

证券代码：300048

证券简称：合康新能

北京合康新能科技股份有限公司

(注册地址：北京市北京经济技术开发区博兴二路 3 号 2 幢 1 层)



2026 年度 向特定对象发行 A 股股票 募集资金使用可行性分析报告

二〇二六年二月

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额（含发行费用）不超过 165,158.16 万元，扣除发行费用后的募集资金净额拟全部投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金拟投入额
1	高压变频器研发及产业化项目	43,850.67	43,850.67
2	光伏并网逆变器研发及产业化项目	43,696.32	43,696.32
3	户用储能系统研发及产业化项目	29,230.48	29,230.48
4	分布式光伏标杆电站建设及研发项目	18,380.69	18,380.69
5	补充流动资金	30,000.00	30,000.00
合计		165,158.16	165,158.16

在上述募集资金投资项目的范围内，公司可根据项目的进度、资金需求等实际情况，对相应募集资金投资项目的投入顺序和具体金额进行适当调整。募集资金到位前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定予以置换（不含在公司第六届董事会第二十八次会议决议公告日前实际已发生的投资额部分）。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，公司将按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定各项目的具体投资额，不足部分由公司自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目的具体情况及可行性分析

（一）高压变频器研发及产业化项目

1、项目概况

本项目由北京合康新能变频技术有限公司实施，将在北京经开区博兴二路 3 号实施，建设周期 24 个月，总投资预算约 43,850.67 万元，拟全额使用募集资金投入。公司在高压变频器领域稳居国内第一梯队，持续引领核电等领域高压变频器国产化替代。本次募投项目拟对高压变频器产线实施自动化与智能化升级，通过淘汰落后低效设备，引入自动化装配、智能检测系统，打造高压变频器智能制造生产线，实现高压变频器产品供给能力的提升。同时持续强化前沿技术储备，

全面提高在核电、新型储能、大型矿业、高端化工、电力等高端市场的综合竞争力。

2、项目的必要性和可行性

(1) 必要性

1) 项目建设是响应国家智能制造战略，践行“双碳”目标的政策必然要求

近年来，国家相继发布《“十四五”智能制造发展规划》《电机能效提升计划（2021-2023 年）》等政策，明确提出推动制造业自动化、数字化改造，并将高压变频器等高效节能装备列为工业节能重点推广产品。在“双碳”战略持续推进的背景下，电力、冶金、化工等高耗能行业面临环保约束与电价政策双重压力，对节能降耗设备的需求持续刚性增长。高压变频器作为电机系统节能改造的核心装备，可通过调节电机转速实现精准控制，在风机、水泵、压缩机等负载中平均节电率达 30%以上，是工业领域落实节能降碳的关键技术路径。本项目计划对高压变频器产线实施自动化与智能化升级，通过淘汰落后低效设备，引入自动化装配、智能检测系统，打造高压变频器智能制造生产线，推动从设备提供商到解决方案提供商的快速转型，构建覆盖高压变频器全生命周期管理服务能力。因此，项目不仅响应国家智能制造号召，更契合绿色制造和能源转型的战略方向，助力推动产业高端化、绿色化升级。

2) 项目建设是顺应行业技术升级与国产替代趋势，实现高端制造的重要途径

当前，我国高压变频器行业正面临深刻的技术迭代与市场格局重塑。一方面，电力电子器件（如 SiC、GaN）及控制算法持续进步，推动产品向高效率、高可靠性、智能化方向演进；另一方面，行业需求正从通用型产品向定制化、集成化方向快速升级，尤其在核电、新型储能、大型矿业、高端化工、电力等领域，对高性能变频器调控系统的需求显著提升。为进一步响应高端领域对新型变频器产品的技术升级及国产替代的趋势，本项目在大功率高压变频器产线自动化升级基础上，持续强化前沿技术储备，面向核电领域、矿井等高端领域针对十余项课题开展攻关，持续加强核心技术的储备，不断优化产品性能。同时项目通过构建贴

近实际工况的集成测试环境，系统性提升了复杂系统的可靠性验证与优化能力，系统性提升产品一致性与可靠性，推动研发成果快速转化为面向核电、新型储能、大型矿业、高端化工、电力等领域的高端产品，从而进一步增强高压变频器产品在高端应用领域的竞争力。

3) 项目建设是提升规模化交付能力，巩固并扩大市场领先优势的重要举措

在“双碳”目标驱动下，高压变频器作为工业节能核心设备，在传统领域电力、冶金、石化、市政（供水、供热）等领域需求稳定增长，在核电、高速轨道交通、大型矿业、高端化工、新能源（如储能、海上风电）等高端制造领域需求快速增长。随着传统重工业产业结构会持续优化，产业升级项目会持续释放，叠加数字化需求的提升，高压变频器产品的市场需求保持稳定增长态势。据智研咨询数据统计，中国高压变频器市场规模已从 2017 年的 108 亿元增长至 2024 年的 216 亿元，年复合增长率达 10.41%。加之高耗能行业为达成节能减排硬性指标，持续开展产能置换与技术改造，进一步释放对高压变频器产品的需求。然而，目前高压变频器产品的高端应用市场仍由 ABB、西门子等国际企业主导，国内厂商受限于产能不足与产品结构单一，在高端领域竞争力较弱。

本项目通过高压变频器产线自动化升级，提升高压变频器产品的规模化交付能力，全面提升高压变频器产品在高端市场的综合竞争力与可持续增长动能。项目建设完成后形成产品研发、智能交付与全周期服务的协同发展格局，在快速成长的市场中把握机遇，助力公司打破国外品牌在高端市场的垄断格局，填补高压变频器在高端市场的缺口，实现可持续的业务可持续发展。

(2) 可行性

1) 项目建设与国家产业战略及能源安全需求高度契合，具备坚实的政策与市场基础

当前，我国正处于推动制造业高端化、智能化、绿色化转型的关键时期，能源安全与核心技术自主可控被提升至国家战略高度。高压变频器作为工业领域关键节能装备与核心动力控制装置，其技术进步与规模化应用对于提升工业能效、保障重点领域产业链供应链安全具有至关重要的作用。国家发改委《产业结构调

