



关于杭州腾勵传动科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
第二轮审核问询函的回复报告

保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二六年六月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2026 年 4 月 26 日印发的《关于杭州腾励传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2026〕010052 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，杭州腾励传动科技股份有限公司（以下简称“腾励传动”“发行人”“公司”）会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐人”“国泰海通”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”或“律师”）、华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”“申报会计师”或“审计机构”）等中介机构对审核问询函所列问题进行了认真核查并发表意见，在此基础上对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请相关文件进行了补充和修订。现将审核问询函意见的落实情况逐条书面回复如下，请予以审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

二、本回复报告的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）

本回复报告除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

目 录	3
1.关于业绩增长的可持续性	4
2.关于产业政策变动、技术变革等风险	35

1.关于业绩增长的可持续性

申报材料及问询回复显示：

发行人重点聚焦等速驱动轴零配件业务的中高端需求，并优先发展总成业务。发行人总成产品成本较低，价格竞争力较强。根据在手订单和定点项目，发行人预计 2026 及 2027 年度新增收入金额较大，具备持续获取订单的能力。

请发行人披露：

（1）结合报告期内等速驱动轴零配件的产能利用率、产品均价及毛利率、配套车型高中低价位等变化情况，以及部分合资品牌配套车型销量下降对发行人零部件销量的影响，进一步分析该业务增长相对缓慢的主要原因，细分市场竞争态势是否已基本稳定，以及后续增长空间。

（2）结合总成产品所需零部件外采比例、外采与自产成本差异、主要固定资产折旧及更新换代周期、原材料成本波动向下游传导的机制及产品单位成本构成等情况，分析发行人总成产品成本优势的具体来源，以现有报价策略占领市场份额的可持续性。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露事项

（一）结合报告期内等速驱动轴零配件的产能利用率、产品均价及毛利率、配套车型高中低价位等变化情况，以及部分合资品牌配套车型销量下降对发行人零部件销量的影响，进一步分析该业务增长相对缓慢的主要原因，细分市场竞争态势是否已基本稳定，以及后续增长空间。

1、结合报告期内等速驱动轴零配件的产能利用率、产品均价及毛利率、配套车型高中低价位等变化情况，以及部分合资品牌配套车型销量下降对发行人零部件销量的影响，进一步分析该业务增长相对缓慢的主要原因

（1）公司产能利用率情况、产品均价及毛利率情况

报告期内，公司零配件产品的收入与占比具体如下表所示：

单位：万元

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
保持架	23,720.05	50.45%	24,914.73	55.10%	24,431.96	53.05%
中间轴	15,795.28	33.59%	13,220.19	29.24%	14,049.14	30.50%
内外星轮及其他	3,853.65	8.20%	3,136.44	6.94%	3,323.13	7.22%
电驱连接轴	3,650.43	7.76%	3,945.14	8.73%	4,253.58	9.24%
总计	47,019.41	100.00%	45,216.51	100.00%	46,057.82	100.00%

由上表可知，公司等速驱动轴零配件业务的主要产品为保持架及中间轴，报告期内保持架与中间轴产品收入占零配件收入的占比在 80%以上。报告期内，公司保持架与中间轴的产品均价、毛利率以及产能利用率情况如下：

单位：元/只、元/支

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	单价	毛利率	产能利用率	单价	毛利率	产能利用率	单价	毛利率	产能利用率
保持架	11.22	36.35%	98.62%	11.47	36.61%	97.48%	11.65	33.88%	98.92%
中间轴	28.31	19.31%	97.93%	29.24	18.68%	93.56%	29.73	18.08%	95.26%

注：中间轴产能利用率为公司轴类产品的产能利用率。

由上表可知，报告期内，保持架与中间轴的产能利用率较为饱和，持续维持在 90%以上，公司保持架产能利用率分别为 98.92%、97.48%、98.62%，中间轴产能利用率分别为 95.26%、93.56%、97.93%。公司以瓶颈工序设备产能作为产能利用率的计算依据，能够准确、客观反映公司产能利用情况，与汽车零部件制造行业上市公司之间不存在较大差异。其中，保持架的瓶颈工序为冲铣窗孔工序，该工序对应设备为保持架窗口铣床；轴类产品的瓶颈工序为精车工序，该工序对应设备为轴类高精度车床，产能利用率=瓶颈设备开机时间/理论产能工时，其中设备开机时间已扣除计划停工、设备换型、设备维修等未开工时间；理论产能工时按照两个班次扣除固定休息时间计算，公司实行两班次轮换制，每班次工时 8 小时，个别产线每班次 10 小时，年工作天数为 300 天。公司零配件产品整体处于产能偏紧状态，产能利用率长期保持较高水平，在现有产能约束下较难实现规模化增产。公司目前新增产能扩张受客观条件制约：

（1）公司总成业务批量交付与新增产线进一步挤占零配件生产场地，是导

致零配件生产场地不足、产能偏紧的原因之一。一方面，报告期内公司将发展重心优先投向传动系统总成业务，优先保障总成业务的扩产、交付与客户拓展，自产保持架、中间轴优先满足内部总成生产需求，零部件对外销售规模因此受到一定制约，报告期内总成业务销量分别为 60.05 万套、77.58 万套以及 182.02 万套，增幅较大；另一方面，2023 年与 2024 年定点的多款畅销车型于 2025 年进入批量交付高峰，为保障零跑汽车、小鹏汽车、奇瑞汽车等核心客户供应链安全与交付稳定，公司将有限场地资源优先配置给总成业务，等速驱动轴总成、传动轴总成等总成产品产线布局与设备安装需优先占用现有生产场地，直接导致零配件生产可用空间被大幅压缩，因而零配件产能扩张相对受限，具体而言：报告期内，公司新增 5 条总成装配产线，一方面，新增总成装配产线所占用的部分区域原为零配件成品仓储区，公司将该零配件成品仓库调整至零配件生产区域周边就近布置，该部分面积占用比例达原零配件生产区域面积 15%左右，对零配件生产场地形成一定挤占；另一方面，部分总成装配产线直接占用原零配件生产作业区域，该部分挤占面积占比达 10%左右，进一步压缩了零配件扩产可用空间。面对上述场地约束，公司积极挖掘零配件物料周转区域潜力，通过优化零配件物料周转区域方式，如优化物料出入库流程、提升物料周转效率等方式加速物料流转，释放周转区域闲置场地，尽可能为零配件新增产线规划与设备布设腾出可用空间，报告期内增加数条中间轴、保持架及内外星轮相关产线，但受限于场地资源整体紧张，零配件产能扩张仍相对受限。

（2）2025 年 12 月，公司通过外租仓库方式主动将厂内仓储空间进行置换调整，释放生产场地。公司生产场地资源相对有限，现有建筑面积约 3.5 万平方米，报告期初其中超过 5,000 平方米用于仓储。为满足产能扩张及新产线建设需求，公司通过外租仓库方式主动将厂内仓储空间进行置换调整，释放约 4,500 平方米厂内空间用于新产线布置，目前厂内仅保留 500 余平方米仓储空间，新增释放的生产场地亦主要用于相关总成产线建设。在此情况下，公司零配件业务可用于新增产能的场地资源仍较为有限，整体产能扩张空间受到一定约束，客观上形成了产能偏紧的经营状态。此外，公司租赁厂房新增短期产能亦面临着重新进行 IATF16949 资质认证（3-6 个月）、客户现场审核（3-6 个月）等一系列审核程序，整体耗时较长，且相关机器设备订购与安装调试耗时较长，经济性与可行

性较低。

(3) 受土地交付、规划调整及公司审慎决策等客观因素影响，公司新建生产基地进度较预期缓慢。具体而言：公司于 2023 年 10 月取得孙家弄地块不动产权证书，但因涉及原址村民房屋、菜地等征迁清场工作，地块直至 2023 年底才正式交付使用；2024 年 1 月设计单位启动新建厂房建设工程方案设计，2024 年 6 月完成第一稿并取得施工许可证；2024 年下半年，因获知江南科技城区块约 15 亩工业用地可供使用，公司为优化整体生产布局调整项目规划，导致原设计方案需重新变更论证，第二稿建设工程设计方案于 2025 年 6 月完成，变更后于 2025 年 8 月取得施工许可证并正式开工。上述延迟均具有客观合理性，截至本回复出具之日，项目已完成桩基工程并持续推进，后续建设将严格按施工计划执行，预计 2026 年 11 月完成主体工程建设，2027 年 3 月设备陆续进场安装调试，并将于 2027 年上半年投产。

(4) 公司零配件业务主要适配于中高端市场，该类客户对于产品强度、精度、一致性等要求较高，除在自身产能不足时将部分非核心工序采取外协加工外，其余核心工序需要通过公司自制的方式进行，从而保证产品质量符合客户要求。

因此，受现有产能限制和场地资源被总成产线占用影响，公司零配件产量端缺乏增长弹性，对业务增长产生一定影响。为缓解产能瓶颈，公司已外租仓库并加快推进自建生产基地建设尽快形成新增产能，同时现已确定马来西亚生产基地选址，匹配海外订单需求，国内自建生产基地与马来西亚海外工厂预计将于 2027 年上半年投产。

公司新增零配件项目数量较多，包括纳铁福、丰津传动、德国宜发（IFA）等国内外众多一级供应商的不同零配件产品项目，公司零配件业务具有较强成长性。截至 2026 年 4 月末，公司零配件类产品在手订单金额超过 15,000 万元，较 2024 年 4 月末零配件类产品在手订单金额 9,974.12 万元增长 53.06%，较 2025 年 4 月末零配件类产品在手订单金额 11,904.45 万元增长 28.24%，公司的手订单充足且增长较为明显，未来发展具有一定保障。结合自身产能偏紧现状与盈利目标，公司在业务定位、客户拓展以及订单承接方面分别采取了相应策略：

1) 在业务定位阶段，公司制定零配件高端化经营策略，将零配件业务聚焦

传动系统中高端市场，该领域对产品技术指标、质量稳定性及体系验证要求显著更高，项目开发周期相对较长，以雷克萨斯相关项目为例，公司自 2025 年开始对接，2026 年取得定点，并预计 2027 年实现量产，体现出中高端项目从导入到放量通常需要较长周期。此外，报告期内，公司将发展重心优先投向传动系统总成业务，优先保障总成业务的扩产、交付与客户拓展，对零配件业务的产能与业务拓展产生一定压力。

2) 在客户拓展阶段，优先布局行业头部及国际知名传动厂商、丰田海外等优质供应链，严控中小低知名度客户合作规模，报告期内公司重点拓展德国宜发（IFA）、GKN 集团等国际领先企业，还通过丰津传动重点扩展雷克萨斯上海工厂项目，公司对上述客户的拓展多已取得较大进展。截至 2026 年 4 月末，公司已取得 2 个 IFA 零配件项目定点以及 6 个适配雷克萨斯的零配件项目定点，根据客户方面的需求量纲以及价格，预计上述新增项目将于 2027 年贡献超 2,300 万元的收入增量，与此同时，公司还有数项 IFA 与丰津传动的零配件项目在技术评审样件（TR 样件）审核阶段，预计取得项目定点的可能性较大。

3) 在订单承接阶段，在较高产能利用率下，公司从价格、信用、技术匹配维度择优筛选订单，优先承接具备持续性、高附加值且对技术能力有较高要求的客户订单。报告期内，公司存在部分潜在订单因未能满足公司商务条件而未能达成合作的情形，体现出公司在订单获取过程中具备一定的主动选择权。例如，公司在与耐世特（Nexteer）就零配件业务进行前期商务接洽过程中，因双方在产品定价机制及商务条款方面未能达成一致，经综合评估后，公司暂未推进该业务合作。

综上，公司零配件业务收入增速相对稳健，主要系公司在产能受限条件下，主动优化客户及订单结构，叠加中高端项目开发周期较长所致。

（2）公司零配件产品所配套车型价位等变化情况

报告期内，公司配套车型价位对应的零配件产品销售金额及占比情况如下：

单位：万元

车型价位	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-15 万	9,201.44	19.57%	8,057.56	17.82%	11,349.63	24.64%
15-25 万	16,860.89	35.86%	16,466.36	36.42%	13,915.54	30.21%
25 万及以上	14,865.32	31.62%	14,518.15	32.11%	13,980.42	30.35%
未划分价位	6,091.77	12.96%	6,174.43	13.66%	6,812.22	14.79%
合计	47,019.41	100.00%	45,216.51	100.00%	46,057.82	100.00%

注：未划分价位中主要为丰田通商、SOJ 等客户适配于海外丰田的相关车型，因保密条款限制该等客户未向公司提供具体车型信息，因此无法划分车型价位区间。

如上表所示，报告期内，公司配套车型价位在 0-15 万的零配件销售占比分别为 24.64%、17.82%、19.57%；配套车型价位在 15-25 万的零配件销售占比分别为 30.21%、36.42%、35.86%；配套车型价位在 25 万及以上的零配件销售占比分别为 30.35%、32.11%、31.62%。由此可见，公司零配件配套 0-15 万价位车型的销售占比于报告期内维持在 20%左右，而中高端车型的销售占比保持在较高水平，约占 60%-70%。此外，未划分价位主要为丰田通商、SOJ 等客户适配于丰田海外的相关车型，该类海外客户具备严格的供应商准入体系与品质管控标准，对产品精度、稳定性、一致性、及批量交付能力要求严苛，亦凸显了公司的产品实力。受国内新能源汽车替代加速影响，国内中高端燃油车市场相对承压，传统燃油车零配件配套需求有所波动，但纳铁福、丰津传动等总成客户自身经营较为稳健、业务体量较大，因此对公司零配件业务收入影响较小。此外，海外零配件客户的认证流程更复杂、审核标准更严苛、技术门槛与商务条款要求更高，导致客户拓展与新项目落地节奏相对平缓。

总体而言，依托持续的技术迭代与品质升级，公司等速驱动轴零配件产品结构持续优化，业务重心集中于中高端车型市场，产品已深度适配中高端整车及总成配套开发需求，并获得行业高端客户的认可与稳定采信。但受下游整车及总成客户需求波动、海外客户认证流程复杂等因素影响，公司零配件业务整体收入增速相对平缓，增长幅度低于同期总成业务，呈现稳健增长的特征。

（3）部分合资品牌配套车型销量下降对发行人零配件销量的影响

报告期内，公司零配件客户配套的主要合资品牌汽车销量如下：

单位：万辆

客户名称	合资品牌	2025 年销量	2024 年销量	2023 年销量
纳铁福	一汽大众	155.33	160.09	185.00
	上汽大众	102.40	114.81	121.50
	广汽丰田	75.60	73.80	95.00
	上汽通用	53.38	43.50	100.10
	东风日产	60.00	62.89	72.92
	华晨宝马	53.62	61.44	71.00
	北京奔驰	45.17	56.31	59.06
	广汽本田	35.19	47.06	63.80
	东风本田	32.57	42.71	60.19
	长安福特	19.13	24.70	22.06
	小计	632.39	687.31	850.63
丰津传动	一汽丰田	80.39	77.81	80.01
	广汽丰田	75.60	73.80	95.00
	小计	155.99	151.61	175.01
现代威亚	北京现代	19.42	16.98	24.24
	江苏悦达起亚	25.40	24.79	16.72
	小计	44.82	41.77	40.97

注：上述合资品牌统计为报告期内零配件客户配套的前十大销量的合资品牌；车型销量来源于东方信邦统计。

由上表可知，报告期内，下游主要零配件客户部分合资品牌配套车型销量存在一定下滑，但客户自身业务结构优化叠加公司海外市场拓展与之形成有效对冲，未对公司生产经营及营业收入造成重大不利影响，具体如下：

1）纳铁福配套车型波动对发行人零配件销售影响分析

报告期内，公司向纳铁福销售的产品收入与销量情况如下：

单位：万元、万只、万支

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	销量	收入	销量	收入	销量
保持架	16,002.91	1,583.95	17,188.87	1,648.32	15,957.18	1,530.15

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	销量	收入	销量	收入	销量
中间轴	8,614.88	252.01	6,700.55	182.62	5,297.93	136.40
内外星轮及其他	3,808.86	132.60	3,020.73	98.80	3,192.34	124.18
电驱连接轴	731.07	13.36	512.55	7.91	507.20	7.65
受托加工	189.28	9.91	242.61	10.53	966.04	46.32
总计	29,347.00	1,991.82	27,665.32	1,948.16	25,920.70	1,844.70

报告期内，公司对纳铁福销售零配件形成的主营业务收入分别为 25,920.70 万元、27,665.32 万元及 29,347.00 万元，呈现稳步增长趋势；公司对纳铁福的中间轴与电驱连接轴产品的销量稳定增长，保持架产品销量小幅波动，纳铁福配套的部分合资品牌车型销量下滑对公司零配件业务影响较小。虽然受汽车行业竞争环境影响，纳铁福配套的传统合资品牌燃油车部分车型销量有所下滑，但纳铁福作为行业头部总成厂商，除覆盖大众、通用、奔驰、宝马、奥迪等传统合资品牌外，还广泛覆盖上汽、长城汽车、长安汽车等自主品牌客户，并持续推进业务转型升级与多品牌客户布局，有效对冲了部分合资燃油车型销量下滑所带来的需求波动，纳铁福等速驱动轴总成销量在报告期内分别为 2,025 万套、2,028 万套、2,034 万套，销量整体保持稳定，上述上汽集团、长城汽车、长安汽车等自主品牌汽车销量具体如下：

单位：万辆

品牌	2025 年度	2024 年度	2023 年度
上汽集团	225.53	182.18	202.02
一汽集团	66.18	56.25	47.11
长安汽车	181.88	166.41	160.78
长城汽车	114.15	105.52	102.78
吉利汽车	302.46	217.66	168.65

注：

- 1、上汽集团自主品牌乘用车主要包括 MG、荣威、宝骏、五菱等；
- 2、一汽集团自主品牌乘用车主要包括红旗、奔腾；
- 3、长安汽车自主品牌乘用车主要包括阿维塔、深蓝、启源、引力等。

此外，汽车传动系统产业链的专业化分工不断深化，总成厂商对第三方独立供应商零配件采购需求持续扩容、空间不断扩大。纳铁福聚焦传动系统总成，公

司在保持架、中间轴等关键传动系统零配件的制造与规模化交付具备显著优势，双方分工清晰明确、优势高度互补。在此背景下，报告期内公司向纳铁福的零配件供应份额持续增长。同时，纳铁福对合格供应商的认证周期长、审核标准严苛、供应商替换成本高，其本身经营风格稳健，行业龙头地位稳固，公司作为其核心供应商，双方合作黏性强，合作关系稳定，受下游单一车型销量波动的影响相对有限。

2) 丰津传动配套车型销量变化对发行人零配件影响分析

报告期内，公司向丰津传动销售的零配件产品主要为保持架与中间轴，具体收入与销量情况如下：

单位：万元、万支、万只

产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	销量	收入	销量	收入	销量
中间轴	4,907.17	235.93	4,563.05	209.86	5,194.89	228.05
保持架	2,869.81	202.23	2,592.04	182.53	2,657.65	185.22
总计	7,776.99	438.16	7,155.09	392.39	7,852.54	413.27

报告期内，公司对丰津传动销售保持架与中间轴形成的主营业务收入分别为 7,852.54 万元、7,155.09 万元及 7,776.99 万元，丰津传动配套的合资品牌车型销量变化对公司零配件业务影响较小；报告期内，丰津传动对公司的中间轴的采购数量分别为 228.05 万支、209.86 万支及 235.93 万支，对公司保持架的采购数量分别为 185.22 万只、182.53 万只及 202.23 万只，由于下游配套丰田汽车销量变化，公司对丰津传动保持架与中间轴的销量小幅波动，整体相对稳定，合作规模未出现不利变动。受新能源汽车竞争影响，丰津传动国内传统燃油整车配套业务短期内有所承压，根据东方信邦统计数据，一汽丰田与广汽丰田报告期内在国内的销量合计分别为 175.01 万辆、151.61 万辆及 155.99 万辆，整体有所下滑。面对国内市场波动，2025 年，丰津传动依托丰田体系内配套分工，加大海外丰田车型配套供应，海外订单规模实现增长，有效弥补了国内业务缺口，整体经营保持平稳。

同时，在下游市场竞争加剧的背景下，公司持续优化客户结构，积极开拓海外优质供应链资源，依托与丰津传动长期稳定的合作基础及业务引荐，顺利切入

丰田体系海外配套业务，通过 SOJ 与丰田通商实现丰田系海外项目批量供货。报告期内，公司分别通过 SOJ 和丰田通商向捷太格特批量供应保持架产品，该产品最终用于境外丰田车型。报告期内，公司对丰田通商与 SOJ 销售的保持架金额与数量具体如下：

单位：万元、万只

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	数量	收入	数量	收入	数量
SOJ	2,526.04	168.22	2,044.59	137.17	2,249.09	152.69
丰田通商	2,192.85	148.05	2,799.04	184.09	3,113.24	201.82
总计	4,718.89	316.26	4,843.62	321.26	5,362.32	354.51

此外，2025 年雷克萨斯落地上海建厂开启国产化进程，公司凭借较强的产品力与极高的品牌口碑，已作为第一批核心零配件供应商取得雷克萨斯相关车型的多个零配件项目定点，其中除保持架、中间轴等原配套产品品类之外，定点项目还新增拓展了内星轮产品，标志着内星轮产品已进入丰田供应体系，具有重要战略意义。根据客户方面需求量纲与价格信息，每年将分别产生约 24 万只/支的保持架、内星轮及中间轴的数量需求，并预计将于 2027 年形成超 1,800 万元的收入贡献。海外客户与新项目定点的落地，有效对冲了国内传统燃油整车市场的需求波动，为公司业务稳定发展及后续业绩增长提供有力支撑。

3) 现代威亚配套车型销量变化对发行人零配件影响分析

报告期内，公司向现代威亚销售的零配件产品主要为中间轴，具体收入与销量情况如下：

单位：万元、万支、万只

产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	销量	收入	销量	收入	销量
中间轴	2,267.23	69.71	1,952.54	59.55	3,552.06	108.00
内外星轮及其他	13.54	0.28	66.59	1.37	36.36	0.75
总计	2,280.78	69.99	2,019.12	60.92	3,588.42	108.76

