

证券代码：300507

股票简称：苏奥传感



江苏奥力威传感高科股份有限公司

JIANGSU OLIVE SENSORS HIGH-TECH CO.,LTD.

（江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路 158 号）

2020 年向特定对象发行股票 募集说明书 （申报稿）

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 2 座 27 层及 28 层）

二〇二〇年十月

目 录

释 义	3
一般词汇	3
第一节 发行人基本情况	4
一、发行人基本信息.....	4
二、发行人的股权结构.....	4
三、控股股东及实际控制人情况.....	5
四、发行人所处行业的主要特点及行业竞争情况.....	6
五、发行人主要业务模式、产品或服务的主要内容.....	14
六、发行人现有业务发展安排及未来发展战略.....	17
第二节 本次证券发行概要	24
一、本次发行的背景和目的.....	24
二、发行对象及其与公司的关系.....	27
三、本次发行的发行价格及定价方式、发行数量、限售期.....	27
四、募集资金投向.....	28
五、本次发行是否构成关联交易.....	29
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化.....	29
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况及尚须呈报批准的程序.....	29
第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析	30
一、项目情况.....	30
二、项目实施的必要性和可行性.....	46
第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析	51
一、本次发行后公司业务及资产的变动或整合计划.....	51
二、本次发行后公司控制权结构的变化.....	51
三、本次发行后公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况.....	51
四、本次发行后公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况.....	51

第五节 与本次发行相关的风险因素	52
一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素..	52
二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素.....	55
三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素.....	56
四、其他风险因素.....	56
第六节 与本次发行相关的声明	58
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员的声明.....	58
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....	61
三、保荐机构声明.....	62
四、发行人律师声明.....	63
五、会计师事务所声明.....	66
六、发行人董事会的声明.....	67

释 义

本募集说明书中，除非文意另有所指，下列词语具有如下含义：

一般词汇		
苏奥传感、本公司、公司	指	江苏奥力威传感高科股份有限公司，或依文中所意，有时亦指本公司及附属公司
本次发行/本次向特定对象发行	指	苏奥传感本次以向特定对象发行的方式发行A股股票的行为
《公司章程》	指	《江苏奥力威传感高科股份有限公司章程》
《注册管理办法》	指	《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
A股	指	人民币普通股
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元
国五	指	国家第五阶段机动车污染物排放标准
国六	指	国家第六阶段机动车污染物排放标准

本募集说明书中部分合计数与各数值直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

第一节 发行人基本情况

一、发行人基本信息

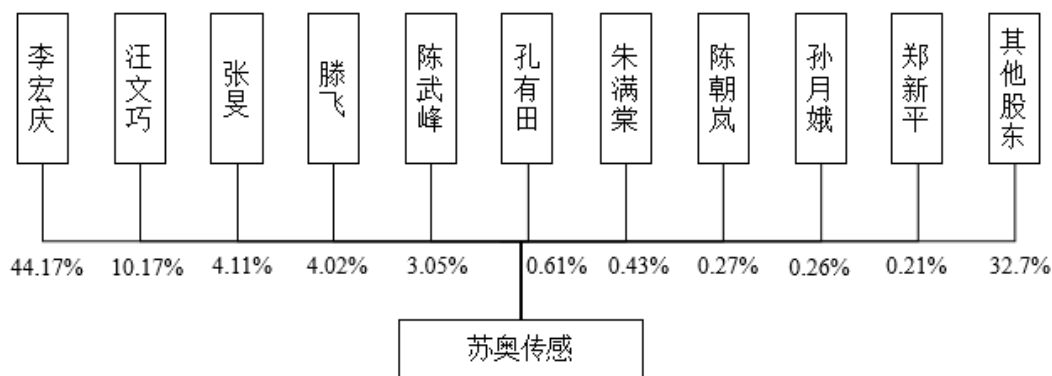
注册中文名称:	江苏奥力威传感高科股份有限公司
注册英文名称:	JIANGSU OLIVE SENSORS HIGH-TECH CO.,LTD.
注册资本:	30,812.04 万元 (注)
法定代表人:	李宏庆
成立日期:	1993 年 11 月 19 日
股票上市地:	深交所
A 股简称:	苏奥传感
A 股代码:	300507
住所:	江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路 158 号
邮政编码:	225127
电话号码:	0514-82775359
传真号码:	0514-82775137
电子信箱:	olive@yos.net.cn

注: 公司 2018 年限制性股票激励计划首次授予的原激励对象陈武峰、柴丽英等 7 人因个人原因主动提出辞职申请而离职, 不再具备限制性股票激励对象资格, 并且, 公司层面的业绩未达标, 不符合解锁条件, 公司拟回购注销其已获授但尚未解除限售的全部限制性股票合计 1,850,688 股。发行人于 2020 年 8 月 24 日召开 2020 年第二次临时股东大会审议通过了回购相关议案, 截至本募集说明书签署日, 公司正在进行上述回购注销事项的相关工作。

二、发行人的股权结构

(一) 发行人股权结构情况

截至 2020 年 6 月 30 日, 苏奥传感股权结构如下图所示:



(二) 发行人主要股东持股情况

截至 2020 年 6 月 30 日，苏奥传感前十大股东及持股情况如下表所示：

序号	股东名称	股东性质	质押或冻结情况		持股数量（股）	持股出例（%）
			状态	股份数量（股）		
1	李宏庆	境内自然人	质押	49,420,000.00	136,086,300.00	44.17
2	汪文巧	境内自然人	-	-	31,339,400.00	10.17
3	张旻	境内自然人	-	-	12,652,248.00	4.11
4	滕飞	境内自然人	-	-	12,381,716.00	4.02
5	陈武峰	境内自然人	-	-	9,399,600.00	3.05
6	孔有田	境内自然人	-	-	1,874,433.00	0.61
7	朱满棠	境内自然人	-	-	1,321,387.00	0.43
8	陈朝岚	境内自然人	-	-	844,083.00	0.27
9	孙月娥	境内自然人	-	-	803,880.00	0.26
10	郑新平	境内自然人	-	-	639,094.00	0.21
总计		-		49,420,000.00	207,342,141.00	67.30

三、控股股东及实际控制人情况

截至 2020 年 6 月 30 日，李宏庆持有苏奥传感股份 136,086,300.00 股，占苏奥传感总股本 44.17%，为苏奥传感的控股股东、实际控制人。

控股股东、实际控制人李宏庆先生的基本情况如下：

李宏庆，男，1968 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，江苏扬州

人，会计师，经济管理专业毕业，大专学历，身份证号码为 32102719680724****。1991 年至 1994 年，任扬州久盟旅游用品有限公司会计；1994 年至 1997 年，任国家林业投资公司南方办事处会计；1998 年至今，任扬州金泉旅游用品股份有限公司董事、总经理；2005 年至今，任公司董事长；2008 年至今，任江苏飞耐时户外用品有限公司监事；2011 年至今，任深圳核达利电子有限公司执行董事、扬州市邗江区宝盈资产管理有限公司董事；2013 年至今，任江苏涌友投资有限公司执行董事。

四、发行人所处行业的主要特点及行业竞争情况

发行人的主要产品为汽车传感器、燃油系统附件和汽车内饰件，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，发行人所处行业应归属为制造业目录下的汽车制造业，分类编码为 C36。为了更清晰地定位发行人的产品，结合《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），将其细分于汽车零部件及配件制造行业。

（一）行业主要特点

1、汽车传感器行业

根据国家发改委、科技部、商务部、国家知识产权局联合下发的《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南》（该指南的“一、信息”中指出优先发展“14、汽车电子”中的“关键车用传感器”，“七、先进制造”中指出优先发展“97、新型传感器”中的“汽车传感器”），汽车传感器行业属于我国当前优先发展的高技术产业。

汽车传感器作为汽车电子控制系统的信息源，是汽车电子控制系统的关键部件，可对温度、位置、压力、转速和振动等各种信息进行实时、准确的测量和控制。根据所测对象不同，传感器可分为速度传感器、温度传感器、压力传感器、扭矩传感器、液位传感器等。

物联网的发展也将带动汽车传感器技术的发展和需求的增加。如制动系统基于汽车必须具有平稳、安全驾驶的考量，以车辆制动系统为例，针对汽车四个轮子的操控上，除了运用大量位置、位移和压力传感器并普遍安装了防爆冲死锁制动系统（Anti-Lock Brake System；ABS）外，包括国产车在内，大都已增设电子

制动自动分配系统(Electronic Braking-pressure Distribution),可大幅提升阴雨、雪气候等天气路况不佳时驾驶的稳定性。目前,高档车款进一步加装了紧急制动辅助系统(Electronic Brake Assistance;EBA),该系统在发生紧急情况时,自动检测驾驶员者踩刹车踏板时的速度和力度,并判断紧急制动的力度是否足够,一旦需要就会自动增大制动力度及强化性能。

2017年4月25日,工业和信息化部、国家发改委、科技部印发了关于《汽车产业中长期发展规划》的通知,通知中将“全产业链实现安全可控”作为后续十年的发展目标:突破车用传感器、车载芯片等先进汽车电子以及轻量化新材料、高端制造装备等产业链短板,培育具有国际竞争力的零部件供应商,形成从零部件到整车的完整产业体系。到2020年,形成若干家超过1,000亿规模的汽车零部件企业集团,在部分关键核心技术领域具备较强的国际竞争优势;到2025年,形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团。

总体来看,我国汽车传感器产业尚不发达,国产传感器虽然价格优势明显,但质量上与国外产品相比仍存在一定的差距,一般多应用于对信号要求不高的区域。而重点控制区域,更多用户还是会选择进口产品。在高科技技术上,中国的汽车传感器厂商仍有很长的一段路要走,例如国外技术相对成熟的雷达传感器,在国内还没有发展起来。