整指导目录（2024 年版）》明确将“高压变频调速技术开发及应用”列入鼓励类范畴。国务院《“十四五”节能减排综合工作方案》亦强调要推动电机、风机、泵等重点用能设备系统节能改造。本项目旨在新增高端高压变频器产能，重点实现在核电、大型矿业、高端化工等高端行业的市场供给，其国产化替代与性能提升，是保障国家能源安全、实现工业领域“双碳”目标的关键技术路径之一，与《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中关于“推进能源革命”“实施智能制造和绿色制造工程”“加快壮大高端装备制造产业”的战略部署深度契合。核电领域作为国家战略科技力量与能源安全基石，其设备自主化要求尤为迫切，本项目建设正是响应并落实这一国家战略需求的具体行动，不仅符合宏观政策导向，也顺应了下游关键行业对高可靠性、自主可控装备的刚性需求，市场前景广阔。

2) 深厚的技术积淀与完整的产业化能力，为项目建设提供了坚实可靠的核心支撑

公司已在高压变频器领域构建了贯穿“研发-设计-测试-制造”的垂直一体化能力体系，紧密围绕客户需求与市场发展趋势，持续在电力电子变换、高性能电机驱动、数字化智能控制及综合能源管理等关键技术领域进行研发投入与创新迭代，不断强化产品规划的前瞻性与精准性，优化产品组合以适配多元化的高端应用场景。在研发体系层面，公司已建成北京与苏州两大研发中心，形成了分工协同、优势互补的技术创新网络。同时，公司积极构建开放协同的创新生态，与美的集团内部各级研究院保持紧密技术联动，并广泛联合第三方权威认证机构、顶尖科研院所开展多层次的产学研合作与技术交流，持续推动前沿技术探索与核心知识产权布局。截至 2024 年底，公司年度新增专利申请达 348 项，其中发明专利 139 项，新增授权专利 91 项，构筑了坚实的技术壁垒。在行业合作与测试认证上，公司与 TÜV、CSA 等国际权威检测认证机构建立了深度合作关系，公司测试评价中心已获得“TÜV 北德目击实验室”、“TÜV 莱茵目击实验室”、“TÜV 南德认可实验室”及“CSA 授权实验室”等多项权威资质，并获得中国合格评定国家认可委员会授予的 CNAS 认证，进一步夯实了公司在行业内的技术领先地位；在制造布局方面，公司已形成以北京制造基地为核心、安庆制造基地为重要补充的协同发展格局。公司不仅是技术的践行者，更是行业发展的推动者，作

为主要修订单位参与了高压变频器国家标准的修订工作，并深度介入了光伏储能相关行业标准的制定，推动产品技术创新与核心技术布局。综上，公司从技术研发、产品设计、测试验证到规模制造的全链条能力，为本项目实施提供了无缝衔接、高度可靠的实施路径。

3) 成熟的运营体系与创新服务模式为项目持续运营与价值延伸构筑了强大保障

公司已建立起一套成熟高效、适应市场竞争的运营管理体系，能够为本项目的长期稳定运营与商业成功提供系统性保障。在市场与营销层面，公司拥有成熟稳定的销售渠道。在核电、大型矿业等对专业性和可靠性要求极高的行业领域，依托深厚的行业理解与技术专长进行深度直销与服务，通过构建稳定的销售渠道，有效覆盖更广泛的市场区域与应用场景。服务模式上，公司前瞻性地布局并推出覆盖高压变频器全生命周期的管理服务，贯穿于项目的方案咨询、安装调试、预防性维护、远程监控、能效优化、技术改造及备件保障等各个环节，全生命周期的管理服务模式有利于建立长期持续的服务合作伙伴关系，更能通过挖掘设备全生命周期的服务价值，大幅提升项目的长期盈利能力和抗周期性波动能力，实现从销售产品到运营价值的商业模式升华。在组织与人才管理方面，公司推行扁平化、敏捷化的组织架构，并建立了以业绩和贡献为导向的激励与考核机制，有利于快速决策、高效响应市场与项目需求。加之公司高度重视人才梯队建设，通过持续引进高端技术人才与行业专家，并系统化培养内部骨干，已形成了一支结构合理、专业扎实、覆盖研发创新、精益生产、市场营销与客户服务等关键职能的核心团队，确保项目各环节能够高效、专业地执行落地，为项目持续运营与价值延伸构筑了强大保障。

4) 美的集团全价值链赋能与垂直一体化制造优势，为项目提供坚实产业基础

美的集团强大的产业资源与全球化运营平台为公司高压变频器业务的深化发展提供战略支持与资源协同优势。公司正持续深化与美的集团的战略协同，优化资源配置，以提升整体运营效率与市场竞争力。在品牌与市场信任基础方面，“美的”品牌强大的品牌影响力及客户基础，能为公司拓展相关新业务板块，提

供宝贵的初始信任背书，有助于降低市场认知门槛和初期沟通成本。在供应链与制造协同层面，美的集团拥有全球领先的垂直一体化制造能力、规模化的采购平台以及严格的供应链管理体系。公司可以借助集团的强大议价能力、稳定的物料供应保障、先进的生产管理经验和精益制造体系，提升整体生产效率和成本控制能力，从而强化项目产品的市场竞争力。

3、项目实施主体及实施地点

本项目实施主体为北京合康新能变频技术有限公司，实施地点为北京经开区博兴二路 3 号。

4、项目建设期

本项目建设周期为 24 个月。

5、项目投资概算

本项目预计建设投资为 43,850.67 万元，拟使用募集资金投入 43,850.67 万元。

本项目的具体投资构成如下：

序号	项目	投资金额（万元）	投资金额占比
1	建筑装修改造费	1,878.00	4.28%
2	设备购置费	31,466.00	71.76%
3	软件购置费	989.34	2.26%
4	研发费用	6,415.70	14.63%
5	工程建设其他费	235.83	0.54%
6	预备费	1,037.07	2.37%
7	铺底流动资金	1,828.73	4.17%
	合计	43,850.67	100.00%

