

重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司
关于募投项目实施地点变更、调整投资结构暨新增募投项目的补充
公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年9月27日公开披露了《关于募投项目实施地点变更、调整投资结构暨新增募投项目的公告》（2022-018），为充分说明本次变更的原因及新增募投项目情况，对该公告内容补充如下：

一、募投项目变更实施地点原因

结合市场环境及实际经营情况，公司计划变更“数码变频发电机关键电子控制器件产业化项目”（以下简称“原募投项目”）实施地点，将其改在现有厂区实施，原因如下：

（一）节省管理成本，提高生产效率与质量

公司现有厂区原为部分产品的研发及生产（非募投项目产品）预留了较大空间，结合公司未来发展策略及市场情况分析，该部分项目暂时搁置，此部分厂区空间暂时闲置，因此公司现有厂区即能保证原募投项目的顺利实施。

公司现有厂房内，已存在部分变流器等产品的生产线；在现有厂区实施原募投项目，相关产品线实现整合，生产动线更为合理，有利于公司的日常生产管理。此外，在现有厂区实施原募投项目，短期来看，能节省现有部分已购设备的搬迁成本；从长期来看，这样的产品和产线的战略布局能持续的为公司节省管理成本，提高产品质量及生产效率。

（二）缩短建设周期，尽快储备产能

原募投项目新厂房预计于2023年3月底启用并逐步投产。而今年以来因疫情、市场环境及外部环境等原因，项目及市场环境皆具有较高不确定性。公司为应对市场未来的需求，尽快储备产能，锁定客户关系，满足其产品需求，切实保证公司和广大股东的利益。

因此，为应对市场环境及客户产品需求，为有效利用厂区资源，为配合公司产品及产线的战略布局，为节省管理成本，提高生产效率与质量，公司计划在现有厂区实施原募投项目，使该项目在精简投资、缩短建设时间的情况下，仍能顺利实施投产。同时新厂房使用自有资金进行建设，公司将根据技术研发进度和市场发展状况，在新厂房建成后适时建设其他产品生产线，切实保证公司和广大股东的利益。

二、新增募投项目具体情况

（一）项目基本情况和投资计划

1、项目名称：电驱动系统项目

2、项目实施主体：宁波瑜欣智能科技有限公司（名称暂定）

3、项目建设地点：宁波高新区云衫路1000弄16号

4、项目主要建设内容：项目计划在非道路新能源动力装备电驱动系统（含电驱动控制系统、驱动电机总成）、无人控制系统等领域进行产品研发，并实现销售。

5、项目建设期：27个月，预计项目建设完成期为2024年12月30日。

（二）与公司现有主要业务的关系

公司目前在新能源领域的产品主要为：零回转控制系统、永磁同步驱动电机、增程器电机及控制器等。电驱动系统项目的主要产品为：非道路新能源动力装备电驱动系统（含电驱动控制系统、驱动电机总成）、无人控制系统等。公司现有新能源产品与电驱动系统项目的产品同为电控产品，但电驱动系统产品开发技术更先进（功率更大、技术方案更优化、安全性更高），应用场景更广。该类产品依托于公司现有新能源产品，是公司现有主营业务在新能源领域的拓展，符合招股说明书中披露的公司未来发展战略规划，不属于跨行业经营的情形。

（三）项目的必要性和可行性分析

1、项目必要性分析

（1）顺应通用动力装备向新能源拓展的重要发展趋势

传统燃油内燃机（含道路与非道路）是碳排放的第二大排放源，因此，燃油汽车、燃油通用动力装备向新能源拓展，是我国实现碳达峰、碳中和“3060”目标的重要抓手。我国在新能源汽车产业全面推进的同时，随着新能源电池技术的不断成熟，户外动力、园林机械、农业机械、工程机械等非道路用通用动力装备向新能源拓展成为行业的重要发展趋势。2018年，生态环境部印发《非道路移动机械污染防治技术政策》，鼓励混合动力、纯电动、燃料电池等新能源技术在非道路移动机械上的应用，优先发展中小非道路移动机械动力装置的新能源化，逐步达到超低排放、零排放。2020年国家工信部发布《推动公共领域车辆电动化行动计划》，推进工程机械电动化，加快工程机械行业向新能源转型。根据行业数据，所有的电动装备及工具国内外年销售量在1,000万台以上，未来十年的电动化可能会达到60%。电驱动控制系统、电驱动总成作为电动装备的核心部件，在未来十年有广阔的市场空间。