2、汽车塑料零部件行业

随着汽车节能减排的逐步普及,以汽车零部件塑料化为代表的轻量化技术作为降低汽车排放、提高燃烧效率最有效的措施之一,已成为衡量汽车设计和制造水平高低的一个重要指标。目前发达国家平均每辆车的塑料用量达到300kg以上,而我国目前平均每辆车的塑料用量仅为130kg左右,与发达国家相比仍有十分明显的增长空间。未来几年我国汽车工业将轻量化材料的应用作为汽车产品实现综合工况燃料消耗量下降的重要技术方向。随着我国汽车设计与制造水平的不断提高,汽车平均塑料用量将进一步提高,随之对汽车塑料零部件的需求也将进一步提高,通过“以塑代钢”实现汽车轻量化已经成为我国汽车零部件行业发展的主流趋势。与此同时,由于在现有的技术条件下汽车动力电池的储能限制,新能源汽车的车体轻量化程度将直接决定其续航里程。如果在新能源汽车上使用轻

量化技术，车身减重 10%，电耗下降 5.5%，续航里程可增加 5.5%。因此，新能源汽车的迅速普及也将进一步扩大对轻量化汽车零部件的需求。虽然我国汽车行业将进入稳健增长的成熟期新阶段，但在汽车零部件行业产业结构升级、汽车后市场迅速崛起以及汽车轻量化技术逐步普及等利好因素的驱动下，我国汽车塑料零部件行业及其配套的模具制造行业仍具有较大的发展空间。

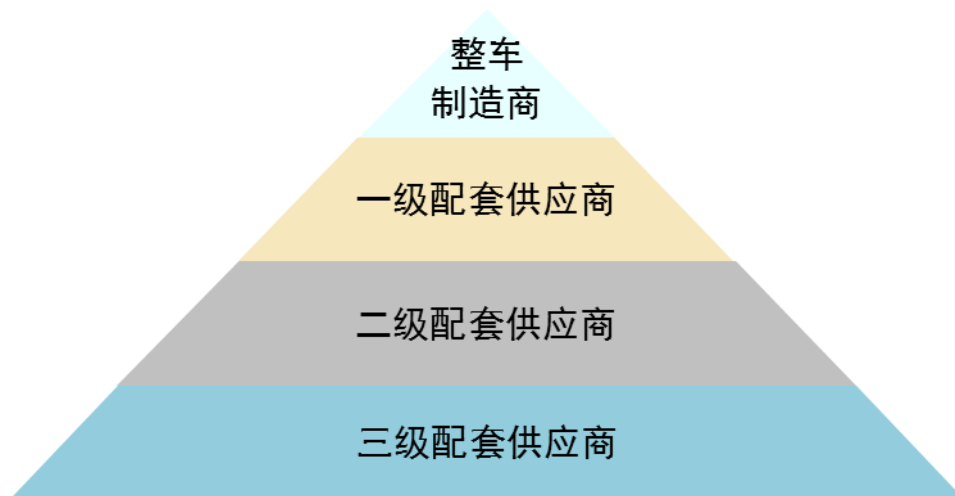
(二) 行业竞争情况

1、行业竞争格局

整体来看，我国汽车零部件行业内企业众多，集中度低，规模大实力强的大型企业少，行业竞争比较激烈，行业的市场化程度较高。

以资本构成区分，汽车零部件企业主要有国企、民企、外企三大主体。国有企业主要是过去形成的配套体系，以内部配套为主，但近些年已开始跳出原有企业集团的配套范围，拓展新市场；民营企业由于过去与整车企业很少有直接配套关系，多为二、三级配套商，这类企业数量较多，少数规模相对较大的企业具有一定竞争力；外资零部件企业多由实力强大的世界级零部件供应商控制，经营管理水平高，拥有先进的产品技术，并与跨国公司整车有原配套关系，表现出很强的竞争力。

从产业链结构看，整车制造商与零部件配套供应商之间形成金字塔型的产业链结构。其中，整车制造商位于金字塔的最上方，三级配套供应商位于金字塔的最下方。



汽车零部件行业金字塔型的产业组织模式的各层级配套企业的竞争格局如

下表:

层级	企业类型	竞争格局
一级配套 供应商	整车生产企业的直属专业厂和全资子公司	控制发动机、车身等关键零部件系统的制造权，其生产活动要服从于整车厂的整体部署，产品品种单一、规模较大，并且可以得到整车厂商的技术与管理支持。但这类零部件企业对整车企业的依附性很大，因此对市场与技术开发、营销与服务等方面的投入较少，缺乏直接面对市场竞争的能力。
	跨国汽车零部件公司在国内的独资或合资公司	拥有外资的资金、技术和管理方面的支持，具有较大的规模和资金技术实力，管理水平较高，市场竞争能力很强。
	规模较大的民营汽车配件企业	拥有较大的规模和资金实力，技术处于领先水平，产品质量、成本具有较强的竞争优势。
二级配套 供应商	基本均为民营企业	该层级的企业大多数独立于整车厂，企业数目较多，竞争较为激烈，产品技术水平、价格、成本是竞争实力的关键因素。该类企业对市场反映灵敏，经营机制灵活；每个厂家生产产品专业性较强，该层次内龙头企业部分产品甚至达到世界先进水平，处于高速发展阶段。
三级配套 供应商	基本均为民营企业	主要为大量规模较小的零部件供应企业，靠部分低端配套产品和为中大型配套企业加工维持经营、规模较小、抗风险能力较差、缺乏核心竞争力。

从不同功能的汽车零部件来看，汽车发动机、汽车底盘、安全控制系统以及汽车电器及空调系统的生产较为集中，市场呈现垄断竞争的状况。汽车内饰件的生产与销售则较为分散。

2、发行人竞争优劣势

(1) 竞争优势

1) 汽车油位传感器行业专业优势

发行人自有限公司设立以来，一直从事汽车油位传感器的研发、制造及销售，迄今已有20余年的汽车油位传感器行业专业经验，是国内最大的汽车油位传感器生产厂家之一。

公司是国内汽车油位传感器领域技术先进、市场占有率较高的高新技术企业。公司生产的汽车油位传感器包括双回路厚膜电路汽车用油位传感器、双触点厚膜电路汽车用油位传感器等多种产品，其中双回路厚膜电路汽车用油位传感

器等四种产品被认定为江苏省高新技术产品。公司在汽车传感器行业内的市场占有率较高。

2) 技术研发优势

公司自成立以来,始终致力于提高自身产品创新和技术创新能力。经过多年钻研和积累,公司形成了较强的产品开发和技术研发能力。

①自2008年10月起,公司连续被江苏省科学技术厅等四部门评定为“江苏省高新技术企业”。

②公司以下三个项目分别被列入国家火炬计划和江苏省火炬计划:

火炬计划项目名称	时间	计划项目编号	级别
汽车 MEMS 胎压系统传感器	2013 年 9 月	2013GH010244	国家级
双回路厚膜电路汽车油量传感器	2008 年 4 月	2007GH010223	国家级
双接触点厚膜电路汽车油量传感器	2006 年 5 月	H2006465	省级

③公司的主要产品中有8种产品被认定为江苏省高新技术产品,其中双接触点厚膜电路汽车用油位传感器荣获国家知识产权局主办的中国国际专利与名牌博览会创新奖。

江苏省高新技术产品

序号	产品名称	认定时间	产品编号
1	双接触点厚膜电路汽车用油位传感器	2006 年 4 月	061003G0019N
2	双回路厚膜电路汽车用油位传感器	2007 年 12 月	071003G0146W
3	高性能霍尔效应车用油位传感器	2009 年 7 月	091003G0001N
4	高精度汽车 MEMS 机油压力传感器	2010 年 12 月	101003G0106N
5	汽车油箱安全性防倾覆翻车阀	2010 年 12 月	101003G0159N
6	新型低光泽免喷涂聚酯合金注塑成型环保型汽车内饰件	2011 年 12 月	111003G0581N
7	汽车用环保型油门踏板基座安全件	2012 年 12 月	121003G0502N
8	新型多爪式耐磨耐油液位传感器	2013 年 9 月	131003G0246N

④截至2020年6月30日,公司共拥有专利99件,其中发明专利16件、实用新型专利82件,外观设计专利1件。

⑤公司研发部被确定为江苏省车用传感器多参数集成工程技术研究中心。该中心被江苏省科学技术厅列为2010年第一批省科技发展计划项目。

3) 产品优势

公司的主要产品包括双接触点厚膜电路汽车用油位传感器、双回路厚膜电路汽车用油位传感器、燃油滤清器积水水位报警传感器、法兰等传感器及配件产品以及阀件等燃油系统附件产品，属于汽车电子设备和燃油系统关键零部件，具有技术复杂和生产难度大等特点，公司在上述产品的生产和研发上取得了多项突破，其产品在性能、成本和工艺等方面较同类产品处于竞争优势。

①双接触点厚膜电路汽车用油位传感器：将传感器电路上的触点开关由原先的一点控制改进为两点并联控制，使得产品的安全性能较同类产品大大提高；产品制造工艺中采用公司吸收改进的电阻片抛光技术，使厚膜电路表面更加平滑，对信号变动更加敏感，数据采集更加准确可靠；应用先进的生产工艺，提高生产效率，科学地进行成本控制和管理，使得该类传感器较同档次的其他产品具有一定成本优势。

②双回路厚膜电路汽车用油位传感器：在电路设计方面攻克了技术难点，创新地采用了导线错位的设计方案，使得该产品的可靠性大幅提升，使用寿命延长；在传感器总成装配上采用了弹簧游丝的连接方式，使得生产成本大幅降低，提高了产品的竞争力。

③燃油滤清器积水水位报警传感器：在公司生产该产品前，国内无该产品的生产厂家，主要靠国外采购，国外采购相对周期长、产品价格高；公司生产该产品使国内使用该产品的企业采购周期可缩短约一个月；同时，产品的国产化使公司产品比国外同类产品相比有较大价格优势。

④法兰：公司具有十几年的法兰生产经验；法兰的核心技术属于公司自主研发，达到国内领先水平，具有接口多样性、高集成性等特点；公司已形成自己的法兰生产技术标准，在扬州市技术监督局备案；多年积累形成的法兰的技术及生产工艺优势使公司可与客户进行同步产品开发。

⑤阀件：产品的核心技术属于公司自主开发，达到国内领先水平；公司此类产品的优势体现在阀通气孔径的设计的先进性以及先进的头阀设计等方面；相比国外产品，公司此类产品有竞争优势。

