



关于苏州朗高电机科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

深圳证券交易所：

苏州朗高电机科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“朗高科技”）收到贵所下发的《关于苏州朗高电机科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2026〕010167号）（以下简称“落实函”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐人”）进行了认真核查和落实，并按照落实函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。本落实函回复的字体说明如下：

落实函所列问题	黑体、加粗
对落实函所列问题的回复	宋体
涉及对招股说明书等申请文件的修改内容	楷体、加粗

本落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

目 录	3
问题 1. 关于业绩增长持续性	4

问题 1. 关于业绩增长持续性

申报材料及审核问询回复显示：

2026 年 1-6 月，发行人业绩增速放缓，部分同行业可比公司因核心客户整车产品迭代、下游配套采购需求阶段性收缩、市场竞争加剧及原材料上涨等因素，业绩出现波动。

请发行人披露：

（1）分析发行人产品下游各细分领域（重卡、客车、矿卡等）的业绩变动的差异、主要原因，是否存在对发行人经营及未来业绩造成重大不利影响的因素，发行人上半年业绩增速放缓的原因。

（2）结合发行人境外拓客模式、境外客户数量与销量变化以及与境外客户交付约定，分析发行人境外收入增长的持续性，汇兑损益、关税变化对发行人境外收入的影响，并相应完善招股说明书风险提示。

（3）结合新能源商用车渗透率变化趋势、主流整车厂采购电机及自产电机的变化趋势，分析说明电机厂商、电驱动配套厂商、整车厂电机自产的模式差异和适用场景，未来变化趋势及对发行人的影响。结合发行人面临的具体竞争风险，进一步完善招股说明书风险提示。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复如下：

一、发行人披露

（一）分析发行人产品下游各细分领域（重卡、客车、矿卡等）的业绩变动的差异、主要原因，是否存在对发行人经营及未来业绩造成重大不利影响的因素，发行人上半年业绩增速放缓的原因。

1、发行人产品下游各细分领域（重卡、客车、矿卡等）的业绩变动的差异、主要原因

2026 年 1-6 月，公司各细分车型领域产品的收入变动情况如下：

单位：万元

类别	2026年1-6月		2025年1-6月
	营业收入	变动率	营业收入
新能源商用车	53,590.16	18.05%	45,396.41
其中：新能源重卡	36,896.49	4.69%	35,242.58
新能源客车	15,856.66	82.12%	8,706.49
新能源非道路移动机械	18,691.34	41.18%	13,239.57
其中：新能源矿卡	13,350.32	38.40%	9,645.84
新能源工程机械	5,169.13	43.89%	3,592.52
风电及轨交	6,945.17	48.19%	4,686.66
工业高效节能	1,890.19	82.43%	1,036.13

2026 年 1-6 月，公司新能源商用车、新能源非道路移动机械、风电及轨交、工业高效节能等主要产品领域均实现了良好增长，增速分别为 18.05%、41.18%、48.19%和 82.43%，具体细分重卡、客车、矿卡等领域收入也均实现了增长，各领域收入增长及差异情况具体分析如下：

（1）新能源商用车领域

2026 年 1-6 月，公司新能源商用车领域营业收入同比增长 18.05%，各车型增长情况及主要原因如下：

①2026 年 1-6 月，公司新能源重卡领域实现产品收入 36,896.49 万元，较上年同期同比增长 4.69%，继续保持稳定增长，但收入增速有所降低。具体情况分析如下：

新能源重卡是新能源商用车领域市场规模较大的细分赛道，近年来随着国家政策的支持和经济性的凸显，新能源重卡的市场需求快速发展，2026 年上半年我国重卡领域新能源渗透率提升至 33.7%，较 2025 年末提升 4.8 个百分点，市场规模的持续扩大有助于公司该领域营业收入的增长。2026 年 1-6 月，公司在重卡领域重点聚焦战略客户，对三一集团销售持续放量，新能源重卡电机销售金额达 21,123.89 万元，同比增长 95.81%，与山东重工集团、宇通集团等头部整车厂客户均保持稳定的合作关系，带动公司新能源重卡领域收入同比实现稳步增长。

新能源重卡驱动电机市场规模较大，产品价格竞争相对激烈，行业整体毛利

率水平较低。2026 年以来，新能源重卡电机领域市场竞争进一步加剧，价格竞争愈发激烈。针对重卡驱动电机领域的市场特点和竞争格局，公司的策略是聚焦优质客户和中高端产品定位，通过持续推出技术先进、性价比高的新产品增强公司市场竞争力，在维持合理毛利率水平的基础上保持收入规模的持续增长。同时 2026 年以来公司产能利用率持续处于饱和状态，在新增产能建设尚未完成、现有产能相对紧张的情况下，结合重卡电机领域的竞争环境，发行人主动减少了低毛利订单的开拓和承接；同时，公司积极进行产品市场策略调整，避免在现有产品领域进行过度的价格竞争，重点通过研发推广技术指标先进、性价比更高的重卡扁线电机产品以提升竞争力。但扁线电机产品涉及新的设备和产线投入，公司产能建设、爬坡及客户产品验证需要一定时间，2026 年上半年扁线电机产品仍处于产能建设和客户验证过程中。基于以上原因，公司 2026 年上半年重卡领域收入同比增幅较小。与此同时，这也使得公司在激烈的市场竞争中仍然保持了合理的盈利水平，2026 年上半年重卡领域毛利率基本稳定。

2026 年下半年开始公司扁线电机产线陆续建成投产，预计 2026 年底基本完成现阶段产能建设和爬坡；与此同时，公司扁线电机产品方案逐步获得头部客户批量落地应用，其中三一集团已于 2026 年 8 月开始大规模应用重卡扁线电机方案；山东重工集团重卡扁线电机目前已经进入小批量阶段，预计 2026 年 4 季度陆续开始规模化应用；宇通集团重卡扁线电机目前已经进入小批量阶段，预计 2026 年底左右开始规模化应用；法士特等其他重卡领域客户亦在与公司深度开展重卡扁线电机的验证。随着扁线电机产能的提升和客户需求的释放，公司重卡驱动电机产品的竞争力与交付能力将进一步提升，预计公司重卡电机产品将能够在保持合理毛利率的基础上实现收入规模的稳定增长。

②2026 年 1-6 月，公司新能源客车领域实现产品收入 15,856.66 万元，较上年同期增长 82.12%，主要原因是：

国内新能源客车渗透率已处于较高水平，行业增长动能主要来自海外市场，2026 年 1-6 月我国中大型新能源客车出口快速增长，增幅为 29.77%。公司已成为宇通集团、金龙汽车、中通客车等整车厂商出口客车的主力电机供应商，并持续配套福伊特电驱动系统将电机产品销往欧洲市场，同时新增越南金龙等境外客