（2）继续保持行业技术领先的战略选择

公司希望把握燃油动力装备逐渐向电动新能源装备拓展的发展趋势，发挥自身优势，并整合各方资源，提前布局新能源动力机械装备核心技术——电驱系统的技术和产品研发，这是确保公司继续保持行业技术领先地位的战略选择。

（3）在全国范围整合人才、产业资源的需要

新能源电驱系统涉及机械、动力、电子、软件、算法、电磁仿真等多学科和领域，其研发及产业化对人才、产业环境的要求较高，根据前瞻性技术研发及技术成果产业化需要，公司需通过产学研合作、聘请技术顾问、柔性人才引进、直接聘用等多种方式，集聚行业高中端技术及管理人才。

为突破地处内地高端人才引进难的发展瓶颈，公司选址宁波，可深度融入长三角城市群、大上海都市经济圈以及宁波“246”万千亿级产业集群发展。宁波及长三角城市群、大上海都市经济圈具有的区位、产业和人才集聚优势，能满足电驱动项目对高端技术、管理人才需求，加快建设高素质的研发及管理队伍。

2、项目可行性分析

（1）拥有二十年通用动力电装品研发生产技术优势

公司通过长期的研发技术沉淀和生产实践，在通机上下游（包括但不限于非道路用车辆、工程及农业机械、园林工具等领域）核心电控零部件领域积累了宝贵的产品研发和生产经验，形成了完备的新产品设计开发能力，实现与整机生产企业的同步研发，快速开发出符合客户需求的产品，及时适应客户产品升级及新产品需求。公司在生产过程中通过对生产线的流水设计和各环节的匹配计算，优化工艺流程，减少加工工序，形成先进工艺流程，确保产品品质和稳定性。

（2）拥有多地协同研发生产的信息化管理优势

适应公司多基地集团化发展需要，近年来，公司加大信息化建设力度，一是将ERP系统从U8+PDM升级为满足母子公司、多生产基地协同研发生产的U9+PLM系统，二是增购各类软件，完成私有云平台建设，研发人员可利用云平台进行协同研发。三是公司正在推进基于MOM的数字化车间、智能仓库建设。通过以上信息化建设升级，实现计算机辅助设计、产品研发、产品数据管理云系统上运行，可实现母子公司、各基地的协同研发生产，可实现各方面资源高效整合，新产品开发效率大大提高，成本大幅降低。

（3）拥有行业品牌和丰富客户资源优势

公司二十年来一直专注深耕通用动力电装品领域，通过突破点火器、变流器等卡脖子技术，实现关键零部件的进口替代，为推动整个行业转型升级及主机企业走向国际市场作出积极贡献。在此过程中，公司一直把品牌建设列入企业战略目标，实行“重质量、创名牌”的方针，致力于提高公司品牌形象，公司部分商标在行业具有较高知名度。

此外，公司发展过程中与国内外知名主机厂建立了良好的协同研发战略合作关系。前述整机企业，正成为推动通用动力装备向新能源拓展的主要力量，这为公司奠定了丰富的客户资源优势。

（四）项目投资概算

项目投资主要用于研发办公楼购置及装修、研发检测设备购置、研发材料试验费、人才引进费、技术转让及专家顾问费、铺底流动资金等，具体情况如下：

序号	项目	投资额（万元）	占比（%）
1	研发楼购置	4,400	36.07
2	研发楼装修	400	3.28
3	研发检测设备	2,050	16.80
4	人才引进费	750	6.15
5	技术转让及专家顾问费	600	4.92
6	研发材料试验费	950	7.79
7	其他费用	200	1.64
8	基本预备费	600	4.92
9	铺底流动资金	2,250	18.44
	合计	12,200	100.00%

1、研发楼购置及装修

本项目购置研发楼4,270m²，参考当地同类型建筑物近期成交价格，研发楼投入预估为4,400万元。研发楼装修费用预估为400万元。

该购置的房产仅用于公司自用，不用于出租，其中用于研发及销售办公室1,000平方米；用于产品展厅、休息活动室1,000平方米；用于实验检测室1,500平方米；用于样品试制及调试室500平方米；用于其他270平方米。

2、研发检测设备

经估算，研发检测设备主要包括：驱动电机测试台、驱动控制器测试台、X-RAY在线监测设备、高低温交变湿热试验箱等，预计投入为2,050万元，其中，2023年设备投入预计为950万元，2024年设备投入预计为1,100万元。

3、人才引进费及专家顾问费

参照同行业研发人员薪酬水平，经估算，2023年，研发人员陆续到位15人，薪酬350万；技术转让及专家顾问（预计6-8人）费350万；2024年，研发人员到位30人，薪酬800万（预计50%即400万资本化、另50%研发人员薪酬费用化），专家顾问费250万。

