

证券代码：301226

证券简称：祥明智能

公告编号：2023-025

常州祥明智能动力股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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。

常州祥明智能动力股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月13日收到深圳证券交易所下发的创业板年报问询函〔2023〕第22号《关于对常州祥明智能动力股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），公司董事会对此非常重视，立即组织人员对《问询函》中提出的问题进行了认真核查和落实，现就相关问题回复如下：

问题一：报告期末，你公司外销收入为 2.16 亿元，占比 33.61%，毛利率为 28.28%，较内销毛利率高出 11.23 个百分点。请说明你公司外销业务基本情况、与主要海外客户的合作模式及合作稳定性、海外业务的业务模式、产品构成及毛利率情况，并说明外销业务毛利率远高于内销业务的原因及合理性。

回复：

一、公司外销业务基本情况、与主要海外客户的合作模式及合作稳定性、海外业务的业务模式

（一）报告期内公司 2022 年度外销前五大客户销售金额和占比情况

序号	客户名称	销售金额 (万元)	销售占比 (%)
1	Electromecanicas MC, S.A.CL	1,833.26	8.49
	Rodin S.A.U	1,713.35	7.93
	Soler&Palau Sistemas de Ventilación S.L.U	995.51	4.61
	Ventiladores Chaysol, S.A.	524.94	2.43
	SOLER&PALAU INDUSTRIES S.L.U	64.38	0.30
	S&P USA Ventilation Systems,LLC	52.35	0.24
	小计	5,183.80	24.00

序号	客户名称		销售金额 (万元)	销售占比 (%)
2	IPC (简称:国际动力)	International Power Components s.r.l.	5,010.64	23.20
3	Valeo (简称: 法雷奥)	Valeo Thermal Commercial Vehicles Germany GmbH	1,367.05	6.33
		Valeo Ticari Taşıtlar Termo Sistemleri A.Ş.	574.12	2.66
		Valeo Motherson Thermal Commercial Vehicles India Ltd.	68.87	0.32
		小计	2,010.05	9.31
4	Panasonic (简称: 松下)	Panasonic Ecology Systems Co,Ltd	1,060.81	4.91
		PANASONICECOLOGYSYSTEMSVENITECCO.,LTD.	119.53	0.55
		小计	1,180.34	5.46
5	CIAT (简称: 西亚特)	CIAT	1,153.58	5.34
合计			14,538.41	67.30

(二) 公司主要外销客户基本情况、合作方式、海外业务的业务模式

1. S&P

(1) Electromecanicas MC, S.A.CL

公司名称	Electromecanicas MC, S.A.CL
成立时间	1977年12月14日
注册资本	60,580.80 欧元
注册地	工业区,8 17410 西尔斯-杰罗纳-西班牙
主营业务	电动机发电机和变压器
股东情况	母公司 SOLER & PALAU VENTILATION GROUP SL 100% 控股
开始合作时间	2006年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单, 供应商代码: 101130
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(2) Rodin S.A.U

公司名称	Rodin S.A.U
成立时间	1975年
注册资本	282,470 欧元
注册地	C/ 黎凡特, 4 - 08150 保尔茨帕特茨-巴塞罗那-西班牙

主营业务	风机
股东情况	Soler&Palau Ventilation Group SL
开始合作时间	2006 年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：101130
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(3) Soler&Palau Sistemas de Ventilación S.L.U

公司名称	Soler&Palau Sistemas de Ventilación S.L.U
成立时间	2008 年 7 月 10 日
注册资本	846,000 欧元
注册地	黎凡特,4.08150 保尔茨帕特茨 德尔法雷斯（巴塞罗那）
主营业务	无线电和电子材料及器件(乐器、唱片)
股东情况	母公司 SOLER & PALAU VENTILATION GROUP SL 100%控股
开始合作时间	2016 年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：101130
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(4) Ventiladores Chaysol, S.A.

公司名称	Ventiladores Chaysol, S.A.
成立时间	1980 年 11 月 4 日
注册资本	180,300 欧元
注册地	阿尔康内斯 ,45 - 28320 平托-马德里-西班牙
主营业务	电动机发电机和变压器
股东情况	母公司 SOLER & PALAU VENTILATION GROUP SL 100%控股
开始合作时间	2006 年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售

是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：101130
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(5) SOLER&PALAU INDUSTRIES S.L.U

公司名称	SOLER&PALAU INDUSTRIES S.L.U
成立时间	2008年6月10日
注册资本	2,794,650 欧元
注册地	阿维达，迪亚高纳尔，593-595 9 度，08150-巴塞罗那，西班牙
主营业务	通风/空调设备及其材料
股东情况	母公司 SOLER & PALAU VENTILATION GROUP SL 100% 控股
开始合作时间	2006 年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	是
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(6) S&P USA Ventilation Systems,LLC

公司名称	S&P USA Ventilation Systems,LLC
成立时间	1992 年
注册地	6393 鲍尔斯大街，杰克逊维尔，佛罗里达州 32217
主营业务	民用、商用通风设备
股东情况	Soler & Palau Ventilation Group SL
开始合作时间	2014
客户开拓方式	集团合作
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：3781
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

2. IPC

公司名称	International Power Components s.r.l.
成立时间	2007 年 7 月 20 日

注册资本	10 万欧元
注册地	蒙扎和布里安扎，意大利
主营业务	电子部件，电子设备
股东情况	MAOLA LIBERATA 占股 20%，FONTANA GUGLIELMO 占股 80%
开始合作时间	2007 年
客户开拓方式	客户介绍
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：F343
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

3. Valeo

(1) Valeo Thermal Commercial Vehicles Germany GmbH

公司名称	Valeo Thermal Commercial Vehicles Germany GmbH
成立时间	2012 年 3 月 30 日
注册资本	25,000 欧元
注册地	弗里德里希大街.782205 吉尔奇，德国
主营业务	冷却和通风设备
股东情况	母公司 Valeo Holding GmbH 100% 控股
开始合作时间	2007 年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：401341
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(2) Valeo Ticari Taşıtlar Termo Sistemleri A.Ş.

公司名称	Valeo Ticari Taşıtlar Termo Sistemleri A.Ş.
成立时间	1994 年 10 月 11 日
注册资本	5,352,375 里拉
注册地	塞纳依 马虎. 艾弗伦 奥托 塞纳依, 斯特斯 1678. Sk. No:1734510 恩希努特 伊斯坦布尔 - 土耳其
主营业务	空调
股东情况	母公司 Valeo Thermal Commercial Vehicles Germany GmbH 100% 控股

开始合作时间	2012 年
客户开拓方式	集团合作
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：550105
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(3) Valeo Motherson Thermal Commercial Vehicles India Ltd.