车领域客户,2026年上半年公司新能源客车电机中直接及间接出口的占比超90%。

在下游新能源客车行业出口市场需求增加及公司海外拓展成效逐步显现的背景下,前述行业头部客户对公司客车领域产品的采购需求增加。其中宇通集团对公司新能源客车领域产品的采购额较2025年上半年增长了92.77%;金龙汽车对公司新能源客车领域产品的采购额较2025年上半年增长了192.46%;中通客车对公司新能源客车领域产品的采购额从2025年上半年的9.00万元大幅增长至2026年上半年的1,123.62万元,增长了123.85倍;新增海外客户越南金龙2026年上半年对公司新能源客车领域产品的直接采购额达385.79万元,并通过江淮汽车间接采购1,047.20万元。前述客户采购额同比增长6,801.00万元,占2026年1-6月公司新能源客车领域产品收入增长额的95.12%。

(2) 新能源非道路移动机械领域

2026年1-6月,公司新能源非道路移动机械领域实现产品收入18,691.34万元,较上年同期同比增长41.18%,其中新能源矿卡领域收入同比增长38.40%、新能源工程机械领域收入同比增长43.89%,均呈现良好增长态势,具体分析如下:

①2026年1-6月,公司新能源矿卡领域实现产品收入13,350.32万元,较上年同期同比增长38.40%,主要原因是:

2026年上半年公司新能源矿卡市场继续保持良好的增长态势,公司凭借在新能源矿卡领域领先的市场地位,与同力重工等核心矿卡领域客户合作规模稳步提升,其中向同力重工新能源矿卡领域产品的销售金额达3,582.87万元,同比增长了15.64%。同时,基于与三一集团、宇通集团在重卡、客车领域奠定的良好业务合作关系及技术匹配性,2026年上半年,公司对三一集团、宇通集团新能源矿卡电机供货规模快速提升,对三一集团新能源矿卡领域产品的销售金额从2025年上半年的5.72万元增长至2026年上半年的1,785.17万元,增长了311.36倍;对宇通集团新能源矿卡领域产品的销售金额同比增长了29.85%。前述客户采购额同比增长2,600.60万元,占2026年1-6月公司新能源矿卡领域产品收入增长额的70.20%。

②2026 年 1-6 月，公司新能源工程机械领域实现产品收入 5,169.13 万元，较上年同期同比增长 43.89%，主要原因是：

公司是最早参与工程机械电动化进程的电机企业之一，陆续开发出国内首台电动旋挖钻驱动电机、国内首台增程式强夯机电机、国内首台新能源石油压裂车驱动电机等一系列行业首创产品，助力客户突破传统燃油机型能耗高、污染大的瓶颈。2026 年以来，随着经济性的凸显以及国家政策的支持，新能源工程机械领域市场渗透持续提升，公司凭借在该领域的先发优势、先进的技术能力以及自身质量口碑和品牌优势，与临工集团、山河智能、宇通集团等客户持续加强新能源工程机械领域的合作，取得良好效果。其中，向临工集团销售额同比增长 1,049.88 万元，占 2026 年 1-6 月公司新能源工程机械领域产品收入增长额的 66.59%。

（3）工业高效节能领域

2026 年 1-6 月，公司工业高效节能领域营业收入同比增长 82.43%，增长较快，主要原因如下：

近年来国家产业政策的大力支持以及该领域永磁电机对异步电机的加速替代，为公司工业高效节能领域收入的增长提供了良好的环境和充足的空间。根据弗若斯特沙利文数据，预计 2025-2030 年国内工业高效节能电机市场规模年复合增长率将达 14.3%，2030 年市场规模将超过 2,000 亿元。公司深耕永磁同步电机领域，积累了行业领先的永磁同步电机技术，具有良好的技术优势，同时与主要对标的外资品牌相比，公司产品在性价比方面具有显著的竞争力。公司已布局该领域数年，品牌影响力正在逐步形成，2023 至 2025 年工业领域收入年均复合增长率达 45.70%，一直保持较快增长趋势。随着客户开拓持续取得良好进展，以及价值量高的产品销售占比提升，使得公司 2026 年上半年工业高效节能电机销量同比大幅增长，单价同比有所提高，因此带动工业高效节能电机领域销售收入较上年同期增长超 80%，呈现加速增长的趋势。

（4）风电及轨交领域

2026 年 1-6 月，公司风电及轨交领域实现产品收入 6,945.17 万元，较上年同

期同比增长 48.19%，实现良好增长，主要原因如下：

2026 年上半年公司凭借技术优势聚焦头部客户，巩固和扩大在风电变桨电机等产品市场份额，在头部客户中供货份额由二供转为一供，因此风电及轨交领域营业收入同比大幅增长 48.19%。

2、是否存在对发行人经营及未来业绩造成重大不利影响的因素

综上所述，2026 年上半年公司新能源商用车、新能源非道路移动机械、风电及轨交、工业高效节能等主要产品领域均实现了良好增长。其中，新能源商用车领域同比增长 18.05%，主要受公司现有产能持续紧张、扁线电机处于产能建设和市场推广阶段的影响，公司在新能源重卡领域采取了理性的竞争策略，适度控制低毛利率订单的开拓和承接，使得该领域的收入保持了稳定增长，但同比增幅低于其他领域。

公司在重卡领域以产品创新为抓手，通过持续推出技术先进、性价比高的新产品，增强公司市场竞争力，2026 年上半年公司重卡领域战略客户三一集团采购金额同比仍大幅增长 95.81%，与下游主要头部客户均保持稳定的合作关系。产品结构的优化也使得公司在维持合理毛利率水平的基础上保持新能源重卡领域收入规模的持续增长，并且在公司新能源客车、新能源非道路移动机械等领域营业收入高速增长背景下，随各类型产品收入占比的优化，2026 年 1-6 月公司整体毛利率水平有所提升。

针对目前产能持续紧张的问题，公司 2026 年以来加大了对生产设备的投入，在建工程中在安装设备由 2025 年末的 992.70 万元，大幅增长至 2026 年 6 月末的 4,615.86 万元。2026 年下半年开始公司扁线电机产线陆续建成投产，预计 2026 年底基本完成现阶段产能建设和爬坡；与此同时，公司扁线电机产品方案已逐步获得头部客户批量落地应用。随着公司产能的持续提升和客户扁线电机需求的持续释放，未来公司重卡驱动电机产品的竞争力与交付能力将进一步提升，新能源重卡电机销售收入将在保持合理毛利率水平基础上保持稳步增长，不存在对发行人经营以及未来业绩造成重大不利影响的因素。