4、其他

研发材料试验费经估算为950万元，其中第一年投入450万元，第二年投入500万元。其他费用主要包含项目研发期间各类能源消耗、管理费等其他费用支出，经估算为200万元。项目基本预备费按600万元计取。

流动资金采用分项详细估算法进行估算，项目属于研发类项目，研发成果产业化并达到设计产能后，需新增铺底流动资金2,250万元，其中，第2年投入1,106万元，第3年投入1,144万元。

（五）项目实施进度情况

序号	时间	项目进度
1	2022/10-2023/4	(1) 完成研发楼购置及内部装修
2	2023/2-2023/12	(1) 完成部分研发检测设备订货、采购及安装； (2) 研发人员到位15人； (3) 形成资本化技术成果； (4) 完成部分产品电驱系统的样品开发。
3	2024/1-2024/12	(1) 研发检测设备全部到位； (2) 研发人员到位30人； (3) 完成委托生产制造商定点（同等条件优先母公司），完善主要零部件和元器件供应体系，部份产品实现中小批量供货。

（六）项目经济效益分析

项目建设期为27个月，财务内部收益率 =31.2%（所得税后）。根据测算，在市场环境不发生重大不利变化的情况下，项目建成后，全部投资回收期为6.4年（含建设期）。

研发成果实现产业化后，预计到2026年，实现年销售各类新能源电驱系统6万套，预计每年实现销售收入20,000万元，新能源电驱系统成为公司的重要增长点；到2030年，实现年研发设计销售各类新能源电驱系统30万套，并以此作为项目稳定运营状态，预计每年实现销售收入81,000万元，实现净利润9,966万元，新能源电驱系统成为公司的主要产品之一。

本经济效益分析数据是公司根据目前市场状况及成本费用水平初步估算的结果，不代表公司对该项目的盈利预测。

（七）新增募投项目风险分析及控制措施

1、市场培育风险

相较于汽车电驱系统的快速发展，在园林机械、工程机械、农用机械、场地车辆等非道路车辆专业细分领域，由于产品种类多、产业规模参差、应用环境、工况要求、行业成熟度等不同，新能源化还处于起步阶段同时，新能源电

驱系统的技术要求也与新能源汽车电驱系统存在较大的技术差异性，目前行业还缺少引领行业的骨干企业，市场规模化应用还存在一定的市场培育不确定性。

应对措施：公司顺应行业发展，前瞻性成立专业科技子公司，发挥自身优势，集聚行业人才，专注非道路新能源动力装备电驱系统开发，顺应行业发展培育市场和客户，可抢先一步完善细分市场战略性布局。

2、市场竞争风险

传统燃油动力装备电动化作为发展方向，新能源电驱系统必将吸引更多的竞争对手进入，行业企业的数量预计将增加，市场竞争将有所加剧。

应对措施：公司于2010年开始，前瞻性布局数码变频发电机变流器、磁电机研发，产品市场占有率居全球前三，近年公司开发了增程控制器等新能源产品，启动了无人机电驱控制器研发。通过设立瑜欣智能，专注于非道路车辆细分领域电驱系统研发，与国内新能源汽车电驱企业形成错位发展格局。同时，公司充分发挥二十年积累的技术、行业品牌和客户资源优势，集聚行业中高端人才，加大创新投入和新产品开发力度，大力开拓高中端市场和无人机等新兴市场，抢先一步完善市场战略性布局，形成中、高端配套体系，能够在激烈的市场竞争中取得更大的市场份额。

3、人力资源风险

公司跨区域在宁波设立全资科技子公司，需要引进大量人才，尤其是技术、研发、销售等方面的高中级人才。由于新能源汽车的快速发展，一方面为非道路新能源装备电驱系统培养了具有实际经验的科技人才，另一方面也加剧了行业高中级人才的竞争和引进难度。瑜欣智能可能因一时不能引进大量的人才，进而影响项目的实施进度，影响公司的发展。

应对措施：公司有一套良好的人才引进机制和完善的激励机制，能吸引人才，留住人才，使人才最大限度发挥自己的能力，使他们同公司一起发展。公司将广泛吸引宁波及长三角地区高校各类人才，提高研发水平，并与母公司的研发团队和技术中心实现技术资源共享。同时公司加强对员工的培训和培养，提高员工业务和综合素质，融入企业文化，满足公司发展对人才的需求。

（八）项目已取得的备案和批准情况

瑜欣智能成立后，将有序履行项目备案及环境影响评价的审批程序。

特此公告。

重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司

董事会

2022年9月28日