资者合法权益。

附件:保荐代表人专项授权书

（本页无正文，专用于《广发证券股份有限公司关于傲雷科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签署页）

项目协办人：



高纪元

保荐代表人：



曾燕华



王争光

保荐业务部门负责人：



孟晓翔

内核负责人：



崔舟航

保荐业务负责人：



肖雪生

保荐机构总经理：



秦力

保荐机构法定代表人（董事长）：



林传辉



广发证券股份有限公司（盖章）

2026年6月4日

附件：**广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书****深圳证券交易所：**

兹授权我公司保荐代表人曾燕华和王争光，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及其他有关法律、法规和证券监督管理规定，具体负责我公司担任保荐机构（主承销商）的傲雷科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目（以下简称“本项目”）的各项保荐工作。同时指定高纪元作为项目协办人，协助上述两名保荐代表人做好本项目的各项保荐工作。

保荐代表人曾燕华最近 3 年的保荐执业情况：（1）除本项目外，保荐代表人曾燕华无作为签字保荐代表人申报的在审企业（含 IPO、再融资、转板项目）；（2）最近 3 年内未曾担任过已完成的首发、再融资、转板项目签字保荐代表人；（3）熟练掌握保荐业务相关的法律、会计、财务管理、税务、审计等专业知识，最近五年内具备三十六个月以上保荐相关业务经历、最近十二个月持续从事保荐相关业务，最近十二个月内未受到证券交易所等自律组织的重大纪律处分或者中国证监会的重大监管措施，最近三十六个月内未受到中国证监会的行政处罚。

保荐代表人王争光最近 3 年的保荐执业情况：（1）除本项目外，保荐代表人王争光无作为签字保荐代表人申报的在审企业（含 IPO、再融资、转板项目）；（2）最近 3 年内未曾担任过已完成的首发、再融资、转板项目签字保荐代表人；（3）熟练掌握保荐业务相关的法律、会计、财务管理、税务、审计等专业知识，最近五年内具备三十六个月以上保荐相关业务经历、最近十二个月持续从事保荐相关业务，最近十二个月内未受到证券交易所等自律组织的重大纪律处分或者中国证监会的重大监管措施，最近三十六个月内未受到中国证监会的行政处罚。


本项目的签字保荐代表人符合《证券发行上市保荐业务管理办法》《深圳证券交易所股票发行上市审核业务指引第 1 号——申请文件受理》的规定，本保荐机构同意授权曾燕华和王争光任本项目的保荐代表人。

本保荐机构以及保荐代表人曾燕华、王争光承诺：对相关事项的真实、准确、完整性承担相应的责任。

本专项授权书之出具仅为指定我公司保荐（主承销）的傲雷科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人和项目协办人，不得用于任何其他目的或用途。如果我公司根据实际情况对上述保荐代表人或项目协办人做出调整，并重新出具相应的专项授权书的，则本专项授权书自新的专项授权书出具之日起自动失效。

(本页无正文，专用于《广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书》之签署页)

保荐代表人签字：


曾燕华


王争光

保荐机构法定代表人签字：


林传辉



广发证券股份有限公司

2026年6月4日