3、发行人上半年业绩增速放缓的原因

发行人 2026 年上半年收入同比增长 26.20%，扣非归母净利润同比增长 48.58%，收入和利润均继续保持良好的增长趋势。具体而言，公司 2026 年上半年扣非归母净利润增速与 2025 年的 45.64%相比基本持平，公司 2026 年上半年收入增速较 2024 年、2025 年有所降低。公司 2026 年上半年收入增速降低的主要原因如下：

（1）公司报告期前三年收入持续快速增长，使得收入基数提升较多，进而导致公司 2026 年上半年收入增幅有所降低

报告期初公司收入规模相对较小，随着近年来下游新能源商用车、新能源非道路移动机械行业的快速发展，公司积极把握机遇加大产品开发和客户开拓力度，实现电机产品整体销量的快速增长，进而带动公司 2024 年、2025 年收入同比连续实现大幅度增长，收入规模从 2023 年的 3.85 亿元提升至 2025 年的 14.47 亿元，收入基数较报告期初提升较多。

2026 年上半年，公司收入继续保持良好增长势头，新能源商用车、新能源非道路移动机械、风电及轨交、工业高效节能等各主要产品应用领域的收入同比均实现了良好的持续增长，但由于经历报告期前三年的快速增长，公司 2026 年上半年同比期间的收入基数已经明显提高，因此导致公司 2026 年上半年收入增幅有所降低。

（2）公司产能利用率持续处于饱和状态，新产能的建设和爬坡需要一定的时间，阶段性影响公司收入增长率

报告期内，随着公司下游客户需求的增加，公司电机产品产量大幅增加，使得公司产能利用率从 2023 年度的 69.25%快速提升至 2025 年度的 110.23%，2025 年全年已经超过 100%，产能处于满负荷状态。2026 年以来，虽然公司积极进行产能建设投入，但新产能的建设和爬坡需要一定周期，短期内产能提升有限；与此同时，公司客户需求的持续释放带动公司销售收入持续增长，进而导致公司 2026 年 1-6 月产能利用率达 100.61%，产能持续处于饱和状态。报告期各期，公司电机产品的产能、产量、产能利用率如下表所示：

单位：万台

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------	---------

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能	6.54	13.04	9.07	5.80
产量	6.58	14.38	7.27	4.01
产能利用率	100.61%	110.23%	80.13%	69.25%

由于 2026 年以来公司产能利用率继续处于较高水平，在产能相对紧张的情况下，公司结合自身高质量发展的经营理念，2026 年上半年主动减少了部分低毛利订单的开拓和承接。综上所述，受公司产能紧张因素的影响，公司 2026 年上半年部分订单的承接受限，阶段性导致公司收入增长率有所降低。

(3) 公司正在积极推广更具竞争力的新一代产品，相关产能建设和市场推广需要一定的时间，因此阶段性影响公司收入增长率

2026 年 1-6 月，公司营业收入按应用领域划分情况及同比变化情况如下：

单位：万元

应用领域	2026 年 1-6 月				2025 年 1-6 月	
	金额	比例	同比增长 金额	同比增长 比例	金额	比例
新能源商用车	53,590.16	65.12%	8,193.75	18.05%	45,396.41	69.62%
新能源非道路移动机械	18,691.34	22.71%	5,451.77	41.18%	13,239.57	20.30%
风电及轨交	6,945.17	8.44%	2,258.51	48.19%	4,686.66	7.19%
工业高效节能	1,890.19	2.30%	854.06	82.43%	1,036.13	1.59%
其他产品与服务	1,178.12	1.43%	328.79	38.71%	849.33	1.30%
合计	82,294.97	100.00%	17,086.88	26.20%	65,208.10	100.00%

由上表可见，公司 2026 年上半年新能源商用车、新能源非道路移动机械、风电及轨交、工业高效节能等主要产品领域均实现了良好增长。其中，新能源非道路移动机械、风电及轨交、工业高效节能增幅分别为 41.18%、48.19%、82.43%，增幅相对较高；新能源商用车领域同比增长 18.05%，增幅相对偏低，主要是因为 2026 年 1-6 月公司新能源重卡领域产品的收入增长幅度较低。

针对重卡驱动电机领域的市场特点和竞争格局，公司 2026 年以来公司重点通过研发推广技术指标先进、性价比更高的重卡扁线电机产品以提升竞争力，但 2026 年上半年重卡扁线电机产品仍处于产能建设和客户验证过程中。2026 年上

半年在重卡电机价格竞争激烈、公司现有产能持续紧张、扁线电机处于产能建设和市场推广阶段的背景下，公司在重卡领域重点聚焦战略客户及高毛利产品订单，主动减少了低毛利订单的开拓和承接，导致重卡领域收入同比增幅较小。2026年下半年开始公司扁线电机产线陆续建成投产，且扁线电机产品方案逐步获得头部客户批量落地应用。随着扁线电机产能的提升和客户需求的释放，公司重卡驱动电机产品的竞争力与交付能力将进一步提升，预计公司重卡电机产品将能够在保持合理毛利率的基础上实现收入规模的稳定增长，进而带动公司总体收入的增长。

关于重卡领域 2026 年上半年收入增长具体原因详见本题回复之“一、发行人披露”之“(一)”之“1、发行人产品下游各细分领域（重卡、客车、矿卡等）的业绩变动的差异、主要原因，是否存在对发行人经营及未来业绩造成重大不利影响的因素”。

(4) 公司针对业绩增速放缓的应对措施

A、把握新能源商用车、新能源非道路移动机械行业发展机遇，针对各细分领域采取差异化竞争策略，持续优化产品结构，保障各领域收入的持续增长

在新能源重卡电机领域：聚焦优质客户和中高端产品定位，避免过度参与价格竞争，通过持续推出技术先进、性价比高的新产品，增强公司产品市场竞争力，在维持合理毛利率水平的基础上保持收入规模的增长。现阶段公司将重点加大对新能源重卡扁线电机的市场推广力度，深度对接三一集团、山东重工集团、宇通集团、法士特等重点客户，随着未来扁线电机产能的提升和客户需求的释放，公司重卡驱动电机产品的竞争力与交付能力将进一步提升，为未来收入的持续增长提供良好保障。