公司向现代威亚供应的中间轴主要配套特斯拉车型及韩系合资品牌车型现代途胜，现代途胜终端销量规模偏低，韩系合资品牌整体销量波动对公司零配件

业务影响有限。报告期内，公司对现代威亚销售零配件形成的主营业务收入分别为 3,588.42 万元、2,019.12 万元以及 2,280.78 万元，对现代威亚中间轴产品的供应份额分别为 50%-55%、40%-45%以及 40%-45%。公司向现代威亚主要销售中间轴产品，主要适配于特斯拉 Model Y、Model 3 以及现代途胜等车型，报告期各期，上述车型的销量情况如下：

单位：万辆			
终端车型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
Model Y	53.90	55.67	64.68
Model 3	31.27	36.00	30.09
现代途胜	5.86	2.23	2.94

注：车型产销量来源于东方信邦统计。

2024 年，公司对现代威亚收入有所减少，主要系公司向现代威亚供应的中间轴产品主要配套特斯拉相关车型，而特斯拉部分车型改款后现代威亚对其配套份额有所下滑，从而公司配套中间轴销量减少致使收入与份额有所降低。2025 年，随着现代威亚开始配套特斯拉 Model YL 车型，其在 Model Y 系列的整体供应份额有所提升，同时公司对现代威亚的配套份额保持稳定，由此带动对现代威亚的销售收入实现增长，报告期内，公司销售给现代威亚配套于 Model Y 的中间轴销量分别为 51.39 万支、35.16 万支及 56.19 万支。后续随着特斯拉在华产能持续扩张及韩系品牌新能源转型加速，其对外采购需求有望进一步提升。

（4）结合以上情形，公司零配件业务产能约束下稳健运行，订单储备充足且具备增长潜力

报告期内，公司零配件业务增速整体较为稳健，主要系零配件产能资源趋于紧张、短期产能释放受限以及公司持续优化业务与订单结构综合影响所致。产能层面，公司中间轴、保持架等核心零配件产品产能利用率长期维持 90%以上，且公司整体战略优先保障总成业务发展，零配件产能与业务拓展空间受到一定约束；2025 年 12 月末通过外租仓库盘活约 4,500 m²生产场地，有效优化了现有厂区生产仓储布局，释放了部分可用生产空间；随着国内自建生产基地及马来西亚海外工厂建设推进，预计 2027 年上半年投产，后续公司零配件业务产能紧张局面将得到有效缓解，届时将充分释放产能支撑业务扩张，目前上述新增产能尚未形成有效供给。经营层面，公司零配件业务聚焦中高端配套市场，核心零配件客

户配套的部分合资品牌车型销量下滑对公司零配件业务影响有限，在产能约束背景下，公司持续优化业务布局与订单结构，稳健把控业务扩张节奏，重点开拓优质零配件客户定点项目，截至 2026 年 4 月末，零配件类产品在手订单金额超 15,000 万元，较 2025 年 4 月末零配件类产品在手订单金额 11,904.45 万元增长 28.24%，依托优质存量客户及 IFA 等国际客户储备与后续国内自建基地及马来西亚海外工厂的投产，未来零配件业务具备较好的持续成长潜力。

2、细分市场竞争态势是否已基本稳定，以及后续增长空间

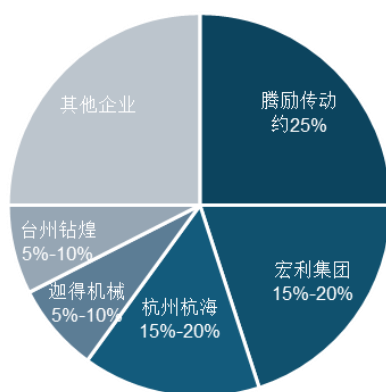
（1）等速驱动轴零配件细分市场竞争态势情况

1）等速驱动轴零配件领域呈现“头部引领，梯队分明”的竞争格局

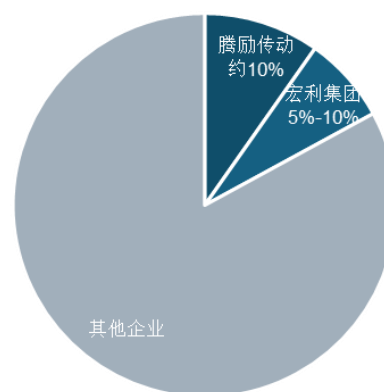
随着汽车零部件产业链专业化分工不断深化，等速驱动轴零配件市场规模持续扩大，行业内逐步形成若干具备较强技术实力和规模化生产能力的头部企业。同时，行业中仍存在数量较多的中小规模企业参与竞争，整体呈现“头部引领，梯队分明”的竞争格局。

根据前瞻研究院，行业内主要的等速驱动轴零配件供应商包括腾励传动、江苏理研科技股份有限公司（以下简称“理研股份”）、浙江宏利汽配集团有限公司（以下简称“宏利集团”）、台州钻煌汽车零部件股份有限公司（以下简称为“台州钻煌”）以及宁波凯敏盛机械有限公司（以下简称为“凯敏盛”）等。2025 年，等速驱动轴零配件行业保持架与中间轴产品的竞争格局如下：

整车配套市场保持架产品市场份额情况



整车配套市场中间轴产品市场份额情况



数据来源：前瞻研究院

根据上图，公司在整车配套领域内占有保持架、中间轴等细分领域的较大份

额，是等速驱动轴核心零配件行业内的头部企业。公司配套纳铁福、丰津传动、现代威亚等多家产品标准较高的总成厂商，终端品牌包括大众、通用、奥迪、丰田、特斯拉、比亚迪、吉利、问界等；此外，公司还率先开发出复杂构型球道的内、外星轮产品，是行业内少数能够在多个传动系统关键零配件细分领域保持领先地位的企业之一。

根据前瞻研究院关于保持架与中间轴全球及国内市场规模相关数据，报告期内，公司主要零配件产品份额测算如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司保持架销量（万只）	2,113.65	2,172.57	2,096.34
公司中间轴销量（万支）	557.84	452.14	472.58
公司保持架产品中国整车配套市场占有率	25.40%	26.78%	26.10%
公司中间轴产品中国整车配套市场占有率	10.03%	7.82%	8.49%
公司保持架产品全球整车配套市场占有率	12.36%	12.45%	12.23%
公司中间轴产品全球整车配套市场占有率	4.27%	3.22%	3.40%

注：公司市场占有率=当年公司零配件销量÷（相应零配件的市场规模）*100%，市场规模来源于前瞻研究院；测算市场占有率时零配件销量包含公司所销售总成产品中所包含的零配件产品。

报告期内，在中国整车配套市场，公司保持架产品市场份额有所波动，保持架市场占有率在 25%左右，中间轴市场占有率约 8%-10%，在保持架、中间轴等关键零配件领域，公司已取得较高市场份额，处于行业内相对领先地位。在全球市场，公司关键零配件产品具有较大的发展空间。

2）中高端市场竞争格局较为稳定，头部企业优势显著，新进入者壁垒较高

目前，中高端等速驱动轴零配件市场对产品精度、热处理质量、批量一致性等要求严格，准入认证周期长、客户切换成本高，等速驱动轴关键零配件供应商在中高端领域已形成稳定的竞争格局，公司与宏利集团等头部企业凭借技术积累、精密制造能力、质量管控体系及规模化生产优势占据主导地位，在保持架、中间轴等核心产品上占据主要市场份额，梯队格局清晰。相关头部零配件企业在等速驱动轴零配件市场的具体情况如下：

公司名称	在等速驱动轴零配件领域的产品及客户情况
腾励传动	公司在等速驱动轴零配件领域主要产品为保持架及中间轴，也向客户供应内星轮及外星轮产品，主要客户包括纳铁福、丰津传动、现代威亚等。2025 年，公司营业收入 8.79 亿元，其中零配件业务收入 4.70 亿元。
理研股份	理研股份主要产品包括三柱槽壳、三球销、钟形壳等，以锻造类产品为主，主要客户包括纳铁福、GKN、NTN 等。2022 年，理研股份营业收入约 7.6 亿元，其中与等速驱动轴零配件业务相关收入约 5.9 亿元。
宏利集团	宏利集团在等速驱动轴零配件领域的主要产品为保持架、内星轮、中间轴等零配件，主要客户包括纳铁福、耐世特、NTN 等。
台州钻煌	台州钻煌在等速驱动轴零配件领域的主要产品包括保持架和内星轮，也生产外星轮及三柱槽壳产品，主要客户包括万向钱潮、浙江向隆等。
杭州航海	杭州航海在等速驱动轴零配件领域的主要产品为保持架，主要客户包括万向钱潮、耐世特等。
迦得机械	迦得机械在等速驱动轴零配件领域的主要产品为保持架，主要客户包括万向钱潮等。
凯敏盛	凯敏盛在等速驱动轴零配件领域的主要产品为内星轮及中间轴等。

注：上述企业基本信息来源于其官网、公开披露文件以及前瞻研究院等。

根据上表，包括公司在内的部分零配件供应商已具有较大的产销规模，属于传动系统关键零配件领域的头部供应商。该等企业在等速驱动轴零配件领域具有较为丰富的经验，与下游总成厂商建立了较为稳定的合作关系，依托自身较大的产销规模，在等速驱动轴零配件领域具有一定市场份额。其中，腾励传动与宏利集团在多个细分领域占有较大份额的同时，稳定为客户提供高质量产品，在等速驱动轴零配件领域具有龙头地位。

综上，中高端市场对产品精度、热处理质量、批量一致性等要求严格，准入认证周期长、客户切换成本高，头部企业均已深度绑定纳铁福、丰津传动、现代威亚、耐世特、NTN 等国内头部总成厂商与国际知名传动厂商，供应关系相对稳定、壁垒突出，整体竞争态势趋于稳定，为具备核心技术及稳定配套资质的企业提供了良好的持续发展环境。

3) 低端零配件市场处于充分竞争状态，格局分散、整体稳定性较弱

低端等速驱动轴零配件的技术门槛相对较低、工艺路线成熟、加工精度要求不高，无需复杂的精密成型、热处理控制及 NVH 匹配能力，普通加工设备与通用工装即可实现量产，无需定制化产线与长期工艺积累。因此，行业内中小生产企业数量较多，普遍存在产能规模偏小、研发投入不足、质量管控体系不完善等特点，产品差异度低，同质化竞争较为突出，市场竞争主要以价格比拼为主要竞争手段，缺乏技术、品质与服务层面的差异化优势。该类市场下游客户以中小型

总成厂商、区域性维修及售后市场参与者为主，供应商准入流程简化、验证周期短、质量要求相对宽松，客户对供应商的更换成本较低、合作稳定性较弱，订单持续性不强，进而导致低端市场份额较为分散，尚未形成具有绝对主导地位的龙头企业，整体竞争格局松散。

综上，等速驱动轴零配件领域呈现“头部引领，梯队分明”的竞争格局，低端市场参与者较多，而中高端精密零配件领域凭借较高的技术工艺壁垒、严格的客户认证及配套黏性，市场格局更为稳健、成长空间充足，拥有核心技术与优质客户的企业，有望持续巩固竞争优势，深度受益于行业升级浪潮。

（2）公司零配件业务后续增长空间

1）下游市场规模持续扩容，行业成长动能充足、具备长期发展空间

根据中国汽车工业协会统计数据，报告期内，国内乘用车产量分别达到 2,612.40 万辆、2,747.70 万辆及 3,027.00 万辆，产量稳步提升；根据国际汽车制造商协会数据，报告期内全球乘用车产量由 6,802.03 万辆增至 7,133.20 万辆，全球整车市场规模保持稳步扩容态势，为汽车传动系统零配件行业奠定了坚实的需求基本面。

从细分市场空间来看，据前瞻研究院测算，2025 年等速驱动轴关键零配件中国整车配套市场空间超过 120 亿元，全球市场空间超过 280 亿元；其中，2025 年中国新能源等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间超过 70 亿元，全球超过 90 亿元；行业整体市场体量庞大、市场基础稳固，为公司零配件业务持续增长提供广阔市场空间。

此外，在新能源汽车产销规模持续扩大的背景下，传动系统总成及其关键零配件需求规模同步提升。2023 年至 2025 年，我国新能源汽车销量分别为 950 万辆、1,287 万辆及 1,649 万辆，整体保持较快增长。与此同时，与传统燃油车相比，新能源乘用车中四驱车型占比整体呈上升趋势，而四驱车型通常需配置 4 套等速驱动轴总成，相较于两驱车型显著提升了单车对传动系统总成及其关键零配件的需求数量，从而进一步扩大了相关零配件产品的市场需求。

2）行业专业化分工持续深化，公司存量客户业务存在增长空间

公司长期聚焦保持架、中间轴等细分领域，业务定位于中高端零配件市场，

已形成稳定的品质口碑、成熟的批量交付能力与长期配套资质，长期服务于纳铁福、丰津传动、现代威亚、捷太格特等国内外知名传动厂商。

报告期内，公司对纳铁福的保持架配套份额分别约为 55%、56%和 57%，对纳铁福的中间轴配套份额分别约为 7%、10%及 12%，呈稳步增长态势。纳铁福作为国内等速驱动轴总成领域龙头企业，整车配套市场份额领先且业务持续拓展，对中高端保持架、中间轴等核心零配件需求稳定增长。与此同时，凭借稳定的产品品质与配套服务能力，公司为丰津传动保持架、中间轴产品的独家供应商，丰津传动是丰田汽车体系内专业等速驱动轴总成供应商，依托丰田体系稳定的整车订单与供应链体系，业务发展稳健、双方合作黏性高且合作基础扎实，相关业务具备良好的增长潜力，目前已通过丰津传动获得雷克萨斯上海工厂项目 6 个零配件项目定点，并预计将于 2027 年形成超 1,800 万元的收入贡献。

同时，在汽车行业快速发展的背景下，下游客户对传动系统关键零配件性能需求不断提升，产品技术迭代明显加速，促使汽车产业链的一级供应商对自身业务进行重构和优化，将自身没有技术优势的环节，进一步进行下沉到有竞争优势的供应商，降低自制率，聚焦业务核心，缩短研发周期，适应技术的多元化及需求的快速变化。保持架、中间轴等关键零配件产品因技术复杂度与难度较高、专业性较强，有技术协同效应和规模经济效应等特点，使得传动系统零配件专业化分工得到进一步发展和加强。因此，行业内总成厂商逐步将更多资源集中于系统集成、整车同步开发及总成装配等环节，对关键零配件的研发与制造则更加依赖专业化零配件供应商。随着传动系统产业链专业化分工趋势日趋深化，一级总成厂商将逐步降低零配件自制比例，进一步加大对外采购力度，头部二级供应商的配套空间将持续打开。

3) 海外市场需求扩容，公司全球化布局打开新的增长曲线

目前，全球汽车产业正经历供应链重构与区域化分工，叠加中国零配件性价比与技术能力持续提升，等速驱动轴零配件海外需求呈现明确扩容趋势，为国内具备精密制造与稳定交付能力的企业提供重要增量空间。

依托与丰津传动长期稳定的合作基础及业务引荐，公司顺利切入丰田体系海外配套业务，通过 SOJ 与丰田通商实现丰田系海外项目批量供货，具备成本可

控、品质稳定、响应速度快的综合竞争力，报告期内，公司对 SOJ 形成的销售收入分别为 2,249.09 万元、2,048.34 万元及 2,530.44 万元；对丰田通商形成的销售收入分别为 3,113.24 万元、2,799.04 万元及 2,192.85 万元，2026 年 1-4 月公司对丰田通商形成未经审计的销售收入 1,584.70 万元，较 2025 年同期增长 173.15%。同时，公司已通过了采埃孚的审厂验证，并持续与 GKN 集团、日立、TOFAS、NTN 集团等客户开展技术沟通。GKN 集团是纳铁福的外资股东方，公司在长期与纳铁福的合作进程中已对 GKN 的技术标准、验证流程、检测指标等合作关键具有充分、系统的理解，目前，公司正加快推进 GKN 审厂流程。此外，公司已取得多个德国宜发（IFA）零配件项目定点，终端配套海外福特等高端车型，预计将于 2027 年贡献约 500 万元的收入，标志着公司核心零配件产品成功进入欧洲头部传动系统供应商的全球采购体系，产品品质、制造能力与规模化交付水平获得国际高端客户的进一步认可。

与此同时，公司零配件客户丰津传动依托丰田全球配套体系内分工定位，持续加大对北美丰田车型的配套供应力度，海外体系内订单规模稳步增长，海外出口相关配套零配件亦均由公司供应。根据丰田官网信息，报告期内，北美丰田的销量分别为 261.70 万辆、273.00 万辆及 292.97 万辆，逐年增长。丰田体系供应链高度封闭、认证周期长、替换难度大，公司作为保持架与中间轴独家供应商，深度受益于丰田全球车型放量与海外配套增长。报告期内，公司对丰津传动的保持架销售数量分别为 185.22 万只、182.53 万只及 202.23 万只，中间轴销售数量分别为 228.05 万支、209.86 万支及 235.93 万支，在全球丰田的市场需求驱动下，相关业务具备持续、稳定的增长基础。

为匹配海外市场快速拓展节奏，公司将持续推进全球化布局，现已确定马来西亚生产基地选址，重点服务欧美海外高端客户，为海外大客户批量供货与新增定点项目落地提供稳定、充足的产能保障，马来西亚工厂预计将于 2027 年上半年投产。后续，公司将持续推进全球化布局，重点开拓海外零配件供应链的配套机会，增强整体经营的抗风险能力与业绩稳定性。预计后续随着海外客户认证通过与订单放量，海外业务将成为公司未来重要的增长引擎。

4) 公司持续推进零配件新产品、新品类研发落地，丰富产品矩阵

公司依托在精密加工、结构设计、热处理及材料应用等方面的核心技术积累，

持续加大新产品与新品类的研发投入，不断拓宽产品边界与完善产品布局。除公司传统优势零配件产品保持架、中间轴外，公司还在不断开展电驱轴、内星轮等新产品品类，新产品与目前优势产品在加工技术、客户渠道有较高的协同效应。

公司已向威睿汽车、日本电产以及上汽变速器等知名厂商批量供应零配件新产品电驱连接轴，该产品系公司将中间轴领域积累的精密加工及中频热处理技术进行适应性改造后开发，通过花键参数优化与轴径匹配设计实现轻量化与强度平衡，其花键加工精度及热处理控制等技术门槛较高，报告期各期，公司电驱连接轴产品业务收入均超过 3,000 万元。与此同时，基于现有产品结构设计经验以及热处理、硬铣等加工技术，进一步对硬车硬铣技术进行升级，公司推出了包括两段式非全圆弧结构内、外星轮，该类型产品销售规模大幅增长，2025 年销售金额即超过 730 万元，目前还获得该类型多个项目。此外，公司已开发空心电驱连接轴新产品，正在向客户积极推广过程中。后续新产品与新品类的落地，将为公司培育新的盈利增长点，实现业绩的可持续增长。目前，公司已向丰津传动成功拓展内星轮产品品类，该产品适配于雷克萨斯相关高端车型，标志着内星轮产品已进入丰田供应体系，具有重要战略意义。

综上，公司凭借细分领域技术与品质优势，持续与头部总成客户深化合作，拓展销售产品品类，稳步提升配套份额，新能源车型升级亦带动存量业务结构优化、附加值提升；同时，全球供应链重构带来海外增量，公司全球化布局打开新增长空间，多维度支撑公司零配件业务的未来增长空间。

（二）结合总成产品所需零部件外采比例、外采与自产成本差异、主要固定资产折旧及更新换代周期、原材料成本波动向下游传导的机制及产品单位成本构成等情况，分析发行人总成产品成本优势的具体来源，以现有报价策略占领市场份额的可持续性。

1、发行人总成产品成本构成情况

报告期内，公司传动系统总成产品的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	22,904.95	68.29%	8,772.45	62.45%	7,414.38	65.12%
直接人工	3,338.75	9.95%	1,679.88	11.96%	1,202.98	10.56%
制造费用	6,730.22	20.07%	3,325.39	23.67%	2,527.58	22.20%
其他费用	566.88	1.69%	270.41	1.92%	241.64	2.12%
合计	33,540.79	100.00%	14,048.12	100.00%	11,386.57	100.00%

根据上表，公司传动系统总成产品的成本主要由直接材料与制造费用构成，报告期内，直接材料占传动系统总成成本的比例均超过 60%，制造费用占传动系统总成成本的比例均超过 20%。公司传动系统总成产品成本构成存在一定波动，系受产品结构变动、规模效应及原材料价格等因素综合影响所致。

2、结合总成产品所需零部件外采比例、外采与自产成本差异、主要固定资产折旧及更新换代周期、原材料成本波动向下游传导的机制及产品单位成本构成等情况，分析发行人总成产品成本优势的具体来源情况

（1）公司自产零配件比例较高，形成了一定成本优势

纳铁福、丰津传动、现代威亚等企业生产等速驱动轴总成多通过外购零配件后装配而成；而公司总成产品所使用的核心零配件多通过全工序自制，或外购毛坯、半成品后自行完成关键后工序加工取得；同时，公司亦外购部分标准化或通用性零配件，最终由公司自行装配形成总成产品。其中，公司全自制零配件主要包括保持架、中间轴等；外购毛坯或半成品后自行完成关键工序加工的后工序零配件主要包括三柱槽壳、外星轮、内星轮等；直接外购零配件主要包括三球销、钢球、防尘罩等。

纳铁福、丰津传动、现代威亚等企业均以等速驱动轴总成业务为主，公司对 2025 年度乘用车等速驱动轴总成产品成本进行拆分，测算各类零配件及组装环节的单位成本，并结合公司对外销售全自制零配件及后工序零配件的毛利率水平，测算公司如直接外购该等零配件成品所需承担的采购成本，进而分析公司通过自主制造及后工序加工形成的成本优势，具体如下：

单位：元

项目	单位成本 ①	成本占比	该类别产品 毛利率 ②	外购成品零配件 对应采购价格 ③=①/(1-②)	自制形成的成本 优势 ④=③-①
全自制零配件	26.72	15.21%	25.63%	35.92	9.21
后工序零配件	73.38	41.76%	14.79%	86.12	12.74
外购零配件及组 装环节	75.61	43.03%	/	75.61	-
合计	175.71	100.00%	/	197.66	21.94