公司名称	Valeo Motherson Thermal Commercial Vehicles India Ltd.
成立时间	2006 年 12 月 14 日
注册资本	8,000 万卢比
注册地	印度新德里马图拉路莫汉合作工业区 B-1 座 F-7 二楼
主营业务	客车空调、加热器和舱口
股东情况	Valeo Thermal Commercial Vehicles Germany GmbH 占股 51%，Samvardhana Motherson international Ltd. 占股 49%
开始合作时间	2014 年
客户开拓方式	集团合作
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：C139
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

4. Panasonic

(1) Panasonic Ecology Systems Co.,Ltd

公司名称	Panasonic Ecology Systems Co.,Ltd
成立时间	1948 年 11 月 6 日
注册资本	1,209,236 万日元
注册地	日本爱知县春日井市鹰来町字下仲田 4017 号
主营业务	室内空气净化设备，加湿器等生产，提供环境工程服务
股东情况	母公司 Panasonic Corp. 100% 控股
开始合作时间	1998 年
客户开拓方式	公司主动联系
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售

是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：00004580
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

(2) Panasonic Ecology Systems Ventec Co.,Ltd.

公司名称	Panasonic Ecology Systems Ventec Co.,Ltd.
成立时间	1951年5月22日
注册资本	3,000万日元
注册地	富山县小矢部市末友3号
主营业务	通风/空调设备及其材料
股东情况	母公司 Panasonic Ecology Systems Co., Ltd 100% 控股
开始合作时间	1999年
客户开拓方式	集团合作
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：00004580
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

5. CIAT

公司名称	CIAT
成立时间	1919年
注册地	<u>700 AV 金法尔科内尔, 01350 库洛兹</u>
主营业务	生产商用风机盘管机组，卡式机组等室内通风设备。
股东情况	Carrier Corporation
开始合作时间	2009年
客户开拓方式	展会
订单和业务的获取方式	询价
业务模式	直接销售
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：173579
是否关联方	否
报告期是否新增客户	否

公司凭借多年深厚的技术积累、优秀的产品质量、快速响应的服务体系，能够较好的响应不断变化的下游市场需求，主要客户群体包括海外多家具有较强行业影响力的大型企业，如 Panasonic、Valeo、S&P、IPC 等。公司与海外主要客户保持

了长期稳定的合作关系，报告期销售金额基本保持稳定增长，签订的合作协议约定有续签或者自动续期的条款，销售具有可持续性。

报告期内，公司主要外销客户较为稳定，基本无变动。主要外销客户收入占比排名如下：

销售收入排名	2022 年度	2021 年度
1	S&P	S&P
2	IPC	IPC
3	Valeo	Valeo
4	Panasonic	Bravdo,LLC
5	CIAT	Panasonic
6	Bravdo,LLC	CIAT

二、外销产品构成及毛利率情况，并说明外销业务毛利率远高于内销业务的原因及合理性

报告期内，公司外销毛利率均大于内销毛利率，主要系销售产品结构存在差异所致。报告期内，公司内外销主要产品销售结构如下：

主要产品	2022 年度				2021 年度			
	内销		外销		内销		外销	
	销售占比 (%)	毛利率 (%)	销售占比 (%)	毛利率 (%)	销售占比 (%)	毛利率 (%)	销售占比 (%)	毛利率 (%)
交流异步电机	50.12	7.17	15.54	18.24	52.88	9.90	21.03	18.19
风机	38.17	24.39	52.91	30.37	31.19	24.42	43.56	29.37
直流无刷电机	6.62	38.55	15.68	35.69	5.10	40.04	15.36	35.26
直流有刷电机	3.35	28.12	10.18	16.96	6.15	19.59	15.21	16.25
智能化组件	1.75	15.51	5.69	36.16	4.68	11.38	4.83	26.33
合计	100.00	17.05	100.00	28.28	100.00	16.63	100.00	25.78

如上表所示，公司内销以交流异步电机为主，占内销收入比重约为 50%，青岛海信是其中最大的客户，由于青岛海信采用招标方式选取供应商，青岛海信的议价能力较强，导致公司向青岛海信销售的交流电机毛利率较低。而公司外销产品结构相对较为均衡，出口产品的技术要求及工艺水平皆要高于国内市场销售的产品，因此毛利率水平也相对较高。

交流异步电机外销毛利率远高于内销毛利率，主要由于外销产品的技术要求及

工艺水平相对较高。外销主要客户 Panasonic Ecology Systems Co.,Ltd, 会根据全球各国的环保法律、法规, 制定自己的“化学物质管理等级准则”, 每年至少一次对“准则”进行升版, 要求向其供货的产品中所有零部件、制造过程必须完全符合该“准则”, 要求所有供应商与之签订“产品中不使用规定化学物质保证书”, 同时要求供货产品符合欧盟的“RoHS2.0”指令, 此外公司向其销售的交流异步电机功率高于内销第一大客户青岛海信; 外销主要客户索拉帕劳系欧洲专业的通风机制造企业, 其产品销往欧美等地区, 对于采购的电机产品包含的零部件有明确要求, 如热保护器必须是德国“特密”品牌、自动复位、170℃等配置, 同时要求生产过程中机壳与绕线定子装配时, 必须采用“热套”工艺, 再加以紧固螺钉进行固定; 外销主要客户 RUCK VENTILATOREN GmbH 要求电机的引出长度超过 1 米, 引出线绝缘层需耐温 105℃, 对生产工艺要求较高; 外销主要客户 Invacare medical equipment 要求采购的产品零部件需要符合“UL”认证, 公司向其供货的产品电压涵盖 115VAC-230VAC, 生产现场需要根据产品调整测试电压值。报告期内, 交流异步电机内外销单价、单位成本具体情况如下:

期间	类型	销售金额 (万元)	销售成本 (万元)	数量 (万台)	单价 (元/台)	单位成本 (元/台)	毛利率 (%)
2022年度	内销	20,741.33	19,253.91	176.90	117.25	108.84	7.17
	外销	3,356.70	2,744.56	17.35	193.51	158.22	18.24
	合计	24,098.03	21,998.47	194.25	124.06	113.25	8.71
2021年度	内销	28,476.79	25,658.40	244.84	116.31	104.80	9.90
	外销	3,820.57	3,125.68	21.43	178.30	145.87	18.19
	合计	32,297.36	28,784.08	266.26	121.30	108.10	10.88

风机外销毛利率高于内销毛利率。外销主要客户国际动力是欧洲为壁炉专业配套的公司, 其产品主要用在高温、烟尘的环境中, 其使用的风机产品的电机与风叶之间需要使用“隔热板”, 安装板采用“镀锌耐指纹板”, 同时必须满足 70℃、1200 小时的寿命试验, 因此轴承需采用 200℃的耐高温润滑油脂, 此外, 客户会对“霍尔传感器”的灵敏度进行全检测试; 外销主要客户索拉帕劳对其采购的产品要求必须使用 200 漆膜的漆包线, 并要求产品“接地电阻” $<0.1\Omega$; 法雷奥要求采购风机产品必须通过“IATF16949”和“E-Mark”认证, 为了保证产品的防护等级, 要求线路板部分进行灌封处理, 并且要求采用德国“蓝浦”灌封胶, 进行两次灌封, 同时, 手工焊接电烙铁采用带温度补偿功能的焊接设备。报告期内, 风机内外销单价、单位