在新能源矿卡电机领域：公司处于行业龙头地位，在产品技术指标、品质口碑、品牌效应等方面形成了良好竞争优势。未来公司将通过持续技术研发保持技术领先性、提升产品可靠性，加大对行业主导型企业同力重工、临工集团、宇通集团、三一集团、徐工集团等重点客户合作力度，保持和扩大市场份额，推动该领域收入持续增长。

在新能源客车电机领域：公司以配套国内客车企业高端出口车型和海外市场客户为主。未来公司将发挥自身在产品品质、品牌效应等方面的竞争优势，继续强化与现有头部客户的合作，进一步扩大在国内客户高端出口车型的市场份额；同时，通过在海外设立分支机构、扩大境外销售团队、加强境外品牌宣传等方式加大对客车电机领域海外头部客户的开拓力度。

在新能源工程机械电机领域：公司是我国最早参与工程机械电动化进程的电机企业之一，为客户定制化开发了多款行业首创产品。未来公司将依托自身的定制化产品开发能力，以及在矿卡等领域积累的技术优势、质量口碑和品牌知名度，积极开拓工程机械电机领域的优质龙头客户，推动该领域收入持续增长。

B、按计划推进公司产能建设，重点提升扁线电机等新一代产品产能，保障公司订单的承接和交付

为缓解公司目前产能持续紧张的问题，公司 2026 年以来加大了对生产设备的投入，在建工程中在安装设备由 2025 年末的 992.70 万元，大幅增长至 2026 年 6 月末的 4,615.86 万元。同时，在推进新增产能建设时，公司并非基于现有产品进行简单重复建设，而是重点布局新能源商用车扁线电机等先进技术产品产能。

未来公司将按计划推进产能建设，重点提升扁线电机等新一代产品产能，预计 2026 年底可基本完成满足现阶段需求的产能建设和爬坡。长期来看，公司将进一步做好产能的提前规划和建设布局，保障公司订单的承接和交付。

C、依托高性能永磁同步电机底层技术，大力拓展工业高效节能电机领域，积极推进对高速制冷压缩机电机等新兴应用领域的产品开发和市场拓展，为公司中长期收入增长提供新的增量支撑

工业高效节能电机市场空间巨大，发展前景广阔，国家产业政策的大力支持以及该领域永磁电机对异步电机的加速替代，为公司工业高效节能领域收入的增长提供了良好的环境和充足的空间。未来公司将持续加强在工业高效节能领域的产品研发和市场推广力度，扩大销售团队和销售渠道，积极拓展国内外新客户，提升在工业领域的品牌影响力，预计该领域将成为公司中长期收入增长的重要支撑。

与此同时，公司以自身的高性能永磁同步电机底层技术为核心，积极布局新兴应用领域，持续拓宽产品线。未来将积极推进对高速制冷压缩机电机、新能源农机高效驱动电机、eVTOL 大功率驱动电机、高效高压永磁电机驱动系统、新能源船舶电机等新领域产品的研发，拓展公司高性能永磁同步电机技术的应用场景，培育新的业绩增长点。

D、持续加大研发投入，巩固自身永磁电机技术和产品指标方面的领先优势，通过产品创新增强市场竞争力

2023 年至 2025 年，公司研发投入分别为 2,373.45 万元、3,276.79 万元、5,615.41 万元，持续快速增长。公司将继续加强研发投入，聚焦主流电机技术趋势，保持前沿技术储备与更快的产品迭代速度，巩固自身永磁电机技术优势。重点布局超高能效、极端工况高可靠、特种场景定制化电机等高端产品研发，巩固产品核心技术指标的行业领先优势。同时，公司将积极围绕电机技术趋势和各领域电机核心需求，持续开展技术创新、推出新一代产品，通过产品创新增强市场竞争力。

E、进一步强化质量管控，保持和优化产品品质，巩固和提升市场口碑

公司将进一步完善依托平台化设计体系，精研零部件通用化技术，深入打造精益制造体系，保障不同批次产品的一致性与可靠性，保障实现高效率、高稳定性的规模化量产。强化覆盖产品设计、供应链管控、工艺制程控制等全方位、全流程的质量管控体系，落实全流程检验，有效监控核心原材料关键参数、过程工艺参数，提升产品稳定性。同时，公司将进一步提升自身 CNAS 认证电机试验中心的技术能力，为公司产品品质的提升提供有力支持。通过上述全方位质量保障体系，保持和优化产品品质，巩固和提升市场口碑。

F、通过持续丰富产品组合、提升产品开发响应速度、优化全流程服务体系，进一步增强客户粘性

公司将利用自身丰富的技术积累和产品开发经验，持续丰富产品组合，开发适配各类技术路线、各类应用场景的电机产品，为客户提供更为丰富的选择空间；同时，依托多场景、多路线技术覆盖和模块化、平台化设计体系，针对不同车型、

不同工况、不同驱动方式下的产品要求进行模块化组合与快速定制，努力缩短客户新产品开发周期，满足主机厂快节奏的开发需求；此外，公司将进一步优化全流程服务体系，在客户需求对接、技术问题解决、售后维护等环节及时提供专业的服务，提升服务效率。通过以上措施，进一步增强客户合作粘性。

（二）结合发行人境外拓客模式、境外客户数量与销量变化以及与境外客户交付约定，分析发行人境外收入增长的持续性，汇兑损益、关税变化对发行人境外收入的影响，并相应完善招股说明书风险提示

1、发行人境外拓客模式

发行人的境外拓客模式主要包括以下三种：

（1）公司主动拜访

公司销售人员根据产品应用场景和应用领域梳理潜在客户，通过领英等社交媒体及邮件 EDM 营销等方式初步沟通后上门拜访主动推介公司产品，进行商务洽谈，将潜在客户转化为正式客户。

（2）现有客户介绍

公司在行业内积累了良好的品牌效应及口碑，部分客户会通过行业渠道了解优质供应商资源，公司凭借自身过硬的产品质量以及与客户间良好的合作关系，获得部分客户的推荐，从而引入新客户资源。

（3）国内外行业展会拓展

公司积极参加国内外行业类知名展会，通过展位宣传、产品展示、媒体宣传等方式提高公司及产品的知名度，接触潜在客户，扩大潜在的客户合作资源。

上述三种获客模式相互补充，形成了稳定的境外客户拓展体系。

2、境外客户数量与销量变化

报告期各期，境外客户电机产品销售金额与销量变化情况如下：

单位：万元、台、家

境外客户	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	销售金额	销量	客户数量	销售金额	销量	客户数量	销售金额	销量	客户数量	销售金额	销量	客户数量