4) 客户资源优势

经过20余年的努力，公司逐步积累起丰富的客户资源。发行人的客户资源优势具体表现在：

①客户范围广。公司的客户既包括汽车整车生产企业（上海通用等），公司作为一级配套供应商提供零部件产品；又包括知名的一级配套供应商（亚普股份等）。

②客户层次高。联合电子、亚普是公司的重要客户。其中，联合电子作为国内最大的汽车零部件合资企业之一，其主要产品的市场占有率国内第一；亚普是国内最大的塑料燃油箱制造企业，其主要产品市场占有率国内第一，在世界燃油系统供应商中排名第四。

③打入国际市场。本公司已成为博世及德尔福在中国认定的全球合格供应商之一，部分产品出口欧美地区。

较好的客户资源优势有利于公司分享中国汽车工业的发展成果，同时使公司在竞争中处于较有利的地位。

5) 快速服务优势

公司对客户的服务可分为售前服务及售后服务。售前服务主要体现在产品开发方面，售后服务主要表现在产品质量的跟踪服务方面。公司这两方面的服务都体现了“贴近客户、快速服务”的原则。

售前服务：公司的产品多为个性化产品，专用于特定客户、特定车型、特定部位。汽车产品更新换代较快，公司需要根据客户产品更新换代的要求迅速提供新的产品。为了提高快速反应能力，公司通过努力充实技术积累，对产品开发工作形成了规范化、系统化管理，建立了快速反应的项目开发团队体制，缩短了新

产品的开发周期，保证了从接到开发计划到交付样品的快速反应，能够做到与客户同步开发。公司所有新产品均采用项目小组制进行开发。每个项目均成立项目小组，由各小组组长组织进行项目立项、编制项目开发的计划进度表、组织项目的阶段性总结、定期向公司领导汇报、组织项目讨论会解决开发中出现的问题以及客户关注或反馈的问题等等。这种快速反应机制保证了公司对客户的服务质量。

售后服务：公司的销售客服提供24小时服务，如果客户需要帮助，公司售后服务人员会在接到客户通知后的24小时内赶到客户处提供服务。

6) 经营管理团队优势

公司高度重视管理人才和营销人才的选拔、培养和任用，坚持人才的知识化、年轻化。公司目前的管理团队平均年龄43岁，人均拥有十五年以上的汽车零部件行业经验。在长期从事汽车零部件的生产制造过程中，公司管理层积累了丰富的行业经验和企业管理经验，同时也练就了强大的执行力和敏锐的市场反应力，使公司能够较好地应对市场变化，在复杂、激烈的竞争中保持较高的运营效率，取得了快速发展。

(2) 竞争劣势

1) 生产能力不足

与市场需求相比，公司产能不足，目前的产能已难以应对持续扩大的订单需求。产能不足已成为公司进一步发展的制约因素。

2) 模具加工制造能力有限

公司的模具加工制造能力不足，模具的加工制造需要借助其他企业完成，公司的模具加工制造能力需要提升。

五、发行人主要业务模式、产品或服务的主要内容

(一) 主要产品及用途

报告期内，公司的主要产品包括传感器及配件、燃油系统附件、汽车内饰件，公司主要产品及用途如下：

主要产品名称	产品主要用途
油位传感器及配件	双触点厚膜电路汽车用油位传感器、水位传感器、蒸汽压力传感器等，主要用于乘用车
燃油系统附件	包括加油管总成、进口控制阀、通风阀、锁闭接管总成、滤清器支架、锁紧螺母、燃油泵固定嵌环、燃油泵锁紧环等产品，主要用于乘用车燃油系统
汽车内饰件	包括气囊盖板、仪表板、储物盒盖板、空调风管等产品

(二) 主要业务模式

1、采购模式

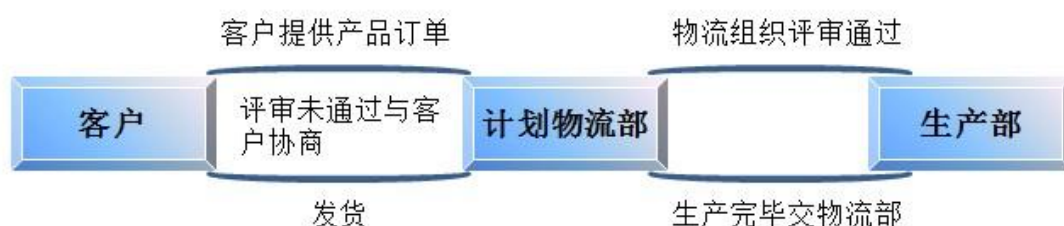


发行人结合多年的采购经验，建立了严格的供应商管理制度。公司在需开发新供应商时，由采购部会同生产部门、财务部、质量部对意向供应商进行综合考

评,只有符合公司制定的标准,通过了公司的考评,才能成为公司的潜在供应商。

生产部门按照公司客户提供的订单制定好生产计划后,采购部根据生产计划,结合原材料库存情况制定采购计划。对于每种具体的原辅材料,除客户指定供应商外,公司采购部一般通过招标在潜在供应商中确定两家或两家以上给公司供货。公司采购部每年与确定好的原辅材料供应商签订框架性采购协议,内容包括采购产品名称、种类、数量、价格、付款安排、质量控制、索赔等条款。在这份框架性合同下,公司按照生产计划采用持续分批量的形式不定期向供应商提供具体材料采购订单,供应商按照订单组织供货。如一方提出供货数量或价格变更的要求,双方另行协商,并签订补充协议。

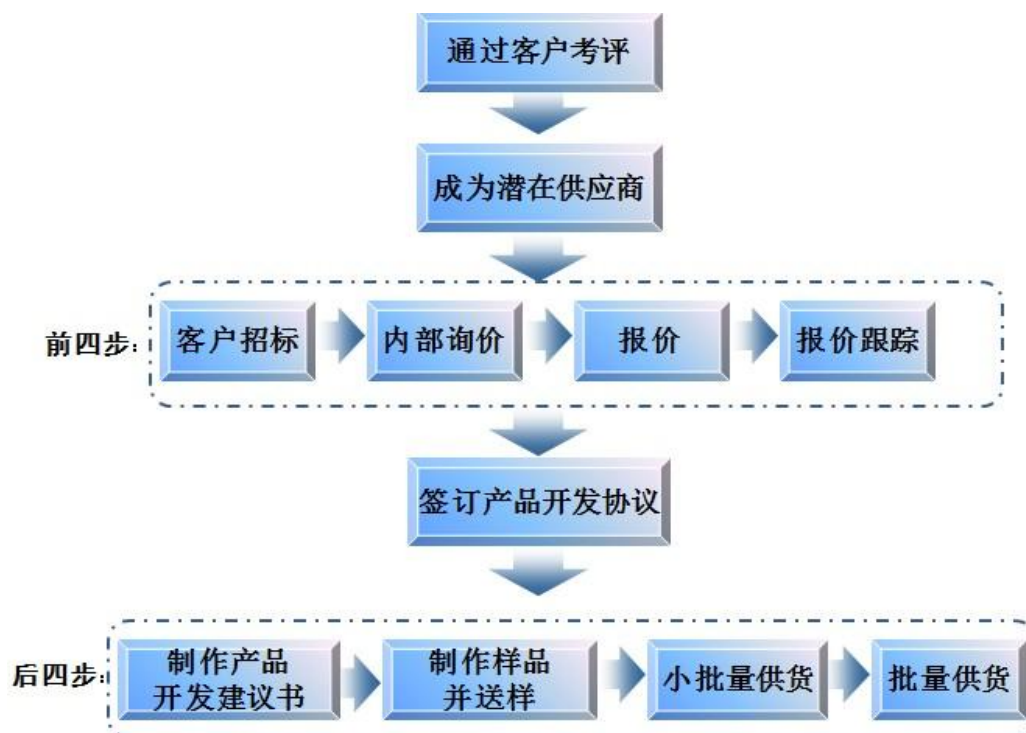
2、生产模式



公司采用“以销定产”的生产模式。根据公司与客户签订的年度框架性供货合同,公司生产部门制定年度生产计划。客户向公司下达的批量产品订单在公司计划物流部汇总。收到客户订单后,计划物流部组织采购部、质量部、生产部门就原材料供应情况、质量保证情况、设备、模具配合情况等进行订单评审。经评审后,如不能完全满足客户订货需求,计划物流部负责与客户进行沟通,进行订单修订,然后根据双方商议后的订单安排生产。评审后如能满足订货需求,则生产部门根据产品订单制定生产月计划或周计划,并组织生产。

由于公司产能不足,公司将技术含量较高、生产工艺复杂、性能要求严格和经济附加值高的传感器产品由公司自行生产,而将部分技术含量相对较低的部分燃油系统附件和汽车内饰件等产品委托外协厂商加工生产。

3、销售模式



公司必须在通过下游客户关于生产条件、质量控制、企业管理等方面的考评后，才能成为客户的潜在供应商。成为潜在供应商之后，具体产品的销售流程可大致概括为“前四步，后四步”，以签订产品开发协议为分界线。

签订产品开发协议之前的四步为：

第一步：客户提出产品需求，进行招标；

第二步：由公司销售部组织采购部、生产部、财务部等部门进行集体内部询价；

第三步：经集体询价后，向客户提出公司的产品报价，参与竞标；

第四步：在报价后与客户保持沟通，进行报价跟踪。

前四步完成后，如获得中标，公司则与客户签订产品开发协议。

签订产品开发协议之后的四步为：

第一步：在获得客户提供的零部件技术图纸或样件后，公司生产技术部门制作新产品开发建议书并制作模具；

第二步：公司生产技术部门制作样品并向客户送样；

第三步：样品获客户检测认可后，进入小批量供货阶段；

第四步：小批量供货获客户试用认可后，公司可获得客户的量产订单，开始批量供货。

进入批量供货阶段后，公司与客户一般每年签订一份框架性供货合同，内容包括全年供货种类、数量、价格、付款安排、质量控制、索赔等条款。在这份框架性合同下，客户会定期向公司下达具体产品订单，公司按照产品订单安排生产、组织供货。如一方提出供货数量或价格变更的要求，双方另行协商，并签订补充协议。