成本具体情况如下：

期间	类型	销售金额 (万元)	销售成本 (万元)	数量 (万台)	单价 (元/台)	单位成本 (元/台)	毛利率 (%)
2022年度	内销	15,794.67	11,942.89	96.15	164.27	124.21	24.39
	外销	11,429.09	7,957.70	58.46	195.50	136.12	30.37
	合计	27,223.76	19,900.60	154.61	176.08	128.72	26.90
2021年度	内销	16,796.85	12,695.56	107.63	156.06	117.96	24.42
	外销	7,913.26	5,589.52	47.41	166.91	117.90	29.37
	合计	24,710.11	18,285.08	155.04	159.38	117.94	26.00

综上所述，公司内外销产品结构、工艺水平以及产品功率等差异导致内销毛利率水平低于外销。

公司与同行业可比上市公司内销、外销毛利率对比分析：

单位：%

公司简称	销售类型	2022年度	2021年度
大洋电机	内销	暂未披露	13.88
	外销	暂未披露	27.50
朗迪集团	内销	暂未披露	20.64
	外销	暂未披露	21.80
微光股份	内销	28.37	28.08
	外销	38.01	30.51
江苏雷利	内销	暂未披露	25.52
	外销	暂未披露	25.60
方正电机	内销	暂未披露	6.50
	外销	暂未披露	10.88
平均值	内销	28.37	18.92
	外销	38.01	23.26
公司	内销	17.05	16.63
	外销	28.28	25.78

注：同行业可比上市公司数据均摘自其公开披露的定期报告；2022年除微光股份外，其他同行业可比公司截止本问询函回复日暂未披露年报。

同行业可比上市公司的外销毛利率均高于内销，公司与同行业可比上市公司保持一致。

问题二：报告期末，你公司应收账款账面余额为 15,406 万元，坏账准备余额 1,134 万元，其中前五大应收账款客户账面余额为 4,970 万元，占应收账款总额的

32.27%。请说明前五大应收账款客户的具体情况，包括但不限于交易金额、销售内容、应收账款账龄、截至回函日的回款情况、坏账准备计提充分性，上述客户与2021年、2020年前五大应收账款客户相比是否发生重大变化及原因，与你公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、前五大应收账款客户具体情况

公司2022年末前五大应收账款客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	应收账款账龄	坏账准备	2022年度营业收入金额	业务开展情况	应收账款形成的具体业务	期后回款情况	期后回款比例
1	青岛海信日立空调系统有限公司	2,266.00	一年以内	113.30	8,750.48	长期合作	销售交流电机	2,212.80	97.65%
2	苏州黑盾环境股份有限公司	761.90	一年以内	38.10	1,217.90	长期合作	销售风机及智能化组件	631.50	82.88%
3	天津天加环境设备有限公司	680.28	一年以内	34.01	2,077.89	长期合作	销售交流电机及风机	631.62	92.85%
4	International Power Component srl	668.82	一年以内	33.44	5,010.64	长期合作	销售风机及智能化组件	668.82	100.00%
5	美埃(中国)环境科技股份有限公司	593.29	一年以内	29.66	873.83	长期合作	销售风机及智能化组件	490.26	82.63%
合计		4,970.29	-	248.51	17,930.74	-	-	4635.00	-

注：期后回款统计截至2023年4月17日。

2022年末公司前五大应收账款客户期后回款情况良好。截至2023年4月17日，公司2022年末前五大应收账款客户期后回款比例分别为97.65%、82.88%、92.85%、100.00%、82.63%。

公司2022年末前五大应收账款客户应收账款账龄均在一年以内，账龄结构合理。上述客户均为合作十年以上的客户，和公司有多年业务往来，信誉良好，结合多年合作情况及公开信息查询，未发现上述客户存在履约能力或履约意愿发生不利

变化的情况，前五大客户应收账款发生坏账风险较小。公司应收账款坏账准备计提政策、比例合理，公司 2022 年末前五大应收账款客户坏账准备计提充分、合理。

二、上述客户与 2021 年、2020 年前五大应收账款客户相比是否发生重大变化及原因

2022 年前五大应收账款客户均为与公司长期合作的单位，其中青岛海信日立空调系统有限公司、天津天加环境设备有限公司近三年均为前五大应收账款客户；International Power Components s.r.l 为 2020 年末前十五大应收账款客户、2021 年末前五大应收账款客户，该客户产品主要应用于壁炉供暖，是欧洲地区壁炉专业配套公司，其产品主要用在高温、烟尘的环境中，近年来向公司采购量逐年增长，应收账款也同步有所增长，应收账款排名上升；苏州黑盾环境股份有限公司为 2020 年末前十五大应收账款客户、2021 年末前十大应收账款客户，近年来该客户销售额逐年增长，对公司采购同步增长，故应收账款同步有所增长，应收账款排名上升；美埃（中国）环境科技股份有限公司为 2020 年末前十大应收账款客户、2021 年末前二十大应收账款客户，主要系该客户与天津天加、南京天加同属于 TICA 集团，客户年委托量及年签订合同规模不均衡，故三年末应收账款排名略有变动。

综上所述，青岛海信日立空调系统有限公司、天津天加环境设备有限公司三年均为前五大应收账款客户。International Power Components s.r.l 亦为公司 2021 年末前五大应收账款客户。2022 年度，苏州黑盾环境股份有限公司、美埃（中国）环境科技股份有限公司向公司的采购规模增加导致其新增为公司前五大应收账款客户，其变动具有合理性。

公司 2020 年末、2021 年末前五大应收账款客户情况如下：

（一）2020 年前五大应收账款

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款合计数的比例 (%)	坏账准备	应收账款账龄
1	青岛海信日立空调系统有限公司	3,072.00	20.68	153.60	一年以内
2	南京天加环境科技有限公司	968.76	6.52	48.44	一年以内
3	天津天加环境设备有限公司	682.00	4.59	34.10	一年以内
4	吉芮医疗器械(上海)有限公司	542.18	3.65	27.11	一年以内
5	海信(山东)空调有限公司	503.86	3.39	25.19	一年以内
	合计	5,768.80	38.83	288.44	-

