（上接66版）

单位：万元

年度	收入金额	成本金额	占总技术开发收入比重	毛利	毛利率	应收账款期末余额	截止2026年4月30日回款金额
2026年1-3月	83.02	22.71	100.00%	60.31	72.66%	61.86	
2025年度	26,472.82	10,723.83	84.26%	15,748.99	59.49%	796.02	796.02
2024年度	10,947.80	7,723.34	91.68%	3,224.46	29.45%	4,767.90	3,576.34
2023年度	5,420.09	4,667.48	98.72%	752.61	13.89%	3,508.59	3,070.60

注：上表中公司2026年1-3月财务数据和截止2026年4月30日回款金额未经审计。

公司技术开发与服务业务主要为下游客户提供配套整车的电驱动系统相关开发服务，技术开发及服务收入主要以境外客户为主，通常为项目制。该业务在技术开发成果完成并通过客户验收时确认收入，因此各期收入受客户验收周期影响较大，不同项目完成时间的间隔差异较大，导致收入存在波动。同时，各项目因技术难度、开发投入和客户定价等因素不同，毛利率差异较大。

（二）销售模式

公司技术开发与服务业务采用直销的销售模式，公司持续开拓国内市场和海外市场，公司的销售和市场覆盖国内多个城市，并覆盖欧洲、北美等区域市场。

（三）收入确认方法

技术开发与服务业务具体收入确认方法详见“1、关于经营业绩”之“二、补充说明第四季度实现营业收入、净利润具体规模、确认收入的主要业务构成、涉及客户名称及历年业务往来情况、是否属于公司主营业务、相关业务收入确认政策及具体确认过程，说明2025年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况”之回复。

（四）营业成本核算方法、归集过程

公司技术开发与服务业务按项目进行核算，以立项项目作为独立成本核算对象，项目立项后设立专属项目编号，按项目维度开展账务及成本核算。技术开发与服务业务营业成本主要包括人工成本、工具材料、折旧与摊销、房租水电及其他费用等，公司每月末根据各项目报的人工工时和统计的台架工时，将各类费用按工时分配至具体项目，在达到PPAP客户签字验收时，确认营业收入的同时结转营业成本。

公司技术开发与服务业务营业成本归集过程如下：

成本类别	成本归集过程
人工成本	公司依据员工所属部门和工作职责，将研发部的员工界定为研发人员，研发人员的工资性费用在研发支出中归集，每月末，按照各项目工时比例进行分摊。
工具材料	各研发项目需耗用的工具材料，由研发人员进行领料，在领料时即按照研发项目号进行区分，月末，ERP系统根据各研发项目号下材料领用数量，按照月末一次加权平均法核算工具材料的领用金额，根据直接耗用情况计入各具体的研发项目。
折旧与摊销	固定资产折旧与无形资产摊销主要为研发部门从事研发工作使用的固定资产折旧费用和研发软件的摊销费用；月末，按照各研发项目工时比例进行分摊计入各具体研发项目。
房租水电	公司为研发部门设有专门的工作场地，系自外部租赁取得，相关费用计入房租水电费；月末，房租水电费按照各研发项目工时比例进行分摊计入各具体研发项目。
其他费用	其他与项目研发相关的检测维修费、差旅费等费用，费用发生时可明确对应具体项目，公司按照研发项目号进行归集、核算，直接计入各具体研发项目。

（五）技术开发及服务成本明细构成及变动情况

单位：万元、%

项目	2026年1-3月		2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	9.02	39.74	7,201.90	49.39	4,174.54	47.23	1,935.85	41.08
折旧与摊销	1.70	7.49	1,440.20	9.88	708.28	8.01	513.78	10.90
工具材料	0.36	1.56	3,613.53	24.78	1,811.22	20.49	1,396.17	29.63
检测及加工费	9.43	41.56	334.27	2.29	174.95	1.98	78.17	1.66
劳务费	1.37	6.04	429.49	2.95	476.14	5.39	207.51	4.40
专业服务费	0.11	0.50	216.37	1.48	145.33	1.64	100.10	2.12
委托研发			2.05	0.01	677.58	7.67		
其他	0.71	3.11	1,344.65	9.22	671.30	7.59	480.47	10.21
小计	22.70	100.00	14,582.46	100.00	8,839.34	100.00	4,712.05	100.00
跌价准备转销			-1,092.86		-619.22			
营业成本	22.70		13,489.60		8,220.12		4,712.05	