公司在确定招标价格时，首先由各事业部负责测算产品设计、模具工装开发、产品试制、检测验收及批量生产等各个环节产生的成本，采购部负责测算产品所需原材料的采购成本，财务部予以协助；然后综合考虑产品技术含量和生产难度等因素，在成本基础上加以适当利润确定投标价格或者价格区间。

六、发行人现有业务发展安排及未来发展战略

2020年，汽车行业存量市场的竞争日益激烈，包括主机厂都将强化降本导向，同时受新型冠状病毒肺炎影响，汽车行业经济下行风险继续加大，在生产端，企业因复工进度慢、零部件供应等问题导致产出水平低；在消费端，产品消费停滞，市场需求受到严重抑制，将对上半年的汽车市场将产生重大影响，但中国经济运行仍在合理区间，经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有变，公司将主动调整，积极应对，主要规划布局如下方面：

1、市场开拓与创新方面

公司将进一步拓展市场，巩固国六产品、开拓新能源业务、重点开发汽车应用的高端传感器；在国六领域，重点完成阀件、蒸汽压力传感器、金属加油管等客户开发；在传感器领域，深挖前几大客户订单需求，扩大市场份额；在新能源领域，做好新客户的市场开发同时要重点突破日系主机厂。公司将全力推进转型

升级，重点突破优势业务将既有的项目将于 2020 年陆续批产，夯实公司稳健发展的基础。

2、智能制造方面

公司将进一步提升智能制造水平，深入开展自动化升级、规划信息化蓝图，打造奥力威的智能制造 4.0；进一步开展研究创新工作，形成紧跟市场技术路线、深化 VAVE 落地、全力推进新能源转型、加大投入预研项目，努力打造以自动化，信息化为基础的智能化工厂，持续提升自动化水平，深化信息化应用。

3、内部管理方面

公司将进一步深化内部管理，开展管理咨询、优化项目管理框架，激发员工潜能，打造组织能力；进一步强化基础能力的巩固，推进基础管理深化、提升项目管理、攻坚各类疑难杂症；公司将全面推进人力资源管理变革，建立以 BLM 为基础的战略规划体系，优化组织架构与开展运作机制，优化薪酬绩效管理体系，完善干部队伍管理培养体系，强化企业文化体系。

4、企业文化打造方面

企业文化方面，打造“1+N”企业文化体系。以创新、奋斗为文化内核，搭建文化牵引的评价机制。同时，开展“N”样落地举措：多样化的员工活动、成立员工互助金、开展全体员工体检活动。

公司将紧紧抓住我国汽车行业快速发展的历史机遇，以市场需求为导向，坚持以科技创新为主导，引进和培养高科技人才，加大自主创新产品的研发力度，不断优化产品结构，提高产品技术含量，通过扩大现有产能，拓展现有产品特别是传感器产品体系。凭借优越的质量、技术、价格、服务，使公司的核心竞争力及长期盈利能力不断增强。融合先进的管理模式，在巩固并扩大国内市场的基础上，积极开拓国际市场，并逐步提高公司在国际市场上的影响力和竞争力。

七、财务性投资及类金融业务的具体情况

2020 年 4 月 27 日，公司召开第四届董事会第四次会议，审议通过《创业板非公开发行股票预案》。2020 年 7 月 31 日，公司召开第四届董事会第六次会议，审议通过《创业板非公开发行股票预案（修订稿）》。自本次发行相关董事会决

议日前六个月至今(即2019年10月27日至今),公司未实施或拟实施财务性投资及类金融业务。具体情况如下:

(一) 设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今,公司不存在新设立或投资产业基金、并购基金的情形。

(二) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今,公司不存在实施借予他人款项、拆借资金的情形,不存在拆借资金余额。

(三) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今,公司不存在委托贷款情形。

(四) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今,公司不涉及集团财务公司情形。

(五) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司存在使用闲置资金购买结构性存款、收益凭证的情形,主要为在满足公司各项资金使用需求的基础上,使用暂时闲置的资金购买了一年期以内的“风险较低、流动性好、安全性高”的结构性存款、收益凭证。公司购买上述产品旨在保障公司正常经营运作和资金需求的前提下进行现金管理,以提高资金使用效率,获得一定的收益,符合公司和全体股东的利益。

公司使用暂时闲置资金购买的结构性存款、收益凭证均属于“风险较低、流动性好、安全性高的产品,且投资期限基本均在一年以内。因此,上述结构性存款、收益凭证不属于收益波动大且风险较高的金融产品,不属于《再融资业务若干问题解答(2020年6月修订)》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》规定的财务性投资或类金融业务。

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本募集说明书签署日，公司使用闲置资金购买的结构性存款、收益凭证明细如下：

购买产品	购买银行	购买日期	赎回日期	购买金额 (万元)	已赎金额 (万元)	未赎金额 (万元)	预计年收益率
结构性存款	江苏银行	2019-11-12	2020-02-20	1,000.00	1,000.00	-	2%-3.65%
结构性存款	中信银行	2019-12-27	2020-07-01	10,000.00	-	10,000.00	3.95%-4.45%
结构性存款	招商银行	2020-01-02	2020-04-02	700.00	700.00	-	1.35%-3.85%
华泰证券信益第 20004 收益凭证	华泰证券	2020-01-02	2020-07-02	2,000.00	-	2,000.00	2.0%-4.4%
华泰证券信益第 20035 收益凭证	华泰证券	2020-03-19	2020-09-16	2,000.00	-	2,000.00	1.6%-4.3%
华泰证券信益第 20041 收益凭证	华泰证券	2020-04-09	2020-10-14	11,500.00	-	11,500.00	1.6%-4.1%
结构性存款	中信银行	2020-04-09	2020-10-15	7,000.00	-	7,000.00	1.5%-4.2%
结构性存款	兴业银行	2020-04-09	2020-10-14	3,000.00	-	3,000.00	1.5%-3.7%
结构性存款	江苏银行	2020-04-10	2020-07-10	2,000.00	-	2,000.00	1.5%-3.4%
结构性存款	民生银行	2020-04-17	2020-10-15	4,200.00	-	4,200.00	1.5%-4.02%
结构性存款	招商银行	2020-04-22	2020-07-22	800.00	800.00	-	1.35%-3.45%
华泰证券信益第 20058 收益凭证	华泰证券	2020-05-15	2021-05-12	2,000.00	-	2,000.00	1.5%-4.1%
结构性存款	苏州银行	2020-07-02	2021-07-03	5,000.00	-	5,000.00	2.13%-5.07%
结构性存款	苏州银行	2020-07-02	2021-07-03	5,000.00	-	5,000.00	2.13%-5.07%
国泰君安证券雪球 伍佰定制款 2020 年	国泰君安证券	2020-07-02	2021-07-07	1,000.00	1,000.00	-	0.1%-5.3%

购买产品	购买银行	购买日期	赎回日期	购买金额 (万元)	已赎金额 (万元)	未赎金额 (万元)	预计年收益率
第6期收益凭证							
结构性存款	南京银行	2020-07-14	2021-01-19	2,000.00	-	2,000.00	1.82%-3.3%
长城证券“诚盈82号”收益凭证	长城证券	2020-07-22	2020-10-21	700.00	-	700.00	3.50%
国泰君安证券雪球伍佰定制款2020年第10期收益凭证	国泰君安证券	2020-08-06	2021-08-11	1,000.00	-	1,000.00	0.1%-5.2%
华泰证券晟益第20664（中证500）收益凭证	华泰证券	2020-09-16	2021-03-10	1,000.00	-	1,000.00	0.1%-6.8%
三年期大额可转让存单	工商银行	2020-09-17	2023-09-17	1,000.00	-	1,000.00	3.99%
晟益20671中证500	华泰证券	2020-10-15	2021-10-15	1,500.00	-	1,500.00	0.1%-6.1%
"磐石"860期本金保障型收益凭证	招商证券	2020-10-15	2021-01-14	8,700.00	-	8,700.00	3.50%
结构性存款	工商银行	2020-10-16	2020-12-29	18,000.00	-	18,000.00	1.05%-3.55%

（六）金融或类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在经营金融业务情形，亦不存在经营融资租赁、商业保理、小贷业务等类金融业务情形。

（七）拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情形。

第二节 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

（一）本次发行的背景

1、各方因素作用下我国汽车产业呈现新业态、新趋势，电动化、智能化成为汽车发展潮流

汽车工业是国民经济的支柱产业，在国民经济中扮演重要角色。从 2010 年开始，中国汽车产量和消费量均位居全球第一。2010-2019 年期间，我国汽车年产量由 1,826.47 万辆增长至 2,572.25 万辆，复合增长率达到 3.87%。同时，我国汽车销量由 1,806.19 万辆增长至 2,576.90 万辆，复合增长率达到 4.02%。其中，2010-2017 年期间我国汽车产量与销量均实现双增长趋势，汽车产量的年平均增长率为 10.14%，复合增长率为 6.84%；汽车销量的年平均增长率为 10.20%，复合增长率为 6.93%。

2018 年以来我国汽车行业内外部环境发生深刻变化，汽车市场因购置税优惠政策结束而持续承压，除外部的贸易摩擦、减费降税政策影响外，2019 年“国五”与“国六”的换档也使得年内表现出明显波动。因此，2018-2019 年我国汽车行业“遇冷”，我国汽车产量同期分别下滑 4.17%和 7.50%，汽车销量同期分别降低 2.81%和 8.20%，产销量降幅比上年分别扩大 3.3%和 5.4%。

面对国内经济下行压力加大以及行业竞争态势加剧等不利局面，汽车行业整体增长乏力，但细分领域仍不乏亮点。汽车电动化、智能化、网联化、共享化正叠加交汇，相互赋能，为汽车产业带来能源动力、生产运行、消费趋向等变革，以新能源汽车、智能网联汽车为代表的新动能正在发展壮大。智能交通、共享出行等新兴商业模式正在兴起，物联网、电子信息、人工智能等技术向汽车产业不断渗透，电动化和智能化是中国汽车产业的整体趋势和重大机遇。