核心客户	4,883.11	2,420	3	6,786.17	3,303	2	4,625.11	1,762	2	1,819.78	914	2
其他客户	9.92	17	1	98.39	27	3	28.86	7	3	-	-	-
总计	4,893.03	2,437	4	6,884.57	3,330	5	4,653.97	1,769	5	1,819.78	914	2

注 1：上述客户数量为当期实现销售收入的客户数量；销售金额、销售数量为电机产品的金额、数量；

注 2：核心客户指销售金额超过 100 万的客户；其他客户为销售金额未超过 100 万的客户。

报告期各期，发行人销售金额 100 万以上的核心境外客户数量和销售金额保持稳定增长，其中福伊特、GE 集团自报告期初已建立了长期稳定的合作关系，报告期内电机产品的销售金额、销量持续扩大；2026 年发行人新拓展境外客车领域客户越南金龙并实现批量供货。公司与核心境外客户合作关系良好，带动报告期各期境外电机产品销售金额持续增加，报告期各期分别为 1,819.78 万元、4,653.97 万元、6,884.57 万元和 4,893.03 万元。

海外客户项目通常规划周期较长，验证节点较多，因此开发周期较长。在批量供货之前，样机订单落地时间具有不规律性，导致报告期各期实现收入的境外其他客户数量有所波动，但上述样机订单销售金额较小，对公司整体外销收入影响较小。

报告期内，公司持续开拓 DANFOSS A/S（丹佛斯）、Kessler Handels-GmbH & Co. KG（凯士勒）等知名境外客户，报告期内实现少量样机订单收入，预计 2027 年可实现批量供货。

3、发行人境外收入增长的持续性

如前文所述，公司与境外核心客户建立了良好的合作关系，同时积极开拓境外新客户，报告期内境外销售收入快速增加。未来公司境外销售收入增长具有良好的持续性，具体分析如下：

（1）海外新能源市场具有良好的持续增长前景

在新能源商用车和非道路移动机械领域，相较于国内市场，海外市场渗透率相对较低、未来空间广阔。首先，“双碳”已成全球性共识，多国相继出台政策锚定减排目标。在严格的法规与激励机制驱动下，海外多个地区正大力鼓励新能源商用车发展，加速推动交通运输行业向绿色低碳全面转型；其次，“一带一路”

沿线、非洲及中东地区国家基础设施建设热潮与能源转型需求叠加，催生对电动矿卡、电动公交、电动工程机械的旺盛需求；最后，相较于传统燃油车，新能源商用车及非道路移动机械经济性日益凸显，形成未来持续替代的不可逆趋势。

根据弗若斯特沙利文统计，全球新能源商用车驱动电机市场规模于 2025 年达到 91.4 亿元，预计将以 29.7% 的年复合增长率增长，至 2030 年达到 335.7 亿元；全球新能源非道路移动机械（含矿卡、工程机械）驱动电机市场规模于 2025 年达到 185.8 亿元，预计将以 13.45% 的年复合增长率增长，至 2030 年达到 349.2 亿元。

与此同时，在全球各国发展低碳经济、倡导能源转型的背景下，受益于政策对风电产业链的大力支持及技术进步驱动下的持续降本提效，预计未来全球风电行业将保持稳步增长趋势，对风电辅助电机的需求也将持续扩大。

（2）公司高度重视并较早布局海外市场，具有一定的先发优势，正持续加大海外市场拓展力度

公司结合自身发展定位、产品竞争优势、市场竞争态势等，在行业内较早开展海外市场的拓展并取得良好成效，具有一定的先发优势。公司未来将持续加大海外市场开拓力度，正通过设立境外子公司、扩大海外营销团队、积极参加海外展会等方式加大品牌推广，逐步实现全球化布局。

（3）公司定位中高端领域，在产品核心性能指标、品质口碑方面具有领先优势，可满足海外市场客户更加严格的要求

海外市场对电机的性能和品质普遍要求更高。公司定位中高端领域，主力产品的效率、功率密度、转矩密度、噪声指标、可靠性水平等均处于行业先进水平。同时，依托优秀的产品设计能力及精益制造体系、全流程试验测试能力、全面的质量保障体系，公司可以开发出品质稳定性更强的电机产品，并保障不同批次产品的一致性与可靠性，实现高效率、高稳定性的规模化量产，产品质量水平行业领先。凭借出色的产品性能以及可靠的产品质量，公司可满足海外市场客户更加严格的要求。

（4）公司与目前主要外销客户的合作稳定、深入，并正积极拓展海外新客

户，保障外销收入持续稳步增长

在新能源商用车领域，公司与目前主要外销客户福伊特合作关系紧密，产品深度集成于福伊特 VEDS 电驱动系统，在英国、德国等欧洲国家已批量投入运营，客户黏性强、认证壁垒高、替换成本较高。在风力发电领域，公司依托自研永磁同步电机技术与完善的产品验证体系，与 GE 集团在风电领域开展配套合作，产品覆盖 GE 风电主力机型，合作规模随 GE 集团全球风电装机扩容稳步提升。

公司正积极推进多个高潜力海外重点客户的开发，并取得良好效果。在新能源商用车领域，2026 年上半年公司顺利通过全球商用车龙头资质审核并与其签订合作框架协议，正式进入其供应链体系；成功拓展越南金龙并已开始大批量交付其客车电机订单。在新能源非道路移动机械领域，公司 2026 年以来正积极对接丹佛斯、小松集团等海外龙头客户，为其进行样机开发。

综上，公司境外销售业务具备坚实的市场基础与良好的增长空间，公司未来境外销售收入增长具有持续性。

4、发行人与境外客户交付约定，汇兑损益、关税变化对发行人境外收入的影响

报告期内，公司境外收入分别为 1,944.97 万元、4,921.83 万元、7,125.74 万元和 4,916.59 万元，占同期营业收入的比例分别为 5.06%、6.41%、4.93%和 5.97%。报告期内，发行人境外收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外收入	4,916.59	100.00%	7,125.74	100.00%	4,921.83	100.00%	1,944.97	100.00%
其中：向福伊特销售金额	3,394.69	69.05%	5,470.12	76.77%	4,618.96	93.85%	1,571.50	80.80%
向 GE 集团销售金额	1,126.19	22.91%	1,557.22	21.85%	274.01	5.57%	373.47	19.20%