注：上表中公司2026年1-3月财务数据未经审计；对于在项目开发期间形成的技术开发存货，公司经评估后已对其计提了相应的存货跌价准备。在该等技术开发存货实现对外销售时，公司将前期已计提的存货跌价准备予以转销，并相应冲减当期主营业务成本。

公司技术开发与服务业务成本以职工薪酬、工具材料和折旧与摊销为主。报告期内，职工薪酬占比稳定在39%-50%，是成本的最主要构成；工具材料占比通常在20%-30%；折旧与摊销占比在7%-11%之间，2026年一季度因验收项目少，结转成本较少，整体成本结构未发生重大变化。

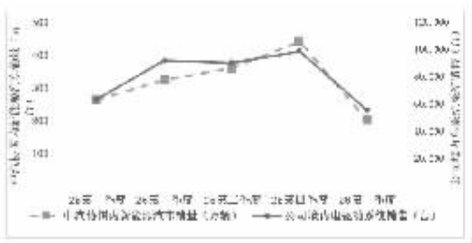
四、结合前述因素、行业发展情况、同行业公司情况，分别补充说明报告期内新能源汽车电驱动系统、技术开发与服务业务营业收入及毛利率大幅增长的具体原因及合理性、是否存在偶发性影响因素、是否符合行业整体变动趋势，若与同行业可比公司存在较大差异，请具体分析并说明原因。请年审会计师说明对公司寄售模式下的收入确认、存货以及对技术开发与服务业务执行的审计程序、取得的审计证据及结论

（一）行业发展情况

2025年，我国新能源汽车市场展现强劲活力。在政策有力引导、技术持续创新及消费者节能偏好不断增强的共同推动下，中国新能源汽车市场实现了历史性跨越。中国汽车工业协会于2026年1月发布数据显示，2025年汽车产销累计完成3,453.1万辆和3,440万辆，同比分别增长10.4%和9.4%，产销量再创历史新高，产销规模连续3年保持在3,000万辆以上。其中，新能源汽车表现尤为突出：全年产销量分别实现1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29%和28.2%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%，尤其在2025年下半年，新能源汽车单月市场占有率已稳定突破50%，体现了新能源汽车强劲的市场需求。

电驱动系统作为新能源汽车的核心组成部分，其性能表现直接决定了整车的动力性能与驾乘品质。近年来，在产业政策持续引导与市场环境不断优化的双重推动下，中国新能源汽车市场实现快速增长。在此背景下，我国电驱动系统行业迎来重大发展机遇，市场规模持续扩大。根据NE时代新能源乘用车终端数据统计，2025年全年中国新能源乘用车电驱动系统装机量为989万套，同比增长27.51%。新能源汽车市场及电驱动行业的快速发展为公司业绩增长奠定了良好的市场环境。

以下为中汽协国内新能源汽车季度销量与公司国内电驱动系统销售量的趋势比较图，两者相似程度比较高。公司的业务变动与市场变动趋势基本一致。



（二）同行业公司情况

2025年度，公司同行业可比公司的营业收入及其同比变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年度	2024年度	营业收入比上年增减（%）
联合动力	1,810,634.66	1,406,073.48	28.86
朗高电机	103,677.54	46,815.14	121.46
绿控传动	335,368.19	132,774.66	152.58
大洋电机	190,706.05	182,756.20	4.35
巨一科技	167,113.42	113,471.77	47.27
方正电机	157,991.82	130,945.76	20.65
英搏尔	197,440.12	107,728.15	83.28
可比公司平均	423,275.83	302,794.88	39.79
精进电动	272,867.63	130,490.06	109.11

注：上述数据摘自于同行业公司2025年年报或者招股说明书，其中：联合动力：为其年报披露的电驱动系统业务的营业收入；朗高电机：为其招股书中披露的新能源商用车业务营业收入；绿控传动：为其招股书中披露总营业收入；大洋电机：为其年报披露的新能源汽车动力总成系统业务的营业收入；巨一科技：为其年报披露的新能源汽车电机电控零部件业务的营业收入；方正电机：为其年报披露的驱动电机和汽车电子业务的营业收入；英搏尔：为其年报披露的电驱总成和电机控制器业务的营业收入。