2、智能驾驶行业迎来发展拐点，我国车联网产业进入高速增长期

汽车智能网联化是智能驾驶实现的技术基础，2020 年将是智能驾驶进入高度自动驾驶阶段的发展拐点。智能汽车通过车载传感器、控制器、执行器等装置，利用信息通信、互联网、大数据、云计算、人工智能等新技术，实现智能驾驶。车联网是信息化与

工业化深度融合的重要领域，是 5G 垂直应用落地的重点方向，具有巨大的产业发展潜力、应用市场空间和可观的社会效益，对于带动汽车行业、交通行业和电子信息行业的产业转型升级、系统创新和融合发展具有重要意义。

我国高度重视车联网及智能驾驶这一新兴产业的发展情况，国家及各省市纷纷出台相关或专项政策规划，推动智能驾驶产业的发展。2017 年至 2019 年，国家出台相关政策，为智能驾驶领域提供专项资金支持，制定自动驾驶测试标准、车联网汽车标准，对车联网专用频段、车联网产业发展行动做出规划等。根据中国汽车工程协会发布的《节能与新能源汽车技术路线图》，我国智能驾驶发展分为 3 个阶段，2020 年为起步期，2025 年为发展期，并力争 2030 年汽车产业规模达到 3,800 万辆，完全自动驾驶车辆市场占有率达到 10%。

我国是汽车消费大国，虽近两年汽车销量有所减少，但汽车保有量、车联网新车渗透率和保有量渗透率均持续提升，车联网存在较大的潜在市场空间。我国汽车保有量维持持续增长的态势，以 12.9% 的 CAGR 从 2013 年的 1.27 亿辆增至 2018 年的 2.32 亿辆，而根据公安部数据，2019 年全国汽车保有量达 2.6 亿辆。根据盖世汽车研究院数据，我国前装市场新车车联网渗透率从 2013 年的 0.2% 增至 2018 年的 31.1%，预计 2019 年和 2020 年将分别实现 36.4% 和 47.3%。且根据中国产业信息网数据，车联网在汽车保有量上的渗透率从 2015 年的 7% 增至 2018 年的 15%，预计 2020 年增至 24%。因此未来车联网市场规模存在较大的增长空间。研究报告显示，2018 年中国车联网市场规模约 486 亿元，预计 2021 年将增长至 1,150 亿元；2018 年全球车联网市场规模约 728 亿美元，预计 2022 年将增长至 1,629 亿美元。

3、MEMS 传感器在汽车传感器中应用广泛，是构筑车联网系统感知层的重要选择

MEMS 传感器广泛应用于电子车身稳定程序（ESP）、防抱死（ABS）、电控悬挂（ECS）、胎压监控（TPMS）等系统。其中，压力传感器、加速计、陀螺仪与流量传感器是汽车中使用最多的 MEMS 传感器，占汽车 MEMS 系统的 99%。MEMS 传感器具有微型化、批量生产成本低、集成化程度高等优势，是构筑车联网系统中感知层的重要选择。

长期以来，以博世、森塔萨、恩智浦等国外汽车电子巨头为代表的国际厂商凭借其领先的技术、丰富的产品线和长期积淀的客户资源，在车用 MEMS 传感器领域占据了

较高的市场份额。近年来，在国内市场需求的推动下，国内厂商不断增加研发投入，在 MEMS 传感器领域积极布局以扩大自身市场份额。

4、公司是国内领先的汽车传感器及零部件生产商，在行业经验、技术研发、产品性能、客户资源等方面具有显著优势，未来前景可期

公司自设立以来，一直从事汽车油位传感器的研发、制造和销售，迄今已有 20 余年行业专业经验，形成了较强的产品开发和技术研发能力，在汽车传感器行业内市场占有率较高。公司产品在性能、成本、工艺等方面较同类产品处于竞争优势。公司具有丰富且层次较高的客户资源，客户包括汽车主机厂（上汽通用、上汽汽车、长城汽车、吉利汽车、蔚来汽车等）、系统供应商（联合汽车电子、亚普、德尔福、大陆电子、安波福、上海伊控等）、传感器厂商（联合汽车电子、德尔福、大陆电子、日本爱三等）等多类型企业。在汽车行业存量竞争日益激烈、受新冠病毒肺炎影响经济下行风险继续加大的背景下，公司将进一步拓展市场、提升智能制造水平，为公司持续发展奠定坚实基础。

（二）本次发行的目的

1、顺应国家产业政策，巩固公司行业地位

近年来，我国颁布了一系列汽车电子及车联网行业相关法律法规和政策文件，对行业发展进行整体科学规划，积极促进和鼓励汽车电子及车联网行业健康、有序发展。公司是国内领先的汽车传感器及零部件生产商，本次募投项目将采用先进的生产设备和工艺，进一步提升公司产能和技术水平，起到降本增效的作用，巩固公司在汽车传感器领域的领先地位。

2、助力公司发展战略落地，完善公司业务布局

目前公司正在巩固国六产品、开拓新能源业务、重点开发汽车应用的高端传感器，同时进一步提升智能制造水平，深度开展自动化升级、规划信息化蓝图，打造奥力威的智能制造 4.0。本次募投项目将在公司现有业务的基础上，充分考虑行业发展趋势和下游市场需求，在传感器领域持续加大投入，并延伸产业链进入车联网领域，完善公司的整体业务布局，进一步提升公司盈利能力。

3、优化公司产品结构，增强抵御风险能力

面对汽车行业存量市场的激烈竞争态势，公司在巩固主营业务的同时积极拓展业务布局，提升产品生产制造水平，优化产品结构，并不断进行技术创新以迎合市场需求。通过本次向特定对象发行实施募投项目并补充流动资金，满足公司健康可持续发展战略，增强公司资金实力，增强盈利能力和抵御行业波动风险的能力。

二、发行对象及其与公司的关系

本次向特定对象发行的发行对象为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以及其他境内法人投资者、自然人。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的 2 只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托投资公司作为发行对象，只能以自有资金认购。最终发行对象由股东大会授权董事会在获得深交所审核通过，并经中国证监会同意注册后，按照中国证监会及深交所的相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

截至本募集说明书签署日，公司本次向特定对象发行尚无确定的对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。发行对象与公司之间的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中披露。

三、本次发行的发行价格及定价方式、发行数量、限售期

（一）发行价格及定价方式

本次发行的定价基准日为本次发行的发行期首日。

发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%（注：定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总额÷定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总量）。

最终发行价格由公司股东大会授权董事会在获得深交所审核通过，并经中国证监会同意注册后，按照中国证监会及深交所的相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积金转增股本等

除权、除息事项，本次发行价格将进行相应调整。具体调整方式如下：

假设调整前发行价格为 P_0 ，每股送红股或转增股本数为 N ，每股派息为 D ，调整后发行价格为 P_1 ，则：

派息： $P_1 = P_0 - D$ ；

送红股或转增股本： $P_1 = P_0 / (1 + N)$ ；

派息同时送红股或转增股本： $P_1 = (P_0 - D) / (1 + N)$ 。

（二）发行数量

本次发行的发行数量不超过 92,436,120 股，且不超过本次发行前总股本的 30%。

最终发行数量将在本次发行获得深圳证券交易所审核通过及中国证监会同意注册后，由公司董事会根据股东大会的授权于发行时根据市场化询价的情况，与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定最终的发行数量。若公司自本次发行的董事会决议公告日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积金转增股本等除权、除息、股权激励、股票回购等事项，本次发行数量上限将进行相应调整。

（三）限售期

本次发行股票完成后，发行对象所认购的股份自发行结束之日起六个月内不得转让。法律、法规对限售期另有规定的，依其规定。

四、募集资金投向

本次向特定对象发行的募集资金总额不超过 85,000.00 万元，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投向	项目总投资金额	募集资金投资金额
1	汽车传感器产品智能化生产线建设项目	45,113.00	45,000.00
2	商用车车联网系统建设项目	35,023.71	35,000.00
3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00
合计			85,000.00

本次发行的募集资金未到位前，公司将利用自筹资金先行投入，募集资金到位后将

用于支付项目剩余款项、置换先行投入的自筹资金。如本次发行实际募集的金额少于募集资金投资项目所需资金金额，不足部分由公司自筹解决。在上述募集资金投资项目的范围内，公司董事会可以根据项目进度、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。

五、本次发行是否构成关联交易

本次向特定对象发行将采用竞价方式进行，截至本募集说明书签署日，公司本次发行尚未确定发行对象，最终是否存在因关联方认购本次发行的股票而构成关联交易，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书签署日，公司的总股本为 308,120,400 股，其中李宏庆持有公司 136,086,300 股股份，占公司股份总数的 44.17%，为公司的控股股东、实际控制人。

如按照发行数量上限 92,436,120 股测算，本次发行完成后，李宏庆持有公司股份占公司股份总数的 33.97%，仍为公司的控股股东、实际控制人，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况及尚须呈报批准的程序

本次发行方案已分别经公司 2020 年 4 月 27 日召开的第四届董事会第四次会议、2020 年 5 月 19 日召开的 2019 年度股东大会、2020 年 7 月 31 日召开的第四届董事会第六次会议审议通过。根据有关规定，本次发行方案尚需取得深交所审核通过，并经中国证监会同意注册。在经中国证监会同意注册后，公司将依法实施本次发行，并向深交所和中国证券登记结算有限责任公司申请办理股票发行、登记和上市事宜，履行本次向特定对象发行股票的相关程序。

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、项目情况

（一）汽车传感器产品智能化生产线建设项目

1、项目概况

项目名称：苏奥传感汽车传感器产品智能化生产线建设项目

经营主体：江苏奥力威传感高科股份有限公司

实施地点：江苏省扬州高新技术产业开发区南园 30 号地块

建设内容：实现各类压力传感器产品产能规模的扩大和生产能力的提升

项目建设期：24 个月

2、项目投资概算

本项目投资估算如下：

序号	工程或费用名称	合计（万元）	比例（%）
1.1	房屋建筑物	9,789.54	21.70%
1.1.1	房屋建筑物	9,789.54	21.70%
1.2	设备购置费	25,896.34	57.40%
1.3	固定资产其他费用	1,005.83	2.23%
1.3.1	建设单位管理费	137.47	0.30%
1.3.2	工程项目勘察费设计费	298.99	0.66%
1.3.3	工程建设监理费	214.64	0.48%
1.3.4	施工企业劳保统筹	254.53	0.56%
1.3.5	前期工作费	100.19	0.22%
2	土地使用费	989.76	2.19%
3	开办费	189.75	0.42%
3.1	培训费	50.00	0.11%
3.2	差旅费	30.00	0.07%
3.3	办公费	35.00	0.08%
3.4	工资	54.75	0.12%