注：全自制零配件毛利率来源为公司对外销售保持架、中间轴的毛利率；后工序零配件毛利率来源于内外星轮及其他产品类别的毛利率。

根据上表，公司乘用车等速驱动轴总成产品成本中，全自制零配件及后工序零配件合计单位成本为 100.10 元，成本占比合计为 56.97%，系产品成本的重要组成部分。

根据上述测算，如公司直接外购该等零配件成品，对应采购成本将较公司通过自制方式形成的成本增加 21.94 元，占公司目前乘用车等速驱动轴总成产品单位成本的比例超过 10%。因此，公司较高比例的自制零配件及后工序零配件加工能力，帮助公司有效降低了等速驱动轴总成产品单位成本，形成了一定成本优势。

（2）规模效益摊薄固定资产折旧，叠加公司总成类产品核心技术的应用，共同降低总成类产品成本

从传动系统总成生产设备特点来看，传动系统总成生产环节除前期的零配件制造外，主要工序为总成装配。截至 2025 年末，公司传动系统装配产线成新率为 72.83%，整体成新率较高，主要系公司所拥有的 8 条装配产线中，6 条为 2022 年后新增采购。装配线折旧周期通常为十年，使用寿命较长，且报告期内新增采购的装配线目前运行状态良好，不存在短期内需要整体更新迭代的情形。

对于部分采购时间较早的装配线，公司在持续提升总成装配技术能力的过程中，并非通过整体淘汰原有产线的方式实现设备升级，而是结合产品结构、工艺要求及质量控制需求，持续对既有装配线的工装夹具、防错装置、控制程序及局部自动化模块等进行升级改造，从而实现新技术、新工艺的导入和应用。因此，在公司持续技术改进和局部升级的基础上，该等使用寿命较长的装配线仍能满足公司现阶段生产所需的精度、效率及质量控制要求，并保持持续使用。目前，公

司存在 2 条产线使用时间超过 8 年，但仍处于正常使用状态。

基于上述，随着公司总成产品销量提升，既有设备及新增设备能够在更高产量基础上得到充分利用，固定制造费用摊薄效应较为明显。

报告期内，公司传动系统总成销量分别为 60.05 万套、77.58 万套和 182.02 万套，复合增长率为 74.10%，公司传动系统总成类产品销售规模实现大幅增长。

公司总成类产品的单位固定制造费用的摊薄情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	单位固定制造费用差异
总成类产品固定制造费用合计（万元）①	1,230.46	857.91	/
其中：总成装配线折旧所形成的固定制造费用（万元）②	864.86	695.72	/
总成类产品销量（万套）③	182.02	77.58	/
总成类产品单位固定制造费用（元/套）④=①÷③	6.76	11.06	4.30
其中：总成装配线折旧所形成的单位固定制造费用（元/套）⑤=②÷③	4.75	8.97	4.22

由上表可见，随着公司传动系统总成产品销售规模快速提升，公司总成类产品单位固定制造费用由 2024 年的 11.06 元/套下降至 2025 年的 6.76 元/套，减少 4.30 元/套，降幅为 38.88%，其中，总成装配线折旧所形成的单位固定制造费用降低 4.22 元/套。因此，公司总成类产品销售规模提升，使得总成装配产线折旧所形成的固定制造费用能够在更高产量基础上有效摊薄，是公司总成类产品的单位固定制造费用降低的主要来源。

此外，公司拥有“等速驱动轴精准装配技术”以及“传动轴动平衡无间隙检测与装配技术”等多项总成相关的装配及检测类核心技术，并配套形成十余项专利。公司新增设备投入后，配合总成装配相关核心技术的持续应用，有效提升了总成类产品的生产效率，使得总成类产品的固定性运营成本进一步下降。

整体来看，公司总成类产品产销规模扩大及生产效率提升共同推动单位固定制造费用下降，对总成类产品毛利率改善形成积极影响。

（3）公司与主要整车厂商客户存在就原材料价格波动价格调整机制，公司能够将原材料价格波动向下游传导

报告期内，发行人主要产品的定价方式采用了“成本加成”模式，通常会综

合原材料价格、设备折旧、人工成本、产品数量等因素进行产品成本核算，并在上述基础上结合市场竞争环境确定合理的利润水平进行定价。

汽车零部件行业及下游汽车行业通常通过两种方式就原材料价格的变动而进行产品价格调整：一是协议约定，双方在协议中明确约定原材料变动幅度对未来产品价格的影响、频率以及调整周期；二是协商定价，即公司与客户并不约定原材料价格对产品价格的具体影响方式，双方定期或不定期对产品范围、调价幅度等进行协商，并根据协商结果执行价格调整。

公司与主要整车厂商客户就原材料价格波动对产品销售价格约定的价格调整模式及调整周期情况如下：

客户名称	调价周期	原材料价格波动对产品销售价格约定的价格调整模式
奇瑞汽车	根据交易主体不同，调价周期为半年或一年	定期协商定价
零跑汽车	调价周期一般为半年	定期协商定价
庞巴迪	调价周期为一年	协议约定调整方式
广汽埃安	调价周期为一年，原材料价格波动较大的情形下可每半年议价	定期协商定价
比亚迪	调价周期一般为半年	定期协商定价
小鹏汽车	调价周期为一年	定期协商定价

根据上表，公司与主要整车厂商均会就原材料价格波动而定期协商价格，上述主要整车厂商客户均为每一年或每半年调价的情况。除庞巴迪已在协议中明确约定价格调整的具体方式外，公司与其他客户未在协议中明确约定价格调整的具体机制，但会在谈判、报价确定价格的过程中，将原材料价格波动情况纳入考量并进行协商定价，具体情况如下：

1) 公司与主要整车厂商客户约定了原材料价格调整机制

公司与庞巴迪在协议中明确约定了价格调整方式。双方约定每年调整一次产品价格，若原材料价格波动超过 5%，则双方相应调整公司产品售价中原材料对应部分的价格，调整幅度为原材料价格波动幅度的 50%。根据协议，目前公司与庞巴迪一般将产品售价的 50%定为原材料成本，因此调整的具体情况如下：

钢材价格变化情况	产品价格变化情况
变化幅度在 5%以内	不进行价格调整
变化幅度超过 5%	产品原材料对应的价格部分（即产品售价的 50%）相应进行变动，但变动幅度仅为钢材价格变动幅度的 50%

2) 公司与主要整车厂商客户约定了临时调价机制，当材料波动幅度较大时可重新议价

公司与其他客户虽未在协议中明确约定价格调整的比率与幅度，但部分客户约定了在原材料价格波动较大时，公司具备可重新议价的权力，具体如下：

客户名称	产品价格变化情况
比亚迪	当制造成本有显著变动，超过任何一方承受程度并影响到采购通则项下的产品采购业务，而导致一方希望调整单价时，希望调整的一方应以书面形式通知对方
广汽埃安	产品材料价格根据市况变动调整，材料价格根据官方渠道公布的变动情况进行调整：每年初，取上一年平均值。变动>5%时，每半年调整一次价格；变动≤5%时不调整价格。

3) 公司向主要整车厂商客户传导原材料上涨压力的实践情况

公司主要使用钢材及各类钢材制品生产总成所需的各类零配件，再由各类零配件组装为传动系统总成产品。公司与其他客户虽未在协议中明确约定价格调整机制，但市场交易习惯普遍存在，即当原材料价格累计波动超过一定阈值时，可触发调价，从而实现原材料价格波动的及时传导。

从历史情况来看，2021 年钢材市场价格较 2020 年显著上涨，公司曾与下游客户就传动系统总成相关产品价格进行协商，并实现价格调整。2021 年，公司总成类产品业务规模相对较小，主要客户为奇瑞汽车，公司主要向其配套捷途 X70 车型等速驱动轴总成产品。受当年钢材等原材料价格上涨影响，公司与客户就相关产品价格进行协商并实现调价，在一定程度上将原材料价格上涨压力向下游客户传导。

前述情形表明，公司与其他客户虽未在协议中明确约定价格调整机制，但在原材料价格上涨的情况下，公司具备向下游客户传导原材料成本上涨压力的能力。

3、公司以现有报价策略占领市场份额的可持续性

公司总成业务技术定价能力增强，叠加总成类产品成本持续下降，总成业务具备良好发展基础，具体情况如下：

(1) 公司总成类产品依托自制零配件具有一定成本优势，且随着规模扩大以及自制比例提升，总成成本仍有进一步下降空间，为公司参与市场竞争奠定良好基础

1) 公司总成类产品具有一定成本优势

公司总成产品具有一定成本优势，为公司参与市场竞争提供了良好基础。

①公司自制零配件形成成本优势

公司总成产品所需核心零配件中，全自制零配件及后工序加工零配件占比较高。由于公司在保持架、中间轴等核心零配件产品国内细分市场内占据了较大市场份额，规模优势可帮助公司降低核心零配件自制成本；同时，公司在长期生产过程中积累了丰富的零配件制造经验，并围绕该等核心零配件持续开展工艺改进、技术优化，进一步降低了公司自制零配件的成本。因此，较高比例的自制及后工序加工能力有效降低了总成产品单位成本。根据测算，相较于对外直接采购零配件成品，公司通过自制零配件所形成的成本优势为 21.94 元，占公司目前乘用车等速驱动轴总成产品单位成本的比例超过 10%。

②规模效益持续降低公司总成产品成本

随着公司总成类产品产销规模快速提升，装配产线及相关固定资产能够在更高产量基础上充分利用，规模效应进一步摊薄了单位成本。公司总成类产品单位固定制造费用由 2024 年的 11.06 元/套下降至 2025 年的 6.76 元/套，减少 4.30 元/套，占 2025 年总成类产品成本的 2.33%。

综上，公司通过自制零配件形成总成类产品的成本优势，同时，随着公司总成类产品产销规模快速提升，进一步降低了公司总成类产品成本。

2) 随产销规模持续提升，公司总成产品成本将进一步下降

报告期内，公司传动系统总成产品销量分别为 60.05 万套、77.58 万套及 182.02 万套，2025 年度销量较上年增长 134.62%。其中，新能源用传动系统总成销售规模自 2023 年不足 30 万套迅速提升至 2025 年约 110 万套，当期市场占有率约为 3%，后续成长空间较为可观。

根据目前对 2026 年以及 2027 年新增量产项目及量产爬坡项目的预计收入

情况，该等项目在 2026 年、2027 年形成的增量收入预计占 2025 年总成类业务收入 30%-60%；同时，公司募投项目达产后，预计公司总成类产品产能可提升达 100%。因此，公司结合短期及中长期业务拓展空间，设置销量提升 30%、60%、100%的不同情景，模拟测算产销规模扩大、规模效应对传动系统总成毛利率的影响，假设前提具体情况如下：

待传动系统总成产品达到上述预计销售规模后，预计将产生以下三方面规模效应：①因产量提升导致固定制造费用摊薄，从而产生由固定制造费用规模效应所带来的毛利额增加；②因产量提升而减少的临时性派工额外成本支出，以及因现有生产管理人员等间接人工摊薄而产生的人工成本规模效应；③因外购零部件采购数量上升，现有外购产品采购单价将获得一定比例的价格折让，形成采购规模效应。

以上假设对公司传动系统总成产品毛利额及毛利率具体影响如下：

项目	销售量提升 30%	销售量提升 60%	销售量提升 100%
2025 年度传动系统总成销量（万套）①	182.02	182.02	182.02
模拟传动系统总成销量（万套）②	236.63	291.23	364.04
传动系统总成达到既定销量后，固定制造费用规模效应增加的毛利额（万元）③	204.73	266.85	320.68
传动系统总成达到既定销量后，直接人工规模效应增加的毛利额（万元）④	113.67	227.34	378.91
传动系统总成达到既定销量后，采购规模效应增加的毛利额（万元）⑤	229.05	458.10	687.15
传动系统总成达到既定销量后，规模效应所增加的毛利额合计（万元）⑥=③+④+⑤	547.45	952.29	1,386.73
对传动系统总成产品的毛利率影响	1.37%	2.39%	3.48%
实现规模效应后毛利率	17.14%	18.16%	19.25%

注：

1、固定制造费用规模效应增加的毛利额=现有产能利用率下的固定制造费用金额-现有产能全额利用及新增专用生产设备达到模拟销售量下的固定制造费用金额；

2、直接人工规模效应增加的毛利额=目前销量下的直接人工费用金额-模拟达到销售量下的直接人工费用金额；

3、采购规模效应增加的毛利额=现有销售量下的直接材料成本*折扣比率，其中模拟增量达到 30%形成的采购折扣比率为 1%，其中模拟增量达到 60%形成的采购折扣比率为 2%，模拟增量达到 100%形成的采购折扣比率为 3%；

4、对传动系统总成产品的毛利率影响=传动系统总成达到预定销售量增加的毛利额/传动系统总成营业收入金额。

由上表可见，在公司传动系统总成产品销量分别提升 30%、60%及 100%的

情形下，模拟测算后传动系统总成毛利率分别为 17.14%、18.16%及 19.25%，较 2025 年毛利率分别提升 1.37 个百分点、2.39 个百分点及 3.48 个百分点，规模效应对毛利率的改善作用较为明显。

3) 公司将外购锻件毛坯转为自制，毛利率将进一步增长

在传动系统总成业务中，公司存在采购三柱槽壳锻件、内外星轮锻件、筒形壳锻件等后工序零配件之毛坯的情形。公司后工序零配件锻件的采购成本占公司传动系统总成业务成本的 20%左右，上述后工序零配件的锻件毛坯外购成本占总成本的比例较高。

公司具备与锻造工艺相关的技术能力。报告期内，公司部分保持架产品所使用的毛坯即自行锻造生产。公司与大冶特殊钢有限公司等四家特种钢材领域生产企业或权威科研机构共同起草了国家标准《轴承钢锻制棒材、环件及毛坯》(GB/T 32959-2025)，体现了公司在锻造领域的参与深度和行业认可度。此外，本次募投项目公司亦规划引入锻造产线，进一步增加公司自行锻造毛坯件的占比。

基于上述，公司现模拟将对外采购的三柱槽壳锻件、内外星轮锻件、筒型壳锻件，改由内部自产后供应至总成生产组装环节。以 2025 年度数据为基准，未考虑规模效益的前提下，模拟将上述对外采购的锻件转为自产后，对公司传动系统总成产品毛利额及毛利率具体影响如下：

单位：万元	
项目	2025 年度
后工序零配件的锻件采购成本①	6,455.14
理研股份传动轴部件毛利率②	22.31%
后工序零配件的锻件自制后产生的毛利额③=①*②	1,440.14
传动系统总成业务收入④	39,822.74
公司 2025 年总成类产品毛利率⑤	15.77%
后工序零配件的锻件自制后对总成类产品的毛利率影响⑥=③/④	3.62%
后工序零配件锻件自制后总成类产品毛利率⑦=⑤+⑥	19.39%

注：

1、理研股份是汽车传动轴零部件锻件生产的主要企业之一，其在锻造环节的毛利率具有一定行业代表性。在此假设下，自产所形成之毛利额计算方式为：各零配件对应主营业务成本项目金额，减去该金额乘以（1-理研股份传动轴部件毛利率）所得之值。自产对传动系统总成类产品毛利率之影响，则以该自产毛利额除以传动系统总成营业收入金额得出；

- 2、上文中采购成本均指结转至主营业务成本中的原材料采购成本；
- 3、理研股份传动轴部件毛利率为 2021 年至 2023 年三年毛利率平均值。

根据测算，若公司将后工序零配件涉及的外购锻件毛坯改为自产，2025 年传动系统总成业务的毛利率将提升 3.62 个百分点，提升后传动系统总成业务毛利率将达到 19.39%。

整体来看，公司未来将逐步以包括技术、质量在内的综合能力作为总成业务定价基础。公司已在全地形车总成、乘用车传动轴总成等高技术门槛产品领域形成较好的盈利表现，并在乘用车等速驱动轴总成领域凭借技术能力实现市场地位提升，未来公司技术创新能力将进一步转化为产品议价能力和合理溢价空间。另一方面，随着总成业务产销规模持续扩大，公司固定制造费用、人工成本及采购成本的规模效应将逐步释放；同时，若外购锻件等核心零配件逐步转为自产，公司总成类产品成本仍具备进一步下降空间。综上，公司总成业务未来在技术定价能力提升及成本持续优化的共同作用下，具备较好的发展基础和盈利改善空间。

（2）整车厂商客户选择传动系统总成供应商需综合考虑产品性能、质量以及供应能力等不同因素，公司主要通过综合优势持续获得总成项目定点

整车厂商选择供应商通常采用“报价邀请+项目定点”的综合评选模式，该模式下，当整车厂商新增传动系统总成项目时，整车厂商邀请供应链体系内多家合格供应商提供项目方案并报价，整车厂商内采购、生产、技术以及质量等不同部门均将对项目方案进行评审。整车厂商综合考虑项目的技术性能指标、配套历史、产能排期、项目报价等不同方面后，对公司与其他同类供应商的项目方案进行综合评分，最终择优确定项目定点供应商。

公司已在多个项目中，依托自身的综合实力优势获取项目定点，具体情况如下：

1）某新势力整车厂商高端 SUV 车型等速驱动轴总成项目

某新势力整车厂商高端 SUV 车型原由某行业龙头企业 A 独家配套供应等速驱动轴总成。在该车型改款筹划时，公司某行业龙头企业 A 及某行业龙头企业 B 均参与了该车型等速驱动轴总成项目的竞争，但公司最终获得了该项目的主要供应份额，主要原因如下：

①公司在产能保障及服务响应方面优于竞争对手：项目竞争过程中，相较于行业龙头企业，公司承诺将该车型产能保障置于优先位置。此外，某行业龙头企业 A、某行业龙头企业 B 等企业管理层级较多，还需兼顾既有客户体系及产业股东利益协调，因此，公司在协同开发、服务响应等方面的反应效率均具有一定优势，能够更好匹配该新势力整车厂商车型迭代节奏较快、供应保障要求较高的项目需求。

②公司在总成关键性能方面具有技术优势：在前期商务谈判与技术沟通阶段确定由公司及某行业龙头企业 A 作为该车型等速驱动轴总成供应商的基础上，公司获取了较大供应份额的原因主要为技术优势。根据样件测试结果，在公司与某行业龙头企业 A 就该车型开发的等速驱动轴总成类产品均能满足客户性能指标要求的基础上，公司在圆周间隙、轴向窜动量、轴向派生力等 NVH 性能指标方面优于某行业龙头企业 A；同时在静扭强度、传动效率方面也优于某行业龙头企业 A。

2) 某大型整车厂商越野 SUV 车型传动轴总成项目

该车型传动轴总成项目原由某行业龙头企业 B 独家配套供应，公司成功获得了该项目定点，并逐渐占据了该项目主要供应份额，具体原因如下：

①公司是少数具备传动轴总成量产能力的企业之一：公司具备传动轴总成开发及量产能力后，凭借在产品设计、工艺控制及质量管理等方面的能力，成为传动轴总成领域少数具备稳定量产能力的市场参与者之一。基于供应链保障、产品质量及交付稳定性等考虑，该大型整车厂商引入公司参与该车型传动轴总成项目供应。

②公司在产品质量方面显著优于某行业龙头企业 B：根据公司与该大型整车厂商日常交流了解，某行业龙头企业 B 就该项目向该大型整车厂商所供应产品的售后问题较多，因此，公司最终获得了该项目的主要供应份额。

上述项目体现出，整车厂商选择传动系统总成供应商过程中并非单纯以价格因素作为依据，而是更加重视供应商在技术性能、快速响应、产能保障以及质量表现等方面的综合竞争力。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、获取并复核发行人报告期内保持架、中间轴的产能、产量、销量、单价、毛利率、产能利用率等数据；访谈管理层与生产负责人，了解总成产线对于零配件生产场地空间的挤占情况以及零配件后续的产能安排；

2、访谈公司管理层与销售负责人，了解零配件业务增长相对缓慢的原因；

3、收集发行人下游客户配套车型清单、销售明细，复核各价位段配套车型的零配件销售金额与占比，分析产品结构变化趋势；

4、查阅公开信息并访谈管理层，了解纳铁福与丰津传动等合资品牌燃油车型销量与新能源业务布局情况；获取销售明细表，分析合资品牌车型销量波动对发行人零配件销售的实际影响；

5、检索汽车零部件、等速驱动轴零配件市场公开资料，分析行业竞争格局、技术壁垒、客户认证体系、海内外需求结构等情况；访谈发行人管理层，了解并分析市场竞争稳定性与发展趋势；查阅前瞻研究院出具的等速驱动轴零配件行业的研究报告，了解并分析等速驱动轴零配件的竞争格局与态势；

6、访谈发行人管理层与销售负责人，了解公司零配件业务后续增长空间的相关情况；

7、获取并查阅发行人报告期内传动系统总成产品成本明细表，分析直接材料、直接人工、制造费用及其他费用的构成及变动情况，了解总成产品成本的主要构成项目及波动原因；

8、访谈财务负责人及生产负责人，了解发行人传动系统总成产品的生产模式、零部件自制及外购情况、设备折旧年限及更新换代周期，查阅自产零配件、后工序加工及外购零配件在总成产品成本中的占比情况的测算；

9、获取发行人乘用车等速驱动轴总成产品成本拆分表，复核发行人关于全自制零配件、后工序零配件、外购零配件及组装环节单位成本的测算过程，并结合发行人对外销售相关零配件的毛利率水平，分析发行人通过自制及后工序加工形成成本优势的合理性；复核公司原材料价格波动与公司总成产品定价周期错配

的情况，并复核相关测算；

10、查阅发行人固定资产明细，了解发行人总成装配线数量、以及成新率情况；访谈发行人生产负责人，了解公司总成装配线的技术升级情况与目前使用状态；获取发行人报告期内传动系统总成销量、收入、固定制造费用明细复核单位固定制造费用测算过程，分析产销规模提升、装配线持续利用及装配检测核心技术应用对单位制造费用下降的影响；