公司及可比公司的类似业务2025年较2024年均呈增长趋势，增长范围为4.35%至152.58%，其中朗高电机增长为121.46%，绿控传动为152.58%。精进电动收入增长在同行业公司的变动范围内。各公司增长幅度差异主要受各自下游客户需求影响。

受收入较低，产品销售量较低影响，公司2025以前年度毛利率处于较低水平。2025年，随着销量及销售收入增长，对主要客户的配套车型产品实现规模化量产，公司毛利率增长至同行业平均水平。同行业可比公司毛利率指标如下：

公司名称	2025年度	2024年度
联合动力	16.55%	16.92%
朗高电机	16.60%	22.01%
绿控传动	16.06%	19.78%
大洋电机	17.28%	16.28%
巨一科技	12.39%	9.75%
方正电机	12.62%	9.24%
英搏尔	17.08%	12.84%
精进电动	16.01%	4.98%

注：联合动力：为其年报披露的电驱动系统业务的毛利润率；朗高电机：为其招股书中披露的新能源商用车业务毛利润率；绿控传动：为其招股书中披露综合毛利润率；大洋电机：为其年报披露的新能源汽车动力总成系统业务的毛利润率；巨一科技：为其年报披露的新能源汽车电机电控零部件业务的毛利润率；方正电机：为其年报披露的驱动电机和汽车电子业务的毛利润率；英搏尔：为其年报披露的电驱总成和电机控制器业务的毛利润率。

通过以上数据可以看出，精进电动2025年毛利率为16.01%，可比公司的毛利率范围在12.39%至17.28%之间，精进电动毛利率在行业毛利率区间内，与同行业公司不存在重大差异。可比公司绿控传动未披露技术开发与服务业务营业情况。但根据绿控传动“发行人及中介机构回复意见（苏州绿控传动科技股份有限公司）”披露，绿控传动2025年1-6月其“技术研发服务”的毛利率为60.65%，远高于其同期综合毛利率的19.38%。这与公司技术开发与服务业务毛利率高于综合毛利的特征一致。这也符合技术开发与服务业务具有高度定制化，且项目无重复性，受个别客户与项目影响大的特征。

公司营业收入规模自2023年以来持续增长，毛利率也逐年改善。公司与主要客户均为长期合作关系。对2025年业绩增长贡献比较大的北汽集团的乘用车项目开始于2020年，公司从前期评估、报价、项目定点、产品开发验证、产线建设，一直与客户紧密合作，于2024年下半年成功进入量产，2025年实现产品放量，并非偶然事件，符合行业常规。

五、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题年审会计师执行的主要程序如下：

1、了解与销售和收款相关的内部控制制度，测试关键控制执行的有效性；

2、对公司管理层、财务人员以及销售人员进行访谈，了解公司销售的业务模式；

3、抽取寄售主要客户合同，结合合同权利义务判断精进电动公司收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

4、执行了收入的穿行测试。抽样检查寄售客户的销售合同、订单、领用数量、寄售发票等凭证，确定收入确认时点、金额、数量是否准确，评价精进电动公司对寄售模式的判断是否合理；

5、对重要客户进行访谈；

6、执行收入截止性测试。对寄售客户，核对资产负债日前后的系统出库单、领用单、领用数量以及发票，评价收入是否在恰当期间确认；

7、检查重要客户期后的银行回单、应收票据等，确定回款是否真实、合理；

8、执行函证程序及替代测试，向主要的和随机选取的客户函证收入的发生额和应收账款余额以及相应的替代测试；

9、执行收入分析程序，从产品、客户等多维度分析公司销售收入、销售成本及毛利率变动的合理性；获取同行业可比公司信息，执行毛利率对比分析程序，分析差异原因及合理性；结合整车销量数据以及公司主要客户配套车型的上牌量，分析公司收入增长与下游行业趋势的匹配性；

10、针对寄售模式下的产品销售收入，获取了与主要客户签订的框架合同、订单、第三方仓库收发存报表、验收相关单据、领用清单、发票、回款单据等支持性文件，检查包括发货单号、发货日期、数量、领用或验收时间及确认收入金额、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；对寄售仓执行现场监盘和期后检查程序，在现场监盘过程中对寄售产品的数量、外观、型号进行清点与核对，检查是否存在滞销、毁损、陈旧或过时等情况；将寄售仓存货盘点记录与公司账面寄售存货数量、公司自行盘点的数量进行核对；

