证券代码:603109　　证券简称:神驰机电　　公告编号:2026-039

神驰机电股份有限公司
关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

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

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

请公司:(1)结合境内外主要业务模式、产品结构、成本构成、经营环境及境内外主要客户的构成情况,说明公司境内外毛利率相差较大的原因,并解释公司境内外收入变动趋势背离的原因及合理性;(2)结合季度间市场环境、行业竞争、下游客户订单需求变化、主要产品及原材料价格变化、资产及信用减值等情况,说明第四季度业绩由盈转亏的原因及合理性,公司经营是否存在季节性特征,是否符合行业特点;(3)结合前述情况说明你公司主营业务是否出现不利变化,与同行业可比公司趋势是否一致,业绩下滑趋势是否持续,补充说明公司已采取及拟采取的解决方案及应对措施,并进行充分风险提示;(4)列示管理费用的具体明细,并结合公司发展规划、员工数量、工资水平等,说明管理费用大幅增长的原因及合理性;(5)列示各项研发项目的具体明细、费用投入、实施进展,说明公司研发人员减少但研发费用增加的原因及合理性。

公司回复:

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

1、境内外主要业务模式

公司从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。

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

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

2、境内外销售的产品结构

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

单位:万元

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

公司国外毛利率显著高于国内。

从产品类别分析,公司产品毛利率如下:

单位:万元

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

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

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

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

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

2025年境内外产品收入占比如下:

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

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

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

3、境内外销售的成本构成

公司生产工厂主要位于境内,境外销售的电机类产品、通用动力类产品为境内公司制造,其成本构成与境内销售的同类产品不存在重大差异。终端类产品和配件类产品一部分由境内工厂制造,一部分由越南工厂制造,根据客户需求销售至境内外,公司境内外产品料工费占比如下:

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

注:越南生产基地主要承接美国市场订单(应对美国关税波动)。

如上表所示,公司境内外产品料工费占比不存在显著差异。

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

4、经营环境及主要客户构成

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

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

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

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

国内主要客户构成

单位:万元

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

国外主要客户构成

单位:万元

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

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

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

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

公司2025年主要财务数据

单位:万元

项目	1-9月	占收入比	第四季度(10-12月份)	占收入比	增幅
营业收入	228,755.84		64,073.26		
营业成本	169,034.43	73.89%	52,961.65	82.66%	8.77%
销售费用	20,635.02	9.02%	4,174.53	6.52%	-2.51%
管理费用	14,479.60	6.33%	5,170.88	8.07%	1.74%
研发费用	8,447.57	3.69%	3,650.45	5.70%	2.00%
财务费用	-1,958.75	-0.86%	6.90	0.01%	0.87%
信用减值损失	-581.83	-0.25%	245.53	0.38%	0.64%
资产减值损失	155.80	0.07%	-702.50	-1.10%	-1.16%
其他收益	2,064.72	0.90%	656.23	1.02%	0.12%
公允价值变动损益	-127.71	-0.06%	-757.66	-1.18%	-1.13%
投资收益	883.32	0.39%	57.83	0.09%	-0.30%
所得税费用	2,433.48	1.06%	312.80	0.49%	-0.58%
净利润	16,861.68	7.37%	-3,483.89	-5.44%	-12.81%

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

1、行业竞争及市场环境

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

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

2、订单需求变化

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

3、主要产品及原材料价格变化

公司主要产品(终端类产品)价格情况

单位:元/台

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

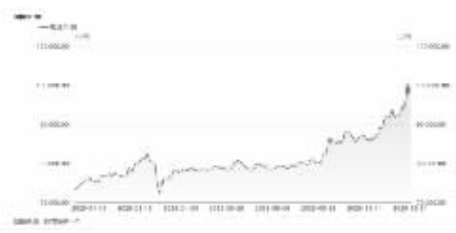
公司2025年第四季度终端产品平均销售单价出现下滑,主要受第四季度产品销售发生较大的结构性变化影响。具体原因说明如下:

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

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

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

2025年铜价走势图



2025年铝价走势图

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

4、资产及信用减值情况

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

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

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

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

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

同行业可比公司对比情况

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

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

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

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

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

公司与绿田机械净利润变动趋势不一致主要是因为公司和绿田机械虽然同属通用动力机械产品行业,但细分行业有所不同,绿田机械终端类产品中以高压清洗机为主,销售区域以欧洲等区域为主,北美区域占比较小。而公司终端类产品中以发电机组为主,销售区域以北美为主,而公司2025年净利润下滑主要北美市场下滑所致。