11、访谈公司总经理及销售负责人，查阅公司与主要客户签署的框架协议等，了解公司主要产品的定价模式、与下游整车厂商就原材料价格波动所约定的总成产品售价变动机制；通过 Wind 获取 2020 年至 2025 年的钢材市场公开价格，查阅公司与奇瑞汽车在 2020 年及 2021 年约定的价格协议，了解公司对奇瑞汽车所销售的总成产品价格变化情况；

12、获取发行人关于在产销规模提升的前提下，固定制造费用、材料采购成本、直接人工以及后工序零配件的锻件毛坯由外采转为自制后的模拟测算资料，复核相关假设、计算过程及测算结果，分析发行人未来成本下降空间。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人等速驱动轴零配件业务增长相对稳健，主要系零配件产能资源趋于紧张、短期产能释放受限以及公司持续优化业务与订单结构综合影响所致，等速驱动轴零配件产品结构持续优化，业务重心集中于中高端车型市场；

2、报告期内，发行人零配件业务销售收入整体较为稳定，未因下游终端合资品牌车型销量下滑产生重大不利影响，其中：纳铁福凭借体量较大与客户结构多元、整体采购需求刚性稳定；丰津传动通过加大海外丰田配套实现国内波动有效对冲，且公司已切入雷克萨斯国产化项目进一步增强业务支撑；发行人向现代威亚供应的中间轴主要配套特斯拉车型及韩系合资品牌车型现代途胜，现代途胜终端销量规模偏低，韩系合资品牌整体销量波动对公司零配件业务影响有限。整体来看，公司依托客户结构多元化、核心客户深度绑定、海外市场拓展、新项目定点落地以及后续产能释放等多重保障，能够有效抵御下游整车市场波动风险，零配件业务具备持续稳健的发展基础；

3、等速驱动轴零配件领域呈现“头部引领，梯队分明”的竞争格局，中高端精密零配件市场因技术与认证壁垒格局相对稳健，中高端市场竞争格局较为稳定，头部企业优势显著，新进入者壁垒较高，低端零配件市场处于充分竞争状态，格局分散、稳定性较弱；

4、发行人凭借细分领域技术与品质优势，绑定头部总成客户稳步提升配套份额，新能源车型升级亦带动存量业务结构优化、附加值提升；同时，全球供应链重构带来海外增量，公司全球化布局打开新增长空间，多维度支撑公司汽车零配件业务具备充足后续增长空间；

5、发行人总成产品成本优势主要来源于较高比例的核心零配件自制及后工序加工能力、产销规模提升带来的固定制造费用摊薄、装配及检测核心技术应用带来的生产效率提升，同时，公司可将原材料价格波动向整车厂商传导，原材料价格波动与定价时间波动对公司总成业务影响较小；

6、公司总成产品依托自制零配件具有一定成本优势，且总成产品成本仍有进一步下降空间，为公司参与市场竞争提供了良好基础；同时，整车厂商客户选择传动系统总成供应商需综合考虑产品性能、质量、供应能力等不同因素，公司主要通过综合优势获得总成类项目定点。

2.关于产业政策变动、技术变革等风险

问询回复及公开信息显示：

新能源汽车领域传动系统总成技术持续迭代，部分技术路线减少使用传统的传动系统零部件。报告期内，发行人零配件业务的主要竞争对手温和扩产，总成领域主要企业亦存在扩产计划。境内外新能源汽车相关产业政策存在调整。

请发行人披露：

（1）结合新能源汽车领域传动系统集成化、轻量化、简约化等技术发展趋势，以及发行人下游客户需求结构变化趋势，披露发行人针对性跟进研发、生产情况，是否存在技术路线、产能结构与客户需求变化不匹配的情形，并强化招股说明书关于技术迭代风险的信息披露。

（2）结合发行人各业务领域市场容量、主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况，披露发行人保持竞争优势的主要措施，分析并强化披露关于行业扩产后竞争可能加剧、发行人市场份额可能下滑的风险。

（3）结合近年来新能源汽车产业政策变化对传动系统零部件及总成领域发展趋势、竞争态势、利润空间的影响，针对性完善招股说明书中关于产业政策变动影响的风险揭示内容。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露事项

（一）结合新能源汽车领域传动系统集成化、轻量化、简约化等技术发展趋势，以及发行人下游客户需求结构变化趋势，披露发行人针对性跟进研发、生产情况，是否存在技术路线、产能结构与客户需求变化不匹配的情形，并强化招股说明书关于技术迭代风险的信息披露。

1、新能源汽车传动系统领域的技术发展趋势以及下游客户的需求结构变化趋势

（1）新能源汽车整车动力系统基本情况

新能源汽车整车动力系统由电驱动系统与传动系统总成构成，形成整车动力传输关键链路，直接决定车辆动力性能、行驶平顺性与操控安全性，是新能源汽车核心零部件体系的重要组成部分。

电驱动系统是新能源汽车的动力核心与能量转换枢纽，核心作用是高效、精准、可控地实现“电能”与“机械能”之间的双向转换，并承担整车动力流的智能控制职责，主要由驱动电机、电机控制器、减速器等组件构成。未来，电驱动系统将朝着集成化、轻量化、高效化与简约化方向演进，通过“多合一”集成设计、轻量化材料应用及结构优化，提升功率密度与能效，降低生产成本并提升规模化可行性。电驱动系统的方案分为中央集中电机驱动与分布式驱动两大类，其中，分布式驱动又包括轮边电机驱动与轮毂电机驱动两种技术路线。当前行业主流方案为中央集中电机驱动，通过单电机或双电机集中布置，经减速器与等速驱动轴将动力传递至车轮。轮边电机驱动作为分布式驱动的主流技术路线，将电机布置于车轮附近但仍独立于轮毂，需通过 2 根或 4 根等速驱动轴总成实现电机与车轮的连接，典型应用如比亚迪仰望全系车型，而轮毂电机驱动则将电机直接集成于车轮轮毂内，受簧下质量过大、空间与散热限制、功率密度不足、耐久性及成本等瓶颈制约，根据学术论文及公开信息，轮毂电机在乘用车领域难以满足产品推广要求，距离大规模商业化应用仍十分遥远。

传动系统总成是动力传输的关键承载部件，核心作用是平稳高效地将电驱动系统输出的动力传递至驱动轮，主要由固定节、移动节、中间轴等构成。未来，传动系统的技术发展将聚焦于产品规格升级、精密加工要求提升、热处理质量优化、万向节向高效化方向迭代以及球笼式万向节结构升级等趋势。

电驱动系统经减速器调速增扭后输出的动力，需通过传动系统总成连接减速器输出端与车轮端轮毂，完成动力的最终传递。传动系统总成作为动力传输的“最后一环”，其设计精度与性能稳定性直接决定电驱动系统功能的充分发挥，可有效补偿车辆行驶过程中的角度与位移偏差，确保动力传输连续平稳，是新能源汽车动力链路中不可或缺的核心部件。

公司高度重视行业技术发展趋势，已前瞻性地布局轮毂电机相关技术研究作为技术储备，但轮毂电机技术在可预见的未来不会对公司等速驱动轴业务产生实质性替代影响，相反，轮边电机作为分布式驱动的主流技术路线，其对等速驱动

轴的需求甚至高于传统中央集中驱动方案，公司将继续巩固在传动系统总成领域的核心优势，同时以前瞻性研发把握技术演进方向，确保长期竞争力。

（2）传动系统总成技术发展趋势与下游需求结构变化

汽车行业正加速向新能源转型，新能源乘用车一方面受制于锂电池能量密度限制，另一方面对整车静谧性及加速性能提出更高要求，同时新能源乘用车的底盘结构亦发生重构。在上述因素共同作用下，新能源乘用车市场对传动系统总成及其关键零配件在轻量化、NVH 性能、产品强度、总成最大摆角及传动效率等方面均提出了更高要求。

需求结构变化趋势	需求结构变化趋势的具体原因
轻量化要求提升	新能源汽车受电池能量密度限制，为提高新能源汽车里程，等速驱动轴制造企业需保证等速驱动轴产品各方面性能一致的前提下，不断降低产品重量，提升等速驱动轴的轻量化程度。
NVH 性能加强	新能源车采用电机驱动，不再产生发动机噪音，因此，等速驱动轴制造企业需通过提升产品加工精度、优化产品设计等方式以减少等速驱动轴产生的噪音、顿挫对驾乘人员带来的影响。
产品强度提升	新能源汽车加速性能相较于燃油车显著提高，等速驱动轴制造企业需不断提高产品强度以确保等速驱动轴在车辆加速以及大摆角转向时不因外部极端条件而发生破碎、断裂。
总成最大摆角提升	新能源车向大型化发展，受制于车辆大型化，车辆转弯半径相应增长，为提升乘用车转向及操作性能，等速驱动轴制造企业需提高等速驱动轴总成最大摆角。
传动效率提升	等速驱动轴是传动系统的重要组成部分，主要功能为将变速箱（或电机）的扭矩向轮毂进行传递，因此，等速驱动轴需不断提高传动效率以提升能量的利用效率。

前述客户需求升级进一步推动传动系统总成领域的技术迭代，传动系统行业呈现出产品规格持续升级、精密加工要求持续提升、热处理质量要求提高、万向节向高效节方向发展以及球笼式万向节向八球道结构演进等技术发展趋势。

技术发展趋势	驱动技术迭代的市场需求结构变化趋势	技术迭代的具体情况
产品规格持续升级	产品强度提升	在动力性能持续提升的背景下，传动系统需承受更大的瞬时扭矩和长期载荷，对传动系统关键零配件及其总成的强度提出了更高要求，因此传动系统总成普遍采用更大规格的产品以提升总成产品强度。
精密加工要求持续提升	NVH 性能加强	随着下游客户对传动系统总成在 NVH 性能等领域的要求不断提升，对关键零配件的尺寸精度、加工公差等方面提出了更高要求。为适应上述变化，行业内普遍通过引入新工艺、优化关键工艺参数、加强过程控制及检测能力建设等方式提升制造精度水平。
热处理质量要求提	产品强度提升	随着新能源汽车动力性能持续提升，传动系统关键零部件在耐磨性、抗疲劳性能及强韧性匹配方面的要求不断提高，对热处

技术发展趋势	驱动技术迭代的市场需求结构变化趋势	技术迭代的具体情况
升		理工艺控制精度提出更高要求。为适应上述变化，行业内企业不断提升热处理工艺能力，以实现零部件表面硬度、硬化层深度与芯部韧性的合理匹配，从而提升产品强度、耐久性能及质量稳定性。
万向节向高效节方向发展	总成最大摆角提升、传动效率提升、NVH性能加强	随着新能源汽车对传动效率、NVH性能及最大摆角要求的不断提高，等速驱动轴万向节在结构形式上逐步向高效节型演进。该等高效节型在使用上使得万向节具有更大的转动冗余，使得公司总成产品拥有更大的摆角角度以及更低的轴向派生力；或使得万向节具有更好的传动效率，降低能量损耗。
球笼式万向节向八球道发展	产品强度提升、轻量化要求提升、总成最大摆角提升、传动效率提升、NVH性能加强	球笼式万向节在结构设计上呈现由传统六球道向八球道发展的技术趋势。通过增加球道数量并对球道结构进行优化，可在一定程度上分散载荷、降低单球受力水平，在轻量化前提下有效实现了万向节强度提升，同时还帮助实现了总成产品的NVH性能提升以及传动效率提升。

(3) 新能源汽车零配件和燃油车零配件的差异情况

基于新能源领域技术发展趋势下，新能源汽车零配件和燃油车零配件的差异情况具体如下：

对比维度	新能源汽车领域应用特性	传统燃油车领域应用特性
产品规格设计	因电机具备起步即最大扭矩、动力线性输出特性（无需变速箱放大扭矩），且瞬时冲击力较大，在同等动力强度要求下，需匹配更大规格的等速驱动轴节型，以满足抗冲击性能需求。	因发动机低速扭矩弱，需依赖变速箱拉高转速放大起步扭矩，动力呈抛物线输出且瞬时冲击力受限，在同等动力强度要求下，匹配的等速驱动轴节型规格小于新能源汽车。
精密加工精度要求	为满足新能源车严苛的静谧性及 NVH（噪声、振动与声振粗糙度）性能要求，加工精度显著提升，对于零配件的加工精度要求主要如下： 1.外星轮球道直径公差：0.03mm 2.球道、球面粗糙度：Ra0.5 3.内/外星轮球道及球面采用热后硬车硬铣工艺，轮廓度精度 $\leq 0.015\text{mm}$ 4.保持架窗孔采用热后硬铣加工，精度 $\pm 0.01\text{mm}$	因发动机背景噪声与振动掩盖，对静谧性及 NVH 性能要求相对较低，对零配件加工精度标准主要如下： 1.外星轮球道直径公差：0.054mm 2.球道、球面粗糙度：Ra0.8 3.内/外星轮球道及球面采用热后磨削工艺，轮廓度精度 $\leq 0.02\text{mm}$ 4.保持架窗孔采用热后磨削加工，精度 $\pm 0.015\text{mm}$
热处理质量标准	为提升产品强度与耐磨损性能，热处理标准更高： 1.三柱槽壳球道表面硬度：59-63HRC 2.三柱槽壳球道淬硬层深度： $\geq 1.5\text{mm}$ （最小要求） 3.连接轴采用整体淬火工艺，淬硬层均匀连续，无软点或断层缺陷	热处理标准相对宽松，满足传统动力需求即可： 1.三柱槽壳球道表面硬度：58-62HRC 2.三柱槽壳球道淬硬层深度： $\geq 0.8\text{mm}$ （最小要求） 3.连接轴采用扫描淬火工艺，淬硬层难以适配台阶直径变化，变径处易产生软点或断层
移动节技术类型	普遍采用高效节技术，性能优势显著： 1.最大工作摆角： $\geq 26^\circ$ 2.轴向派生力降低幅度：60%以上	主要采用普通 GI 节技术，性能满足传统动力需求： 1.最大工作摆角： $\geq 23^\circ$

对比维度	新能源汽车领域应用特性	传统燃油车领域应用特性
	3.适配电机动力输出特性，减少能量损耗	2.轴向派生力降低幅度：20%-30% 3.技术成熟度高，适配发动机动力输出特性
结构设计轻量化	为实现整车轻量化目标与高效传动需求，普遍向 8 球道结构发展，主要采用 EAC、EUF、EDO、EVL 等 8 球道节型，在保证强度的同时降低重量。	以满足基本传动需求为主，较多采用 6 球道常规结构，主要采用 AC、UF、DO、VL 等 6 球道节型，技术路线成熟稳定。
动力传动效率	传动系统机械损耗更低，动力传递效率更高，等速驱动轴传动效率标准：≥99%，适配电机高效能量转换特性。	传动系统机械损耗相对较高，动力传递效率标准：≥98%，适配发动机动力输出特性及变速箱传动需求。
空间结构布局	受电池包布置影响，底盘空间更紧凑，等速驱动轴两端节普遍采用小型化结构设计，以适配有限安装空间，同时保证传动性能。	底盘空间布置相对充裕，等速驱动轴两端节普遍采用国标常规结构设计，无需特殊空间适配优化。

由上表可知，新能源汽车与传统燃油车等速驱动轴零配件的核心差异，源于两者动力系统特性不同，进而形成技术标准与设计逻辑的系统性差异：新能源汽车零配件需适配更高的抗冲击需求，采用更精密的加工工艺以满足严苛的静谧性与 NVH 性能，同时通过轻量化结构、高传动效率设计及小型化布局，适配续航目标与底盘空间约束；传统燃油车零配件因动力传递模式、噪声环境及空间条件不同，在抗冲击设计、加工精度、性能指标及结构布局上均相对宽松。该差异符合新能源汽车产业技术迭代规律，为具备核心技术的零部件企业明确了产品升级路径。

（4）公司向主要零配件客户销售产品中新能源车型配套情况

报告期内，公司零配件产品收入中新能源类的占比情况具体如下：

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
保持架	31.38%	28.77%	21.58%
中间轴	58.34%	51.06%	38.37%
电驱连接轴	89.96%	94.01%	87.87%
内外星轮及其他	9.56%	2.09%	4.15%

由上表可知，公司各类传动零配件产品新能源业务收入占比整体呈稳步提升态势。其中新能源类保持架与中间轴收入占比持续增长，新能源配套渗透率持续走高；内外星轮及其他品类新能源占比相对较低，有所波动；电驱轴本身适配新能源场景属性较强，各期占比均维持在 87%以上，整体产品结构持续向新能源

汽车领域倾斜。

公司对主要零配件客户的销售产品结构总体保持稳定，其中对纳铁福、丰津传动主要销售保持架、中间轴等产品，对现代威亚主要销售中间轴产品。随着下游新能源汽车行业快速发展，各主要客户新能源车型配套需求持续提升，其向公司采购产品中对应新能源车型配套收入占比逐年变动情况如下：

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
纳铁福	44.91%	40.26%	27.25%
丰津传动	28.28%	22.26%	8.21%
现代威亚	91.46%	90.06%	92.27%

由上表可知，报告期内，公司向现代威亚销售的产品配套新能源车型占比始终维持较高水平；纳铁福、丰津传动新能源配套零配件采购占比呈逐年上升趋势，下游客户新能源业务布局持续深化，为公司业务稳健发展及转型升级提供了有力支撑。

2、披露发行人针对性跟进研发、生产情况，是否存在技术路线、产能结构与客户需求变化不匹配的情形

（1）针对性跟进研发、技术路线与客户需求变化相匹配

自 2023 年来，公司对于新能源汽车传动行业技术迭代趋势开展的针对性跟进的内部立项研发项目如下：

项目名称	技术先进性	符合技术迭代方向
保持架高精度冷挤滚锻毛坯制造技术的开发	现有保持架毛坯制作工艺为钢管压力成型或热锻成型，完成之后需通过精车去除多余余量。项目旨在优化研发保持架冷挤成型设备，使冷挤滚锻成型后的毛坯精度满足半成品设计指标，最终取消外表面精车工序，有效降低原材料损耗。	是，符合精密加工要求持续提升的迭代方向
保持架钻铣一体化先进加工技术的研究	该项目有效解决：1）保持架窗孔加工时，因冲孔工艺造成的产品变形；2）铣削加工时二次定位造成的窗孔加工偏移量难以控制等问题，最终实现等速驱动轴产品的 NVH 性能提升。	是，符合精密加工要求持续提升的迭代方向
中间轴中心孔与端面斜角高精度加工技术研究	本项目通过开发可旋转成型刀和中心孔与刮面一体刀，同时铣打中间轴一端的斜面和另一端的平面与中心孔，以达到提高生产效率，提升产品质量的目标。	是，符合精密加工要求持续提升的迭代方向
高传动效率轻量化八球道固定节开发	该项目研发了一种新的固定节结构，通过将固定节调整为八球道，实现固定节回转直径减小，以此达到等速驱动轴的轻量化及传动效率提升的目标。	是，符合精密加工要求持续提升、万向节向高效节发展以及

项目名称	技术先进性	符合技术迭代方向
		球笼式万向节向八球道发展的迭代方向
高强度高 NVH 性能端面花键式固定节开发	该项目研发了端面花键式固定节, 该种设计将零配件两端面花键直接相连, 消除轴向间隙, 有效解决车辆因杆部花键连接而产生的起步异响问题, 同时显著提升固定节强度并降低产品重量。	是, 符合精密加工要求持续提升、万向节向高效节发展以及产品规格持续提升的迭代方向
高强度轻量化 DOJ 型移动节的结构开发	该项目研发了一种新型 DOJ 型移动节, 通过将 DOJ 节调整为八或十个球道, 以提高 DOJ 型移动节的强度及轻量化程度, 同时通过改进球面、球道的设计及加工方式, 进一步提升 NVH 性能。	是, 符合精密加工要求持续提升、万向节向高效节发展以及球笼式万向节向八球道发展的迭代方向
高强度、高精度轴类零件技术研究	该项目研发了一种新的轴类零件的内外花键配合方式, 实现花键齿根部位应力的减小以及强度的增加, 以提升轴类零件静扭强度以及扭转疲劳强度; 此外, 该设计还可实现内、外花键的配合优化, 以更好满足内外花键过盈配合的设计要求, 最终实现减小总成装配后的圆周间隙和轴向间隙的目标。	是, 符合精密加工要求持续提升的迭代方向
新能源车驱动轴总成传动效率提升技术研究	该项目旨在对驱动轴总成传动效率影响因素进行研究, 一方面通过改进零件加工方式提升零件加工精度, 并通过调整采用的油脂以降低摩擦系数, 另一方面优化万向节的局部结构和尺寸配合, 最终实现提升驱动轴总成传动效率的目标。	是, 符合万向节向八球道发展、万向节向高效节发展的迭代方向
保持架窗孔高效高精度加工技术研究	该项目预计对保持架窗孔冲孔加工工艺进行深入研究, 通过冲裁载荷分析, 改进模具结构设计, 实现将冲裁间隙由原来的 0.35-0.45mm 提升至 0.1-0.2mm 的目标, 冲床一次加工完成冲孔加工后, 无需再软铣窗孔提高精度, 配合后续窗孔硬铣工艺, 可满足新能源车型上保持架的高精度加工需求, 以提升产品 NVH 性能。	是, 符合精密加工要求持续提升的迭代方向
电动新能源汽车急加速跑偏问题的技术研究	本项目通过刚度计算并结合计算机模拟分析, 采用优化台阶结构的阶梯轴设计, 实现左、右等速驱动轴总成不等长情况下的刚度差相同或近似, 解决车辆急加速工况下方向跑偏问题。	是, 符合万向节向高效节发展的方向
双侧大工作摆角等速驱动轴总成的开发	本项目通过开发大工作摆角的固定端万向节和大工作摆角的移动端万向节, 满足车辆更小的转弯半径和更大的底盘布置角度要求, 提升车辆的机动灵活性和复杂路况的通过性。	是, 符合万向节向高效节发展的方向
电动沙滩车高性能等速驱动轴开发	本项目研发一种高效移动节, 通过提升移动节大摆角下的静扭强度、扭转疲劳强度并采用低摩擦油脂以达到指定部位失效、低轴向派生力、低噪音、低振动性能、提升传动效率至 99% 以上的目标。	是, 符合万向节向高效节发展的方向
新能源车后驱动轴用短道灵活式固定节开发	本项目研发一款用于新能源车后驱动轴使用的固定节新结构, 新能源车后驱动轴固定节最大摆角一般满足悬架跳动需求即可, 但需要配合悬架高频率滑移提供更加灵活的万向摆角, 因此公司通过缩短固	是, 符合万向节向高效节发展的方向