11、获取产品成本明细表，分析主要产品的上下年和本年各月度平均单位成本变动，识别单位成本的变动趋势及异常波动，并分析变动原因；抽查生产成本消耗原材料，检查原材料入账分配及时性与准确性，对折旧、人工成本分摊执行重新计算程序；获取报告期内营业收入、成本明细表，将主营业务成本结转数量与收入确认数量进行匹配核对，确认成本结转与收入确认的数量口径是否一致；执行成本倒轧程序，验证成本核算的完整性与准确性；

12、针对技术开发与服务收入，获取了与主要客户签订的合同或订单、发票、验收相关单据、银行回单、进度确认证明等支持性文件，检查包括订单内容、发票内容、验收结果、验收时间、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；对于终止项目，获取了技术开发项目终止通知证明，法律文件、发票、收款、过程验收资料、进度确认证明等支持性文件，核对相关信息、数据，与管理层进行访谈，并咨询法律专家，检查收入确认时点和金额准确性；

13、针对技术开发与服务业务的成本核算，了解公司研发项目成本的归集和核算方法，获取技术开发存货明细表，检查直接材料、职工薪酬、折旧摊销等费用的归集范围是否符合会计政策；复核技术开发项目相关费用的归集与分配，检查分配至技术开发成本及研发费用的金额是否准确，评价分配方法的一贯性与合理性；检查研发项目的立项文件、过程管理及研究成果等资料；抽取凭证，将原始凭证与账面记录进行核对，分析判断会计处理的合规性；获取技术开发成本减值准备计算表，检查计算逻辑及合同金额、项目成本等关键参数，重新计算跌价金额，评价减值测试的合理性。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述情况的说明，与年审会计师在执行精进电动公司2025年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

3.关于海外业务。报告期内主营业务境内实现收入21.47亿元，占主营收入比重为79.32%，同比增加159.45%；境外收入5.60亿元，占主营收入比重为20.68%，同比增长23.74%，增速显著低于境内业务。

请公司：（1）补充说明近三年公司境内外业务的开展情况，包括境内与境外分别对应的主要产品及销售规模、主要客户及销售产品、收入确认方式、毛利率、销售规模前十大区域的销售情况，并结合前述情况说明境内外收入增长差异的原因及合理性；（2）海外业务的定价模式、毛利率水平、结算货币及汇率波动对经营业绩的影响，外汇风险管理措施；（3）补充说明海外资产布局、运营情况及投资回报、盈利表现，涉及使用募集资金投入建设的，列示募投项目具体进展。请持续督导机构对募集资金相关问题核查并发表意见。

回复：

一、补充说明近三年公司境内外业务的开展情况，包括境内与境外分别对应的主要产品及销售规模、主要客户及销售产品、收入确认方式、毛利率、销售规模前十大区域的销售情况，并结合前述情况说明境内外收入增长差异的原因及合理性

（一）近三年公司境内外业务的开展情况

国内和国外新能源汽车在2023年到2025年保持了高速增长，公司国内和国外客户需求也均有明显增长，客户需求的增长拉动了相关产品的销售收入。公司2023年至2025年分别实现主营业务收入84,089.91万元、128,020.60万元、270,731.99万元，2024年和2025年主营业务收入快速增长，增长率分别为52.24%、111.48%，随着销量增加，公司盈利能力得到明显改善，主营业务毛利率从2023年-10.60%增长至2025年的15.35%。

近三年公司境内外业务的开展具体情况如下：

单位：万元

分地区	2025年				2024年				2023年		
	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业收入	营业成本	毛利率（%）
境内	214,731.09	191,058.23	11.02	159.45	82,764.73	79,710.60	3.69	91.51	43,217.79	51,180.12	-18.42
其中：新能源汽车电驱动系统	210,220.27	187,647.34	10.74	170.4	77,743.77	75,158.90	3.32	83.67	42,327.83	50,692.26	-19.76
技术开发与服务	4,510.82	3,410.89	24.38	-10.16	5,020.96	4,551.70	9.35	464.17	889.97	487.86	45.18
境外	56,000.89	38,110.08	31.95	23.74	45,255.87	44,277.75	2.16	10.73	40,872.12	41,827.41	-2.34
其中：新能源汽车电驱动系统	29,091.74	28,031.38	3.64	-24.11	38,335.03	40,609.33	-5.93	5.69	36,271.35	37,603.22	-3.67
技术开发与服务	26,909.16	10,078.71	62.55	288.81	6,920.84	3,668.42	46.99	50.43	4,600.76	4,224.19	8.18
主营业务合计	270,731.99	229,168.31	15.35	111.48	128,020.60	123,988.35	3.15	52.24	84,089.91	93,007.53	-10.60