(二) 2021 年前五大应收账款客户

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款合计数的比例 (%)	坏账准备	应收账款账龄
1	青岛海信日立空调系统有限公司	3,368.06	19.24	168.40	一年以内
2	海信(山东)空调有限公司	956.88	5.47	47.84	一年以内
3	南京天加环境科技有限公司	884.04	5.05	44.20	一年以内
4	天津天加环境设备有限公司	835.85	4.77	41.79	一年以内
5	International Power Components s.r.l.	677.61	3.87	33.88	一年以内
	合计	6,722.44	38.40	336.12	-

三、上述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系

(一) 公司 2022 年末前五大应收账款客户基本信息

1. 青岛海信日立空调系统有限公司

公司名称	青岛海信日立空调系统有限公司
成立时间	2003 年 1 月 8 日
注册资本	15,000 万美元
注册地	青岛经济技术开发区前湾港路 218 号
主营业务	空调、热泵、制冷设备、采暖设备、通风设备、空气净化设备、智能化电器设备及配套设施、电热水器及相关零部件的研究开发、制造及销售，并提供安装、售后、技术检测服务；以上货物及技术进出口（以上范围均不涉及国家规定实施特别管理措施的范围）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东情况	海信家电集团股份有限公司（A 股代码：000921）、江森自控日立空调贸易（香港）有限公司、台湾日立江森自控股份有限公司、株式会社联合贸易分别持有 49.20%、29%、20%、1.80%的股权
开始合作时间	2008 年
客户开拓方式	公司主动联系
订单和业务的获取方式	投标
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名录，拥有供应商门户网站登录账号
是否关联方	否

2. 苏州黑盾环境股份有限公司

公司名称	苏州黑盾环境股份有限公司
成立时间	2009 年 7 月 1 日
注册资本	6,500 万元

公司名称	苏州黑盾环境股份有限公司
注册地	江苏省苏州市相城区阳澄湖镇田多里路9号
主营业务	研发、生产、销售：电子产品温湿度控制设备、机柜温湿度控制设备、方舱温湿度控制设备、机房温湿度控制设备、电池温湿度控制设备、信息化机房配套设备、通信设备、热泵设备、冷水机组、不间断电源，并提供相关技术、安装、维护服务；承接设备温控系统、节能系统、机房系统、数据中心微模块系统、监控系统、自动切换系统、供配电系统、机电一体化系统、建筑智能化系统的设计、集成、销售、安装、维护，并提供相关技术服务；软件产品的研发和销售，并提供相关技术服务；能源监测及运营管理，合同能源管理；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）（外资比例小于25%）一般项目：物联网技术研发；制冷、空调设备制造；五金产品制造；物联网设备制造；云计算设备制造；输配电及控制设备制造；配电开关控制设备制造；计算机软硬件及外围设备制造；数字视频监控系统制造；环境保护专用设备制造；电池制造；安防设备制造；机械电气设备制造；其他通用仪器制造；电力电子元器件制造；智能控制系统集成；信息系统集成服务；物联网技术服务；安全技术防范系统设计施工服务；物联网设备销售；制冷、空调设备销售；云计算设备销售；电气机械设备销售；智能输配电及控制设备销售；配电开关控制设备销售；环境保护专用设备销售；电池销售；安防设备销售；电力电子元器件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	苏州千秋投资有限公司、苏州荻溪文化创意产业投资中心（有限合伙）、HAYDEN PRODUCTS, LLC、苏州国品投资管理有限公司分别持有88.09%、5.09%、3.43%、3.39%的股权，张伟系实际控制人
开始合作时间	2011年
客户开拓方式	公司主动联系
订单和业务的获取方式	询价
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名录，无供应商代码
是否关联方	否

3. 天津天加环境设备有限公司

公司名称	天津天加环境设备有限公司
成立时间	2011年5月30日
注册资本	6,000万元
注册地	天津新技术产业园区武清开发区开源道21号
主营业务	空调制造、销售、安装及技术开发、咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东情况	南京天加环境科技有限公司持有100%股权，蒋立系实际控制人
开始合作时间	2011年
客户开拓方式	集团合作
订单和业务的获取方式	招标
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名录，拥有供应商门户网站登录账号
是否关联方	否

4. International Power Components s.r.l.

公司名称	International Power Components s.r.l.
成立时间	2007年7月20日
注册资本	10万欧元
注册地	蒙扎和布里安扎，意大利
主营业务	电子部件，电子设备
股东情况	MAOLA LIBERATA 持有 20%股权，FONTANA GUGLIELMO 持有 80%股权
开始合作时间	2007年
客户开拓方式	客户介绍
订单和业务的获取方式	询价
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：F343
是否关联方	否

5. 美埃（中国）环境科技股份有限公司

公司名称	美埃（中国）环境科技股份有限公司
成立时间	2001年6月21日
注册资本	10,080万元
注册地	南京市江宁区秣陵街道蓝霞路101号
主营业务	许可项目：第二类医疗器械生产；消毒器械生产；检验检测服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；环境监测专用仪器仪表制造；环境监测专用仪器仪表销售；第二类医疗器械销售；家用电器制造；家用电器销售；工程和技术研究和试验发展；工业设计服务；大气环境污染防治服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	实际控制人蒋立通过其 100%持股的公司 T&U (BVI) 直接或间接控制合计 82.75%股份
开始合作时间	2010年
客户开拓方式	展会宣传
订单和业务的获取方式	询价
是否取得客户认证或进入客户供应商名单	进入客户供应商名单，供应商代码：100250478
是否关联方	否

公司依照《创业板上市规则》和《企业会计准则第 36 号》的相关规定，通过查询工商登记资料，逐项排查关联方认定要求。上述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

问题三：你公司与年报一同披露的《关于 2022 年度利润分配及资本公积金转

增股本预案的公告》显示，你公司拟以截至 2022 年 3 月 31 日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6 元，合计派发 4,080 万元，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 6 股。你公司于 2022 年 3 月 25 日上市，实际控制人张国祥、张敏合计持有你公司 54.89% 股份。（1）请你公司结合所处行业特点、公司发展阶段、经营模式、业绩增长的可持续性、生产经营计划、营运资金安排及现金流状况等，补充说明制定此次利润分配方案的主要考虑、确定依据及其合理性，现金分红的资金来源，利润分配方案与公司业绩成长性是否匹配，是否对公司的持续经营、业务发展造成影响，是否符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划；（2）请补充说明此次利润分配预案的提议时间、公司筹划及决策过程、在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关措施是否完备以及相关内幕信息知情人及其近亲属在利润分配预案披露前一个月内买卖股票的自查情况以及自本次利润分配方案披露之日起六个月内是否存在减持计划，若是，请详细披露；（3）请补充说明你公司在利润分配预案披露前一个月内是否存在接受投资者调研或媒体采访的情况；如存在，请补充说明是否存在向特定对象泄露利润分配预案相关信息的情形。

回复：

一、请你公司结合所处行业特点、公司发展阶段、经营模式、业绩增长的可持续性、生产经营计划、营运资金安排及现金流状况等，补充说明制定此次利润分配方案的主要考虑、确定依据及其合理性，现金分红的资金来源，利润分配方案与公司业绩成长性是否匹配，是否对公司的持续经营、业务发展造成影响，是否符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划