项目名称	技术先进性	符合技术迭代方向
	定节球道长度、改善固定节内腔结构等方式，实现降低固定节壳体高度和提升固定节灵活性的目标，最终实现固定节的轻量化；同时，固定节内腔结构优化后，内腔空间冗余部分减少，可以减少油脂注入量，降低驱动轴总成成本。	
高强度大摆角四驱传动系统用驱动轴总成开发	本项目开发了一种等速驱动轴总成，通过优化节型设计等方式，可应用于四驱越野车，解决极限越野工况及重载工况下的摆角和伸缩受限问题。	是，符合万向节向高效节发展的方向、产品规格持续升级、热处理质量要求提升的技术迭代趋势
越野车高性能驱动轴总成开发	本项目开发了可应用于带差速锁越野车的等速驱动轴总成。公司通过优化节型外壳设计及内腔大小、中间轴轴径，改进热处理工艺等多种方式开发了一种等速驱动轴总成新产品，该产品可在差速器锁止时，满足高扭矩传动要求，以提升乘用车的脱困能力。	是，符合万向节向高效节发展的方向、产品规格持续升级、热处理质量要求提升的技术迭代趋势
高强度大摆角轻量化皮卡车用驱动轴总成开发	皮卡车多为四驱，具有较高载重要求，且存在一定非铺装路面使用场景，因此皮卡对于等速驱动轴总成的强度和底盘系统悬挂适应能力提出了较高要求。本项目研究一种新式的皮卡车用等速驱动轴总成，该产品的移动节采用摇摆式三球销，使得等速驱动轴总成一方面具备较高强度以及较好 NVH 性能，另一方面使得等速驱动轴总成可在满足伸缩滑移需求的前提下，具有更大的摆角，可满足皮卡车更高的悬挂适应能力要求。	是，符合万向节向高效节发展的方向、产品规格持续升级、热处理质量要求提升
新能源汽车用等速驱动轴总成标准化集成设计与技术研发	公司具有完整的产品族谱和相应的产品序列，针对乘用车的新能源化趋势以及新能源车的强加速性能和 NVH 性能需求特点，公司在现有产品族谱的基础上，以标准化设计为基础，进一步拓展了节型规格范围、丰富了节型内腔设计种类，使得公司未来可显著提升对新能源整车厂商客户的响应能力，并减少新产品的开发时间。	是，符合万向节向高效节发展的方向、产品规格持续升级、球笼式万向节向八球道发展
固定端 UF 万向节多球道低温升技术研究	本项目研发一种固定节新产品，UF 节型固定节一侧采用两段式非全圆弧及八球道设计，有效减少了等速驱动轴总成产品运行过程中摩擦，降低了产品工作过程中的温升效应，以进一步提升等速驱动轴总成的 NVH 性能，提升了新能源乘用车驾驶中的静谧性及平顺性。	是，符合万向节向高效节发展的方向、球笼式万向节向八球道发展、热处理质量要求提升以及精密加工要求提升的技术迭代方向
超高强度等速驱动轴总成创新设计与技术研究	为适应新能源汽车的加速性能要求、SUV、皮卡等越野车型在非铺装路面的扭矩承载能力需求，公司需不断提升等速驱动轴总成强度。本项目公司开发了一种等速驱动轴总成新产品，采用更加紧凑的万向节节型设计，并对不同零配件的热加工工艺进行全流程优化，使得等速驱动轴总成在保持空间体积可控的前提下，总成产品静扭强度最大可提升至 8,000-10,000Nm。	是，符合万向节向高效节发展的方向、热处理质量要求提升的技术迭代方向
移动端 DO 万向节多球道低温升技术研究	本项目研发了一种移动节新设计，该设计下 DO 节型移动节采用 8 球道设计并优化调整了保持架内球	是，符合万向节向高效节发展的方向、球

项目名称	技术先进性	符合技术迭代方向
	面形状，实现了应力载荷的有限分散，使得移动节运行时所产生的摩擦有所降低，减少了产品工作过程中的温升效应，最终实现等速驱动轴总成 NVH 性能的提升，改善了新能源乘用车驾驶中的静谧性及平顺性。	笼式万向节向八球道发展、热处理质量要求提升以及精密加工要求提升的技术迭代方向
保持架高效高精度硬加工工艺技术研究	本项目开发了一种保持架内外球面同步磨削加工的新技术，该技术通过开发高精度复合工装结合专用高精度砂轮，完成保持架产品的内外球面同步磨削硬加工，一方面提高了保持架产品的内外球面的同心度，另一方面也提升了保持架产品的生产效率。	是，符合精密加工要求提升的技术迭代方向
实轴精确定位控制与精密车削一体化技术研发	本项目研发了一种自动化定位控制与精密车削一体的中间轴加工技术。由于钢棒下料成为毛坯后，一般存在 0.1mm 左右的公差影响后续加工精度，该技术采用接触式位置测量器，结合精密位移传感以及定位算法，在最优情况下可将定位误差控制在 0.01mm 以内。该技术准确锚定加工原点后再行车削一体化加工，成功解决传统中间轴车削加工存在定位精度低、工序割裂等痛点，满足中间轴高精度加工和批量高效生产的需求。	是，符合精密加工要求提升的技术迭代方向
超高强度大工作摆角高效移动端万向节结构开发	本项目对 AAR 现有节型进行了改进，一方面扩大了节型内腔规格，另外一方面对节型外壳进行了轻量化改进，在保证强度、摆角范围以及传动效率稳定的前提下，一定程度缩减了该节型外壳体积，扩大了 AAR 节型内部体积，使得 AAR 移动节在大摆角工况下以更高强度适应新能源汽车需求。	是，符合万向节向高效节发展的方向以及精密加工要求提升的技术迭代方向
后驱车用双侧可伸缩等速万向节总成的技术研究	该类型总成产品一般用于乘用车后轴，当乘用车存在越野需求时，后驱用等速驱动轴总成成为满足底盘更大的悬挂伸缩行程要求需具备更大的滑移行程。本项目开发了一种等速驱动轴总成新设计，两端均采用交叉球道可滑动节型，使得等速驱动轴两侧万向节均可完成伸缩滑移功能，该设计下等速驱动轴滑移行程可达到 60mm，较一般等速驱动轴的 50mm 具有更强的悬挂适应能力，综合提升了车辆的越野性能。	是，符合万向节向高效节发展的方向以及精密加工要求提升的技术迭代方向
高强度薄壁内星轮热处理技术研究	本项目主要是对内星轮热处理技术进行研究，公司通过优化内星轮渗碳热处理工艺，有效解决了传统内星轮整体渗碳热处理加工工艺薄壁件易变形、易淬透的工艺难题；兼顾内星轮产品强度与韧性、低工艺能耗等两方面需求，在加工精度、力学性能、生产经济性等方面实现多维度突破，满足高强度薄壁内星轮的高效生产。	是，符合精密加工要求提升的技术迭代方向

公司持续紧盯下游市场需求与行业技术动态，精准把握等速驱动轴及传动轴行业技术迭代趋势，开展前瞻性、针对性研发布局，研发方向高度契合行业特征与未来发展方向，持续提升技术实力与产品市场竞争力。此外，自 2023 年以来，公司新增 35 项发明专利与 15 项实用新型专利，其中包括 23 项新能源类发明专

利与 11 项新能源类实用新型专利。

(2) 针对性跟进生产、产能结构与客户需求变化相匹配

公司不同产品的关键生产环节具备符合新能源汽车行业技术迭代趋势的生产工艺，具体产能结构与客户需求变化匹配关系如下：

具体产品	关键生产环节	生产工艺	所属工艺产线情况	是否符合客户需求结构变化
保持架	窗孔成形	高精度冲铣工艺、高精度钻铣一体化加工工艺	目前，公司 22 条窗孔成形产线中包含 15 条高精度冲铣工艺产线与 3 条高精度钻铣工艺产线，后续计划将于 2026 年 7 月新增 2 条钻铣工艺产线	是，高精度冲铣工艺相对于普通冲铣工艺避免了冲裁应力、多次定位造成的加工精度问题，并解决多次冲裁应力造成了局部裂纹与小规格保持架因模具问题难以加工的问题；高精度钻铣一体化工艺可有效解决产品变形以及铣削加工时二次定位造成的窗孔加工偏移量难以控制等加工精度问题，上述两种工艺可满足新能源车型保持架的高精度加工需求，从而提升产品 NVH 性能
	热处理	高效可控渗碳热处理工艺	目前，公司 10 条保持架热处理产线中包含 7 条高效可控渗碳热处理工艺产线	是，高效可控渗碳热处理工艺可以针对性地对不同钢材的具体元素成分进行分析并对渗碳过程的不同参数进行调整，通过改进碳势、温度传感器以及油位传感器，精准控制加热温度、加热时长、碳含量浓度，避免炉内渗碳层和硬度散差过大，确保产品渗碳层深度及金相组织能够达到设计要求，并减少薄壁件产品变形量，提高热处理的质量，从而实现产品强度的提升
	窗孔平面加工	高效高精度硬铣加工工艺	目前，公司 22 条窗孔平面加工产线，均为高效高精度硬铣加工工艺	是，保持架窗孔高效高精度硬铣加工工艺相较于磨加工工艺在尺寸精度控制及粗糙度控制方面具有更好的效果，通过冷态切削杜绝磨削烧伤和裂纹，引入有益压应力，窗孔结构强度与疲劳寿命大幅领先磨加工工艺，提升产品性能，进而达到 NVH 性能加强的效果
轴类产品	精车	精确定位与精密车削一体化工艺	目前，公司 20 条轴类精车产线中包含 18 条精确定位与精密车削一体化产线	是，公司在轴类精车环节具备精确定位与精密车削一体化工艺，该工艺采用雷尼绍定位检测设备，动态指导机床消除装夹、余量、热变形等干扰，较普通精车工艺可有效提升产品加工精度，可将轴类产品花键档长度的控制模式从“等间距的盲切”变为“基于实际基准的精准跟随”，从而使得公差带宽利用更充分，尺寸的过程能力成倍提高，并从根源上提升轴类产品的同轴度、圆柱度与批次一致性，有效提升产品 NVH 性能
	热处理	高效精确扫描式中频热处理工艺、仿形整体	目前，公司 13 条轴类热处理产线中包含 12 条高效精确扫描式中频热处理与 1 条仿形整体式中频热	是，高效精确扫描式中频热处理与仿形整体式中频热处理技术均能提升产品的淬硬层、淬形、淬火组织与表面硬度要求，避免普通扫描感应淬火技术中能量不集中，感应区过渡区过大，难以控制等缺陷，最终实现轴类产品的静扭强度、扭转疲劳强度的提升，保

具体产品	关键生产环节	生产工艺	所属工艺产线情况	是否符合客户需求结构变化
		式中频热处理工艺	处理工艺产线	证产品力学性能和强度
内外星轮	球面球道加工	硬车硬铣加工工艺	目前，公司 8 条内星轮球面球道加工产线中包含 3 条硬车硬铣工艺产线，预计 2026 年 6 月新增 2 条；公司 9 条外星轮球面球道加工产线中包含 5 条硬车硬铣工艺产线	是，公司掌握并应用内外星轮复杂球道硬车硬铣工艺，可有效提升加工精度和加工尺寸的稳定性，并实现磨加工无法实现的异形球道加工技术，可进行 VL/UF/SX 等多规格球道的任意组合曲线加工，并能实现六球道/八球道等多种数量球道的加工，达到 NVH 性能、轻量化、总成最大摆角及传动效率提升的要求
	外星轮花键、螺纹加工	36 寸/48 寸大规格大模数搓齿加工工艺	目前，公司 8 条外星轮花键、螺纹加工产线中均为 36 寸/48 寸大规格大模数搓齿加工工艺产线	是，36 寸/48 寸大规格大模数搓齿加工工艺，可将外星轮杆部花键模数推至 2.3mm，在有限长度内大幅增加扭矩密度，使移动节在高负载冲击下花键不会压溃或磨损失效，从而达到提升产品强度
总成	装配	等速驱动轴精准防错装配工艺	目前，公司 6 条等速驱动轴装配产线均具备该工艺	是，等速驱动轴精准防错装配工艺全流程各环节均设置了防错装置和精确追溯扫描装置，公司的装配线利用分布式的传感器硬件与集成的控制逻辑，将驱动轴组件装配的风险从“可能发生”扭转为“物理上被拒绝发生”。该体系保障了等速驱动轴在装车后，面临持续大扭矩冲击、极限摆角摩擦以及全气候泥水侵蚀时，始终能够无异常振动、无松动、无泄露地提供平滑传输，从而提升 NVH 性能

如上表所示，公司紧跟行业头部总成客户及新能源整车厂商技术迭代步伐与采购需求，以客户需求为导向动态优化自身生产工艺与生产配套能力，使整体产能结构、产线布局及制造能力充分适配新能源行业技术发展趋势与订单需求变化，同时公司可根据行业技术变革及下游客户发展诉求灵活调整生产安排与产线配置，实现技术路线、产能结构与客户需求变化的持续高度匹配。

3、强化招股说明书关于技术迭代风险的信息披露。

发行人已在招股说明书中完善风险提示如下：“第三节 风险因素”之“一、与发行人有关的风险”之“二、与行业相关的风险”之“（三）创新与技术风险”中完善风险提示如下：

“2、技术研发以及迭代风险

公司对新产品、新技术的研发能力将在很大程度上决定公司未来的业务发展，是影响公司经营业绩与持续竞争力的关键因素之一。报告期内，公司以市场为导向持续进行研发创新投入，但若公司的研发成果未能成功产业化，或是公司无法及时与下游厂商在相关技术领域保持同步，则可能对公司未来业务发展的可持续性造成不利影响。

汽车传动系统领域技术迭代加速，新能源汽车对轻量化、NVH 性能、产品强度、总成最大摆角及传动效率等要求持续提升。若公司不能持续高效投入研发、精准把握技术趋势并快速实现技术与产品升级，或研发方向出现偏差、新技术产业化不及预期，将导致产品竞争力下降、无法满足下游客户最新配套要求，进而面临市场份额萎缩、客户流失及业绩增长受限的风险。同时，行业技术壁垒持续提高，同行业公司不断加大研发投入，若公司核心技术未能持续迭代或被竞争对手超越，将对公司持续盈利能力产生不利影响。

此外，随着整车产品不断向电动化、智能化、绿色化的方向发展，整车更新换代的速度不断加快，上游零部件厂商须按照行业发展趋势不断加大研发投入、改进生产工艺，才可以持续满足整车厂开发新车型的需求。如果公司未能正确判断和及时把握行业的发展趋势和技术路线，无法开发出符合市场需求的新产品，将面临产品技术落后及订单减少的风险。”

（二）结合发行人各业务领域市场容量、主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况，披露发行人保持竞争优势的主要措施，分析并强化披露关于行业扩产后竞争可能加剧、发行人市场份额可能下滑的风险。

1、发行人各业务领域市场容量、主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况

（1）公司零配件业务领域市场容量情况、主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况

1) 零配件业务市场容量情况

等速驱动轴关键零配件主要包括保持架、中间轴、外星轮、内星轮、三球销及三柱槽壳等，一般而言，每套等速驱动轴总成均包含前述各类关键零配件各一件。根据前瞻研究院，其对等速驱动轴零配件市场空间测算的假设前提如下：

①零配件市场空间为不同的关键零配件市场空间加总，等速驱动轴关键零配件包括保持架、中间轴、外星轮、内星轮、三球销及三柱槽壳等主要零配件；前述零配件需求数量与总成整车配套市场数量整体相匹配，其中，保持架、内星轮等零配件还存在少量其他应用场景，因此其市场需求规模略高于总成数量；

②零配件市场空间=零配件需求数量 x 采购价格；

③根据前瞻研究院对 2026 年乘用车销量情况的预测，2026 年中国与全球等速驱动轴总成整车配套市场规模分别为 7,148 万套与 16,656 万套，零配件产品的需求数量相应增长。2023 年至 2026 年等速驱动轴单一关键零配件产品市场规模情况如下：

分类	项目	2026E	2025年度	2024年度	2023年度
整车配套市场	单一关键零配件中国整车配套市场规模（万件）	7,148	7,088	6,468	6,089
	单一关键零配件全球整车配套市场规模（万件）	16,656	16,227	15,707	15,182
	中国等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间（亿元）	121.63	120.63	110.07	103.62
	全球等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间（亿元）	293.04	285.49	276.34	267.11
新能源整车配套市场	新能源相关单一关键零配件中国整车配套市场规模（万件）	4,560	3,958	3,088	2,279
	新能源相关单一关键零配件全球整车配套市场规模（万件）	5,616	4,930	4,138	3,282
	新能源相关单一关键零配件中国整车配套市场空间（亿元）	82.07	71.24	55.58	41.02
	新能源相关单一关键零配件全球整车配套市场空间（亿元）	103.09	90.49	75.96	60.24

注：由于保持架、内星轮等零配件还存在其他应用场景，其市场规模将进一步提升，上表未对此进行列示。

2023 年至 2025 年，中国等速驱动轴总成关键零配件空间持续增长，由于每套等速驱动轴总成均包含各类关键零配件各一件。因此，单一关键零配件市场规模与等速驱动轴总成市场规模保持一致，即 2025 年，等速驱动轴单一关键零配件国内整车配套市场规模约 7,088 万件，全球市场规模约为 16,227 万件；相应地，等速驱动轴关键零配件中国整车配套市场空间超过 120 亿元，全球市场空间超过 280 亿元。其中，2025 年中国新能源等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间超过 70 亿元，全球超过 90 亿元。2023 年至 2025 年，新能源相关等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间与新能源相关总成业务增速保持一致，均

呈加速扩容趋势，亦为 31.78%，2026 年中国新能源相关等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间预计达到约 82 亿元。从行业空间看，等速驱动轴零配件市场规模较大，此外市场中还存在庞大的售后需求，同时在新新能源汽车渗透率持续提升以及汽车产业持续升级的推动下，高质量零配件产品需求也随之提高，为以公司为代表的头部零配件厂商进一步提供了结构性增长空间,公司等速驱动轴零配件产品业务整体市场容量较大。

2) 主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况

在等速驱动轴零配件市场，公司在保持架领域的主要竞争对手为康普瑞、杭州航海，在中间轴领域的主要竞争对手为德福精密等，相关产能信息与市场份额情况如下：

公司	产能信息	市场份额情况
康普瑞	2023 年至 2025 年，康普瑞未新增保持架产线，2025 年康普瑞保持架产能约 2,000 万只。	根据前瞻研究院，2025 年，中国保持架市场中，腾励传动市场份额约 25%-30%，居行业首位，宏利集团与杭州航海各占 15-20%；中间轴市场中，腾励传动份额约 10%，宏利集团份额约 5%-10%。
杭州航海	2023 年至 2025 年，杭州航海扩产约 10%，2025 年杭州航海保持架年产能约 1,400 万只。	
德福精密	德福精密于 2024 年扩产约 20%左右，2025 年未进行扩产，2025 年德福精密中间轴产能约 600 万支。	

注：康普瑞与德福精密均为宏利集团子公司；产能信息与市场份额情况来源于前瞻研究院。

根据上表，公司主要竞争对手杭州航海、德福精密在报告期内存在温和扩产，康普瑞产能未发生变化。高端零配件制造属于技术密集型行业，行业内具备规模化生产能力的优质企业数量有限，高质量产能建设不仅需要资本投入，更依赖长期在材料应用、热处理控制、精密加工等环节积累的技术及批量供货经验验证，行业进入壁垒较高。在此背景下，竞争对手的温和扩产对行业竞争格局影响有限，未出现市场竞争明显加剧的情形，公司凭借既有竞争优势能够保持领先的市场地位。

市场份额方面，上述同行业竞争对手均为非上市公司，未对外披露其产销量情况，根据前瞻研究院信息，2025 年，宏利集团与杭州航海各占 15-20%的国内保持架市场份额，宏利集团占有约 5%-10%的国内中间轴市场份额，公司保持架与中间轴的国内市场份额分别为 25%-30%与约 10%，较相关竞争对手处于相

对领先位置。该等份额的取得并非依赖产能扩张，而是源于短期难以复制的核心壁垒：一方面，公司长期为纳铁福、丰津传动、现代威亚等知名总成厂商配套所形成的技术口碑与质量信誉，与主要客户深度协同开发所建立的稳定供应链合作黏性；另一方面，公司保持架、中间轴等领域持续迭代的产品开发及工艺创新能力，可快速响应新能源车型对高强度、轻量化、高 NVH 性能的升级需求，上述构成了公司市场份额领先的核心支撑，亦为后续持续巩固竞争优势奠定了坚实基础。

（2）公司总成类业务领域市场容量情况、主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况

1）总成类业务市场容量情况

乘用车包含两轮驱动和四轮驱动，每台两驱乘用车需配备两根等速驱动轴，每台四驱乘用车配备四根等速驱动轴。根据前瞻研究院，其对中国及全球的等速驱动轴总成市场容量测算的前提假设如下：

①等速驱动轴总成整车配套市场规模=（新能源车销量 x 新能源四驱渗透率+燃油车销量 x 燃油车四驱渗透率）x4+（新能源车销量 x 新能源两驱渗透率+燃油车销量 x 燃油车两驱渗透率）x2；

②根据前瞻研究院调研，燃油车四驱车型渗透率约为 15%，新能源车四驱车型渗透率约为 20%；

③根据前瞻研究院对 2026 年乘用车销量情况的预测，2026 年中国与全球等速驱动轴总成整车配套市场规模分别为 7,148 万套与 16,656 万套，2023 年至 2026 年等速驱动轴总成市场空间具体情况如下：

分类	项目	2026E	2025 年度	2024 年度	2023 年度
整车配套市场	中国等速驱动轴总成整车配套市场规模（万套）	7,148	7,088	6,468	6,089
	全球等速驱动轴总成整车配套市场规模（万套）	16,656	16,227	15,707	15,182
	中国等速驱动轴总成整车配套市场空间（亿元）	214.43	212.64	194.04	182.68
	全球等速驱动轴总成整车配套市场空间（亿元）	499.67	486.80	471.21	455.45
新能源整车配	中国新能源等速驱动轴总成整车配套市场规模（万套）	4,560	3,958	3,088	2,279