6、项目效益分析

经可行性论证及项目收益测算，本项目具有良好的经济效益。

7、项目涉及报批事项

截至本报告披露日，本项目所涉及环评及备案正在办理中，相关程序的办理预计不存在实质性障碍，不涉及需要新增取得土地的情况。

（二）光伏并网逆变器研发及产业化项目

1、项目概况

本项目由北京合康新能科技股份有限公司与安庆美的合康绿色新能源有限公司联合推进，实施范围覆盖北京、苏州、安庆三地，形成“两地研发+一地生产”的协同布局（北京、苏州基地聚焦技术研发，安庆基地承担规模化生产任务），项目整体建设周期为 24 个月。项目核心目标围绕全场景光伏并网逆变器应用展开：通过搭建专用生产线、加大研发资源投入，快速形成规模化产能与系统解决方案输出能力；全面补齐产品矩阵，实现户用、工商业、大型地面电站、微型逆变器等全场景覆盖。项目总投资金额为 43,696.32 万元，资金全部来源于募集资金，主要用于核心生产设备购置、关键技术研发投入等核心环节。项目紧扣公司光伏并网逆变器市场发展定位，旨在把握全球光伏并网逆变器业务高速增长的战略机遇期，依托美的集团海外成熟品牌影响力与全球化渠道资源，实现产能规模快速扩张与业务营收持续放量，巩固公司在新能源赛道的布局优势。

2、项目的必要性和可行性

（1）必要性

1) 响应双碳政策导向，匹配多场景市场需求增长

全球“双碳”目标推动下，光伏作为核心可再生能源，户用、工商业、大型地面电站等应用场景需求持续分化。我国《新型储能制造业高质量发展行动方案》明确支持工业级、家用级光伏储能产品发展，要求 2027 年形成千亿元级产业生态。同时海外市场对高效逆变器的需求快速攀升，多功率段、场景化产品成为市场竞争核心。公司作为美的集团旗下新能源核心企业之一，已实现三大核心业务聚焦，新能源板块已成为公司营收增长引擎，目前已推出 20kW-40kW 户用光伏并网逆变器，覆盖 70%户用场景，但在大型地面电站逆变器、微型逆变器等领域尚未形成规模化供应能力，且工商业用中大功率产品储备不足，难以满足美的渠道协同下的场景化需求。

本次项目覆盖户用、工商用、大型电站、微型逆变器全场景产品，能够精准匹配政策导向与市场分化需求。通过产业化落地，可填补公司在大型电站及微型

逆变器领域的产品空白，承接光伏 EPC 业务快速增长带来的协同订单，同时依托美的品牌授权优势进入更多投资方采购白名单，将市场需求转化为实际营收增长。在政策红利与市场需求双重驱动下，项目实施是公司把握行业发展机遇、巩固新能源赛道布局的关键举措，为可持续发展提供核心支撑。

2) 顺应技术迭代趋势，完善全功率段产品矩阵

光伏逆变器行业正朝着高效化、智能化、全功率段覆盖方向演进，第三代功率半导体技术、AI 能源管理系统的应用成为核心竞争力。微型逆变器凭借分布式发电优势，在户用高端市场增速显著。大型地面电站则对逆变器的功率密度、转换效率提出更高要求，行业呈现“小功率精细化、大功率规模化”的技术分化趋势。公司持续加大研发投入，已设立北京、苏州两大研发基地，同步开发第二代产品及微型逆变器等，具备全功率段产品研发的技术基础。

本项目通过整合现有研发资源，聚焦三相户用/工商用逆变器、大型电站逆变器、微型逆变器的技术转化与量产，能够顺应行业技术迭代趋势，将公司研发优势高效转化为产品竞争力。项目实施后，公司将构建从微型到大型电站的全功率段产品矩阵，彻底解决当前产品覆盖不足的问题，通过技术差异化构建核心竞争壁垒。这不仅是应对行业技术变革的必然选择，更是公司巩固光伏逆变器领域行业地位、提升长期盈利能力的关键布局。

3) 强化产业链协同效应，支撑全球化战略布局

光伏逆变器行业竞争已从单一产品竞争升级为产业链协同与全球化布局竞争，依托母公司渠道资源、供应链整合能力实现协同发展，以及拓展海外市场成为企业增长的关键路径。海外户用、工商业光伏市场增速显著，对本地化供应能力与产品适配性提出更高要求，全球化布局已成为行业头部企业的核心战略方向。公司作为美的集团新能源板块核心平台，已形成“光伏逆变器+储能+EPC”的业务协同体系。美的品牌授权为公司产品进入国内外主流采购体系提供了重要支撑，公司已启动海外本地化运营，建立海外仓库与物流合作体系，但当前逆变器产能不足制约了协同效应发挥与海外扩张速度，海外市场贡献仍有较大提升空间。

本项目通过扩大光伏逆变器产能、完善产品矩阵，能够进一步强化与美的集团渠道、供应链的协同效应，显著提升“光伏 EPC+逆变器”一体化解决方案的供应能力，更好地承接集团内部协同订单。同时，项目产出的多场景、全功率段产品可精准匹配海外不同市场的需求特征，为公司全球化布局提供核心产品支撑，助力提升海外市场份额。通过产业链协同与全球化拓展的双向赋能，公司将有效突破当前业务增长瓶颈，实现从国内区域市场向全球市场的跨越，显著增强长期盈利能力与抗风险能力。

（2）可行性

1) 核心技术积累与研发投入，筑牢项目技术基础

当前光伏逆变器行业正朝着高效化、智能化、宽适配方向发展，转换效率、适网性能、安全防护成为核心竞争指标，而户用、工商业、地面电站等多场景需求对产品矩阵完整性提出更高要求。行业技术迭代加速，具备自主研发能力和核心专利储备的企业才能持续占据市场优势。

公司依托美的集团技术赋能，构建了完善的研发体系。公司近年来研发投入增长迅速，高强度投入保障了技术创新活力。截至 2024 年底，公司新增申请专利 348 项，其中发明专利 139 项，在逆变器领域形成多项核心技术突破，适配复杂屋顶场景与电网环境，且通过全球最高安全等级认证。公司成熟的技术积累与持续研发能力为项目实施提供坚实保障。

2) 全球市场需求爆发与业务放量，奠定项目市场可行性基础

在“双碳”目标驱动下，全球光伏产业持续高增。根据国家能源局数据，截至 2025 年底，全国光伏发电累计装机容量达到 12 亿千瓦，同比增长 35%，2025 年全国光伏新增装机 3.17 亿千瓦，同比增长 14%，其中分布式光伏新增 1.53 亿千瓦。户用、工商业分布式及大型地面电站成为三大增长引擎。海外市场方面，欧洲、澳洲等地区户储与光伏需求旺盛，为逆变器企业提供广阔增量空间。作为光伏系统核心设备，逆变器市场规模随装机量同步扩张，多功率段、多场景产品需求持续攀升。