公司2026年1-3月及2025年1-3月利润表主要财务数据

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

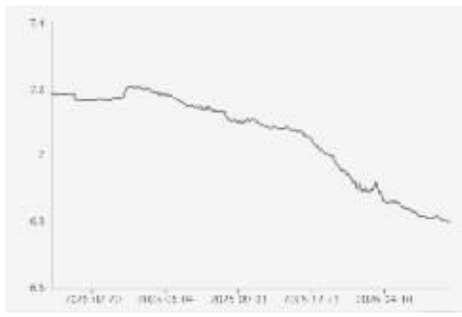
2026年1-3月,公司销售收入同比增长2.66%,而隆鑫通用(通机板块)、绿田机械分别同比下降14.42%、0.61%,相差幅度不大。公司2026年1-3月净利润下降幅度高于绿田机械,但变动趋势一致。

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

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

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

美元兑人民币汇率走势图



数据来源:中国人民银行

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

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

(2)加大研发投入,加快产品迭代升级,不断开发适合市场需求的产品。

(3)严格落实全流程费用管控要求,以精细化管控实现降本增效。

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

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

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

公司已经按照以上应对措施推进各项工作,部分工作已取得实质性进展。

2、风险提示

(1)原材料价格波动风险

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

(2)汇率波动风险

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

(3)对外贸易政策风险

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

(4)行业竞争风险

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

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

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

单位:万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动
职工薪酬	11,887.17	9,640.03	2,247.14
折旧费	1,638.06	1,143.36	494.70
无形资产摊销	1,110.85	973.95	136.90
中介机构费	775.54	513.53	262.01
业务招待费	981.05	668.19	312.86
股权激励费		117.91	-117.91
差旅费	830.50	455.65	374.85
办公费	778.53	460.70	317.83
车辆使用费	185.46	178.39	7.07
其他费用	1,463.32	1,478.23	-14.91
合计	19,650.48	15,629.94	4,020.54

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

单位:人、万元

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

公司管理人员平均薪酬变动如下:

单位:人、万元

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

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

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

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

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

单位:万元

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

主要研发项目如下:

单位:万元

项目名称	立项时间	2025年度研发投入	实施进展
项目一	2025年	2,468.61	已完结
项目二	2025年	907.39	已完结
项目三	2024年	841.17	已完结
项目四	2025年	812.77	已完结
项目五	2025年	508.97	已完结
项目六	2024年	490.20	已完结
项目七	2025年	484.07	已完结
项目八	2025年	311.60	已完结
项目九	2024年	292.15	已完结
项目十	2025年	284.10	已完结
项目十一	2025年	283.10	已完结
项目十二	2025年	279.73	已完结
项目十三	2024年	263.85	已完结
项目十四	2025年	247.72	已完结
项目十五	2024年	212.35	已完结
项目十六	2024年	161.54	已完结
项目十七	2025年	161.27	已完结
项目十八	2025年	160.58	已完结
项目十九	2024年	151.38	已完结
合计		9,322.56	

注:上表为当年研发投入高于100万的研发项目。

公司研发费用增加主要系职工薪酬增加以及直接材料增加所致,具体如下:

职工薪酬方面:

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

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

直接材料方面:

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

综上,研发费用增加具有合理性。

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

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

公司回复:

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

1、近三年公司新增固定资产情况

公司近3年固定资产原值及增长率情况如下:

单位:万元

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

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

单位:万元

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

2、近三年固定资产新增对应产线、设备、厂房以及对应的产品类型、产能等情况

单位:万元

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

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

单位:万元

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

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

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

3、移动电源及户用储能生产建设项目的建设进度、实际投入、转固时点及转固依据

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

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

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

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

1、业绩下滑下投入大额固定资产的合理性和必要性

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

近三年公司主要固定资产投入如下:

序号	新增年度	资产名称	新增资产原值(万元)	对应产品类型
1	2024年度	密西西比工厂厂房	5,937.39	
2	2025年度	墨西哥仓库	2,742.36	
3	2025年度	移动电源及户用储能	11,493.96	配件类产品:逆变器等 终端类产品:便携式移动储能电源、户外电源等
4	2025年度	电控产线(移动电源、户用储能)	1,156.40	配件类产品:逆变器等 终端类产品:便携式移动储能电源、户外电源等
5	2025年度	三华压铸产线	3,344.46	配件类产品:箱体、箱盖等
6	2025年度	越南压铸产线	3,442.66	配件类产品:箱体、箱盖等
7	合计		28,117.23	

主营业务业绩下滑的情况下持续投入大额固定资产的合理性及必要性:

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

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

综上,主营业务业绩下滑的情况下持续投入大额固定资产具备合理性和必要性。

2、结合资产使用状态、产能