3.5	其他	20.00	0.04%
4	预备费	1,100.75	2.44%
5	铺底流动资金	6,141.03	13.61%
6	合计	45,113.00	100.00%

3、项目预计经济效益

本项目达产年预计可实现含增值税营业收入 64,907.99 万元，净利润 16,543.32 万元，项目税后内部收益率为 18.25%，税后动态投资回收期 6.36 年，项目经济效益较好。具体测算如下：

(1) 营业收入

按照本项目设计产能，参照汽车传感器市场价格水平，本项目建成达产后，预计达产年含增值税营业收入将达到 64,907.99 万元。

序号	产品类别	产品名称	子项	基数	计算期额度（万元）						
					T-1	T0	T1	T2	T3	T4	T5
1	汽车传感器	压力传感器A	产量（单位：万只）	600	0.00	0.00	180.00	480.00	600.00	600.00	600.00
			单价（元）	28	28.00	28.00	28.00	27.16	26.35	25.55	25.55
			产值（万元）	16,800.00	0.00	0.00	5,040.00	13,036.80	15,807.12	15,332.91	15,332.91
2		压力传感器B	产量（单位：万只）	600	0.00	0.00	180.00	480.00	600.00	600.00	600.00
			单价（元）	35	35.00	35.00	35.00	33.95	32.93	31.94	31.94
			产值（万元）	21,000.00	0.00	0.00	6,300.00	16,296.00	19,758.90	19,166.13	19,166.13
3	压力传感器C	产量（单位：万只）	100	0.00	0.00	30.00	80.00	100.00	100.00	100.00	
		单价（元）	35	35.00	35.00	35.00	33.95	32.93	31.94	31.94	
		产值（万元）	3,500	0.00	0.00	1,050.00	2,716.00	3,293.15	3,194.36	3,194.36	
4	压力传感器D	产量（单位：万只）	280	0.00	0.00	84.00	224.00	280.00	280.00	280.00	
		单价（元）	65	65.00	65.00	65.00	63.05	61.16	59.32	59.32	
		产值（万元）	18,200	0.00	0.00	5,460.00	14,123.20	17,124.38	16,610.65	16,610.65	
5	压力传感器E	产量（单位：万只）	175	0.00	0.00	52.50	140.00	175.00	175.00	175.00	
		单价（元）	35	35.00	35.00	35.00	33.95	32.93	31.94	31.94	
		产值（万元）	6,125	0.00	0.00	1,837.50	4,753.00	5,763.01	5,590.12	5,590.12	
6	压力传感器F	产量（单位：万只）	120	0.00	0.00	36.00	96.00	120.00	120.00	120.00	
		单价（元）	28	28.00	28.00	28.00	27.16	26.35	25.55	25.55	
		产值（万元）	3,360	0.00	0.00	1,008.00	2,607.36	3,161.42	3,066.58	3,066.58	

7	合计	产量(单位:万只)	1,875	0.00	0.00	562.50	1,500.00	1,875.00	1,875.00	1,875.00
		产值(万元)		0.00	0.00	20,695.50	53,532.36	64,907.99	62,960.75	62,960.75

结合公司业务发展的计划和市场行情的发展来看，公司提供的产品和服务的价格将在运营期第二年至第四年维持每年 3% 的降幅，之后将保持售价不变。

项目税金及附加估算如下：

序号	项目	计算期						
		T-1	T0	T1	T2	T3	T4	T5
1	营业收入	0.00	0.00	18,314.60	47,373.77	57,440.70	55,717.48	55,717.48
2	增值税	0.00	0.00	0.00	546.49	4,026.98	3,974.98	3,974.98
2.1	销项税额	0.00	0.00	2,380.90	6,158.59	7,467.29	7,243.27	7,243.27
2.2	进项税额	973.08	2,979.22	1,143.59	2,897.10	3,440.31	3,268.29	3,268.29
3	税金及附加	0.00	0.00	0.00	54.65	402.70	397.50	397.50
3.1	城市维护建设税	0.00	0.00	0.00	27.32	201.35	198.75	198.75
3.2	教育费附加	0.00	0.00	0.00	16.39	120.81	119.25	119.25
3.3	地方教育费附加	0.00	0.00	0.00	10.93	80.54	79.50	79.50
4	所得税	0.00	0.00	152.26	2,317.33	2,919.41	2,885.37	2,878.08

（2）总成本费用

项目总成本费用估算采用生产要素估算法。主要包括外购原材料、人员工资及福利、折旧和摊销以及管理和销售费用等其他相关费用。

1) 外购原材料：本项目达产年原材料费 29,904.20 万元，按照公司现状和市场行情进行估算。

2) 人员工资及福利：本项目达产年定员 127 人，总工资及福利支出 1,005.48 万元，新进员工工资参照项目计算期需用员工人数及公司目前员工工资水平，并按每年平均 5% 的速度增加。

3) 折旧和摊销：固定资产按年限平均法折旧，建筑物按 20 年计算，机器设备按 10 年计算，残值率皆为 5%；无形资产中，土地使用权按 30 年、其他资产按 1 年摊销，残值为 0。本项目房屋建筑物原值 9,904 万元，生产设备原值 22,917.12 万元，土地原值 989.76 万元，其他无形资产原值 189.75 万元。

4) 管理和销售费用：项目建成后，公司的高层管理人员并不需要同比例增加，因而，管理费用率水平会相应降低，本项目未来“其他管理费用”占销售收入的比例按照 7.50% 计算；由于募投项目建成后可基于母公司现有的市场资源和销售渠道进行销售，减少营销开支，本项目未来“其他销售费用”占销售收入比重按照 3.50% 计算。

（3）利润测算

本次募投项目达产年新增利润总额为 19,462.73 万元，所得税额为 2,919.41 万元，净利润为 16,543.32 万元。综上，结合发行人行业情况及报告期内的实际财务数据，本次募投“汽车传感器产品智能化生产线建设项目”实现效益的测算依据及测算过程合理，效益测算具有谨慎性及合理性。

同行业公司可比案例如下：

股票代码	股票简称	融资类型	募投项目	内部收益率	投资回收期
603786.SH	科博达	IPO	主导产品生产建设扩建项目	25.87%	5.85 年
688286.SH	敏芯股份	IPO	MEMS 压力传感器生产项目	20.90%	5.78 年
600686.SH	金龙汽车	再融资	新能源汽车驱动控制系统研发及生产建设项目	23.81%	5.91 年
603197.SH	保隆科技	再融资	年产 2680 万支车用传感器项目	24.09%	6.2 年
603158.SH	腾龙股份	再融资	汽车排气高温传感器及配套铂电阻项目	17.63%	7.25 年
平均				22.46%	6.20 年
300507.SZ	苏奥传感	再融资	汽车传感器产品智能化生产线建设项目	18.25%	6.36 年

4、项目涉及报批事项情况

截至本募集说明书签署日，本项目已完成立项备案手续和环评批复手续，取得扬州市邗江区发展和改革委员会出具的《江苏省投资项目备案证》（扬邗发改备[2020]99 号）、扬州市生态环境局出具的相关批复文件（扬环审批[2020]05-50 号）。

5、项目经营前景

公司作为汽车传感器领域的领先企业，近些年因公司现有的生产设备有限，产能瓶颈的压力凸现，产品产能短期内无法与国际品牌制造商相竞争，现有产能不能满足持续增长的市场需求。因此，公司从战略层面考虑引进全自动化生产线，快速提升产品产能，增加对多类型压力传感器的产能投入，使公司具备多品种、跨应用场景的生产能力，能够快速响应并满足客户的个性化需求，提升服务下游客户的能力，以满足市场对产品的需求；同时也可以大幅提高产品的品质表现，改善产品的利润率。本项目投产后，预计达产年实现汽车传感器产量 1,820 万套，规模化效应将得到明显提升。综上所述，项目经营前景良好。

6、项目与现有业务或发展战略的关系

本项目围绕公司现有业务、依托公司核心技术进行建设，有利于提升公司新型传感器产品的生产制造能力，满足下游客户对各类新型传感器产品快速增长的需求，符合公司发展战略。

7、项目实施准备、进展情况及整体进度安排

截至本募集说明书签署日，本项目已完成立项备案手续。项目计划建设期 24 个月，从项目启动第一个月开始实施，至第二十四个月结束。项目计划分四个阶段实施完成，包括：立项、规划、设计、确定方案，建设厂房，设备购置、设备组装、调试，员工招聘、培训，试生产。

项目	M1-M3	M4-M16	M17-M22	M23-M24
立项、规划、设计、确定方案				
场地建设				
设备购置、人员招聘				
试运行				

8、发行人的实施能力及资金缺口的解决方式

（1）募投项目实施能力

1) 客户储备情况

经过 20 余年的努力，公司逐步积累起丰富的客户资源，客户范围广、层次高，并成功打入国际市场。公司客户包括汽车主机厂（上汽通用、上汽汽车、长城汽车、吉利汽车、蔚来汽车等）、系统供应商（联合汽车电子、亚普、德尔福、大陆电子、安波福、

上海伊控等）、传感器厂商（联合汽车电子、德尔福、大陆电子、日本爱三等）等多类型企业。较好的客户资源优势有利于公司分享中国汽车工业的发展成果，使公司在竞争中处于较有利的地位，为募集资金投资项目生产产品的销售奠定了良好的市场基础。