公司精准把握市场机遇，新能源业务实现爆发式增长。2024 年公司绿色能源解决方案业务收入增长迅速，逆变器产品出货量随终端需求同步提升。截至 2025 年上半年，公司户用及工商业光伏电站并网容量累计超 3GW，形成规模化项目交付经验。海外市场方面，依托美的集团全球渠道资源，产品通过 CE 等国际认证，借助热泵海外销售渠道快速触达目标客户，为项目新增产能提供充足消化空间。

3) 品牌授权赋能与政策支持，强化项目市场拓展

光伏逆变器行业竞争激烈，品牌认可度直接影响市场准入与客户合作意愿，而新能源产业作为国家重点支持领域，政策红利与地方扶持为项目实施提供良好外部环境。同时，电力市场化改革发展，为逆变器产品赋予更多增值服务空间。

公司凭借美的集团品牌授权，显著提升市场认可度，顺利进入电站投资方采购白名单，大幅降低市场拓展成本。政策层面，公司作为新能源领域高新技术企业，收到政府补助支持。公司在安徽、浙江、江苏等多省市取得售电资质，已经形成“产品+服务”的差异化竞争优势。国内市场通过“渠道插旗行动”深耕户用光伏 EPC 领域，借助美的集团供应链客户资源拓展工商业市场。海外市场依托美的全球渠道网络，快速覆盖欧洲、澳洲等核心区域，品牌赋能与政策支持形成合力，为项目市场拓展提供强大助力，保障产能消化与预期收益实现。

3、项目实施主体及实施地点

本项目实施主体为北京合康新能科技股份有限公司和安庆美的合康绿色新能源有限公司，实施地点包括北京市北京经济技术开发区博兴二路 3 号、苏州高新区通安镇华金路 292 号和安徽省安庆市经济开发区迎宾东路 8 号。

4、项目建设期

本项目建设周期为 24 个月。

5、项目投资概算

本项目预计建设投资为 43,696.32 万元，拟使用募集资金投入 43,696.32 万元。本项目的具体投资构成如下：

序号	项目	投资金额（万元）	投资金额占比
1	建筑装修改造费	660.00	1.51%
2	建筑租赁费	572.86	1.31%
3	设备购置费	24,950.56	57.10%
4	软件购置费	370.79	0.85%
5	研发费用	12,080.00	27.65%
6	工程建设其他费	194.68	0.45%
7	预备费	792.85	1.81%
8	铺底流动资金	4,074.58	9.32%
	合计	43,696.32	100.00%

6、项目效益分析

经可行性论证及项目收益测算，本项目具有良好的经济效益。

7、项目涉及报批事项

截至本报告披露日，本项目所涉及环评及备案正在办理中，相关程序的办理预计不存在实质性障碍，不涉及需要新增取得土地的情况。

（三）户用储能系统研发及产业化项目

1、项目概况

本项目由北京合康新能科技股份有限公司与安庆美的合康绿色新能源有限公司联合实施，实施地点包括北京、苏州、安庆三地，其中研发位于北京和苏州，生产位于安庆，建设周期 24 个月。项目拟通过建设专用生产线、强化研发投入，快速构建户储产能及系统解决方案能力，加速二代产品规模化落地与三代产品技术突破，完善全场景产品矩阵。项目总投资 29,230.48 万元，全部使用募集资金，主要投向设备购置、研发费用等核心领域。本项目立足于公司发展户用储能市场的定位，拟把握全球户储业务高速增长战略窗口期。通过本次项目，公司将快速构建户用储能产能及系统解决方案能力，依托美的海外品牌与渠道资源优势，实现产能扩张与业务规模的快速放量。

2、项目的必要性和可行性

（1）必要性

1) 顺应全球户用光储市场爆发趋势，承接政策导向与需求红利

在全球“双碳”目标驱动下，户用储能系统作为分布式能源核心装备，市场需求呈爆发式增长。根据头豹研究院统计，欧洲作为户储主力市场，渗透率预计 2025 年攀升至 56%，较 2022 年的 18% 实现跨越式增长，同时亚非拉新兴市场需求持续释放，为行业带来广阔增量空间。国内政策层面，工信部等八部门发布的《新型储能制造业高质量发展行动方案》明确提出发展个性化、定制化家用储能产品，推动新型储能技术在家庭场景的深度应用，为项目实施提供了坚实的政策支撑。

公司紧抓行业机遇，户用储能业务展现出强劲的增长势头。公司依托美的集团品牌授权与渠道优势，产品已切入欧洲、澳洲高端市场及亚非拉新兴市场。但目前户储业务收入占公司总收入比例相对较低，与行业增长速度及公司资源禀赋尚不匹配。因此，本项目的实施，是公司把握全球市场红利、响应国家产业政策的必然选择，可有效扩大业务规模，提升户储业务在整体营收中的占比，巩固市场先发优势。

2) 突破技术迭代瓶颈，完善产品矩阵以适配多元化场景需求

当前户用光储行业正朝着高安全、高集成、智能化方向迭代，第三代功率半导体技术、AI 智能控制技术与储能系统的融合应用成为核心竞争力，同时市场对产品的功率覆盖、场景适配性要求持续提升。大功率、高转换效率户储系统成为主流，需求快速增长，而户用场景则对一体机、分体机的差异化适配能力提出更高要求。

公司在技术研发领域持续高强度投入，构筑了坚实技术基础。2024 年公司新增申请专利 348 项，其中发明专利 139 项，新增授权专利 91 项，技术成果转化效率显著。公司目前已量产第二代自研户储单相及三相堆叠一体机，同步开发第三代一体机、分体机产品，通过全球安全等级认证，并在 2025 年 SNEC 展发布 150kW 工商业光伏逆变器。但公司户储光逆产品、智能 EMS 平台等后续迭代仍处于储备阶段，产品功率覆盖与场景适配性需进一步拓展。本次项目通过强化户用储能系统研发及产业化，可加速三代产品规模化落地，推进新一代产品技术突破，完善从户用到工商业的全场景产品矩阵，保持技术领先地位。