（一）公司所处行业特点、公司发展阶段、经营模式、业绩增长的可持续性、生产经营计划、营运资金安排及现金流状况

1. 公司所处行业特点

公司主要从事微特电机、风机及智能化组件的研发、生产与销售，为 HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）、交通车辆、通信系统、医疗健康等行业客户提供定制化、智能化、模块化的组件及整体解决方案，是一家具有自主研发和创新能力的国家高新技术企业。

公司所属行业为“C38 电气机械和器材制造业”；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类 GB/T 4754-2017》，公司所属行业为“电气机械和器材制造业(C38)”下的“电机制造（C381）”，细分行业为“微特电机及组件制造（C3813）”。公司所处行业主要特点如下：

（1）微特电机行业

1) 定制生产

微特电机作为一种工业中间品构成下游产品的一个零部件，下游客户以及下游产品的不同，导致所需电机在功能、技术指标、大小尺寸等方面都存在巨大差异。这就决定了微特电机行业针对不同客户的不同下游产品、以及同一客户的不同下游产品都需要进行定制生产。客户在下达订单前需要与微电机制造商进行需求确认，并由制造商设计定型后才能开始供货。只有客户采购的电机是之前已经设计定型的产品时，制造商才可以直接生产。

2) 直销为主的销售模式

基于定制生产的需要，微特电机产品绝大多数情况采用直销模式。即由电机生产商直接向下游产品的制造商销售。仅少数情况下，存在通过经销商销售。一是，下游制造商所需电机型号已经定型并与电机制造商建立了供销关系，由于内部管理原因，后续选择经由贸易商采购相应的定型电机；二是，下游制造商已将其技术要求告知贸易商，贸易商根据相关要求在市场寻找合适的电机制造商进行生产并采购，再将所采购电机转售下游设备制造商。下游制造商所需微特电机产品随生产的终端设备不同，其所要求的尺寸、电气参数等指标也千差万别，贸易商的采购行为大多在终端客户需求已经确定的情况下才会进行。

3) 产品认证

微特电机作为众多机电产品中的核心零部件，其电气性能、安全性能、节能指标都对最终产品的相关性能有重要影响。因此，各国对微特电机提出了能效以及安全等方面的认证要求。各种认证的完成，不仅是得到客户初步认可的先决条件，也是在相关市场进行销售的准入要求。首先，在节能要求方面，全球范围的节能减排已成为大趋势，世界各国普遍对电机、风机规定了能效等级，发达国家和地区如欧洲还发布了 ErP 指令对风机能效作出要求。其次，在安全性方面，各国均将微特电

机纳入了强制性安全认证产品范围，特别是使用安全电压以上的电源供电的电机产品必须获得销售国安全认证方可在该国销售，如我国的 CCC，美国的 UL、欧盟的 CE、德国的 VDE、俄罗斯的 GOST 等。

（2）风机行业

公司生产的风机主要为 HVACR 风机。该类风机的核心部件为微特电机，是微特电机产品线的延伸和拓展。该细分的风机行业与微特电机行业一样，存在定制生产、直销为主、需产品认证等特有的经营模式。

2. 公司发展阶段

公司目前正处于快速发展的成长阶段。公司自成立以来，以电机技术为核心，不断提高产品的品质与性能。公司产品通过欧盟 CE 认证、美国 UL 认证，远销欧洲、美洲、日本等众多地区。公司自创立以来始终坚持“以客户需求为导向，以技术创新为宗旨”的发展战略，通过对国外先进技术的引进消化吸收再创新，致力于微特电机及系统集成技术的研发和创新。公司凭借多年深厚的技术积累、优异的产品质量、快速响应的服务体系，能够较好的响应不断变化的下游市场需求，与大型暖通设备厂商、空气净化设备厂商建立了长期战略合作关系，“祥明”品牌已经在诸多客户中树立了良好的品牌形象，主要客户群体包括国内外多家具有较强行业影响力的大型企业，如青岛海信、法雷奥、松下、索拉帕劳、天加环境、布拉夫多、宇通客车、苏州黑盾、美埃（中国）环境科技股份有限公司等。

3. 经营模式

（1）盈利模式

公司主要通过向客户销售产品获取销售收入形成盈利。凭借行业内优异的产品质量和快速的响应能力，公司优先选择具有行业地位和品牌优势的高端客户进行合作，公司与上述高端客户建立了长期稳定的合作关系，粘性较强，是公司可持续盈利的保障。

（2）采购模式

1) 采购内容

公司生产所需的原材料包括：漆包线、硅钢片、电子元器件、轴承、端盖等。

2) 采购管理

公司通过 SCM 系统进行供应链管理，设立专门部门主管采购工作。每年初公司根据市场情况编制总体生产目标，公司采购部门根据全年的总体生产目标及客户提供的订单预测编制全年采购计划，制订全年的材料采购预算。每月初公司采购部门根据月度生产计划及全年原材料采购预算编制月度采购计划，根据生产需求及库存水平提交采购申请，按公司流程完成审批后，实施采购行为。采购部门与生产部门之间的业务衔接非常紧密，采购人员及时了解库存量、需求量、生产状况等准确、具体的信息，以便制订周密采购计划，全面部署采购任务，跟进采购状况，同时将采购进度反馈给生产部门，以保证生产有序进行。

3) 采购策略

公司根据订单情况进行采购。在生产计划的执行前期，公司根据产品生产所需的各类物资按生产计划进行采购。公司管理层会适时根据过往经验和宏观经济形势，对其价格趋势做一定程度的预判，在安全库存区间内采取提前采购或者缩短采购周期等灵活手段，有效降低采购成本。

4) 供应商选择

在采购过程中，公司遵循质量优先的原则。公司按照 IATF16949-2015 体系制定了供应商评审制度，对供应商的产品品质、供货能力、管理水平、价格进行详细的评估，只有通过评审的供应商，公司才会与其建立合作关系。公司所有材料和零部件都只向合格供应商采购，并且对每种零部件和原材料均同时与至少两家以上的合格供应商保持合作，实现了原材料和零部件的稳定供应。

对于一些重要零部件，公司一般与这些供应商签订长期战略供货协议，以保证获得有可靠质量的稳定货源和较低的价格。

(3) 生产模式

1) 生产内容

公司生产过程中的主要内容包括模具制作、定子加工、转子加工、PCB 电子线路生产、金属成型及注塑成型、总装集成、功能调试、质量检验。其中，模具制作主要包括冲压模具及注塑模具；定子加工主要包括定子冲片、定子绕线、绝缘处理