公司2025年主营业务收入较上年同期增长111.48%，毛利率增长12.20个百分点；公司2024年主营业务收入较上年同期增长52.24%，毛利率增长13.75个百分点。公司境内业务以新能源汽车电驱动系统销售为主，2023至2025年产品销售收入分别4.23亿元、7.77亿元、21.02亿元，随着销售规模大幅度增加，毛利率从-19.76%升至10.74%；境外业务分为新能源汽车电驱动系统和技术开发与服务，2025年新能源汽车电驱动系统销售收入2.91亿元、毛利率3.64%，技术服务收入大幅度增长至2.69亿元，受技术开发与服务的带动，境外整体毛利率从2023年-2.34%上涨至31.95%。

（二）收入确认方式

收入确认方式请详见“1、关于经营业绩”之“二、补充说明第四季度实现营业收入、净利润具体规模、确认收入的主要业务构成、涉及客户名称及历年业务往来情况、是否属于公司主营业务、相关业务收入确认政策及具体确认过程，说明2025年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况”之回复。

（三）近三年公司对主要客户及销售情况

公司2025年境内和境外销售前五大客户汇总情况如下：

单位：万元

期间	境内/境外	销售金额	占主营收入比例	成本	毛利率	是否存在关联关系企业
2025年度	境内	193,763.33	71.58%	174,056.09	10.17%	无
	境外	45,527.41	16.82%	31,672.36	30.43%	无
2024年度	境内	64,398.21	50.30%	64,430.18	-0.05%	无
	境外	40,647.16	31.75%	40,532.01	0.28%	无
2023年度	境内	27,649.09	32.88%	35,237.16	-27.48%	无
	境外	38,912.71	46.28%	40,829.96	-4.93%	无

（四）近三年公司销售前十大区域的销售情况

公司面对复杂多变的市场环境，积极把握行业机遇，持续深化高质量发展，锚定国内和海外市场，坚持深耕主业，致力为世界做更好的电驱动系统。公司海外业务呈现区域差异化发展格局，近三年公司海外整体销售额都在提升，海外市场区域以北美区域为主，同时欧洲市场实现拓展，公司对欧洲客户近年来销售额显著提升，公司2023年-2025年主要销售区域收入情况如下表所示：

单位：万元、%

地区	2025年	占当期主营业务收入比例	2024年	占当期主营业务收入比例	2023年	占当期主营业务收入比例
境内	214,731.09	79.32	82,764.73	64.65	43,217.79	51.39
北美	44,598.11	16.47	37,906.22	29.61	36,232.37	43.09
欧洲	9,775.88	3.61	5,687.50	4.44	3,687.89	4.39
亚洲	327.40	0.12	269.66	0.21	233.76	0.28
中南美洲	1,043.03	0.39	134.84	0.11	109.46	0.13
其他地区	256.48	0.09	1,257.65	0.98	608.64	0.72
合计	270,731.99	100.00	128,020.60	100.00	84,089.91	100.00

公司近年来把握全球新能源电动汽车发展机遇，聚焦国内外市场，发挥技术优势，聚焦优质项目，公司领先的技术实力与“大系统”产品战略持续释放发展红利，经营成效显著，国内市场销售快速增长。2025年公司为北汽集团配套的乘用车电驱动系统项目随着相关车型的上市和持续增量，整车销售量快速增长，向北汽集团的销售规模随之快速增长。

公司2023年至2025年境内主营业务收入分别为43,217.79万元、82,764.73万元、214,731.09万元，2024年、2025年增长率分别为91.51%、159.45%。

2025年公司对欧洲客户销售额显著提升，实现高压高功率重卡碳化硅控制器的大批量持续供货，成功向大众商用车集团旗下曼恩、斯堪尼亚等品牌持续批量供应碳化硅控制器，配套其全系列重卡车型；并与国际知名汽车零部件企业OP Mobility建立了稳定的合作关系，已获得客户定点。2023年至2025年境外主营业务收入分别为40,872.12万元、45,255.87万元、56,000.89万元，2024年、2025年增长率分别为10.73%、23.74%。