3) 破解产能供给约束，构建专业化生产体系支撑业务放量

户用光储产品的规模化生产对产线专业性、自动化水平要求较高，不同功率段、不同类型产品在生产工序、测试标准、设备适配性上存在显著差异，混合产线生产易导致效率低下、成本增加，难以满足大规模订单交付需求。随着行业需求激增，头部企业纷纷布局专用生产基地，产能规模与生产效率成为核心竞争要素。

公司户储业务虽已启动北京基地产量爬坡，且安庆光储制造基地于 2025 年 6 月正式投产，但现有产线多为混合机型设计，主要适配第一代小功率产品，对第二代一体机、分体机的生产匹配度较低，制约了新品量产与订单交付。本项目将建设一条户储产品研发中试线，两条户储系统专用生产线，配备自动化生产与智能检测设备，优化生产布局与仓储体系，可有效突破产能瓶颈，提升生产效率与产品质量稳定性，降低单位生产成本，为业务持续放量提供坚实的产能支撑。

4) 深化渠道协同优势，提升全球市场份额与抗风险能力

户储市场竞争日趋激烈，品牌影响力、渠道覆盖能力与客户资源储备成为企业突围的关键。海外市场方面，国际品牌凭借先发优势占据高端市场，国内企业需依托成本技术优势与渠道拓展能力抢占份额；国内市场则呈现集中度提升趋势，政策引导下行业资源向头部企业集聚。同时，客户结构单一容易导致经营风险，多元化客户群体构建对企业持续发展至关重要。

公司作为美的集团控股企业，可借助“美的”品牌知名度进入电站投资方采购白名单，同时依托美的全球销售渠道与技术支持，快速拓展海外市。但公司当前户储客户集中度较高，且户储业务仍处于市场拓展初期，全球市场份额有待提升。本次项目实施后，公司可依托丰富的产品矩阵与规模化产能，进一步深化与美的渠道的协同效应，拓展海内外多元化客户群体，优化客户结构，提升全球市场渗透率，增强抵御市场波动与行业竞争的能力，巩固在户用光储领域的行业地位。

(2) 可行性

1) 深厚技术积累与持续研发投入，为本项目提供核心技术保障

当前户用储能系统行业正朝着高效化、智能化、集成化方向迭代，核心技术储备与研发能力成为企业竞争的关键壁垒。随着全球光储市场对产品安全性、兼容性及能效指标要求不断提升，具备自主研发能力和技术迭代能力的企业才能持续占据市场优势。

公司在技术研发领域持续高强度投入，构筑了坚实技术基础。2024 年公司新增申请专利 348 项，其中发明专利 139 项，新增授权专利 91 项，技术成果转化效率显著。在户储系统领域，公司已构建垂直一体化研发能力，自主开发户储一体机、PCS、BMS、EMS 等全品类产品，第二代自研户储单相一体机、三相堆叠一体机已实现市场化，第三代产品储备项目稳步推进，同时着手布局新一代户储光逆产品，形成完整技术迭代体系。公司技术研发实力持续强化，为项目核心产品研发提供有力支撑。综上，公司深厚的技术积累、持续的研发投入及完善的技术迭代机制，能够有效保障本项目核心产品的研发突破与产业化落地，为本项目实施提供坚实技术保障。

2) 全球光储市场高速增长，为本项目奠定广阔市场基础

在全球“双碳”目标引领及能源结构转型驱动下，户用储能系统市场迎来爆发式增长。海外市场方面，欧洲、澳洲等地区能源价格提升及电网稳定性需求，推动户用光储一体化需求持续旺盛；国内市场受益于政策支持与分布式光伏普及，户用储能系统市场规模快速扩容，为相关产品提供了广阔的市场空间。

公司精准把握市场机遇，新能源业务已成为核心增长引擎，转型成效显著。其中户用储能系统业务增长迅猛，展现出强劲的市场增长潜力。公司产品布局贴合全球市场需求，第一代自研户储产品已适配欧洲、澳洲等地区需求，第二代户储一体机、分体机等系列产品可覆盖亚洲、非洲等多区域差异化需求，为全球市场拓展提供产品支撑。综上，全球光储市场的高速增长态势与公司新能源业务的爆发式发展形成共振，为本项目实施奠定了广阔的市场基础。

3) 美的集团全方位赋能，构建品牌与渠道核心优势

户用储能系统行业竞争日趋激烈，品牌影响力、全球化渠道布局及客户资源储备成为企业抢占市场、消化产能的关键因素。尤其在海外市场，品牌信誉与本地化服务能力直接决定产品渗透率与市场份额。

公司作为美的集团旗下企业，获得集团全方位资源赋能，构建了显著的品牌与渠道优势。品牌层面，公司获得美的集团品牌授权，依托“美的”全球知名品牌的知名度与信誉，大幅降低市场推广初期的信任成本，快速赢得全球客户认可。渠道层面，公司与美的集团楼宇科技事业部展开协同合作，借助美的遍布全球的销售网络与技术支持，实现户储产品快速触达海外目标客户群体；同时加速海外本地化布局，组建独立的海外营销与售后团队，推进欧洲前置仓建设，优化物流周期与服务响应效率，已在欧洲、澳洲等核心市场构建起完善的服务体系。此外，美的集团自身及上下游供应链客户具备丰富的分布式光伏安装需求，为公司拓展工商业光伏 EPC 客户、协同消化户储系统产能提供了重要支撑。综上，依托美的集团在品牌、渠道及客户资源方面的赋能，公司已构建起差异化竞争优势，能够有效消化本项目新增产能，为本项目实施提供坚实的市场保障。

4) 完善的制造体系与供应链能力，保障项目产业化落地

户用储能系统产业化需依托标准化制造基地、高效的供应链管理及规模化生产能力，以实现产品质量管控、成本控制与交付效率的平衡，满足全球市场的批量订单需求。

公司已构建起完善的制造体系与供应链能力，为项目产业化提供有力支撑。制造端，公司安庆光储制造基地已于 2025 年 6 月正式投产，主要生产户储系统等产品，初期定位聚焦海外市场，与北京制造基地形成互补，构建起“双制造中心”格局。供应链层面，公司借鉴美的集团优质的供应链管理经验和业务流程优化能力，搭建数字化管理平台，持续改善业务流程，实现供应链效率提升与成本管控，有效降低试错成本与生产周期。质量管控方面，公司产品严格遵循国际标准，首代户储产品已完成 CE 认证，可满足全球不同市场的合规要求，为产业化产品的全球交付提供质量保障。同时，公司生产团队依托美的集团的制造管理经验，已具备规模化生产运营能力，能够快速实现项目产能爬坡与稳定交付。综上，公司完善的制造基地布局、成熟的供应链管理及规模化生产能力，能够保障本项