等工作；转子加工主要包括转子冲片、转子组件加工、转子转轴压装、转子动平衡等；PCB 电子线路生产主要包括 SMT、回流焊、插件、波峰焊、AOI 检测等。

2) 生产策略

公司采取了订单驱动的生产策略，根据客户的实际订单和预测订单合理安排生产计划。

3) 外协加工

随着我国微特电机产业链的不断发展，以及公司自身提高生产效率的需要，公司确立了以整机设计、关键零部件制造和总装集成为核心的生产运营模式。生产过程中的定子硅钢片冲片、转子硅钢片冲片、压铸、转轴、机壳、辅助橡塑件、表面处理等零配件由公司提供设计方案和工艺要求，选择合适的外协厂商进行生产供应。公司通过严格的外协件检验，确保外协产品的品质满足公司严格的质量体系要求。

4) 生产管理

制造中心是公司生产组织与管理的核心部门，负责从接受订单计划到产品包装入库的生产组织与管理工作。主要职责为订单评审、生产计划编制、协调外协采购、生产组织管理、生产调度协调和生产统计等工作。

(4) 销售模式

报告期内，公司的销售收入主要通过直销模式实现，分为内销和外销。存在很少的贸易商销售和经销商销售。

公司主要以国内外知名企业为发展对象，通过营销团队直接与客户接洽谈判获得订单。这种直销方式有利于客户资源管理、了解客户需求、技术交流、定制研发、订单执行、货款回收等，并直接向客户提供售前、售中和售后服务。在直接销售中，公司依托品牌、质量、服务、技术和价格等方面的综合优势，与客户建立起长期的战略合作伙伴关系，为其提供产品解决方案。每一年度，公司客户会根据行业经济趋势、产品需求情况、生产能力等做出年度产量预测，与公司沟通下一年度的采购意向。公司与部分客户先签订年度销售框架协议，确定付款条件、质量保证及交付方式等合约条款，再逐笔签订含有价格和数量条款的订单。

4. 业绩增长的可持续性

2021 年公司实现营业收入 73,485.75 万元，同比增长 33.42%，2022 年受宏观经济波动影响，营业收入较上期下降 12.54%，但公司 2022 年高毛利率产品风机和直流无刷电机均有不同程度增长，同时受政府补助、理财收益、远期锁汇收益等因素影响，使得 2022 年净利润较上期增长了 3.45%，报告期公司净利润持续增长。由于公司产品应用领域较为广泛，涉及 HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）、交通车辆、通信系统、医疗健康等领域，不同领域的不同产品盈利能力不同，宏观经济波动可能会影响某一领域产品的销售，但是公司产品应用领域的丰富性，一定程度上增强了公司应对风险能力。总体来看，公司经营业绩相对稳定、盈利能力较强，业绩增长具有可持续性。

5. 生产经营计划

公司将结合国内外微特电机行业的发展趋势，进一步提升现有产品设计和研发能力，通过自主研发、合作研发等方式，不断研究新技术、新工艺在产品设计和制造过程中的运用，提升公司产品在网络控制与管理、节能技术、智能化升级等关键领域的技术实力，积极涉足新的技术与产品领域。

（1）现有产品的技术升级，提高产品技术含量

公司在及时了解客户需求并积极总结现有经验的前提下，对现有主要产品的功能、性能进行升级和完善，不断提高产品技术含量。电机的集成化、智能化、高效化、高功率密度是电机技术发展的大趋势，公司在这方面通过多年的积累已经有了相当的技术基础，也获得了很大的技术成果。目前公司的集成化、智能化电机系统的控制主要基于 DSP 技术，通过 C 语言及汇编语言混合编程实现了精确的电机模型和各种先进的控制策略，形成了特有的无刷直流电机智能控制的技术核心。但随着应用领域的拓展，不同客户所要求的不同工程应用有着不同的电机特性要求和控制策略，公司将在后续的工程应用研究和产品开发中，针对特定应用条件开发不同的子系列产品，在低成本、节能性、静音性、紧凑轻量性、智能化等方面进行强化和探索，形成各具特色的型号，以丰富的产品梯队布局国内外市场。

（2）开发新产品，形成新的利润增长点

公司将充分利用现有的技术优势，不断研发新产品以延伸产品链，拓宽公司所生产的微特电机产品的应用领域，形成新的利润增长点，保持微特电机业务的持续

稳定成长。同时，电机与后端的应用集成对电机系统性能的提升、智能化控制的优化及整机性能的整合都有很大的益处，精密风机等电机应用产品的组件化、集成化已经成为电机产业发展的新机遇，国外企业如依必安、施乐佰等公司已经成为相关领域的标杆。公司近年来立足电机，发展精密风机传动组件，已初见成效。未来公司将在风机领域加大研发投入和市场开拓力度，着力实现更加全面的产品结构和更加完整的业务布局，从而充分把握未来我国微特电机行业的发展机遇，推动企业做大做强。

（3）完善公司人才结构，提升公司精细化管理水平

高素质人才是公司发展的核心资源，为满足企业未来发展的需要，公司将从战略高度对人才队伍建设进行规划，实施系统的人才队伍建设计划。主要措施如下：

1) 全面贯彻和强化人才战略。公司未来 3-5 年内将大力引进有国际化企业管理工作经验及理念的综合管理型人才，包括但不限于人力资源管理、市场营销、企业管理、资本运营、财务管理、质量管理及技术管理人才。

2) 持续实施公司内部人才培养计划。公司在未来 3-5 年内将建立起完善的人才培养体系。根据公司制定的人才培养目标，在已有骨干和储备人才中通过培训、轮岗、规划引导、不断提供实践学习机会等手段循序渐进、有计划的持续培养选拔，全面加强人才梯队建设，为公司持续快速发展提供坚实保障。

3) 建立健全人力资源管理体制。公司将通过 3-5 年时间，逐步导入并完善招聘管理、培训管理、绩效管理和薪酬管理等人力资源管理体制，持续提高各级人员的积极性、创造力和向心力，建立更加完善的人力资源管理体系，为公司战略发展目标的实现提供持续的内在动力。

（4）完善客户服务，加大市场开拓力度

公司将进一步加大现有客户的维护以及潜在客户的开拓力度，巩固与重点大客户的长期合作关系。

针对国外市场，公司将建立重点客户和地区的专人负责制度，强化对海外客户的本地服务能力。公司已在德国建立全资子公司负责欧洲客户的项目跟踪、项目支持。同时公司也将依托德国子公司积极参加欧洲地区的相关行业展会、收集当地市场信息动态。未来，公司将根据业务发展情况择机在全球不同地区建设类似营销和

服务网络，为公司产品在海外市场打开更广阔空间。

针对国内市场，公司将通过直接销售方式和主要大客户建立长期稳定合作关系，深入了解客户需求，并以强大的技术实力为后盾，以灵活的定制开发为理念树立起高端品牌形象，营建更广泛的高端客户基础。同时公司将逐步完善区域营销网络和中心，在重大城市设立办事处，实现对全国主要暖通空调、空气净化、交通车辆、通信系统、医疗健康等设备厂商的覆盖。以近距离服务作为竞争优势，准确把握客户需求，并对客户的需求变化作出及时响应。