分类	项目	2026E	2025 年度	2024 年度	2023 年度
套市场	全球新能源等速驱动轴总成整车配套市场规模（万套）	5,616	4,930	4,138	3,282
	中国新能源等速驱动轴总成整车配套市场空间（亿元）	114.80	98.95	77.20	56.98
	全球新能源等速驱动轴总成整车配套市场空间（亿元）	140.40	123.25	103.45	82.05

2023 年至 2025 年，中国等速驱动轴总成整车配套市场空间持续增长，2025 年，中国等速驱动轴总成整车配套市场规模约 7,088 万套，市场空间超过 210 亿元；全球市场规模约 16,227 万套，市场空间超过 480 亿元。其中，2025 年中国新能源等速驱动轴总成整车配套市场空间约 100 亿元，全球超过 120 亿元，2023 年至 2025 年中国新能源整车配套市场空间呈加速扩容趋势，复合增长率为 31.78%，2026 年中国新能源等速驱动轴总成整车配套市场空间预计达到约 115 亿元。行业整体市场空间体量庞大、发展底盘坚实，为行业内优质企业持续做大做强提供了广阔的市场基础和发展空间。

2）主要竞争对手披露的产能信息及市场份额变化情况

2025 年，公司传动系统总成产品产量为 193.83 万套，其中等速驱动轴总成产量为 175.75 万套。总成同行业公司的产能信息与市场份额变化情况具体如下：

公司名称	产能信息	市场份额信息
纳铁福	/	报告期内等速驱动轴总成销量分别为 2,025.00 万套、2,028.00 万套、2,034.00 万套，市场份额分别为 33.25%、31.35%、28.70%
万向钱潮	未公开披露产能信息，报告期内，等速驱动轴总成产量分别为 885.86 万套、1,127.68 万套、1,244.43 万套	报告期内等速驱动轴总成销量分别为 911.18 万套、1,113.88 万套、1,253.98 万套，市场份额分别为 14.96%、17.22%、17.69%
冠盛股份	未公开披露产能信息，报告期内，等速驱动轴总成产量分别为 523.78 万套、642.30 万套、862.49 万套，主要面向汽车后市场	根据冠盛股份定期报告，冠盛股份主要面向汽车后市场开展业务，其 2024 年、2025 年等速驱动轴总成整车配套市场销量分别为 20.40 万套及 30.82 万套，规模相对较小
远东传动	截至 2025 年末，已具备 100 万套等速驱动轴的生产能力	根据远东传动 2024 年年度报告，其等速驱动轴业务所实现收入约 9,300 万元，业务规模较小，市场份额相对较小
宁波纬尚	未公开披露产能信息	未公开披露市场份额信息，2023 年、2024 年营业收入分别为约 15 亿元、约 17 亿元，2025 年预计营业收入为 19 亿元
浙江向隆	未公开披露产能信息	未公开披露市场份额信息

公司名称	产能信息	市场份额信息
欧迪恩	未公开披露产能信息	未公开披露市场份额信息，2024 年营业收入为 20.24 亿元

注：

- 1、纳铁福为非上市公司，未公布其产能信息，故以“/”代替；纳铁福等速驱动轴销量数据来源为华域汽车年报所披露信息；
- 2、纳铁福、万向钱潮市场份额系根据前瞻研究院出具的市场容量进行测算；
- 3、根据冠盛股份定期报告，冠盛股份主要面向汽车后市场开展业务，其等速驱动轴总成整车配套业务规模相对较小；
- 4、远东传动 2023 年、2024 年未公开披露产能信息，其 2025 年年度报告未披露其等速驱动轴业务所实现收入；
- 5、宁波纬尚、欧迪恩营业收入数据来源为其官网。

此外，同行业可比上市公司在等速驱动轴总成业务领域的扩产项目情况具体如下：

公司名称	项目名称	对应股权融资情况	投资规模（万元）	产能规划	建设进展情况
冠盛股份	冠盛股份 OEM 智能工厂建设项目	可转债上市时间：2023 年 2 月 6 日	计划投入金额由 29,064.00 万元调整为 15,162.19 万元	达产后，总产量约为 300 万支等速驱动轴	截至 2026 年 3 月 31 日，累计投资进度为 18.23%，因订单实际落地未达预期，由 2026 年 4 月延期至 2028 年 4 月
远东传动	年产 200 万套高端驱动轴智能制造生产线项目	可转债上市时间：2019 年 10 月 31 日	89,370.00	达产后，每年将新增高端等速驱动轴 200 万套，2025 年末已具备 100 万套产能	2027 年 02 月 28 日达到预计可使用状态，截至 2025 年 12 月末，项目进度约 59.75%
万向钱潮	年产 900 万支等速驱动轴研发制造项目	自筹资金	投资协议约定不超过 15 亿元	达产后，形成年产 900 万支等速驱动轴自动化产线能力	建设中，截至 2025 年 12 月末，累计投资金额约 1.99 亿元

注：上表统计同行业可比公司目前在等速驱动轴领域在建项目，信息来源于同行业可比公司公开披露文件。

由上可知，同行业可比上市公司中，冠盛股份、远东传动作为等速驱动轴业务整车配套市场的新进入者，该等同行业可比公司的产能释放均受到其本身技术实力和客户认证的约束，实际的供给能力释放存在滞后效应，万向钱潮新建项目目前实际投资规模相对较小，可释放产能相对可控；同时，经查询相关公告与公开资料，宁波纬尚、浙江向隆、欧迪恩等企业未公开披露产能信息相关情况。整体而言，短期内行业产能供给增长幅度相对稳健，市场竞争未出现明显加剧情形。

根据前瞻研究院数据，2025 年国内等速驱动轴总成整车配套市场呈现“两超多强”格局，纳铁福占有约 30%市场份额，万向钱潮市场份额接近 20%，两家企业凭借长期配套历史及客户资源在行业内占据较大份额；腾励传动、浙江向

隆、宁波纬尚以及欧迪恩等“多强”企业具备较强研发能力及规模化生产能力，在新能源细分市场或部分客户体系中占据一定竞争优势。其中，公司依托关键零配件领域的技术积累及新能源汽车领域的先发优势，新能源总成业务市场份额已从 2023 年的约 1%快速提升至 2025 年的约 3%，增速显著高于行业整体水平，体现出较强的成长动能。

新能源汽车技术持续迭代推动行业竞争基础重构，传统燃油车时代依赖成熟工艺体系及长期配套经验的先发优势有所弱化，行业竞争转向以关键零配件技术能力及快速迭代能力为核心的综合比拼。在此背景下，公司作为少数具备关键零配件自主制造能力并向总成领域延伸的企业，在新能源供应链体系重构中占据有利位置，未来成长空间广阔。

2、公司保持竞争优势的主要措施

（1）深化客户拓展与结构优化，构建多元化优质客户生态

报告期内，公司持续优化客户结构，形成覆盖总成厂商、新能源整车厂、海外高端客户及全地形车市场的多元化客户体系，市场抗风险能力与成长空间持续增强。

在核心零配件客户深耕与拓展方面，公司通过持续技术升级和品类扩展深化与纳铁福、丰津传动、现代威亚等知名总成厂商的合作黏性。报告期内，公司对纳铁福保持架与中间轴的供应份额稳定增长，并取得了纳铁福多项新增项目定点；随着 2025 年雷克萨斯落地上海建厂开启国产化，公司已作为第一批零配件供应商取得雷克萨斯相关车型项目定点，与丰津传动就雷克萨斯多款车型的保持架、内星轮、中间轴产品达成合作；此外，公司凭借优质的产品质量与性能，与丰津传动等丰田汽车体系内供应商的良好合作基础及品牌背书，通过丰田通商与 SOJ 将业务拓展至丰田汽车海外市场。同时，公司已通过采埃孚审厂验证，并与 GKN 集团、德国宜发（IFA）、日立、TOFAS、NTN 集团等国际知名客户持续开展技术沟通。同时，GKN 集团系纳铁福外资股东方，公司在长期与纳铁福合作过程中已对 GKN 技术标准、验证流程、检测指标等形成充分、系统的理解，目前正在加快推进 GKN 审厂流程，预计未来将获得其多个全球性新项目。此外，公司已取得德国宜发（IFA）多个保持架项目定点，标志着公司核心零配件产品成功进

入欧洲头部传动系统供应商的全球采购体系，产品品质、制造能力与规模化交付水平获得国际高端客户的进一步认可。

在新能源整车厂客户拓展方面，公司自 2016 年即启动新能源传动系统总成研发，2017 年实现量产，是国内较早进入该领域的企业之一。公司现已批量配套零跑汽车、小鹏汽车、比亚迪、广汽埃安、蔚来汽车等主流新能源车企，多款車型实现高份额供应或独家供应，后续更有新增定点项目持续落地，盈利水平将稳步提升；在全地形车领域，公司与全球全地形车龙头庞巴迪建立长期稳定合作，公司对庞巴迪销售收入与供应份额稳步提升，成为其全球范围内传动系统总成的核心供应商之一。此外，公司已通过全球知名汽车集团斯特兰蒂斯的供应商审厂认证。2023 年斯特兰蒂斯战略投资零跑汽车并开展新能源战略合作，公司作为零跑汽车等速驱动轴总成核心供应商，借此契机顺利通过其审厂认证，标志着公司新能源产品的质量体系、生产能力与技术水平已达到国际整车厂供应标准，具备较强的国际竞争力。

（2）推进全球化产能布局，保障海外市场长期稳定供应

近年来，受国际贸易政策不确定性增加、全球汽车产业链重构以及下游客户对供应链韧性要求提升等因素影响，整车厂商及一级供应商日益重视供应链的地理分散性与交付响应能力，要求核心零配件供应商具备就近配套、快速响应的全球化供应能力。为顺应上述行业发展趋势，公司积极推进全球化产能布局，目前马来西亚生产基地已完成选址规划，后续将结合客户订单节奏及产能需求有序推进建设，该基地旨在为欧美地区海外客户提供交付服务，可有效应对国际贸易政策不确定性、降低跨境物流成本、提升供应链韧性，从而更好地满足海外丰田汽车、斯特兰蒂斯、庞巴迪、GKN 等全球客户的配套需求。

公司目前已具备良好的海外业务基础与充足的客户订单储备，报告期内，公司外销收入分别为 5,511.82 万元、6,123.35 万元及 10,018.99 万元，呈现快速增长趋势，海外业务覆盖零配件与总成两大领域，为海外产能布局提供了坚实的订单支撑与客户基础。公司推进海外产能建设，构建“国内核心基地+海外工厂”的双轮驱动格局，国内核心基地持续发挥技术迭代、规模生产及快速响应优势以保障核心客户稳定供应，海外工厂则聚焦于服务欧美地区客户，公司将进一步打开全球市场空间，具备可持续的海外成长潜力，为长期稳定供应海外市场、巩固

竞争优势奠定坚实基础。

（3）坚持技术研发与工艺创新，持续构筑核心技术壁垒

公司作为国家级专精特新“重点小巨人”企业与国家高新技术企业，始终以技术创新作为核心发展动力，报告期内研发投入持续稳定增长，各期研发费用分别为 2,745.26 万元、2,922.90 万元及 3,180.46 万元，构建了覆盖关键零配件与传动系统总成的完整技术及专利体系。截至本回复出具之日，公司拥有 41 项发明专利、52 项实用新型专利，并已成功备案 3 个国家专利密集型产品，在细分领域形成了丰富的技术成果。

在技术壁垒构建上，公司形成三大核心支撑：一是族谱化预先开发体系，针对固定节、移动节、中间轴等关键产品开展平台化、系列化开发，可快速响应客户新车型需求，显著缩短开发周期，强化与整车厂、一级总成厂商的协同开发绑定效应；二是关键工艺与定制化设备深度耦合，核心工序设备由公司联合设备厂商专项定制，关键工艺参数固化于生产系统，在保持架窗孔钻铣一体化、复杂球道硬车硬铣、三层线圈扫描式中频热处理、仿形热处理等环节形成行业领先优势，相关工艺精度、稳定性及效率显著优于行业通用水平，竞争对手难以通过简单模仿实现等效制造能力；三是新能源技术持续迭代升级，紧密围绕新能源汽车对高强度、轻量化、高 NVH 性能、高传动效率、大摆角的核心需求，重点突破八球道节型、空心薄壁轴、大摆角结构、高效节型等关键技术，相关成果已批量应用于小鹏汽车、零跑汽车、比亚迪、蔚来汽车等主流新能源车企，并将技术优势直接转化为订单与份额优势。

此外，相较于同行业企业，公司在关键零配件自研自制、总成快速迭代、多技术路线覆盖、新能源前瞻布局等方面具备突出优势，技术壁垒持续强化，为公司在行业竞争格局中保持领先地位、实现长期可持续发展提供坚实保障。

（4）强化质量管控体系，构建管理与品质协同壁垒

公司将生产效率、成本控制与产品品质深度融合，形成管理效率、成本竞争力与产品质量三位一体的综合性竞争壁垒。

在成本控制与运营方面，公司通过推行全流程精益生产与精细化成本管控，持续提升运营效率与成本竞争力，依托保持架、中间轴及总成产品的规模化产销

释放规模效应，有效摊薄单位人工与制造费用；在供应链环节通过集中采购、提升自制率、优化外协比例降低综合成本；同时依托扁平化组织架构缩短决策链条、提升项目开发与交付效率，相比同行业公司具备更强的成本控制能力与更快的市场响应速度，为公司在激烈市场竞争中保持优势提供运营保障。

在质量管控与品牌构建方面，公司严格遵循国际质量体系标准，建立从研发设计、原材料入厂、生产过程到成品出库的全流程质量控制与验证体系，关键工序设置多重防错机制，产品 NVH 性能、强度耐久等核心指标优于行业通用标准，可满足极端工况下的可靠性要求；凭借稳定可靠的产品品质，公司获得纳铁福、极氪汽车、奇瑞汽车等核心客户多项质量奖项，多次取得整车厂 A 点认证与独家定点资格，品牌认可度与质量溢价能力持续提升，形成了较为显著的品质口碑与客户黏性，进一步强化了难以复制的品质竞争壁垒。

3、分析并强化披露关于行业扩产后竞争可能加剧、发行人市场份额可能下滑的风险

（1）行业整体准入壁垒较高，扩产以理性升级为主

等速驱动轴零配件行业在精密加工、热处理工艺、客户认证及材料匹配方面具备显著的技术壁垒与经验壁垒。高质量产能建设不仅需要持续的资本投入，更依赖长期在材料应用、热处理控制、精密加工等环节技术积累及批量供货经验验证。公司主要竞争对手杭州杭海、德福精密在报告期内虽存在温和扩产，但扩产幅度有限，且高端零配件需要经历较长的客户认证与工艺磨合周期，短期内难以对现有竞争格局产生实质性冲击。

国内总成厂商呈现纳铁福、万向钱潮“两超”领衔、“多强”追赶格局，优质本土企业协同发展的稳定格局，新增产能以匹配下游升级需求为主，行业供给较为有序。从万向钱潮、冠盛股份以及远东传动公开披露的产能建设项目来看，实际推进进度均受到技术实力、客户认证及订单落地情况的约束，行业产能供给增长幅度相对稳健，市场竞争未出现明显加剧的情形。

（2）下游市场持续快速扩容，新增产能可被有效消化

根据中国汽车工业协会数据，报告期内，中国乘用车产量分别为 2,612.40 万辆、2,747.70 万辆以及 3,027.00 万辆；根据国际汽车制造商协会数据，报告

期内全球乘用车产量由 6,802.03 万辆增至 7,133.20 万辆，市场规模稳步扩大。根据前瞻研究院，从市场空间来看，2025 年等速驱动轴关键零配件中国整车配套市场空间超过 120 亿元，全球市场空间超过 280 亿元。其中，2025 年中国新能源等速驱动轴关键零配件整车配套市场空间超过 70 亿元，全球超过 90 亿元；此外，2025 年中国等速驱动轴总成整车配套市场规模达 7,088 万套、全球达 16,227 万套，下游市场规模具备较大容量。

报告期内，国内等速驱动轴总成同行业公司未公开披露产能相关经营数据，故无法直接汇总测算行业整体供给规模，公司以某行业龙头企业 A 产能数据为基础，结合前瞻研究院发布的 2025 年某行业龙头企业 A 市场份额情况数据测算得出国内市场等速驱动轴总成产能情况，中国等速驱动轴总成整车配套市场产能计算结果为 7,750 万套，高于同期市场需求规模 7,088 万套，但上述产能系基于产能利用率 100%的理论假设测算得出，与行业实际运营情况存在差异，汽车零部件企业通常需要预留产能以满足下游整车客户需求，整车厂商在选定零部件供应商时，对供应商是否有能力配合零部件的生产、满足其供货需求有着严格的考核。为保证车型生命周期内零部件供应稳定及时，一方面，在约定的量纲范围内，基于对整车销售季节性波动与新车上市订单需求阶段性增加等因素考虑，整车厂商会要求零部件供应商确保具备充足的产能储备以满足其最高日生产/周生产规划；另一方面，整车客户一般会额外要求零部件供应商预留 10%-20%的产能来满足其额外订单的需求。汽车零部件上市公司存在预留产能的相关要求，符合汽车零部件行业惯例，具体情况如下：

序号	汽车零部件公司	具体描述
1	文灿股份 (603348.SH)	“2022 年 1-9 月，文灿国内整体产能利用率为 80.27%，已超过 80%，在满足现有主要客户产品的最低产能要求的情况下，产能利用趋于饱和。”
2	上海沿浦 (605128.SH)	“同时客户会要求供应商在产能规划时必须满足 20%的富裕产能。公司留有一定的产能，因此从实际生产情况来看，公司目前的产能已经趋于饱和，为了未来公司仍将通过各种措施来不断提升产能。”
3	旭升集团 (603305.SH)	“报告期内公司产能利用率已达到 80%左右，加工产能利用率趋于饱和，产能不足成为公司未来发展的瓶颈。”
4	合力科技 (603917.SH)	“公司 2,000 吨及以上压铸设备开工率维持在 80%左右水平，符合行业内为客户预留产能的惯例。”
5	新铝时代 (301613.SZ)	“结合实际生产经验，汽车零部件企业产品产能利用率超过 80%通常即达到较高水平。2021 年以来，公司产品在行业需求释放的情况下产能利用率大幅上升，分别为 79.77%、85.29%和 85.42%，已处于较高水平。”

序号	汽车零部件公司	具体描述
6	宁波华翔 (002048.SZ)	“公司内饰件、金属件业务整体产能利用率整体已接近 80%，其中热成型金属件已接近 90%，考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司内饰件、金属件产能利用率已趋于饱和水平。”
7	常熟汽饰 (603035.SH)	“公司主营中高端汽车内饰件，产品具有较强的定制化属性，通常情况下无法在短时间内将特定车型的预留产能用于生产加工其他车型的产品。因此，整车厂订单的阶段性波动导致了特定车型的生产线在旺季存在阶段性产能紧张、在非旺季形成预留产能的情形。根据过往经验，公司的年度预留产能大约为生产线年度总产能的 20%左右。”
8	精锻科技 (300258.SZ)	“一般来说，汽车零部件供应商均会预留一定比例产能以满足下游客户考核要求。若无法满足客户考核要求，或有可能无法取得相应产品提名信。其次，下游客户在确定零部件供应商后，通常会以提名信的方式确定双方合作关系，并就未来一定期间内的采购需求数量进行预测。上述客户需求预测亦会存在一定误差，为确保下游客户未来采购需求可足额满足，汽车零部件供应商通常均会为客户预留一定比例的富裕产能。公司与主要客户亦有预留 15%或 20%产能的相关约定。”

注：数据来源自各公司招股说明书、募集说明书等公告文件。

由上表可知，汽车零部件行业为整车客户的预期订单和额外订单预留产能为行业惯例，且受预留产能及订单季节性波动影响，汽车零部件供应商产能利用率在 80%左右实际已处于较高水平，趋于饱和。因此，从行业实际运行来看，某行业龙头企业 A 的产能利用率约为 90%，具备行业代表性且已处于行业较高水平，若按照 90%的行业合理产能利用率进行折算，国内等速驱动轴总成整车配套市场实际有效供给量约为 6,975 万套（7,750 万套×90%），略低于市场规模，国内等速驱动轴总成整车配套市场总体处于供需紧平衡状态，未出现明显供过于求或竞争加剧的情形。

同时，根据同行业公司公开信息，冠盛股份 OEM 智能工厂建设新增 300 万套产能项目原本预计于 2026 年 4 月达产，但主要因为产品工艺改进与客户评审进度不及预期，延期至 2028 年 4 月达产；远东传动年产 200 万套高端驱动轴智能制造生产线项目原本预计 2025 年 2 月达产，但由于客户体系认证周期较长以及品牌、产品等方面的不足，延期至 2027 年 2 月达产，截至 2025 年 12 月末，项目进度约 59.75%，现已具备 100 万套产能，但根据其 2024 年年度报告，其等速驱动轴业务所实现收入约 9,300 万元，业务规模较小，实际的供给能力释放存在滞后效应；此外，万向钱潮新建项目所签署投资协议约定该项目投资总额不超过 15 亿元，根据万向钱潮 2025 年年报，该项目累计投资金额约 1.99 亿元，实际投资规模相对较小，可释放产能相对可控。此外，经查询相关公告与公开资料，宁波纬尚、浙江向隆、欧迪恩等企业未公开披露产能信息相关情况。整体而

言，行业内可释放有效产能相对可控，未出现明显供过于求或竞争加剧的情形。

报告期内，由于保持架与中间轴同行业公司均系未上市企业，未公开披露各期产能相关信息，公司现根据本身保持架与中间轴产能以及前瞻研究院出具的关于公司保持架与中间轴 2025 年市场份额数据测算国内整车配套市场保持架与中间轴的产能情况如下：