由上表可见，发行人境外销售金额及境外销售收入占营业收入的比例均较小，境外销售客户主要为福伊特、GE 集团。

报告期内，发行人与福伊特、GE 集团销售合同中约定的产品交付相关条款具体如下：

客户名称	与交付相关的约定
福伊特	福伊特定期发送产品交付计划，供应商需按照交付计划的要求交付产品。每年 7 月 1 日双方将计算过去 12 个月的欧元/人民币平均汇率作为未来 12 个月结算的基准汇率，根据报价单如果汇率变动超过 3%，双方协商确定最终结算汇率。交货方式一般为 DAP，即卖方将货物送到买方指定地点，清关费用、进口税费由买方承担。
GE 集团	供应商应按照约定的时间交货。公司与客户签订的协议一般约定基础汇率，若汇率变动超过 5%，触发价格调整。交货方式一般为 FOB，即卖方将货物送进起运港装船，货物装船后风险转移至买方。

发行人与主要境外客户公司签订的合同中均约定了基础汇率。对于福伊特，如汇率变动超过 3% 双方将协商确定最终结算汇率。对于 GE 集团，如汇率变动超过 5% 将触发价格调整机制。发行人与主要境外客户均约定了汇率波动调整机制，短期汇率波动对公司境外收入、利润不存在重大影响。

发行人与主要境外客户公司签订的合同中约定了 DAP、FOB 的贸易模式，关税由境外客户自行承担。公司不直接承担目的国进口关税，因此关税政策的变动对发行人境外收入的直接影响较小。

公司境外销售收入主要集中在德国等欧盟国家（2025 年度公司来自欧盟国家的收入占公司境外收入的比例为 85.67%），外销产品主要为新能源客车电机。近年来欧盟针对中国电动汽车出台了系列政策，具体影响分析如下：

自 2023 年 10 月欧盟委员会对中国产电动汽车发起反补贴调查以来，中欧双方围绕相关问题持续开展磋商。2024 年 10 月，欧盟正式对中国产进口电动汽车征收反补贴税，最高税率达 35.3%，叠加欧盟统一征收的 10% 进口关税，中国电动汽车在欧盟市场的综合税负最高可达 45.3%。2026 年 1 月，中欧双方达成重要框架共识，决定由此前的对抗性高额关税措施转向建设性的“最低价格承诺”机制，为中国电动汽车保留了欧盟市场核心准入通道，该机制要求中国纯电动汽车整车出口商承诺以不低于特定水平的价格出口产品。

上述反补贴关税政策主要针对中国产纯电动汽车整车，公司与福伊特等欧洲本土总成商合作，产品以电机及总成件形式进入欧洲市场，不属于整车范畴，且公司作为独立电机供应商，产品定价由公司与客户协商确定，非价格承诺机制的

直接适用对象，因此不受上述措施的直接影响。

综上，汇兑损益、关税变化对公司境外销售不构成重大不利影响。

5、完善招股说明书风险提示

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（十四）境外收入增速放缓或下滑的风险”，对相关风险进行了补充披露，具体情况如下：

“报告期内，公司境外收入分别为 1,944.97 万元、4,921.83 万元、7,125.74 万元和 4,916.59 万元，保持高速增长趋势，境外收入占同期营业收入的比例分别为 5.06%、6.41%、4.93%和 5.97%。公司境外销售业务主要以欧元、美元结算，受汇率波动的影响，公司报告期内确认的汇兑损益分别为-41.06 万元、-9.86 万元、-192.61 万元和 289.17 万元，其绝对值占各期利润总额的比例分别为 1.60%、0.10%、1.31%和 2.96%。

全球经济存在一定的周期性波动，未来存在经济衰退的可能，全球经济放缓可能对公司境外拓客、境外客户需求增长带来一定不利影响；同时，若未来国际地缘政治冲突持续加剧，叠加持续升级的贸易保护主义，主要境外销售国家关税政策可能发生变动，迫使下游客户减少对我国产品的需求，则可能进一步影响公司产品的国际市场需求；欧元、美元等主要结算货币与人民币之间的汇率受全球政治经济环境变化影响，存在持续波动的风险。若未来汇率发生剧烈波动，则可能产生汇兑损失，从而对公司的盈利水平和经营业绩造成不利影响。”

（三）结合新能源商用车渗透率变化趋势、主流整车厂采购电机及自产电机的变化趋势，分析说明电机厂商、电驱动配套厂商、整车厂电机自产的模式差异和适用场景，未来变化趋势及对发行人的影响。结合发行人面临的具体竞争风险，进一步完善招股说明书风险提示

1、新能源商用车、非道路移动机械渗透率变化趋势

报告期内，公司下游新能源商用车、非道路移动机械各车型的新能源渗透率情况如下：

领域	2023 年	2024 年	2025 年	2030E
重卡	5.4%	13.6%	28.9%	58.6%
矿卡	7.9%	14.6%	27.2%	73.9%
客车	42.3%	45.5%	47.4%	56.0%
工程机械	4.6%	8.8%	14.8%	34.8%

数据来源：弗若斯特沙利文

报告期内，得益于“经济性”的日益凸显以及国家政策的大力支持，公司下游各主要领域新能源渗透率均呈上升趋势。

在重卡、矿卡领域，2023 年新能源渗透率较低，分别仅为 5.4%和 7.9%。重卡、矿卡作为连续作业的生产工具，在新能源方案下全生命周期成本快速下降、经济性优势显著提升，因此报告期内下游渗透率快速提高，2025 年分别达 28.9%和 27.2%。目前，新能源重卡、新能源矿卡渗透率与乘用车相比仍处于较低水平，未来几年新能源重卡、矿卡渗透率仍将快速提升。根据弗若斯特沙利文数据，预计 2030 年我国重卡、矿卡新能源渗透率将分别达到 58.6%、73.9%，仍呈现快速增长趋势。

在客车领域，我国客车领域电动化起步较早，尤其是公交车领域，其行驶路线固定、日均行驶里程可控，一般由公交集团批量采购并集中运维，与新能源技术的场景适配性强，因此走在我国汽车新能源化的最前端。我国新能源客车产业起步于 2009 年“十城千辆”工程，历经十余年发展，2023 年客车新能源渗透率已至 42.3%，因此报告期内客车新能源渗透率增速相对较低，2025 年达 47.4%。未来依托动力电池能量密度迭代升级、整车能耗控制方案不断优化，行业渗透率预计稳步走高，根据弗若斯特沙利文数据，预计 2030 年我国客车新能源渗透率将提升至 56.0%。