公司境内主营业务收入增速显著高于境外，主要受境内新能源电动车行业政策支持带动，行业整体快速发展。公司借助自身领先的技术优势，聚焦优质项目。特别是公司配套北汽集团的新车型陆续上市后，市场反响良好，有效拉动了对公司电驱动系统产品的需求，从而推动境内市场销售规模快速增长。在汽车行业，乘用车项目单体体量较大，新项目的投产或起量对公司业务影响较为明显，公司的业务变化受自身项目周期影响较大。

二、海外业务的定价模式、毛利率水平、结算货币及汇率波动对经营业绩的影响，外汇风险管理措施

公司与海外客户的定价模式和国内的类似，公司根据市场定价。公司与主要客户合作的业务，在进入合格供应商库之后，均需履行方案讨论、技术答辩、得到客户的需求确认、商务谈判等流程。最终定价均通过竞争性投标的商业方式确定，具有公允性。与北美客户或者亚洲客户，公司主要以美元进行结算，欧洲客户主要使用欧元结算。2025年，公司主营业务中，以美元结算的销售额占主营业务收入19.06%，以欧元结算的销售额占主营业务收入1.58%，除以上外无其他非人民币货币结算。以下为公司境内、境外主营业务毛利率的比较：

	2025年	2024年	2023年
境内毛利率	11.02%	3.69%	-18.42%
境外毛利率	31.95%	2.16%	-2.34%

公司境外业务毛利率波动比较大，主要是因为境外业务还在发展期，因此各个项目的波动性造成毛利率波动比较大。公司海外项目的主要结算货币主要是美元，其次是欧元，都是相对比较稳定的货币。过往3年，汇兑损益对利润的影响如下：

单位：万元

	2025年	2024年	2023年
财务费用	3,395.06	1,604.47	1,343.76
其中：汇兑损益	1,381.28	-1,055.60	-881.43
汇兑损益占年度总收入比例	0.51%	-0.81%	-1.02%

过往三年中，公司年度财务费用中，汇兑损益的区间在-1,055万到1,381万之间（负数为收益）。相对于公司总收入，汇兑损益占年度总收入比例在-1.02%至0.51%之间，对经营业绩影响较小。

在外汇风险管控方面，公司的海外业务收支结算货币主要是美元，其次是欧元，由于美元和欧元的稳定性，公司认为相关的外汇风险目前处于可控的水平。随着未来公司海外市场开拓规模的扩大，海外收入将进一步增加，如果未来汇率波动较大，将对公司的业绩产生一定的影响。公司将加强国际贸易和汇率政策的研究，在确保安全性和流动性的前提下，会尝试探索使用远期结售汇等金融避险工具，不以投机为目的，合理进行风险管控，同时公司也将通过缩短报价周期等方式及时调整产品价格，一定程度上防范汇率大幅波动带来的风险。

三、补充说明海外资产布局、运营情况及投资回报、盈利表现，涉及使用募集资金投入建设的，列示募投项目具体进展。请持续督导机构对募集资金相关问题核查并发表意见

（一）海外资产布局

精进北美是精进电动在美国设立的全资子公司，成立于2012年7月20日，办公地址为：美国密歇根州，Farmington Hills市，34700 Grand River Ave.，地处北美汽车产业核心城市底特律附近。精进北美主要从事新能源汽车电驱动系统研发、生产、销售及服务。公司于2019年在以上地址购买了土地和厂房，建立了区域总部和北美生产基地。2025年，精进北美设立了全资控股子公司JJE Holdings LLC，注册地与精进北美为同一地点，目前该公司还未开展业务。

精进电动一直以来针对国际高中端客户需求持续地进行产品研发，在北美和欧洲市场，都已陆续获得了新增业务。公司设立北美公司基于以下几个战略考虑：第一，为了更好地服务北美客户。公司的主要客户，斯特兰蒂斯集团在精进北美基地附件建有工厂，设立北美基地是应客户建议，便于公司及时为客户供应产品和提供服务。第二，减少贸易摩擦带来的影响和遵守当地法规。近年来，美国政府为了鼓励制造业回归本土，通过立法和增加关税等方式强化了汽车零部件的本土化要求，特别是《美国－墨西哥－加拿大协定》取代《北美自由贸易协定》后，将整车中北美生产的零部件比例从62.5%提高至75%。为降低这些法规和关税对公司业务的负面影响，公司在北美建立了生产基地。第三，北美拥有对公司产品和技术发展关系重要的人才资源。从2021年公司上市到2025年底，公司的4名核心技术人员中有2名是精进北美员工。这些技术人员在电力电子、控制软件和电驱动系统集成方面的专业知识为公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术，实现完整的技术布局做出了不可或缺的贡献。第四，精进北美市场和项目管理人员高度本地化，为精进电动在北美和欧洲的市场拓展方面，起到了关键作用。公司利用北美当地员工语言、文化以及地处北美汽车之都底特律的先天地理优势，为公司开拓欧美市场，起到了桥头堡的作用，为精进北美和精进电动国内其他公司导入了多家海外客户。