(5) 实施品牌战略扩大市场影响力，并通过各种渠道进一步开拓客户

公司坚持中高端品牌定位，明确祥明智能的核心品牌价值、品牌主张、品牌形象；通过与客户的每一个接触点（产品质量、产品功能、产品外观、产品交付期、产品包装、产品价格、售后服务）展现公司品牌文化和理念，从而进一步扩大市场影响力。通过展会宣传、客户拜访、网络宣传等方式，以“质量第一、技术领先、随需应变、价格合理”的策略巩固现有市场并开拓新的客户。

不断完善市场信息收集和分析系统，掌握市场最前沿的政策及产品技术信息，积极开展产品市场的比较和筛选，进行目标市场的分析和确定，为实行差异化的市场营销策略提供支持依据。对于重点客户公司将进一步深化合作，理解并挖掘客户需求，向着为客户设计、提供全面的系统集成服务和应用方案转变。

6. 营运资金安排及现金流状况

公司的销售收入主要通过直销模式实现，分为内销和外销。存在很少的贸易商销售和经销商销售。公司具备持续开发新产品和开拓新客户资源的能力。公司向下游客户主要提供定制化的产品销售服务，与主要客户维持了长期稳定的合作关系，公司与青岛海信最早自 2008 年开始合作、与天加环境自 2004 年开始合作、与松下最早自 1998 年开始合作、与索拉帕劳最早自 2006 年开始合作、与法雷奥最早自 2007 年开始合作，公司主要客户信誉良好，且公司管理层始终重视收入增长质量，一直致力于加强应收账款管理，控制应收账款总体规模，降低应收账款回收风险，应收账款管理有效，销售回款速度快。

公司按照 IATF16949-2015 体系制定了供应商评审制度，对供应商的产品品质、供货能力、管理水平、价格进行详细的评估，只有通过评审的供应商，公司才会与

其建立合作关系。公司所有材料和零部件都只向合格供应商采购，并且对每种零部件和原材料均同时与至少两家以上的合格供应商保持合作，实现了原材料和零部件的供应及现金流转的稳定。目前公司运营资金相对充裕，安排较为合理。同时，公司为提高资金使用效率，在确保募集资金投资项目所需资金和公司正常经营所需流动资金的前提下，公司还使用部分暂时闲置募集资金和自有资金进行现金管理，以增加公司资产收益，提高股东利益。

公司 2021 年度和 2022 年度现金流情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末
经营活动产生的现金流量净额	8,444.44	885.16
投资活动产生的现金流量净额	-29,995.88	-1,584.39
筹资活动产生的现金流量净额	39,466.80	-203.93
汇率变动对现金及现金等价物的影响	249.19	-438.29
现金及现金等价物净增加额	18,164.55	-1,341.45
期初现金及现金等价物余额	3,060.19	4,401.64
期末现金及现金等价物余额	21,224.74	3,060.19
流动比率（倍）	5.06	2.27
速动比率（倍）	4.20	1.68
资产负债率（%）（合并）	15.71	32.71
利息保障倍数	1,040.15	727.70

公司最近两年经营活动产生的现金流量净额持续为正，公司整体回款情况良好，公司经营活动产生的现金流符合公司的经营状况，持续稳定的现金流为公司未来稳定、健康发展提供重要支撑。公司 2021 年末和 2022 年末货币资金金额分别为 3,674.81 万元、21,230.74 万元，交易性金融资产金额分别为 1,496.21 万元、23,852.09 万元，其中交易性金融资产主要为安全性高、流动性好、风险低的银行理财产品。公司最近两年现金流状况良好。

公司于 2022 年 3 月 11 日采用全部向二级市场投资者定价配售方式，向社会公众公开发行了普通股（A 股）股票 1,700.00 万股，发行价为每股人民币 29.66 元。截至 2022 年 3 月 17 日，本公司共募集资金 50,422.00 万元，扣除发行费 6,655.11 万元后，募集资金净额为 43,766.89 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，上述募集资金主

要用于“电机、风机改扩建项目”、“生产基地扩建项目”和“补充流动资金项目”，累计使用募集资金 21,123.98 万元，剩余募集资金金额 22,642.91 万元，2022 年末扣除剩余募集资金，公司交易性金融资产和货币资金合计金额为 22,439.92 万元，2021 年末及 2022 年末，公司均无银行借款，合并资产负债率分别为 32.71% 和 15.71%，上述交易性金融资产和货币资金(扣除剩余募集资金)主要用作营运资金，营运资金较为充足。

综上所述，公司经营状况良好，业绩增长具有可持续性，公司所处行业具有较好的发展前景。公司将继续做好统筹规划，巩固提升公司市场竞争力，进一步加强和全球行业参与者的交流合作，由零部件制造向系统集成转化，由本地型技术研究向全球化合作研究转化，积极、坚定地打造民族品牌，创建国际一流的微特电机研发和生产制造企业。

(二) 补充说明制定此次利润分配方案的主要考虑、确定依据及其合理性，现金分红的资金来源，利润分配方案与公司业绩成长性是否匹配，是否对公司的持续经营、业务发展造成影响，是否符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划

1. 最近两年现金分红情况、现金分红的资金来源

最近两年，公司现金分红情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年
归属于上市公司股东的可分配利润	6,474.30	6,258.26
现金分红（含税）	4,080.00	4,284.00
当年现金分红占归属于上市公司股东的可分配利润的比例	63.02%	68.45%

发行人的分红政策由董事会、股东大会审议通过，履行了相应的决策程序，发行人历年分红执行情况符合发行人《公司章程》规定及相关政策要求。

2021 年度和 2022 年度，公司实现的归属于上市公司股东的可分配利润分别为 6,258.26 万元和 6,474.30 万元，公司现金分红金额占合并报表中归属于上市公司股东的可分配利润的比率分别为 68.45%、63.02%，现金分红能力充足，现金分红来源于公司经营发展形成的未分配利润项目，现金分红的资金来源于公司良性经营积累。

2. 此次利润分配方案的主要考虑因素

(1) 实施积极的分红政策，积极回馈公司投资者

公司自成立以来，经营业绩及现金流情况良好，经营业绩快速增长，主营业务盈利能力突出。公司上市以来采取积极的利润分配政策，重视投资者的合理投资回报，积极回馈投资者，以求树立良好的市场形象。本次利润分配系在遵循《公司法》等法律法规、规范性文件和《公司章程》的前提下，且在不影响公司可持续经营能力及未来长远发展的前提下开展，保持了过往的利润分配政策的连续性。