在工程机械领域，2023 年新能源渗透率较低，仅为 4.6%。报告期内，随着经济性的凸显以及国家政策的支持，新能源工程机械渗透率提升至 2025 年的 14.8%。工程机械通常具有间歇性工作的特点，部分产品初始购置成本较高，因此部分类型新能源工程机械的经济性优势尚不明显；同时，工程机械的工况条件严苛复杂、产品品类繁杂，定制化开发的要求较高，且由于频繁更换作业场地，使得配套基础设施落地难度偏大。以上因素导致工程机械行业电动化发展节奏慢

于重卡、矿卡等领域。伴随我国工程机械排放标准不断收紧、大容量动力电池等核心零部件技术进步和成本下降、各类充换电配套设施的持续完善，未来新能源工程机械的渗透率将逐步提升，根据弗若斯特沙利文数据，预计 2030 年我国工程机械新能源渗透率可达 34.8%。

综上，中短期来看，公司下游新能源商用车、非道路移动机械各车型的新能源渗透率仍呈现快速上升趋势，但由于新能源渗透率基数逐步增加，渗透率的增长幅度低于报告期内。

2、主流整车厂采购电机及自产电机的变化趋势

基于商用车小批量、多规格、定制化的行业特性，从经济性和技术快速迭代考虑，目前主流整车厂的电机供应主要通过向第三方专业电机厂商购买取得，或直接向系统集成商购买电驱动系统，自产电机的情况较少，预计未来主流整车厂的电机供应仍将以外购为主，主要原因如下：

（1）商用车供应链具有高度专业化分工的特征，整车厂垂直整合向上游延伸至驱动电机领域，需要具备一定的技术储备基础，而且在驱动电机性能要求日新月异的 market 环境下，更是需要长期的技术积累与资源投入。电机制造涉及电磁设计、机械结构设计、多物理场仿真分析、精密制造工艺、全流程测试验证等多个技术环节，具有较高的技术准入门槛，整车厂跨界布局存在一定的技术壁垒。

（2）整车厂自产电机模式的经济性不强。新能源商用车、非道路移动机械种类众多、应用场景广泛，因此电机构型丰富、设计复杂，具有小批量、型号规格多样的特点，研发及生产制造投入较大，主机厂自产电机通常仅服务于自身单一品牌需求，单型号产量有限从而难以形成规模效应，经济性不强。同时，整车厂供应链较长，电机占整车成本比例较低，整车厂研发资源投入到整车设计、驱动系统集成等领域效率和回报更高。

（3）商用车电机小批量、多规格、定制化特征，对应生产环节需精细化管控、柔性排产、高频多型号快速切换的管理体系；而整车主机厂普遍采用标准化、大批量制造模式，生产组织逻辑与商用车电机存在较大差异，通常难以适配电机定制化生产的管理需求。

(4) 整车厂全部自产自用的模式会降低整车厂对电机技术迭代方向的市场嗅觉，缺少外部竞争也会影响其电机自制效率、成本管控能力等。即使目前已经部分电机自产的整车厂客户，也均保持相当比例的外采。

(5) 整车厂若自产电机，需经历产品设计、样机试制、测试验证、产线调试等多个环节，开发周期较长，难以及时跟进市场变化，市场响应能力相对不足。

综上，自产电机并非大多数整车厂的最优策略选择，预计未来仍将以外购电机为主。

3、主流整车厂电机及电驱动系统的供应模式差异、适用场景及变化趋势

主流整车厂电机及电驱动系统的供应模式，包括：(1) 向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统；(2) 向系统集成商采购整套电驱动系统；(3) 自产电机并自行集成电驱动系统。三种模式的具体情况及优劣势差异、适用场景、变化趋势如下：

(1) 向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统模式

①适用场景：主要适用于已具备整车集成能力的大型整车厂。主流整车厂基于技术自主可控、降低采购成本、保障供应链安全、实现整车性能深度优化等战略考量，倾向于对旗下平台化、大批量的主力车型的电驱动系统进行自主集成。

②优劣势：

A.有利于实现整车厂对电驱动集成技术的自主可控及供应链自主选择的安全需要；B.整车厂可以根据自身不同产品的市场定位，在电池、电机、电控中自主选择最佳的产品进行灵活组合，以实现其产品对目标市场定位的精准匹配；C.可以增强整车厂自身产品定制化开发的能力，提升电驱动系统与整车的适配性，更好地实现整车性能的深度优化。

但该模式对整车厂系统集成技术储备情况有一定要求，且一定程度上增加整车厂内部管理成本。

③未来变化趋势：整车厂向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统，既能够保障核心供应链的灵活性与安全性，又能够灵活优化整车性能匹配。随着整

车厂对电驱动系统自主掌控需求的提升，以及整车集成技术的日益成熟，该模式的市场份额预计将有所增长。

（2）向系统集成商采购整套电驱动系统模式

该模式下，整车厂直接向独立第三方供应商采购高度集成的电驱动系统。

①适用场景：主要适用于尚不具备系统集成能力或自行集成的成本较高的整车厂；或新产品或新平台开发初期，整车厂希望借助集成商经验缩短开发周期、降低技术风险。

②优劣势：

A.在整车厂新产品开发初期，有助于其缩短开发周期、隔离配套电驱动系统独立开发失败带来的风险；B.对于尚不具备系统集成能力、或自行集成成本较高的整车厂，向系统集成商采购整套电驱动系统具备优势；C.相比自行集成而言，可以减少整车厂的资产和研发投入，降低内部管理成本。

但该模式不利于整车厂实现技术自主可控及供应链自主选择安全需要，且一定程度上限制了整车厂灵活自主选择最佳零部件产品组合的空间。

③未来变化趋势：向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统模式与向系统集成商采购整套电驱动系统模式凭借各自优势和适用特点，预计未来将长期互补共存，随着下游市场规模的增长均具有广阔的发展空间，共同支撑新能源商用车行业发展。

（3）自产电机并自行集成电驱动系统模式

该模式下，整车厂通过设立内部电机事业部或合资公司，自主完成电驱动系统（含电机）的研发、制造和配套。

①适用场景：部分销量规模较大且具备建设电机研发制造体系的资源条件的整车厂基于自主掌握电机技术、降低成本以及保障供应链安全的考量，在具有一定技术储备的基础上，进行部分电机的自研自产。但由于多数商用车车型具备小批量、多场景、多规格、定制化需求强的特点，整车厂自产电机情况较少。

②优劣势：

整车厂能够对电机及电驱系统实现自主可控，在单一车型批量规模较大的情况下可实现一定程度的降本。但该模式对整车厂电机技术储备有较高要求，且一定程度上增加整车厂内部管理成本；同时，由于自产电机通常仅服务于自身单一品牌需求，难以形成规模效应，经济性不强；整车厂普遍采用标准化、大批量制造模式，通常难以适配电机定制化生产的管理需求、难以及时跟进市场变化。