精进北美是公司经营战略重要的组成部分，2025年度公司形成收入的海外客户有27家，其中由精进北美销售、市场以及项目管理团队负责开发和管理的客户有20家，总收入规模为38,501.00万元，精进北美2025年实现营业收入34,662.22万元收入，占这部分收入的90.03%，其余合同由精进电动其他公司执行，收入的确认根据公司的收入确认政策和与客户的具体合同条款约定决定。

（二）运营情况

截止至2025年12月31日，公司境外资产56,405.42万元，占总资产的比例为18.85%。该信息已经在公司年报里进行了披露。精进北美历年财务信息如下：

单位：万元

主要会计数据	2025年	2024年	2023年
营业收入	35,333.29	36,406.07	35,565.31
净利润	-289.94	-9,246.72	-10,537.94
经营活动净现金流	12,291.22	-3,047.05	3,002.11
	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
净资产	-13,233.89	-13,289.75	-3,935.96
总资产	56,405.44	62,403.50	61,093.59

以上数据显示精进北美收入较为稳定，净利润从2023年至2025年虽为亏损，但亏损趋势逐年改善。精进北美的经营活动净现金流2024年为负，2023和2025年为正。由于精进北美净利润为负，且净资产为负数，常用的回报率指标意义不大，资产现金回报率可以作为一个相对比较有意义的标准，计算方式为经营活动净现金流/平均总资产，与可比公司比较的指标结果如下：

公司名称	2025年	2024年	2023年	平均值
联合动力	13.35%	17.47%	-0.91%	9.97%
朗高电机	13.29%	5.58%	未披露	9.43%
绿控传动	-5.34%	-10.33%	未披露	-7.83%
大洋电机	10.87%	14.53%	12.40%	12.60%
巨一科技	2.88%	2.37%	-6.80%	-0.52%
方正电机	2.60%	7.65%	4.22%	4.82%
英搏尔	13.34%	6.41%	6.45%	8.73%
可比公司平均	7.28%	6.24%	3.07%	5.53%
精进北美	20.69%	-4.93%	5.47%	7.08%

精进北美的三年平均资产现金回报率略高于可比公司平均水平。

（三）募集资金投入

公司首次公开发行股票的募集资金项目之一为“北美仓储物流中心项目”，项目实施单位为精进北美，计划投入募集资金7,000万元人民币。“北美仓储物流中心项目”立项后，公司对项目展开了积极的推动工作。由于公司在北美的客户的工厂分散在美国多个州和墨西哥、加拿大等国家，为同时考虑现有、潜在客户和项目优化选址，公司就北美仓储物流中心的选址在多个地区进行了调研。公司聘请了第三方咨询公司，以自有资金对潜在的选址地区和政府招商政策进行了调研和评估，并对潜在的具体设施进行了评估。调研和考察的地区分别涉及美国密歇根州、印第安纳州、南卡莱罗纳州和阿拉巴马州，但是由于一些客观因素和政策不确定性问题，公司出于审慎和保护投资的原则，于2024年4月25日召开了第三届董事会第十二次会议、第三届监事会第十二次会议，会议决定对本项目暂缓实施，具体详见公司于2024年4月26日在上海证券交易所官网（www.sse.com.cn）披露的《精进电动科技股份有限公司第三届董事会第十二次会议决议公告》（公告编号：2024-006）、《精进电动科技股份有限公司第三届监事会第十二次会议决议公告》（公告编号：2024-007）。鉴于北美业务是公司发展的重要组成部分，公司将会继续评估投资方式和地区，包括对潜在设施进行租赁。如果公司评估并决定改变投资方式，将按照公司章程、交易所、证监会和相关法律及规定，制度履行流程对项目进行优化变更。公司在该项目上未投入募集资金。