目产业化顺利推进，确保产品质量与交付效率，为本项目实施提供坚实的生产保障。

3、项目实施主体及实施地点

本项目实施主体为北京合康新能科技股份有限公司和安庆美的合康绿色新能源有限公司，实施地点包括北京市北京经济技术开发区博兴二路 3 号、苏州高新区通安镇华金路 292 号和安徽省安庆市经济开发区迎宾东路 8 号。

4、项目建设期

本项目建设周期为 24 个月。

5、项目投资概算

本项目预计建设投资为 29,230.48 万元，拟使用募集资金投入 29,230.48 万元。

本项目的具体投资构成如下：

序号	项目	投资金额（万元）	投资金额占比
1	建筑装修改造费	660.00	2.26%
2	建筑租赁费	552.80	1.89%
3	设备购置费	16,438.02	56.24%
4	软件购置费	365.69	1.25%
5	研发费用	8,315.00	28.45%
6	工程建设其他费	135.02	0.46%
7	预备费	544.55	1.86%
8	铺底流动资金	2,219.40	7.59%
	合计	29,230.48	100.00%

6、项目效益分析

经可行性论证及项目收益测算，本项目具有良好的经济效益。

7、项目涉及报批事项

截至本报告披露日，本项目所涉及环评及备案正在办理中，相关程序的办理预计不存在实质性障碍，不涉及需要新增取得土地的情况。

（四）分布式光伏标杆电站建设及研发项目

1、项目概况

本项目由合肥美的合康绿色能源有限公司实施，将在安徽省和湖北省约 1,000 余户农户屋顶和美的集团部分国内厂区建设分布式光伏电站，建设周期 18 个月，总投资约 18,380.69 万元，拟全额使用募集资金投入。其中，农户屋顶电站聚焦乡村分布式场景，厂区屋顶电站聚焦工业绿电替代场景，两类项目均依托公司成熟光伏 EPC 经验，遴选优质标杆电价地区自持运营。项目核心聚焦“户用+工商业”双场景分布式光伏电站配套智慧能源运营后市场体系搭建与运营，配套搭建多场景适配的 AI 智慧能源运营系统，实现两类电站全生命周期智能化管控。项目旨在通过自持运营获取长期稳定发电收益，一方面盘活乡村闲置屋顶资源，助力“零碳乡村”建设与乡村振兴；另一方面替代美的集团厂区传统化石能源消耗，推动制造业绿色转型，实现“乡村零碳+工业零碳”双场景示范。此举将推动公司从“光伏电站建设商”向“全场景智慧能源运营商”转型，进一步巩固主业规模优势与技术壁垒，提升品牌在乡村与工业两大场景的影响力及综合竞争力。

2、项目的必要性和可行性

（1）必要性

1) 契合国家双重战略导向，彰显企业社会责任担当

当前，“双碳”目标与乡村振兴战略已成为我国经济社会发展的重要指引，清洁能源推广、乡村产业赋能与工业绿色转型是三大核心落点。分布式光伏凭借选址灵活、绿色低碳的优势，既是践行“双碳”目标的关键路径，也能通过场景分化适配多元需求。乡村地区海量闲置屋顶资源为户用光伏提供广阔场景，带来生态与经济双重效益，契合乡村振兴战略。工业领域作为能源消耗与碳排放核心场景，工商业分布式光伏凭借自发自用比例高、减排效果显著的优势，成为制造业绿色转型的重要支撑。

公司作为美的集团旗下绿色能源领域骨干企业，已形成成熟的光伏业务布局。本项目通过“户用+工商业”双场景布局，既能高效盘活乡村闲置屋顶资源，为农户提供稳定的屋顶租赁收益与发电红利，巩固乡村振兴成果，又能直接替代美

的集团厂区传统能源消耗，降低工业生产碳排放，推动“零碳工厂”建设。因此，项目实施既是对国家“双碳”目标、乡村振兴与产业绿色升级战略的全面响应，也是依托企业既有优势实现多场景资源盘活的重要举措，对推动乡村能源转型、助力农民增收、促进工业节能减排具有重要意义，是企业践行社会责任与实现战略落地的必要路径。

2) 巩固主业规模优势，契合公司长远发展战略

随着光伏行业市场化程度不断提升，规模化运营与场景多元化已成为企业提升核心竞争力、抵御行业波动的关键。分布式光伏因贴近负荷、消纳能力强，成为行业增长的核心引擎，其中户用光伏聚焦分散式资源开发，工商业光伏依托单体容量大、收益稳定的特点，两者形成互补协同，头部企业纷纷通过“双场景布局”实现成本优化与盈利结构升级，行业集中度持续提升。

公司将分布式光伏电站投资运营列为核心战略方向之一，确立了“绿电为基础、智慧运营为核心、多场景覆盖为支撑”的业务布局。作为美的集团控股企业，公司可依托控股股东的供应链优势、渠道资源与厂区屋顶核心资产，保障两类项目的建设效率与成本控制。自持运营模式将为公司带来长期稳定的发电收益与现金流，优化“分散式+集中式”（工业场景相对集中）的盈利结构，增强抗风险能力与可持续经营能力。本项目将进一步完善公司绿色能源业务矩阵，契合公司全球化能源科技企业的长远发展规划。

3) 升级智慧运维体系，构筑后市场技术核心竞争力

光伏行业补贴退坡后，行业竞争焦点从政策依赖转向成本控制与效率提升，智慧能源运营后市场已成为行业新的利润增长点，其中智能运维、能源数据分析、用户侧用能服务是核心抓手。随着 AI、大数据、物联网技术的发展，智能化、可视化管理已成为光伏电站运维的主流趋势，而多场景适配能力成为企业差异化竞争的关键——户用光伏需解决分布零散、运维响应慢的痛点，工商业光伏需满足负荷集中、并网等级高、用能协同复杂的需求。