项目	2025 年度
公司保持架产能（万只）①	1,982.91
公司中间轴产能（万支）②	727.02
公司保持架市场份额③	约 25%
公司中间轴市场份额④	约 10%
国内整车配套市场保持架产能（万只）⑤=①/③	7,931.64
国内保持架整车配套市场需求规模（万件）	7,700
国内整车配套市场中间轴产能（万支）⑥=②/④	7,270.23
国内中间轴整车配套市场需求规模（万支）	7,088

注：

- 1、2025 年公司保持架产能=保持架产量/保持架产能利用率，保持架产量已剔除出口海外部分保持架与全地形车领用保持架数量；
- 2、2025 年公司中间轴产能=中间轴产量/轴类产能利用率，中间轴产量已剔除传动轴总成与全地形车领用的中间轴数量；
- 3、国内保持架与中间轴整车配套市场规模数据自于前瞻研究院；
- 4、由于保持架还存在其他应用场景，故保持架中国整车配套市场规模大于中间轴。

由上可知，国内整车配套市场保持架与中间轴供给量略有超出市场规模，但考虑到汽车零部件行业产能保证、预留产能及订单季节性波动影响等因素，国内保持架与中间轴整车配套市场总体处于供需紧平衡状态。根据前瞻研究院及公司市场调研情况，2023 年至 2025 年，康普瑞未新增保持架产线，杭州航海保持架扩产约 10%，德福精密于 2024 年中间轴扩产约 20%左右，未有后续的扩产计划，因此，保持架与中间轴行业内头部厂商产能扩张相对有限，未出现明显供过于求或竞争加剧的情形。

同时，新能源汽车渗透率提升、四驱车型占比提高，推动单车传动系统产品需求数量与价值量同步上升，叠加全球乘用车销量增长及汽车保有量支撑的售后市场需求，下游需求扩容速度能够有效匹配行业产能扩张节奏，行业整体不存在显著的产能过剩压力，新增产能具备充足的消化基础。

（3）公司在零配件领域已确立稳固头部地位，市场份额具备较强稳定性

在零配件业务方面，公司深耕行业多年，2025 年保持架产品国内整车配套市场份额达 25.40%、中间轴产品达 10.03%，均处于行业前列。公司是纳铁福核心零配件供应商、丰津传动国产化首批参与方，且已确定为后续雷克萨斯国产化首批零配件供应商，并与现代威亚、捷太格特等龙头企业建立长期稳定合作关系，上述客户认证壁垒高、行业供应商替换成本高，与公司合作具备较强的黏性。报告期内，公司对主要客户的供应份额保持稳定，持续获得纳铁福、丰津传动、丰田通商等新增定点项目，现阶段零配件在手订单充足，市场份额具备坚实支撑。

公司长期聚焦中高端零配件产品需求，在材料应用、热处理控制及精密加工方面形成了较为成熟的技术积累，并与多家总成厂商建立了稳定合作关系，形成了较强的客户黏性。在现阶段产能受限背景下，公司零配件业务主要聚焦中高端市场，在订单选择方面保持相对审慎策略。随着未来国内自建生产基地及马来西亚海外基地逐步投产，公司在保持现有技术优势及质量控制能力的前提下，具备向更广泛市场层级拓展的能力，可承接更多不同层级客户及产品需求，从而进一步扩大零配件业务规模并提升市场份额，零配件业务整体仍具备较好的成长空间与市场份额稳定性。

（4）公司在总成领域具备新能源先发与差异化优势，份额呈提升趋势

在新能源总成业务方面，公司自 2016 年即布局新能源传动系统总成并于 2017 年实现量产，具备显著先发优势；依托关键零配件自制率高的优势，形成更强的成本控制、快速响应与定制化开发能力，已进入零跑汽车、小鹏汽车、比亚迪、广汽埃安、奇瑞汽车等主流整车厂商供应链。报告期内，公司新能源总成市占率由 1.30%提升至 2.76%。截至 2026 年 4 月末，公司总成在手订单金额超过 11,600 万元，较 2024 年 4 月末总成在手订单金额 3,889.36 万元，增长 200.03%，较 2025 年 4 月末总成在手订单金额 7,959.39 万元增长 46.61%，实现了新增定点项目持续放量，市场份额具备持续提升基础。

此外，公司与全球全地形车龙头庞巴迪建立核心供应关系，形成差异化竞争壁垒，现已构建覆盖等速驱动轴、等速传动轴、非等速传动轴的完整产品矩阵，可全面适配各类车型平台与多元应用场景，具备业内领先的全场景配套能力。在

此基础上，公司重点聚焦全地形车领域构建了显著的差异化竞争优势，依托专属化设计开发、极端工况性能保障及国际高端客户认证体系，形成与同行业公司相区隔的核心竞争力，进一步拓宽成长边界、增强盈利稳定性。

（5）公司客户结构持续优化、单一依赖显著降低，抗风险能力持续增强

公司零配件业务长期服务纳铁福、丰津传动、现代威亚等知名一级总成供应商，客户结构多元且优质。报告期内，公司对第一大客户纳铁福的销售收入占比已由 44.70%下降至 33.40%，对单一客户依赖度大幅降低，同时成功切入丰田通商、捷太格特、采埃孚、斯特兰蒂斯等海外优质客户供应链，客户覆盖面持续拓宽，能够有效对冲局部市场竞争加剧带来的份额波动风险。同时，公司总成业务已快速拓展至零跑汽车、小鹏汽车、比亚迪、广汽埃安、奇瑞汽车等主流整车厂商，并在全地形车领域深度绑定庞巴迪，形成多元客户结构。随着新客户、新车型、新项目持续落地，总成业务对单一车型、单一客户的依赖度显著降低，具备更强的抗风险能力与份额稳定性。

综合来看，零配件与总成行业扩产均以头部企业主导、技术升级导向、结构性补能为主要特征，不存在盲目、低端、无序的大规模扩张情形。同时下游新能源汽车与全球市场需求持续快速扩容，可充分消化行业新增产能，行业整体出现竞争大幅加剧的可能性较小。与此同时，公司在零配件领域已建立稳固的头部地位与深厚的客户壁垒，在总成领域具备新能源先发优势、差异化竞争优势及充足订单支撑，发行人市场份额出现明显下滑的风险较低。

4、针对性完善招股说明书中关于行业扩产后竞争可能加剧、发行人市场份额可能下滑的风险

发行人已在招股说明书中完善风险提示如下：“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“二、与行业相关的风险”中完善风险提示如下：

“（六）行业产能扩张、市场竞争加剧导致公司市场份额下滑的风险

公司所处的等速驱动轴关键零配件及总成行业整体呈现头部集中、竞争趋稳的格局，但随着新能源汽车行业快速发展、供应链格局重构，行业内头部企业及优质本土厂商存在持续扩产、加大市场开拓力度的情形。若未来行业产能扩张速度显著加快、市场参与主体进一步增多，叠加部分企业采取价格竞争、

客户争夺等更为激进的竞争策略，可能导致行业整体竞争环境明显加剧。同时，公司总成业务仍处于快速成长阶段，市场份额相对较低，若竞争加剧导致头部企业加大对新能源整车市场的资源投入，或新增具有资金、规模、客户优势的竞争主体，公司或将面临更大的市场拓展压力，存在市场份额提升放缓甚至被进一步挤压的风险，从而对公司长期发展造成不利影响。

此外，公司在保持架、中间轴等细分领域已具备较高市场份额与技术、客户壁垒，但面对日趋激烈的市场竞争，若公司不能持续强化技术创新、提升产品性能与品质、巩固成本优势与快速响应能力，或无法有效跟进下游客户新车型、新项目的定点需求，则可能面临现有客户份额被挤压、新增定点获取不及预期、产品价格与毛利率承压等情形，进而导致公司市场份额出现下滑，对经营业绩与成长性产生不利影响。”

（三）结合近年来新能源汽车产业政策变化对传动系统零部件及总成领域发展趋势、竞争态势、利润空间的影响，针对性完善招股说明书中关于产业政策变动影响的风险揭示内容。

1、近年来新能源汽车产业政策变化是行业发展成熟、向内生增长转型的重要标志

（1）经过多年的政策引导和财税补贴，我国新能源汽车产业已基本实现从购置补贴政策驱动向市场驱动转换，财税优惠政策逐步调整并未动摇行业长期增长根基

新能源汽车是我国重点支持的战略新兴产业，亦是全球汽车产业转型升级、绿色发展的主要方向。近年来，在国家产业政策的持续引导和全产业链的协同创新下，我国新能源汽车产业实现跨越发展，产销规模连续全球领先，出口跃居世界首位，标志着由“汽车大国”向“汽车强国”的实质性迈进。中国新能源汽车的发展正逐步引领全球汽车产业竞争格局重塑，对我国经济高质量发展具有不可或缺的战略支撑作用。国家相关政策的大力支持为新能源汽车产业长远发展提供了有力保障。

2009 年初，财政部、科技部、国家发改委、工信部联合启动“十城千辆节能与新能源汽车示范推广应用工程”，试点开启供给侧补贴。此后十余年间，我

国持续加大政策支持力度，启动大规模新能源汽车补贴，并密集出台一系列支持与引导产业发展的专项文件，具体汇总如下：

时间	文件名称	发布单位	主要内容	类型
2012年6月	《国务院关于印发节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020）的通知》（国发〔2012〕22号）	国务院	加大财税政策支持力度，中央财政安排资金，对实施节能与新能源汽车技术创新工程给予适当支持，引导企业在技术开发、工程化、标准制定、市场应用等环节加大投入力度，构建产学研用相结合的技术创新体系；对公共服务领域节能与新能源汽车示范、私人购买新能源汽车试点给予补贴，鼓励消费者购买使用节能汽车	财政补贴
2013年9月	《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》（财建〔2013〕551号）	财政部、科技部、工信部、国家发改委	提出对消费者购买新能源汽车给予补贴、对示范城市充电设施建设给予财政奖励；补贴按续航分档，2014-2015年逐年退坡10%、20%	财政补贴
2014年1月	《关于进一步做好新能源汽车推广应用工作的通知》（财建〔2014〕11号）	财政部、科技部、工信部、国家发改委	将原计划的2014年退坡10%、2015年退坡20%，调整为2014年退坡5%，2015年退坡10%	财政补贴
2014年7月	《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》（国办发〔2014〕35号）	国务院办公厅	部署进一步加快新能源汽车推广应用，缓解能源和环境压力，促进汽车产业转型升级。通知指出将完善新能源汽车推广补贴政策，要求有关方面抓紧研究确定2016-2020年新能源汽车推广应用的财政支持政策，及早稳定企业和市场预期	财政补贴
2015年4月	《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》（财建〔2015〕134号）	财政部、科技部、工信部、国家发改委	规定以后5年的补贴对象、产品和标准，对企业和产品的要求，资金申报和下达等事项，要求2017至2018年补助标准在2016年基础上下降20%，2019至2020年补助标准在2016年基础上下降40%	财政补贴
2018年2月	《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（财建〔2018〕18号）	财政部、科技部、工信部、国家发改委（四部委）	新能源汽车补贴将进一步下降，取消地方购车补贴；相较于2016年补贴新政，2018年补贴新政取消了对100-150公里续航车型的补贴，并将250公里以上续航细化为三个档次，逐档提高补贴金额，补贴政策逐渐向续航里程较长的车型倾斜	财政补贴
2019年3月	《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（财建〔2019〕138号）	财政部、科技部、工信部、国家发改委	2019年补贴新政将续航里程补贴起点提高到250公里，补贴在2018年基础上平均退坡50%	财政补贴
2020年4月	《关于完善新能源汽车推广应用财政	财政部、科技部、工信	将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年底。平缓补贴	财政补贴

时间	文件名称	发布单位	主要内容	类型
	补贴政策的通知》 (财建〔2020〕86号)	部、国家发改委	退坡力度和节奏，原则上 2020-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%。公共领域退坡放缓。	
2022 年 12 月	《关于 2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(财建〔2021〕466 号)	财政部、工信部、科技部、发改委	2022 年 12 月 31 日起终止中央购置补贴，标志“补贴驱动”时代落幕	财政补贴
2014 年 9 月	《关于免征新能源汽车车辆购置税的公告》(财税〔2014〕93 号)	财政部、税务总局、工信部	首次明确对 2014 年 9 月 1 日-2017 年 12 月 31 日购置新能源汽车免征车辆购置税，建立消费端税收激励长效机制	税收优惠
2017 年 12 月	《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》(2017 年第 172 号)	财政部、税务总局、工信部、科技部	将免征车辆购置税政策延续至 2020 年底，优化车型目录管理	税收优惠
2020 年 12 月	《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》(2020 年第 21 号)	财政部、税务总局、工信部	将免征车辆购置税政策延续至 2022 年底，稳定市场预期	税收优惠
2022 年 9 月	《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》(2022 年第 27 号)	财政部、税务总局、工信部	将免征车辆购置税政策延续至 2023 年底，衔接补贴退出后的市场过渡	税收优惠
2023 年 6 月	《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》(2023 年第 10 号)	财政部、税务总局、工信部	2024-2025 年免征购置税 (≤3 万元/辆)，2026-2027 年减半征收 (≤1.5 万元/辆)；换电车型按车身价计税	税收优惠

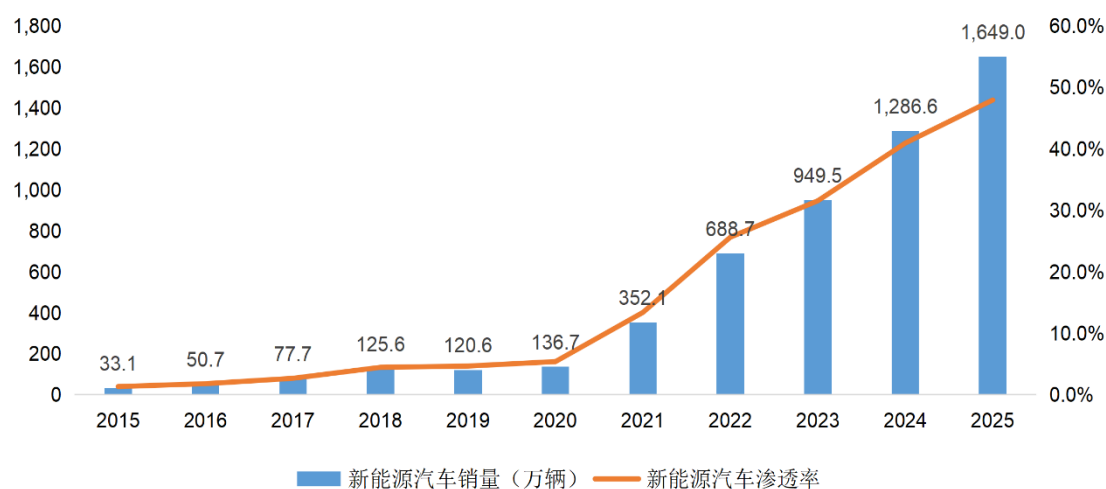
回顾新能源汽车相关财税优惠政策演变进程，近年来新能源补贴政策整体呈现补贴金额逐年下降的趋势。2012 年 6 月，国务院印发的《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020 年）》，对购置补贴政策做了进一步明确；2014-2020 年，进入政策全面扶持期，推出购置税免征、车船税免征等需求侧税收优惠，同时补贴退坡节奏灵活调整，新能源乘用车续航里程补贴“门槛”持续上升，推动产业持续向高端化发展；2021-2026 年，进入政策退坡转型期，中央购置补贴于 2022 年底正式终止，购置税优惠分阶段退坡（2024-2025 年免征、2026-2027 年减半），实现政策平稳过渡。

（2）在补贴和购置税逐步退坡的背景下，我国新能源汽车市场销量仍持续爆发性增长，行业已逐步成熟，具备充足的内生增长力

补贴政策在新能源汽车起步阶段发挥了关键的引导和培育作用，有效激发了新能源汽车产业初始增长动能。自 2013 年新能源汽车销量仅 1.8 万辆，到 2022 年实现 688.7 万辆，至此，我国新能源汽车财政补贴政策完成支持产业发展的历史使命，提前完成新能源汽车产业发展规划。

补贴和购置税优惠政策调整，是行业发展趋于成熟的标志。经过科学良性的政策引导，新能源汽车产业链形成了丰富的技术积淀，在财税补贴调整的期间，我国新能源汽车销量仍保持快速增长，已具备充足的内生增长力。2023 年以来，随着新能源汽车供应链的成熟、新能源车企产品质量的提升、新能源汽车相关配套的逐步优化和消费者对新能源汽车认知接纳程度的提升，我国新能源汽车产销量持续大幅增长，标志着我国新能源汽车产业已从早期的政策驱动阶段，进入了以产品品质与技术升级为核心的高质量发展阶段。

2015-2025年新能源汽车销量及渗透率



2023 年，我国新能源汽车销量进一步增长至 949.5 万辆，市场占有率达到 31.6%，2025 年新能源汽车销量达到 1,649 万辆，市场渗透率提升至 47.9%，补贴退出后我国新能源汽车市场产销量仍持续爆发性增长，表明消费者已对新能源汽车充分认可，我国新能源汽车产业已逐步摆脱补贴政策依赖，内生增长动力持续增强，已逐步实现从政策驱动向市场驱动的良好过渡。

（3）国家近年来出台一系列政策促进行业高质量发展，新能源汽车未来增长空间可观

发展新能源汽车是国家层面的重要战略方向，除财税补贴政策外，近年来，我国各级政府部门从战略高度进行顶层设计，出台一系列促进新能源汽车健康发展的各项举措，展现出较强的政策连续性与跨周期调节能力。主要政策汇总如下：

时间	名称	部门	核心要点	类型
2020 年 10 月	《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》	国务院	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，也是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措；坚持电动化、网联化、智能化方向，提出到 2025 年新能源汽车新车销售量占比达 20%左右；部署提升技术创新、构建产业生态、推动产业融合、完善基础设施、深化开放合作五大战略任务。	政策纲领
2021 年 3 月	《“十四五”规划纲要》	全国人大	提出“2030 年前实现碳达峰，2060 年前实现碳中和”的目标，新能源汽车产业为节能环保发展的重要方向，成为“碳达峰、碳中和”国家战略的重要组成部分。	政策纲领
2023 年 4 月	中共中央政治局会议	中共中央政治局	明确提出“要巩固和扩大新能源汽车发展优势”，加快推进充电桩、储能等设施建设和配套电网改造。	政策纲领
2023 年 8 月	《汽车行业稳增长工作方案（2023 年—2024 年）》	工信部等七部门	支持扩大新能源汽车消费，夯实产业链供应链。	政策纲领
2024 年 5 月	《2024-2025 年节能降碳行动方案》	国务院	逐步取消各地新能源汽车购买限制，落实便利新能源汽车通行等支持政策；支持新能源汽车绿色智能家电等下乡。	政策纲领
2024 年 7 月	《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》	中共中央、国务院	提出到 2035 年新能源汽车成为新销售车辆的主流。	政策纲领
2025 年 9 月	《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》	工信部、财政部等八部门	明确提出加快新能源汽车全面市场化拓展，持续推进公共领域车辆全面电动化，组织开展新能源汽车下乡活动，落实车辆购置税减免等优惠政策；强化政策对产业高质量发展的引导作用。	政策纲领
2026 年 3 月	《“十五五”规划纲要》	全国人大	继续提出加快智能网联新能源汽车等战略性新兴产业发展，建设战略性新兴产业集群。	政策纲领
2023 年 7 月	《关于促进汽车消费的若干措施》	国家发改委等十三部门	提出优化限购管理政策、支持老旧汽车更新消费、加强新能源配套设施建设、降低购置使用成本、加强消费金融服务等 10 项举措。	多措并举促进消费
2024 年 -2026 年	《汽车以旧换新补贴实施细则》等系	商务部、财政部等部门	①《汽车以旧换新补贴实施细则》（2024 年 4 月）：对报废旧乘用车并	以旧换新

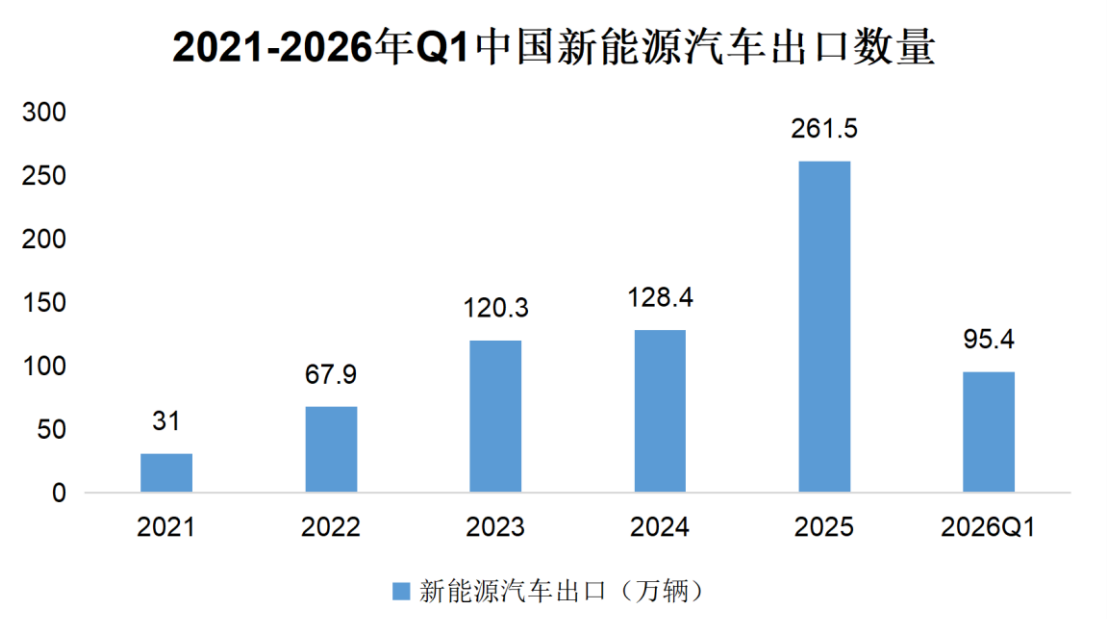
时间	名称	部门	核心要点	类型
	列政策		购买新能源乘用车给予补贴 1 万元/辆；促进老旧车辆淘汰更新，加快新能源汽车普及。 ②《关于进一步做好汽车以旧换新有关工作的通知》（2024 年 8 月）：将新能源乘用车以旧换新补贴标准从 1 万元提高至 2 万元，加大中央资金支持力度。 ③《关于做好 2025 年汽车以旧换新工作的通知》（2025 年 1 月）：进一步明确 2025 年汽车以旧换新补贴政策，扩大汽车报废更新支持范围，激活存量市场更新需求， ④《2026 年汽车以旧换新补贴实施细则》（2026 年 2 月）：对报废旧乘用车并购买新能源乘用车按新车销售价格的 12%给予补贴，补贴金额最高 2 万元/辆。	
2021 年-2026 年	《关于开展 2021 年新能源汽车下乡活动的通知》等系列活动政策	工信部等部门	①自《关于开展 2021 年新能源汽车下乡活动的通知》起，随后每年定期组织新能源汽车下乡活动，促进农村地区充换电基础设施建设、扩大新能源汽车乡村地区消费； ②《关于加快推进充电基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》（2023 年 5 月）：提出创新农村充电设施建设运营维护模式、支持农村地区购买使用新能源汽车、强化宣传服务管理，推动新能源汽车下乡，引导农村居民绿色出行等 11 项具体举措。	新能源汽车下乡
2024 年 2 月	《关于支持新能源汽车贸易合作健康发展的意见》	商务部等九部门	提出鼓励海外研发合作、提高海外合规经营能力、加强与海外企业合作、加强海外维修售后能力、积极培养国际化人才，助力车企“出海”等 18 项措施。	促进出口
2025 年 9 月	《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》	工信部、财政部等八部门	促进汽车出口提质增效、提升汽车出口金融服务水平、完善物流运输体系和深化中外多层次合作，为汽车出口高质量发展划定路径且提供保障	促进出口