(2) 公司股本较小，流通股本规模较小，考虑扩大股本规模

随着公司进一步的发展，公司总股本规模在全市场中处于相对偏低水平。截至2023年3月31日，公司的股本总数为6,800万股，在沪深两市4,962家上市公司中排名4,858位（数据来源：Wind），股本规模相对较小。此次利润分配预案，系在充分考虑股东特别是中小投资者的利益和合理诉求下指定，有利于扩大公司股本规模，优化股本结构，增强公司股票流动性。

3. 确定依据及合理性分析

(1) 公司未分配利润及资本公积金充裕，具备利润分配的基础

公司经过多年的发展与积累，未分配利润和资本公积金充裕。截至2022年12月30日，公司未分配利润为22,673.52万元，资本公积为57,530.62万元。本次利润分配预案实施后，预计派发现金股利4,080.00万元，占2022年12月31日公司未分配利润的17.99%；资本公积转增股本4,080万股，占2022年12月31日公司资本公积的7.09%。

(2) 符合公司的发展规划，有利于提升公司竞争力

公司处于快速发展阶段，主营业务盈利能力突出，且所处行业发展前景好，公司发展潜力大，具有持续盈利能力，具备利润分配及资本公积转增股本的基础。在保证公司正常经营和长远发展的前提下，扩大股本不仅可以使股本规模与公司经营规模相匹配，也有助于投资者分享公司的发展成果和提振投资者对公司未来经营的信心。因此，积极的利润分配方案及合理的资本公积转增股本方案，符合公司目前发展阶段、有利于提升公司的市场竞争力，实现公司的发展战略。

(3) 利润分配预案符合有关法律法规及公司相关制度

根据《公司章程》及《常州祥明智能动力股份有限公司未来三年（2023年-2025年）股东回报规划》的规定：

1) 利润分配原则

公司实施连续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展。在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司将积极采取现金方式分配利润。

2) 关于利润分配的形式

公司可以采用现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。其中，在利润分配方式的分配顺序现金分红优先于股票分配。具备现金分红条件的，公司应当优先采用现金分红进行利润分配，且每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 20%。

2) 现金分红的条件及时间、比例

A、现金分红的条件

①公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

②审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

B、现金分红的时间及比例

在符合现金分红条件情况下，公司原则上每年进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，并综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，制定以下差异化的现金分红政策：

①当公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②当公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现

金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③当公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

3) 关于股票股利的规定

公司可以根据年度的盈利情况及现金流状况，在保证最低现金分红比例和公司股本规模及股权结构合理的前提下，注重股本扩张与业绩增长保持同步，在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行采取股票股利分配的方式进行利润分配。

本次利润分配预案符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》《公司章程》及公司未来三年（2023 年-2025 年）股东回报规划等文件的规定和要求，具备合法性、合规性。本次利润分配预案的制定与公司业绩成长性相匹配，充分考虑了公司 2022 年年度盈利状况、公司未来发展资金需求以及股东投资回报等综合因素，符合公司和全体股东的利益。该方案的实施不会造成公司流动资金短缺或其他不良影响。

综上，公司 2022 年度利润分配预案充分考虑了公司的经营及财务状况，有利于与全体股东分享公司成长的经营成果，有利于优化公司股本结构，增加公司流通股的数量，提高公司股票流动性，符合公司的发展规划，有利于提升公司竞争力，与公司经营业绩及未来发展预期相匹配，不存在炒作股价的情形，具有合理性。

二、请补充说明此次利润分配预案的提议时间、公司筹划及决策过程、在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关措施是否完备以及相关内幕信息知情人及其近亲属在利润分配预案披露前一个月内买卖股票的自查情况以及自本次利润分配方案披露之日起六个月内是否存在减持计划，若是，请详细披露

（一）利润分配预案的提议时间、公司筹划及决策过程

2023 年 3 月 1 日，公司董事长、总经理张敏先生结合经营发展情况、股本结构、经营需求等因素，与财务总监、董事会秘书对 2022 年度利润分配事项进行了内部商议，并初步达成了利润分配的意向。

2023 年 3 月 6 日，根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》

等法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的规定，综合考虑股东利益及公司长远发展需求，董事会拟定了 2022 年度利润分配的预案，并于 2023 年 3 月 16 日将董事会及监事会的通知以及相关议案内容发送给公司董事、监事及高级管理人员，并向相关人员强调应严格遵守相关保密制度。

2023 年 3 月 29 日，公司第二届董事会第十四次会议及第二届监事会第十二次会议审议通过了《关于 2022 年度利润分配预案的议案》，公司独立董事发表了独立意见。该议案尚待公司 2022 年年度股东大会审议。

2023 年 3 月 31 日，公司在深圳证券交易所指定的信息披露网站了《关于 2022 年度利润分配预案的公告》（公告编号：2023-008）。

（二）在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关措施是否完备

公司已建立《内幕信息及知情人管理制度》，本次利润分配预案披露前，公司严格按照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》《上市公司监管指引第 5 号——上市公司内幕信息知情人登记管理制度》等法律、法规以及规范性文件、公司章程及其他制度的规定，严格控制内幕信息的知情人范围，对相关内幕信息知情人履行了保密和严禁内幕交易的告知义务，同时对内幕信息知情人及时登记备案，防止内幕信息泄露。

2023 年 3 月 30 日，公司通过创业板业务专区进行了《内幕信息知情人登记表》的填报并于 2023 年 3 月 30 日随 2022 年年度报告上传报备。

综上，公司信息保密和防范内幕交易方面已经采取了完备的措施。

（三）相关内幕信息知情人及其近亲属在利润分配预案披露前一个月内买卖股票的自查情况以及自本次利润分配方案披露之日起六个月内是否存在减持计划

经公司自查及向相关人员询问核实，公司内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分配方案披露前一个月内无买卖公司股票的情况。

经核实，公司内幕信息知情人及其近亲属自本次利润分配方案披露之日起六个月内不存在减持计划。

三、请补充说明你公司在利润分配预案披露前一个月内是否存在接受投资者

调研或媒体采访的情况；如存在，请补充说明是否存在向特定对象泄露利润分配预案相关信息的情形

公司在利润分配方案披露前一个月不存在接受媒体采访、机构调研以及任何线下及线上投资者交流活动的情况，也未在自媒体宣传过程中泄露过相关未披露信息，公司在互动易平台回复投资者提问时，均不涉及未披露事项。

风险提示：

本次利润分配预案中涉及资本公积金转增股本，投资者同比例增加所持有股份，对其持股比例亦无实质性影响。本次方案实施后，公司总股本将增加，预计每股收益、每股净资产等指标相应摊薄。另外，公司已在本次利润分配预案中提示：本次利润分配方案尚须经公司 2022 年年度股东大会审议批准后方可实施，存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

常州祥明智能动力股份有限公司董事会

2023 年 4 月 17 日