公司高度重视研发投入，具备智慧运维系统建设与后市场服务的技术基础。本次项目核心聚焦智慧能源运营后市场，配套建设的 AI 智慧能源运营系统将实

现“双场景适配”三大核心功能：一是电站端智能管控，针对户用光伏，通过边缘计算节点、物联网传感器实现组件故障实时诊断、运维工单智能派发；针对工商业光伏，强化高压并网参数监测、冲击负荷防护与规模化组件集群管理，解决两类电站的差异化运维痛点。二是数据中台运营，整合户用发电/用能数据、工商业生产负荷数据、电网调度数据，通过 AI 算法构建多场景发电预测模型、用能优化模型，为电网调峰、农户用能规划、厂区能源替代提供数据支撑。三是用户侧增值服务，为农户提供峰谷套利、余电交易辅助服务，为美的集团厂区提供绿电消纳统计、碳减排核算、需量响应辅助等服务，延伸后市场价值链条。同时，依托两类电站运行数据持续优化 AI 算法，强化技术壁垒。因此，本项目是公司升级智慧能源后市场运营体系，构筑多场景技术核心竞争力，适配行业发展趋势的必要选择，同时可支撑公司拓展“建设+运维+数据服务”一体化解决方案，拓宽盈利渠道。

4) 抢占双场景优质资源，实现资源优势向业绩转化

分布式光伏行业的快速发展，使得优质屋顶资源成为稀缺性战略资产，其中农户屋顶因存续期长、合作稳定性高，工商业屋顶因单体容量大、收益确定性强，均成为企业争夺的核心赛道。优质屋顶资源的储备与开发能力，直接决定企业在分布式光伏领域的长期竞争力与盈利空间。

公司通过多年户用光伏业务深耕，积累了丰富的优质农户屋顶资源与稳定客户基础，同时依托美的集团控股股东优势，可独家整合其核心厂区的屋顶资源。本项目通过“户用+工商业”双轮驱动，可快速将两类核心资源转化为长期盈利资产，实现资源储备与业绩增长的良性循环，是公司抢占行业核心资源、巩固竞争优势的必要举措。

5) 打造双场景标杆示范，提升品牌影响力带动业务拓展

当前分布式光伏市场竞争激烈，品牌影响力与项目口碑已成为企业获取客户、拓展市场的重要支撑。标杆项目作为企业技术实力、运营能力的直观体现，能够有效提升品牌公信力，而“户用+工商业”双场景标杆的打造，可覆盖乡村与工业两大核心市场，形成更广泛的示范效应。

公司作为美的集团控股的新能源企业，依托股东品牌背书与自身业务积累，已形成一定行业影响力。本次项目兼顾户用与工商业分布式光伏自持运营及智能化管理，既展现公司在乡村资源整合、农户合作、分散式运维的综合能力，也彰显在工商业规模化建设、高压并网、工业能源协同的技术实力，可打造为区域内“零碳乡村+零碳工厂”双标杆。项目成功实施后，能够显著提升公司在乡村与工业两大场景的品牌影响力，吸引更多农户、制造企业客户参与合作，带动户用与工商业光伏 EPC、运维服务等相关业务全面拓展，是公司扩大市场份额、实现业务协同增长的必要路径。

（2）可行性

1) 政策环境双重利好，双场景发展空间明确

在“双碳”目标持续推进背景下，户用与工商业分布式光伏均获得明确政策支持。农村领域，国家能源局《关于进一步组织实施好“千家万户沐光行动”的通知》，引导农村分布式光伏科学布局、就地消纳，电网企业开辟并网绿色通道。工业领域，《“十四五”节能减排综合工作方案》明确提出“推动工业领域优先使用可再生能源，鼓励工业园区、重点企业建设分布式光伏电站”，多地出台工商业光伏补贴、能耗置换、并网优先等支持政策。根据国家能源局数据，2025 年全国光伏新增装机 3.17 亿千瓦，同比增长 14%，其中分布式光伏新增 1.53 亿千瓦。农村市场与工业市场均呈现强劲增长潜力，政策与市场双重驱动为项目双场景布局奠定坚实基础。

2) 分布式光伏项目经验丰富，实施能力全面达标

分布式光伏已进入规模化、精细化发展阶段，户用与工商业项目分别对资源整合、快速并网、标准化建设及运维保障提出差异化要求：户用项目需侧重分散资源整合与快速交付，工商业项目需强化屋顶改造、高压并网、规模化施工的能力。具备双场景全流程实施经验的企业，能够有效规避各类核心风险，而自持运营模式更考验企业的长期项目管控与效益保障能力。

公司在分布式光伏领域已积累扎实的全流程经验。户用场景：聚焦户用光伏 EPC 领域实现重点区域突破，构建成熟的政策适配、市场拓展与快速交付体系，

依托美的集团渠道优势高效整合农村屋顶资源。工商业场景：依托美的集团内部协同，已参与多个厂区光伏项目的前期规划与技术方案设计，积累了工商业屋顶承载力评估、高压并网流程办理、规模化施工组织等关键经验。同时，公司可借助美的集团品牌影响力与政策响应能力，合规享受两类项目的政策红利，高效推进备案、并网流程，为本项目顺利落地提供坚实保障。

3) 智慧运营技术储备充足，适配双场景可视化管理需求

随着分布式光伏电站规模化、多场景布局，传统运维模式已难以适配差异化管理需求，智慧能源运营系统成为提升电站效率、降低运维成本的核心支撑。行业趋势显示，融合数据采集、实时监控、智能诊断、可视化管理的多场景适配平台，是关键竞争力。

公司在智慧能源领域具备深厚技术储备，以物联网与大数据技术为基础，可有效整合分布式光伏发电、储能设施、充电桩等新型能源主体，以及楼宇设备等离散负荷资源，实现能源数据的实时监控与统一调度控制。核心设备方面，公司构建了完善的光伏逆变器产品线，具备适网性强、智能调节、远程升级等优势，为数据采集与传输提供可靠硬件支撑。同时，公司打造的美墅绿电解决方案实现家庭发储用全链智能管控，积累了成熟的终端能源可视化管理经验，可直接迁移至农户屋顶、工商业屋顶等光伏项目的智慧运营系统建设中。公司高度重视研发投入，强化专利布局，持续强化技术迭代能力。综上，公司的智慧平台技术、核心设备优势与研发实力，可充分满足本项目智慧能源运营系统的数据可视化管理需求，为项目高效运营提供技术支撑。