2) 技术储备情况

公司自成立以来，始终致力于提高自身产品创新和技术创新能力。经过多年钻研和积累，公司形成了较强的产品开发和技术研发能力。公司研发部被确定为江苏省车用传感器多参数集成工程技术研究中心和江苏省企业技术中心，整体研发实力处于行业领先水平。全面的研发体系、完善的研发激励机制和强大的研发团队为募集资金投资项目的顺利实施提供了重要技术保障。

(2) 资金缺口解决方式

若本次发行实际募集资金净额低于计划投入项目的资金需求，资金缺口将由公司自有资金或者银行贷款解决。募集资金到位之前，为尽快推动项目的实施，公司可根据项目进展程度，先行以自筹资金进行投入，待募集资金到位后予以置换。在募集资金投资项目的范围内，公司董事会可以根据项目进度、资金需求等实际情况，对相应募集资金投资内容的投入顺序和具体金额进行适当调整。

(二) 商用车车联网系统建设项目

1、项目概况

项目名称：苏奥传感商用车车联网系统建设项目

经营主体：江苏奥力威传感高科股份有限公司

实施地点：江苏省扬州高新技术产业开发区南园 30 号地块

建设内容：各类汽车电子产品的研制与生产

项目建设期：24 个月

2、项目投资概算

本项目投资估算如下：

序号	工程或费用名称	合计（万元）	比例（%）
1.1	房屋建筑物	8,574.75	24.48%

1.1.1	房屋建筑物	8,574.75	24.48%
1.2	设备购置费	12,996.82	37.11%
1.3	固定资产其他费用	913.90	2.61%
1.3.1	建设单位管理费	105.90	0.30%
1.3.2	工程项目勘察费设计费	284.98	0.81%
1.3.3	工程建设监理费	211.89	0.61%
1.3.4	施工企业劳保统筹	222.94	0.64%
1.3.5	前期工作费	88.19	0.25%
2	土地使用费	3,959.04	11.30%
3	开办费	198.85	0.57%
3.1	培训费	30.00	0.09%
3.2	差旅费	111.75	0.32%
3.3	办公费	17.10	0.05%
3.4	工资	20.00	0.06%
3.5	其他	20.00	0.06%
4	预备费	1,124.27	3.21%
5	铺底流动资金	7,256.07	20.72%
6	合计	35,023.71	100.00%

3、项目预计经济效益

本项目达产年预计可实现含增值税营业收入 61,400 万元，净利润 7,012.45 万元，项目税后内部收益率为 10.02%，税后动态投资回收期 8 年，项目经济效益较好。具体测算如下：

(1) 营业收入

按照本项目设计产能，参照车联网产品与服务市场价格水平，本项目建成达产后，预计年均含增值税营业收入将达到 61,400.00 万元：

序号	项目	子项	基数	计算期额度（万元）						
				T0	T1	T2	T3	T4	T5	T6
1	车载数据终端	销售量（万套）	18.00	0.00	8.10	13.50	18.00	18.00	18.00	18.00
		单价（元）	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
		销售额（万元）		0.00	2,430.00	4,050.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
2	全景环视系统 A	销售量（万套）	3.50	0.00	1.58	2.63	3.50	3.50	3.50	3.50
		单价（元）	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
		销售额（万元）		0.00	10,237.50	17,062.50	22,750.00	22,750.00	22,750.00	22,750.00
3	全景环视系统 B	销售量（万套）	7.00	0.00	3.15	5.25	7.00	7.00	7.00	7.00
		单价（元）	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
		销售额（万元）		0.00	2,835.00	4,725.00	6,300.00	6,300.00	6,300.00	6,300.00
4	DVR 行驶记录仪	销售量（万套）	10.00	0.00	4.50	7.50	10.00	10.00	10.00	10.00
		单价（元）	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00
		销售额（万元）		0.00	1,485.00	2,475.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
5	右后盲区预警系统	销售量（万套）	3.00	0.00	1.35	2.25	3.00	3.00	3.00	3.00
		单价（元）	3,700.00	3,700.00	3,700.00	3,700.00	3,700.00	3,700.00	3,700.00	3,700.00
		销售额（万元）		0.00	4,995.00	8,325.00	11,100.00	11,100.00	11,100.00	11,100.00
6	电子后视镜	销售量（万套）	3.00	0.00	1.35	2.25	3.00	3.00	3.00	3.00
		单价（元）	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
		销售额（万元）		0.00	5,400.00	9,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
7	摄像头模组	销售量（万套）	5.00	0.00	2.25	3.75	5.00	5.00	5.00	5.00

		单价（元）	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00
		销售额（万元）		0.00	247.50	412.50	550.00	550.00	550.00	550.00
8	合计（万元）	销售量（万套）	38.50	0.00	17.33	28.88	38.50	38.50	38.50	38.50
		销售额（万元）	0.00	0.00	27,630.00	46,050.00	61,400.00	61,400.00	61,400.00	61,400.00

项目税金及附加估算如下：

序号	项目	计算期额度（万元）							
		T-1	T0	T1	T2	T3	T4	T5	T6
1	营业收入		0.00	24,451.33	40,752.21	54,336.28	54,336.28	54,336.28	54,336.28
2	增值税		0.00	0.00	847.03	2,362.89	2,362.89	2,362.89	2,362.89
2.1	销项税额		0.00	3,178.67	5,297.79	7,063.72	7,063.72	7,063.72	7,063.72
2.2	进项税额	493.24	1,495.21	2,115.37	3,525.62	4,700.82	4,700.82	4,700.82	4,700.82
3	税金及附加		0.00	0.00	101.64	283.55	283.55	283.55	283.55
3.1	城市维护建设税		0.00	0.00	59.29	165.40	165.40	165.40	165.40
3.2	教育费附加		0.00	0.00	25.41	70.89	70.89	70.89	70.89
3.3	地方教育费附加		0.00	0.00	16.94	47.26	47.26	47.26	47.26
4	所得税		0.00	203.10	890.57	1237.49	1221.86	1205.45	1188.22
5	税收总额		0.00	203.10	1839.24	3883.93	3868.30	3851.89	3834.66

(2) 总成本费用

项目总成本费用估算采用生产要素估算法。主要包括外购原材料、人员工资及福利、折旧和摊销以及管理和销售费用等其他相关费用。

1) 外购原材料：本项目达产年原材料费 40,861.00 万元，按照公司现有产品原材料采购成本现状和市场行情进行估算。

2) 人员工资及福利：本项目达产年定员 110 人，总工资及福利支出 1,918.35 万元，新进员工工资参照项目计算期需用员工人数及公司目前员工工资水平，并按每年平均 5% 的速度增加。

3) 折旧和摊销：固定资产按年限平均法折旧，建筑物按 20 年计算，机器设备按 10 年计算，残值率皆为 5%；无形资产中，土地使用权按 30 年、其他资产按 1 年摊销，残值为 0。本项目房屋建筑物原值 8,397.04 万元，生产设备原值 11,501.61 万元，土地原值 3,959.04 万元，其他无形资产原值 198.85 万元。

4) 管理和销售费用：项目建成后，公司的高层管理人员并不需要同比例增加，因而，管理费用率水平会相应降低，本项目未来“其他管理费用”占销售收入的比例按

照 1%计算；由于募投项目建成后可基于母公司现有的市场资源和销售渠道进行销售，减少营销开支，本项目未来“其他销售费用”占销售收入比重按照 1%计算。

（3）利润测算

本次募投项目达产年新增利润总额为 8,249.94 万元，所得税额为 1,237.49 万元，净利润为 7,012.45 万元。综上，结合发行人行业情况及报告期内的实际财务数据，本次募投“商用车车联网系统建设项目”实现效益的测算依据及测算过程合理，效益测算具有谨慎性及合理性。

同行业公司可比案例如下：

股票代码	股票简称	融资类型	募投项目	内部收益率	投资回收期
688288.SH	鸿泉物联	IPO	年产 20 万台行驶记录仪生产线项目	13.17%	7.21 年
002970.SZ	锐明技术	IPO	商用车综合监控信息化产品产业化项目	27.08%	6.11 年
002373.SZ	千方科技	再融资	下一代智慧交通系统产品与解决方案研发升级及产业化项目	21.70%	5.9 年
平均				20.65%	6.41 年
300507.SZ	苏奥传感	再融资	商用车车联网系统建设项目	10.02%	8 年

4、项目涉及报批事项情况

截至本募集说明书签署日，本项目已完成立项备案手续和环评批复手续，取得扬州市邗江区发展和改革委员会出具的《江苏省投资项目备案证》（扬邗发改备[2020]98号）、扬州市生态环境局出具的相关批复文件（扬环审批[2020]05-53号）。

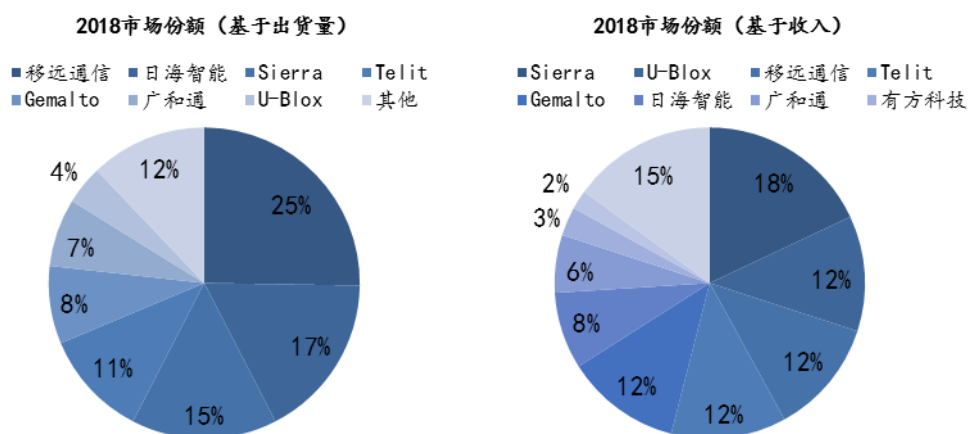
5、项目经营前景

公司切合汽车转型升级时代背景的需求，结合自身在传感器领域的深厚技术积累与客户资源，拓展车联网行业市场，为下游客户提供车联网产品与系统解决方案，以创新驱动的先进产品实力助力汽车产业的转型升级，同时实现自身的发展壮大。新建车联网基地是公司迈向综合性发展和强化一站式服务优势的有力保障，是形成独特优势和提高核心竞争力的有效措施，因此募投项目经营前景良好。