四、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题年审会计师执行的主要程序如下：

1、了解、评价和测试了与收入确认相关的内部控制设计和执行的有效性，其中包括了解信息技术环境，对信息系统进行一般控制测试及销售业务流程的信息处理控制测试；

2、检查了与重要客户签订的销售合同，识别与收入确认时点相关的条款，判断收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的规定；

3、抽样检查了收入确认相关支持性文件，包括合同、订单、签收记录、客户系统查询与对账记录、领用清单、收款单据等，验证收入确认的真实性、准确性；

4、产品销售收入，获取了与主要客户签订的框架合同、订单、第三方仓库收发存报表、验收相关单据、银行回单、年度产品销售收入相关的海关报关单等支持性文件，检查包括发货单号、发货日期、数量、领用或验收时间、报关单号，报关时间及确认收入金额、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；

5、技术开发收入，获取了与主要客户签订的合同或订单、发票、验收相关单据、银行回单、进度确认证明等支持性文件，检查包括订单内容、发票内容、验收结果、验收时间、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；对于终止项目，获取了技术开发项目终止通知证明，法律文件、发票、收款、过程验收资料、进度确认证明等支持性文件，核对相关信息、数据，与管理层进行访谈，并咨询法律专家，检查收入确认时点和金额准确性；

6、对重要客户的交易额执行了函证程序；

7、对资产负债表日前后的交易抽查了合同、订单、发货单、出库单、签收单、领用清单、银行回单、发票等支持性文件，以确认收入是否记录在恰当的会计期间；

8、取得了期后的销售出库单明细、发货单明细，检查了期后产品出库、退回情况；

9、针对涉及募集资金，获取了募集资金专户银行对账单、项目台账、工程/设备采购合同及付款凭证，并向银行独立函证了募集资金专户余额；检查募集资金使用的三会文件，并与公司相关人员进行了沟通和交流，了解公司北美仓储物流项目的实施情况。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述情况的说明，与年审会计师在执行精进电动公司2025年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

五、持续督导机构核查情况及意见

（一）回复

公司首次公开发行股票并在科创板上市募集资金所投资项目如下：

承诺投资项目	调整后投资总额（万元）	是否涉及海外资产投资	项目状态
高中端电驱动系统研发设计、工艺开发及试验中心升级项目	34,137.20	否	已结项
新一代电驱动系统产业化升级改造项目	34,000.82	否	已结项
信息化系统建设与升级项目	620.49	否	已终止
补充营运资金项目	111,362.80	不适用	已使用
北美仓储物流中心项目	7,000.00	是	已暂缓实施，未发生资金投入
合计	187,121.31		

上述项目中，已发生募集资金投入的项目，均不涉及海外资产布局。

北美仓储物流项目系公司2023年变更的项目，计划实施主体为公司子公司精进电动北美有限责任公司（Jing-Jin Electric North America LLC.），计划投资内容系为位于美国密歇根州Farmington Hills市的生产基地购买或者建设配套的仓储物流中心，拟满足北美业务的物流仓储需求。

该项目立项后，公司就北美仓储物流中心的选址在多个地区进行了调研并聘请了第三方咨询公司，以自有资金对潜在的选址地区和政府招商政策进行了调研和评估，并对潜在的具体设施进行了评估。调研和考察的地区分别涉及美国密歇根州、印第安纳州、南卡莱罗纳州和阿拉巴马州。但是由于一些客观因素和政策不确定性问题，出于审慎原则，公司于2024年4月25日召开了第三届董事会第十二次会议、第三届监事会第十二次会议，会议决定对本项目暂缓实施。截至目前，北美仓储物流中心项目未发生募集资金投入。

（二）保荐机构核查程序及意见

1、核查程序

（1）查阅公司科创板上市招股说明书、定期报告和临时公告，查阅年审会计师出具的审计报告、募集资金存放及使用报告、募集资金使用情况相关公告和支持文件，了解募投项目实施情况；

（2）定期查阅公司募集资金账户的银行对账单、银行日记账、募集资金使用台账及原始凭证、相关合同、审议募集资金使用的三会文件，并与公司相关人员进行了沟通和交流，了解公司北美仓储物流项目的实施情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为，截至本核查意见出具日，公司的海外资产布局不涉及使用募集资金投入建设的情况。

4.关于前五大客户。年报显示，报告期内公司前五大客户收入占比达79.10%，客户集中度较高。公司第一大客户为北汽集团，北汽集团在报告期内销