4) 股东资源协同赋能，强化项目综合竞争力

分布式光伏项目的规模化、多场景推进，离不开品牌、渠道、产业链、核心资源的综合支撑。公司作为美的集团旗下上市公司，可充分借助控股股东资源实现双场景赋能。

品牌层面，依托美的在农村市场的高知名度与制造业领域的行业影响力，快速获得农户与工业客户信任，降低市场开发成本。资源层面，独家整合美的集团国内厂区屋顶核心资源，同时借助美的全国性渠道网络拓展农村屋顶资源，形成

“内部核心资源+外部市场资源”的双保障。产业链层面，美的集团供应链体系可为项目提供高性价比的光伏组件、储能设备、大功率变压器等核心物资，通过规模化采购控制两类项目的建设成本。市场拓展层面，依托美的集团在制造业的上下游客户资源，可将厂区光伏项目成功模式复制推广，拓展外部工商业光伏市场。美的集团的资源与公司的项目运营能力形成深度协同，有效提升本项目的资源获取效率、成本控制能力与盈利空间，保障项目顺利实施。

3、项目实施主体及实施地点

本项目实施主体为合肥美的合康绿色能源有限公司，实施地点为安徽省和湖北省以及美的集团部分国内厂区。

4、项目建设期

本项目建设周期为 18 个月。

5、项目投资概算

本项目预计建设投资为 18,380.69 万元，拟使用募集资金投入 18,380.69 万元。

本项目的具体投资构成如下：

序号	项目	投资金额（万元）	投资金额占比
1	建筑租赁费	45.00	0.24%
2	设备购置费	10,646.42	57.92%
3	软件购置费	270.00	1.47%
4	施工开发费	5,710.00	31.07%
5	研发费用	1,120.00	6.09%
6	工程建设其他费	38.00	0.21%
7	预备费	501.28	2.73%
8	铺底流动资金	49.99	0.27%
合计		18,380.69	100.00%

6、项目效益分析

经可行性论证及项目收益测算，本项目具有良好的经济效益。

7、项目涉及报批事项

截至本报告披露日，本项目所涉及备案正在办理中，相关程序的办理预计不存在实质性障碍，不涉及需要新增取得土地的情况。

（五）补充流动资金

1、项目概况

公司拟使用募集资金约 30,000.00 万元用于补充流动资金，以应对经营规模扩大所带来的资金需求，缓解公司营运资金周转压力，改善资产负债结构，增强资金实力与抗风险能力，进而提升整体盈利水平。其中，重点预留部分资金专项支撑海外销售渠道拓展，为公司业务海外布局、渠道搭建及市场渗透提供充足资金保障，助力集团绿色能源全球化战略落地。

2、项目的必要性和可行性

（1）补充营运资金，满足业务发展需要

基于公司业务未来发展前景、日常经营资金状况以及近年来市场竞争和环境变化的综合考虑，为实现公司的可持续发展战略并支撑公司业绩的不断提升，公司需要补充与业务发展状况相适应的流动资金以满足业务持续发展对资金的需求。补充营运资金将重点赋能海外销售渠道拓展，核心围绕三大方向推进：一是依托集团全球营销网络资源，在欧洲、东南亚、拉美等新能源需求旺盛区域，搭建专属新能源产品分销体系，设立区域渠道运营中心，完善海外本地化服务团队配置，快速打通“产品-渠道-终端”链路；二是加大海外合作与推广投入，与当地知名能源分销商、工程承包商建立长期战略合作，参与海外新能源展会、技术研讨会，强化公司产品在海外新能源领域的曝光度与影响力，抢占区域市场份额；三是配套海外渠道物流与库存资金，优化海外仓布局，保障光伏组件、逆变器及智慧能源终端产品的及时供应，提升渠道响应效率与客户满意度。本次补流资金项目将为公司实现可持续发展及海外业务拓展提供必要的资金保障，有利于增强公司资本实力，满足公司日常运营及海外渠道建设资金需要、缓解公司营运资金压力，为公司各项经营活动及全球化布局的开展提供坚实资金支持。

（2）优化公司财务状况，增强抗风险能力

截至 2025 年 9 月末，公司资产负债率达到 61.56%（合并财务报表口径），处于同行业较高水平，较高的负债水平对公司资金管理和财务运作提出了更高要求。公司在日常生产经营中可能面临宏观经济波动、市场环境变化、行业竞争加剧以及产品技术开发风险等各项风险因素，若未来市场出现重大不利变化或面临其他不可抗力因素，保持一定水平的流动资金可以提高公司的风险抵御能力。本次使用部分募集资金用于补充公司流动资金，公司将有效充实股权资本，改善财务结构，提高偿债能力，缓解公司现金流压力，降低财务风险，进一步增强财务稳健性。

公司将严格按照中国证监会、深交所有关规定及公司募集资金管理制度的规定对上述用于补充流动资金的募集资金进行管理，根据公司的业务发展需要进行合理运用。

三、本次向特定对象发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次发行的募投项目符合国家相关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，募集资金运用方案合理、可行。

本次发行的募投项目顺利实施后，不会改变公司现有的主营业务，同时将优化公司产能布局，公司整体实力将进一步提高，业务优势将进一步凸显，提高公司未来整体盈利水平。本次发行符合公司长期发展需求及全体股东的利益。

（二）对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行募集资金到位并投入使用后，公司的总资产和净资产规模、筹资活动现金流入均将有所增长，营运资金将得到进一步充实，资产负债率将有所下降。本次向特定对象发行有利于增强公司的抗风险能力及经营稳健性，为公司和股东带来更好的长期回报。

本次发行的募投项目围绕公司战略和主业，募投项目顺利实施后，公司主营业务规模预计将有效扩大，从而能更好地满足快速增长的市场需求。由于募投项目产生效益需要一定的过程和时间，因此不排除短期内公司每股收益被摊薄的可能性。

四、本次向特定对象发行的可行性结论

本次向特定对象发行股票募集资金使用计划符合相关产业政策和法律法规的要求，符合未来公司整体战略发展规划，具备必要性和可行性。本次募集资金的到位和投入使用，有利于满足公司业务发展的资金需求，提升公司整体实力及盈利能力，增强公司后续融资能力和可持续发展能力，为公司发展战略目标的实现奠定基础，同时本次发行将优化公司的资本结构，降低公司的财务风险，符合公司及全体股东的利益。

北京合康新能科技股份有限公司

董 事 会

2026 年 2 月 28 日