③未来变化趋势：在新能源商用车电机技术迭代加速以及专业化分工趋势深化的行业背景下，同时综合考虑经济性等因素，预计未来整车厂自产电机模式不会大规模普及推广。具体分析详见本题回复之“一、发行人披露”之“（三）”之“2、主流整车厂采购电机及自产电机的变化趋势”。

4、不同电机及电驱动供应模式的未来变化趋势对发行人的影响

结合前述分析，在三种电机及电驱动系统供应模式中，“自产电机并自行集成电驱动系统模式”对于整车厂而言技术自主率最高，但由于商用车小批量、多规格、定制化的行业特性，自产电机对于整车厂而言不具有规模优势和技术迭代优势，因而自产电机并非大多数整车厂的最优策略选择，预计未来其电机供应仍将以外购为主。

就“向系统集成商采购整套电驱动系统模式”、“向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统模式”两种模式而言，考虑到各自的竞争优势，预计两种供应模式将长期共存。据绿色重卡统计，2023-2025 年规模以上（即配套重卡数量超过 500 辆、500 辆、1,500 辆）新能源重卡电机配套企业中，主机厂自行进行集成电驱动系统的比例分别为 42.66%、54.00%和 54.06%，显示近年来整车厂自行集成电驱动系统模式的比例增加。

发行人营业收入主要通过向整车厂销售电机实现，部分通过向系统集成商销售电机实现，由于整车厂的电机供应仍以外购为主，各供应模式的变化趋势不会给发行人带来重大不利影响。

5、结合发行人面临的具体竞争风险，进一步完善招股说明书风险提示

如前述分析，中短期来看，公司下游新能源商用车、非道路移动机械各车型的新能源渗透率仍呈现快速上升趋势，但由于新能源渗透率基数逐步增加，渗透

率的增长幅度低于报告期内。同时，虽然自产电机并非大多数整车厂的最优策略选择，预计未来其电机供应仍将以外购为主，“向系统集成商采购整套电驱动系统模式”、“向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统模式”两种模式将长期共存，但仍存在整车厂电机供应模式变化导致发行人业绩受到影响的风险。因此，发行人在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“1、市场竞争加剧的风险”和“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（一）市场竞争加剧的风险”中补充完善以下风险提示：

“近年来，我国新能源商用车、非道路移动机械进入市场快速发展阶段，渗透率快速提升，市场扩张正吸引越来越多新进入者，同时现有同行业公司也在积极推动相关产品开发布局，增加技术研发投入力度，使得市场竞争日趋激烈。未来若新能源商用车等领域渗透率提升出现瓶颈、下游市场增速持续放缓导致相关领域电机产品进入存量市场阶段，价格竞争可能进一步加剧，公司产品销售价格和毛利率将面临下降压力。如果公司不能持续保持技术、成本及客户响应等方面的竞争优势，将无法有效应对存量市场阶段的竞争格局，进而面临市场份额下降、订单减少、盈利能力下滑的风险。

目前公司新能源商用车、新能源非道路移动机械等领域整车厂客户动力系统的供应模式包括向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统、向系统集成商采购整套电驱动系统和自产电机并自行集成电驱动系统三种，现阶段以向电机制造商采购电机后自行集成电驱动系统、向系统集成商采购整套电驱动系统两类模式为主，整车厂自产电机并自行集成电驱动系统的情况较少。未来如果整车厂自产电机并自行集成电驱动系统的情况增加，或整车厂更多采用向具备电机自产能力的系统集成商采购整套电驱动系统，可能会使得公司作为独立第三方电机厂商的市场空间受到挤压，导致公司产品的市场需求减少，进而影响公司业绩。”

二、保荐人核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人 2026 年上半年的收入明细，访谈销售负责人了解各细分领域业绩变动的差异及主要原因，了解 2026 年上半年业绩增速放缓的原因及相关应

对措施，分析是否存在对发行人经营以及未来业绩造成重大不利影响的因素；

2、访谈发行人管理层，了解其境外业务拓客模式、海外市场竞争优势、海外市场竞争策略；查阅发行人收入明细表，分析境外客户数量与销售量变化情况；公开检索境外行业政策、查阅第三方研究报告，分析发行人境外销售收入的持续性；查阅境外客户合同/订单中的交付条款、主要销售区域的关税政策，分析汇兑损益、关税变化对发行人境外收入的影响；

3、公开检索并查阅第三方研究报告关于下游市场新能源渗透率变化情况，分析下游市场新能源渗透率变动趋势；访谈发行人管理层并查阅行业研究资料，了解主流整车厂采购电机及自产电机的变动趋势、各电机及电驱动系统的供应模式差异、适用场景及变化趋势，分析不同电机及电驱动供应模式的未来变化趋势对发行人的影响、发行人面临的相关竞争风险情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、2026 年 1-6 月，发行人产品下游各细分领域（重卡、客车、矿卡等）的业绩变动差异主要是下游行业发展情况和公司产品竞争策略差异所致，具有合理性，不存在对发行人经营及未来业绩造成重大不利影响的因素，发行人 2026 年上半年业绩增速放缓主要是因同比期间收入基数提高、公司产能利用率持续处于饱和状态等因素所致，具有合理性。

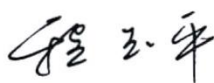
2、发行人境外收入增长具有良好的持续性，汇兑损益、关税变化不会对发行人境外收入带来重大不利影响，发行人已就相关事项相应完善了招股说明书风险提示。

3、整车厂电机及电驱动的不同供应模式未来变化趋势不会对发行人产生重大不利影响，发行人已就相关事项相应完善了招股说明书风险提示。

发行人董事长声明

本人已认真阅读苏州朗高电机科技股份有限公司本次落实函回复的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：



程玉平

苏州朗高电机科技股份有限公司



2026年9月14日

（本页无正文，为苏州朗高电机科技股份有限公司《关于苏州朗高电机科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

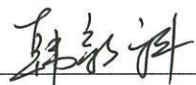


苏州朗高电机科技股份有限公司

2026年9月14日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于苏州朗高电机科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


韩新科


时锐

华泰联合证券有限责任公司

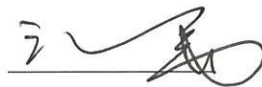
2026年 9 月 14日



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读苏州朗高电机科技股份有限公司本次落实函回复的全部内容，了解落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人：


江禹

华泰联合证券有限责任公司