2023 年以来，国家密集出台一系列支持和鼓励新能源汽车行业发展的政策，提高消费人群的基数，推动市场增换购需求，促进行业的长期发展，有效对冲新能源汽车补贴退坡的不利影响。整体来看，政策已从单一购车补贴，转向消费刺激（新能源下乡、以旧换新等）、鼓励出口、规范竞争秩序等多维度协同发力，为新能源汽车产业平稳健康发展提供了坚实支撑。2025 年，我国新能源汽车渗透率达到 47.9%，已超额完成《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》

所要求“2025 年新能源汽车新车销售量占比达 20%左右”的阶段性目标。中共中央、国务院提出，到 2035 年新能源汽车成为新销售车辆的主流，2026 年 3 月发布的“十五五”规划纲要，继续将新能源汽车纳入战略性新兴产业重点发展，未来，我国新能源汽车市场渗透率有望进一步提升。

（4）新能源汽车出口成为新的增长点，实现外延式发展，国际竞争力持续增强

得益于国内出口促进政策的有效保障，我国新能源汽车出口呈现高速增长态势。2021 年起，中国汽车出口迈入快速增长期，2023 年我国汽车出口量达到 491 万辆，超越日本跃居全球第一大出口国。2024 年，在外部贸易环境挑战加剧态势下，汽车出口增速放缓，但整体展现较强的发展韧性。2025 年，我国新能源汽车出口达到 261.5 万辆，呈爆发式增长，创历史新高。2026 年 1-3 月，我国新能源汽车出口延续强劲增长态势，累计出口 95.4 万辆，同比大幅增长 1.2 倍，占汽车出口总量超四成，成为拉动汽车出口增长的核心动力。



中国汽车出口数量快速攀升，充分印证了我国新能源汽车技术水平的国际认可度持续提升。技术的全球溢出效应将进一步增强我国新能源汽车国际竞争力，国内零部件供应商迎来与整车企业协同出海的新一轮市场机遇。

（5）国家战略推动汽车产业有序规范竞争，“反内卷”促进产业链长远健康发展

2024 年 7 月，中共中央政治局会议首次明确提出防止“内卷式恶性竞争”，2025 年 7 月国务院提出规范新能源车行业“非理性竞争”行为，涉及价格监控、成本调查、供应链付款规范等，标志着从 2023 年初以来的价格内卷竞争将有所收敛，新能源汽车行业进一步向高质量发展迈进。

时间	名称	部门	核心要点	类型
2024 年 7 月	中共中央政治局会议	中共中央政治局	首次明确提出“要强化行业自律，防止‘内卷式’恶性竞争”，强化市场优胜劣汰机制，畅通落后低效产能退出渠道。	规范竞争秩序
2025 年 3 月	《2025 年政府工作报告》	国务院	“综合整治‘内卷式’竞争”首次写入政府工作报告，为行业治理提供政策指引。	规范竞争秩序
2025 年 5 月	《关于维护公平竞争秩序、促进行业健康发展的倡议》	中国汽车工业协会	反对低价倾销、垄断市场等行为，推动合规经营与差异化发展，企业不应采取无序“价格战”。	规范竞争秩序
2025 年 6 月	《保障中小企业款项支付条例》正式施行	国务院	各大汽车主机厂纷纷宣布将供应商支付账期统一缩短至 60 天内，缓解零部件企业资金周转压力。	规范竞争秩序
2025 年 6 月	《综合整治“内卷式”竞争 维护公平竞争市场秩序》	国家市场监督管理总局	指出新兴行业深陷恶性竞争循环，要求制修订光伏、电池、新能源汽车等领域国家标准，推动推荐性国家标准转为强制性标准。	规范竞争秩序
2025 年 6 月	新修订《反不正当竞争法》	国家立法层面	多部门联合配合，严禁低价倾销等内卷行为，加强对价格战、虚假宣传的监督检查并建立相关机制遏制恶性竞争	规范竞争秩序
2025 年 7 月	国务院常务会	国务院	听取规范新能源汽车产业竞争秩序情况的汇报，会议指出，要着眼于推动新能源汽车产业高质量发展，针对该产业领域出现的各种非理性竞争现象，坚持远近结合、综合施策，切实规范新能源汽车产业竞争秩序。要加强成本调查和价格监测，强化产品生产一致性监督检查，督促重点车企落实好支付账期承诺。要着力健全规范竞争的长效机制，加强行业自律，更好发挥标准引领产业升级作用，引导企业通过科技创新、提升质量等增强竞争力。	规范竞争秩序
2025 年 7 月	新能源汽车行业座谈会	工信部、国家发改委、市场监管总局	联合召开，部署进一步规范新能源汽车产业竞争秩序工作，切实推动产业健康可持续发展。	规范竞争秩序
2026 年 2 月	《汽车行业价格行为合规指南》	市场监管总局	对汽车生产、销售企业的价格行为作出全面规范，明确禁止低于成本倾销、虚	规范竞争秩序

时间	名称	部门	核心要点	类型
			假宣传、误导性定价等不正当竞争行为	

综上所述，国家长期大力支持新能源汽车发展的根本决策不会动摇，相关政策调整系基于产业发展的正常演进，是行业发展到相对成熟阶段的结果。未来，在多重利好政策推动下，新能源汽车市场需求将不断释放，我国新能源汽车市场具有长久健康发展的可持续性。

2、新能源汽车产业政策变化对传动系统零部件及总成领域发展趋势、竞争态势、利润空间的影响

（1）购置税减免政策变化影响相对可控，新能源汽车持续发展预期明确，下游市场需求持续扩容为发行人带来较大的成长空间

根据国家相关政策，消费者按照规定购买符合要求的车辆，2026 年主要的补贴政策及变化情况如下：

补贴政策项目	2025 年	2026 年
新能源汽车车辆购置税减免政策	对购置日期在 2024 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日期间的新能源汽车免征车辆购置税（10%），其中，每辆新能源乘用车免税额不超过 3 万元	对购置日期在 2026 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车减税额不超过 1.5 万元
报废更新补贴	新能源汽车：2 万元； 燃油车：1.5 万元	新能源汽车：车价的 12%且最高 2 万元； 燃油车：车价的 10%且最高 1.5 万元
置换更新补贴	新能源汽车：最高不超过 1.5 万元； 燃油车：最高不超过 1.3 万元	新能源汽车：车价的 8%且最高 1.5 万元； 燃油车：车价的 6%且最高 1.3 万元

从上表可知，虽然 2026 年起新能源汽车购置税在符合规定的情况下从全免（10%）到减半（5%）征收，存在一定的退坡。上述政策在 2023 年 6 月公布，2026 年实际落地执行，国家相关部门在新能源汽车购置税优惠政策调整前给市场预留了充足的时间，企业和消费者对政策变化已有充分预期。另外，购置税在汽车总价中占比不高，以 2025 年 12 月新能源汽车平均成交价 17.55 万元/辆（数据来源：乘联会）测算，需要缴纳的车辆购置税为 0.88 万元，对于具有刚性购车需求的消费者而言，购置税减半征收对消费决策的影响相对较小。且报废更新和置换更新的补贴仍在延续，整体购置补贴总额仍然较大。总体而言，2026 年新能源汽车补贴的变化保持了政策的延续性和平稳性，在新能源汽车产业链成熟且仍保持稳态增长时缓步退坡，符合产业发展阶段和市场预期，对国内新能源汽

车产销量的影响有限。

2025 年末，由于消费者对政策的预期变化的集中反应，市场出现年末集中购车行为，消费需求提前释放，对 2026 年一季度市场需求形成一定分流效应。同时，我国汽车行业还存在一定的季节性波动，每年一季度，由于受元旦、春节长假影响，一般属于国内汽车行业传统销售淡季。多重因素叠加下，一季度行业整体经营承压；随着假期因素消退、消费节奏回归常态，3-4 月市场销量已实现环比稳步修复。

单位：万辆

项目	2025 年 1-4 月	2026 年 1-4 月	2026.01		2026.02		2026.03		2026.04	
			销量	同比	销量	同比	销量	同比	销量	同比
新能源汽车销量	430.00	430.40	94.50	0.10%	76.50	-14.20%	125.20	1.20%	134.40	9.70%

根据上表，2026 年 1-4 月我国新能源汽车销量较上年同期基本保持稳定，整体而言购置税政策变动对新能源汽车市场销量未造成重大冲击。

我国新能源汽车自 2021 年以来连续五年高速发展，当前国内新能源汽车市场体量已形成一定规模，2025 年新能源渗透率已达到 47.9%，在此基数上，行业逐步步入平稳成熟的高质量发展周期，市场增速边际放缓符合行业普遍发展规律。

在促进出口、规范竞争等多重积极产业政策的共同推动下，2026 年我国新能源汽车增长预期较为明确。根据乘联会预测，2026 年我国新能源汽车销量有望达到 1,900 万辆，渗透率预计突破 54%，有望实现稳态增长。国内市场的持续扩容，将为公司传动系统零部件及总成业务提供进一步增长空间；与此同时，随着我国整车企业国际竞争力不断增强，全球汽车供应链向中国集聚的趋势愈加显著，为国内零部件企业在全中国范围内拓展业务创造了更多机遇。公司凭借领先的技术水平及提前布局海外的先发优势，已与多家行业龙头企业建立深度合作关系，例如：丰田旗下高端品牌雷克萨斯在上海建厂，正式开启国产化进程，公司已获取相关零配件配套定点，成为其国产化项目的参与方。上述合作充分体现了公司在产业链全球化与国产化进程中的竞争优势。展望未来，在产业链向中国持续集聚的背景下，公司有望获得进一步的增长机会。

（2）产业竞争维度升级，现已由“价格竞争”向“质量和技术竞争”转型，发行人技术竞争力有望驱动业绩进一步提升

随着新能源汽车市场渗透率的提升，消费者对新能源汽车的认知进一步升级，消费需求重心已从“唯价格论”转向“性价比与体验”综合考量，对车辆的续航里程、驾驶体验与驾乘舒适性的期待明显提升，产品力已成为消费者购车的核心考量因素之一。

面对新能源汽车行业补贴调整的趋势，行业企业加大了对核心技术创新及生产工艺的优化，调整产品结构，以进一步提升新能源汽车的竞争力。长期来看，整车端的竞争已从单纯的价格博弈，升级为产品力与技术含量的综合较量，新能源车竞争焦点预计将从“价格”转向“技术、品牌、服务”等价值升级。在传动系统领域，早期国补政策不断提升电池功率密度和续航里程的补贴“门槛”，奠定了新能源车企向更高电池密度、更长续航里程方向升级的技术路径，新能源整车着力突破满足电机更大输出扭矩（高强度）、整车更长续航里程（轻量化）、驾乘舒适性更好（NVH 性能）的动力传输系统，对等速驱动轴等关键零部件的产品性能提出更高要求。

在新能源汽车技术持续迭代的背景下，原有燃油车时代建立在规模及长期配套经验基础上的先发优势有所收敛，各类市场参与者整体上处于相对更为接近的技术起点。公司作为国家级专精特新“重点小巨人”企业，长期围绕汽车传动系统总成结构设计及其关键零配件的设计与加工构建技术体系，并持续加大新能源方向的研发投入，形成了与新能源汽车技术路线高度匹配的研发与产品体系。依托零配件精密加工能力、较早的新能源业务布局以及优质客户资源积累，公司已在新能源领域形成较好的技术基础和产业基础，产品技术参数指标优于行业先进水平，综合竞争力较强。此外，新能源汽车时代，传动系统零配件专业化分工趋势更为明显，公司以零配件业务为根基，向总成业务延伸，产业链参与度显著提升。凭借行业领先的技术实力以及覆盖零配件与总成各领域的专业化分工优势，公司有望在新能源技术竞争时代进一步突围。

（3）规范汽车产业有序竞争已上升为国家政策层面，价值竞争时代产业链成本压力将得到有效释放，发行人利润空间有望进一步提升

2023 年及随后的两年内，新能源乘用车面临着由高速增长转为高质量发展的阵痛，终端市场陷入“内卷式”价格竞争，产业链企业普遍面临着利润空间承压的困境。2024 年 7 月，中共中央政治局会议首次明确提出防止“内卷式恶性竞争”；2025 年 7 月，国务院常务会议听取规范新能源汽车产业竞争秩序情况的汇报，并指出规范新能源车行业“非理性竞争”行为，标志着规范汽车产业链竞争秩序已正式上升为国家政策层面。目前，针对“内卷式”竞争的综合整治已显现成效，2026 年 2 月国家市场监督管理总局发布《汽车行业价格行为合规指南》，将大力推动“价格透明”，确保汽车产业链价格行为规范，在政策的有利引导下，行业内卷式价格竞争预计将有所收敛，新能源汽车行业进一步向高质量发展迈进。

报告期内，新能源汽车行业的“内卷式”竞争情况对上游零部件制造企业造成一定的压力传导，公司乘用车总成毛利率分别为 7.60%、4.73%和 13.36%，其中，2024 年价格战的持续时间、涉及车型、降价幅度达到历史高位，导致公司部分乘用车总成产品毛利空间相应承压，毛利率水平在 2023 年至 2024 年期间相对偏低且呈下滑趋势。未来，一方面随着国家“反内卷”政策的积极引导以及市场自我调节，新能源汽车行业将逐步回归良性竞争和健康发展，汽车零部件行业的价格压力将趋于缓解；另一方面，技术升级带来的产品溢价，有望形成行业利润分化的核心逻辑：公司持续围绕行业前沿技术开展研发，并实现了传动轴总成的技术路径突破，在“价值竞争”时代成为公司综合竞争力提升的重要增长点之一。因此，在政策环境与自身技术突破的综合带动下，公司利润空间有望进一步提升。

3、针对性完善招股说明书中关于产业政策变动影响的风险揭示内容

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）特别风险提示”中完善风险提示如下：

“9、新能源汽车产业政策变化风险

公司主要产品为汽车传动系统关键零配件及其总成，下游有较大比例应用在新能源汽车，一定程度上受到新能源汽车产业政策的影响。我国产业政策持

续支持和鼓励新能源汽车行业的发展，随着产业的日益成熟，技术水平显著提升，近年来我国新能源汽车补贴和购置税相关政策亦逐步进行调整。2026 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日期间，新能源汽车车辆购置税从 2024 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日期间的全额免征变更为减半征收，每辆新能源乘用车减税额从不超过 3 万元变更为不超过 1.5 万元。若未来全球新能源汽车政策发生重大不利变化，如政府进一步削减补贴或降低推广力度等，或公司未能及时适配补贴退坡后的市场变化，持续提升技术创新、成本控制及全球化服务能力，则可能面临收入增长不及预期、市场份额被挤压、盈利能力下滑等风险，对公司经营产生一定不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、访谈公司管理层、研发负责人，了解新能源行业等速驱动轴行业技术发展趋势及市场结构需求变化情况，查阅新能源汽车行业研究报告、前瞻研究院等公开资料，梳理新能源汽车传动系统技术发展趋势；

2、访谈发行人研发负责人及核心技术人员，获取并核查发行人 2023 年以来研发项目立项文件，核对研发方向与行业技术趋势的匹配性；

3、取得并核查发行人报告期内主要客户销售明细表、新能源配套产品占比统计表，分析下游客户需求结构变化趋势；

4、取得并核查发行人报告期内固定资产清单，核实产能结构与新能源产品需求的适配性；获取发行人报告期内新增专利清单，访谈发行人研发负责人，确认与新能源相关的专利划分的准确性；

5、检索同行业上市公司公开信息，获取冠盛股份、远东传动、万向钱潮等企业产能规划与业务规模等公开信息；取得并核实前瞻研究院的相关行业报告，核实市场份额等相关信息；查阅华域汽车的定期报告与纳铁福出具的确认函；查询并分析汽车零部件行业上市公司产能利用率情况，复核并分析国内等速驱动轴总成产品、保持架、中间轴产品的供需与竞争情况；

6、访谈发行人销售负责人、管理层，了解主要竞争对手产能情况、行业竞争格局、发行人核心竞争优势、客户认证壁垒、在手订单、新增定点项目；

7、核查发行人高新技术企业证书、质量管理体系认证、客户质量奖项、独家定点证明、海外布局规划及实施进展等资料；复核招股说明书行业产能扩张、竞争加剧及市场份额下滑风险披露内容；

8、查阅新能源汽车相关产业政策，了解近年来政策变化趋势；查阅新能源汽车销量、出口量、渗透率等公开数据，分析产业政策变化的背景下我国新能源汽车市场表现的变动情况；

9、检索中汽协、乘联会等官方机构对 2026 年我国新能源汽车市场的预测分析情况，了解我国新能源汽车市场发展趋势、竞争态势，分析新能源汽车产业政策变化对传动系统零部件及总成领域发展趋势、竞争态势、利润空间的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人紧跟新能源汽车传动系统产品规格持续升级、精密加工要求持续提升、热处理质量要求提高、万向节向高效节方向发展以及球笼式万向节向八球道结构演进等技术发展趋势，针对性开展研发与产线升级，技术路线、产品结构及产能布局均能适配下游客户新能源配套需求变化，不存在技术路线与产能结构不匹配的情形；发行人保持研发投入，已建立适配新能源趋势的技术与产品储备，具备快速响应技术变革与客户升级需求的能力，技术迭代风险整体可控。

2、国内外等速驱动轴零配件与总成市场整体规模大、需求持续增长，新能源汽车渗透率提升进一步打开行业增量空间，为发行人持续发展提供充足市场基础；

3、发行人通过持续技术研发与工艺创新构筑技术壁垒，深化优质客户拓展与结构优化提升客户黏性，实施精益化运营与精细化成本管控增强效率优势，严控全流程质量打造品牌口碑，并推进全球化产能布局保障供应链韧性，综合竞争优势显著；

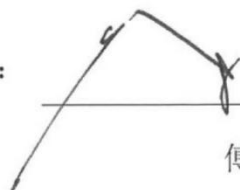
4、零配件与总成行业扩产均以头部企业主导、技术升级导向、结构性补能为主要特征，不存在盲目、低端、无序的大规模扩张情形。同时下游新能源汽车与全球市场需求持续快速扩容，可充分消化行业新增产能，行业整体出现竞争大幅加剧的可能性较小；

5、发行人在零配件领域已建立稳固的头部地位与深厚的客户壁垒，在总成领域具备新能源先发优势、差异化竞争优势及充足订单支撑，发行人市场份额出现明显下滑的风险较低；

6、2026 年新能源汽车财税政策缓步退坡，符合产业发展阶段和市场预期，对国内新能源汽车产销量的影响相对有限。在促进出口、规范竞争等产业政策推动下，叠加全球汽车产业链向中国集聚等利好趋势，国内新能源市场有望持续扩容，将为发行人传动系统零部件及总成业务提供增长空间和新的发展机遇。我国新能源汽车正在由价格竞争逐步向价值竞争与规范竞争转型，发行人作为国家级专精特新“重点小巨人”企业，技术综合竞争力较强，凭借技术实力以及零配件与总成多领域的专业化分工优势，发行人有望在新能源技术竞争时代进一步突围。此外，国家“反内卷”政策引导行业良性发展，汽车零部件行业的价格压力将趋于缓解，技术升级带来的产品溢价有望驱动发行人未来利润空间提升。

（本页无正文，为杭州腾励传动科技股份有限公司《关于杭州腾励传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复报告》之签字盖章页）

法定代表人：


傅小青

杭州腾励传动科技股份有限公司

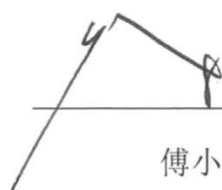


2026 年 6 月 10 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读杭州腾励传动科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本次审核问询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。

董事长：



傅小青

杭州腾励传动科技股份有限公司



2026年6月10日

（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于杭州腾励传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：



曾晨



彭慕谦



保荐机构（主承销商）董事长、法定代表人声明

本人已认真阅读《关于杭州腾励传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复报告》的全部内容，了解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，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

保荐机构董事长/法定代表人：



朱 健





华兴会计师事务所(特殊普通合伙)
HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址: 福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

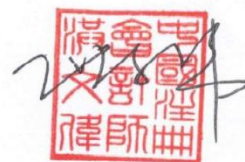
电话(Tel): 0591-87852574
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354
邮政编码(Postcode): 350003

(本页为关于杭州腾励传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复说明的签字页, 以下无正文)



中国注册会计师:
(项目合伙人)



中国注册会计师:



中国福州市

2026 年 6 月 10 日