本项目的运营模式和盈利模式主要为直接面向整车厂或智能网联解决方案提供商销售车载数据终端、全景环视系统、DVR 行驶记录仪、右后盲区预警系统、电子后视镜、摄像头模组及其它汽车电子产品，其技术含量主要在于以域控制器为系统核心，可同时接入 10 路摄像头、4 路以上毫米波雷达和 16 路以上超声波雷达，辅以一定的图像识别、拼接和数据处理技术，通过算法让原本分散的各路传感器信号集中于域控制器加以处理，解决了智能网联汽车多传感器系统集成信息统一处理的问题，为全车智能化奠定了技术基础。该产品主要应用领域是为物流车队、水泥罐车等商用车提供车辆运行过程中的各种状态信息数据，经处理分析后可进一步应用于车队管理、司机服务、道路救援、车辆维护保养、车辆线路规划、零部件运行情况监控等诸多领域。



以 T-Box（车载数据终端）为例，目前国内市场竞争格局如下图：



资料来源：TSR、公开资料整理

整体而言，乘用车车联网市场竞争较为激烈，整车厂和一级配套供应商处于强势地位，车联网分系统及零部件产品供应商处于弱势地位，且车联网在整车中的渗透率较为有限；商用车作为生产资料，其运营数据的分析价值较高，客户对车辆安全性要求也较高，对成本敏感度较低，因此商用车车联网整体利润率高于乘用车市场。

6、项目与现有业务或发展战略的关系

车联网系统的基础是通过装载在车辆上的各类传感器对车辆的各种状态进行感知，传感器为车联网系统提供包括速度、车辆位置、障碍物方位及距离、汽车各子系统运行情况等在内的一系列数据，车联网与传感器之间存在产业链上下游关系。本项目中拟投产的车载数据终端产品将汽车上各路传感器信号集中加以处理，其中应用了部分公司在多年传感器研发生产活动中积累的传感器数据传输、多传感器集成等方面技术；本项目中投产的其他产品与公司现有业务联系较小，在生产、制造技术方面存在一定差别。

本项目基于公司现有技术水平及客户基础，拓展商用车车联网市场，满足下游客户需求，有利于公司继续保持和巩固在行业中的技术和市场优势，增强企业的综合市场竞争力，符合公司发展战略。

7、项目实施准备、进展情况及整体进度安排

截至本募集说明书签署日，本项目已完成立项备案手续。项目计划建设期 24 个月，从项目启动第一个月开始实施，至第二十四个月结束。项目计划分四个阶段实施完成，包括：立项、规划、设计、确定方案，建设厂房，设备购置、设备组装、调试，员工招聘、培训，试生产。

项目	M1-M6	M7-M19	M20-M22	M23-M24
立项、规划、设计、确定方案				
土建工程				
设备购置与搬迁、人员招聘				
试运行				

8、发行人的实施能力及资金缺口的解决方式

1) 客户储备情况

公司在汽车主机厂、系统供应商、传感器厂商等领域均有较丰富的客户资源积累，在传感器及汽车零部件业务中建立了较强的业务联系和合作关系，故该项目的客户群体可以在原有客户群体或其关联群体内进行开拓，这将为该项目的市场开发和消化产能提供有力的保障。公司目前已与中集集团旗下某挂车生产商、华晨鑫源重庆汽车有限公司等商用车厂商展开合作，取得了部分订单。此外，公司还将持续利用自身在传感器和汽车零部件行业积累的丰富客户资源，为商用车车联网系统产品拓展市场。

2) 技术储备情况

公司有 20 余年传感器研发、生产、服务和技术的积累和沉淀，熟悉传感器的研发和生产，特别是对传感器的射频技术、小型化、轻量化、抗干扰、节能等方面有深入的研究和技术储备，相关技术为车联网系统各分系统的数据采集、传输与处理提供了大量经验。截至 2020 年 6 月 30 日，公司及其子公司共拥有发明专利 16 件、实用新型专利 82 件，外观专利 1 件。公司研发部被确定为江苏省车用传感器多参数集成工程技术研究中心和江苏省企业技术中心。公司自成立以来，始终致力于提高自身产品创新和技术创新能力，整体研发实力处于行业领先水平。公司的技术团队有较为扎实的车联网系统研发及应用经验，在不断满足终端使用者需求的过程中逐步搭建了涵盖传感器数据采集、数据显示、人机交互、辅助驾驶的颇为完善的智能化架构，使该项目在产品迭代和新技术引进开发中具有短平快的特点。全面的研发体系、完善的研发激励机制和强大的研发团队为募集资金投资项目的顺利实施提供了重要技术保障。

3) 人员储备情况

公司组建了独立的车联网事业部门，为保障项目的顺利实施，公司为本项目配备了专业的项目管理人员负责项目进度、追踪行业最新动态等，同时配备了近 20 名软件、硬件、结构工程师负责产品研发与改进工作、5 名资深销售人员开拓市场、若干支持人员负责售后服务等。待项目正式建成投产后，公司还将根据经营发展需要持续引入高质量的技术和销售人才。

综上所述，本项目的技术、人员、客户储备具有一定基础，项目投产后将具备独立的厂商和营销渠道，相关资源可满足项目实施的需要。

(2) 资金缺口解决方式

若本次发行实际募集资金净额低于计划投入项目的资金需求，资金缺口将由公司自有资金或者银行贷款解决。募集资金到位之前，为尽快推动项目的实施，公司可根据项目进展程度，先行以自筹资金进行投入，待募集资金到位后予以置换。在募集资金投资项目的范围内，公司董事会可以根据项目进度、资金需求等实际情况，对相应募集资金投资内容的投入顺序和具体金额进行适当调整。

（三）补充流动资金

公司拟将本次募集资金中的 5,000 万元用于补充流动资金，用于满足公司日常生产经营周转的资金需求。公司综合考虑现有资金情况、实际运营资金需求、市场融资环境及未来发展规划等因素来确定本次募集资金中用于补充流动资金的规模，进一步确保公司财务安全，增强公司市场竞争力和抗风险能力。

二、项目实施的必要性和可行性

（一）汽车传感器产品智能化生产线建设项目

1、项目建设的必要性

（1）传感器业务亟待提升产能规模，实现规模化效应

公司一直从事汽车用各类传感器产品的研发、生产和销售，是国内为数不多的汽车传感器全自动生产制造商，特别是在油位传感器、蒸汽压力传感器领域的研发和生产均具备了一定基础和实力。但相对国内外汽车传感器市场需求的持续高增长所形成的巨大市场而言，在竞争激烈、行业集中度越来越高的行业中，生产规模是决定公司综合竞争力的主要因素。

公司作为汽车传感器领域的领先企业，近些年因公司现有的生产设备有限，产能瓶颈的压力凸现，产品产能短期内无法与国际品牌制造商相竞争，现有产能不能满足持续增长的市场需求。因此，公司从战略层面考虑引进全自动化生产线，快速提升产品产能，以满足市场对产品的需求，同时也可以大幅提高产品的品质表现，改善产品的利润率。本项目投产后，预计达产年实现汽车传感器产量 1,820 万套，规模化效应将得到明显提升。

本项目的实施是基于国内汽车产业的发展前景的基础上，进一步优化公司的产品结构，提升公司的整体竞争实力，以期在汽车传感器研发、生产方面继续走在国内同行企

业的前列，稳步扩大市场占有率，取得较好经济效益。

（2）把握行业发展趋势，满足客户个性化需求

2019年7月，全国超半数省市宣布提前实施“国六”排放标准。相比“国五”排放标准，“国六”标准增加了实际道路行驶排放控制要求和更严格的颗粒物数量排放标准，大幅加大后处理系统难度，排放控制要求更加严格，需安装车载加油油气回收系统，对加油过程的油气排放进行控制，同时引入严格的车载诊断系统控制要求。“国六”标准的实施、新能源汽车的推广将为MEMS传感器带来大量新增需求，

本项目的实施将在现有传感器业务的基础上，增加对多类型压力传感器的产能投入，使公司具备多品种、跨应用场景的生产能力，能够快速响应并满足客户的个性化需求，提升服务下游客户的能力。

（3）加大研发投入，提升传感器技术水平，进一步实现核心技术国产化

汽车行业的智能化发展趋势对传感器提出了更多要求，也使得国内外厂商在该领域的竞争日趋激烈。目前，博世、森萨塔、恩智浦等国际巨头占据了车用MEMS传感器市场绝大部分份额，国内厂商必须加大研发投入、持续提升产品技术水平方能与国际巨头同台竞争。

公司立足于汽车传感器领域多年，特别是油位传感器市场占有率常年保持在30%以上，市场份额全国领先。本项目的实施将凭借公司在传感器设计、研发、制造领域的技术积淀，为打破国际巨头对MEMS传感器市场的垄断提供支撑，为制造业关键核心技术国产化贡献力量。

2、项目建设的可行性

（1）国家产业政策的大力支持为本次建设项目的实施提供了政策基础

汽车产业是我国重点发展的战略支柱产业，而汽车传感器是汽车电子控制系统的信息来源，是汽车电子控制系统的关键部件，也是汽车电子技术领域研究的核心内容之一。近年来，各主管部门相继出台了一系列相关法规和行业政策，对行业发展进行整体科学规划，积极促进和鼓励汽车传感器行业的健康、有序发展。《汽车产业调整和振兴规划》、《汽车产业发展政策》鼓励汽车零部件企业在自身优势的基础上扩大规模，提升市场份额；《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》中强调汽车电子化发展趋势，重点推动节能内燃机汽

车，提升我国汽车产业整体技术水平；《汽车产业中长期发展规划》重视汽车关键技术的研发；《“十三五”汽车工业发展规划意见》提出建立起从整车到关键零部件的完整工业体系和自主研发能力，形成中国品牌核心关键零部件的自主供应能力，促进形成一批世界级零部件供应商。综上，本项目具备良好的外部政策环境。项目拟生产的产品受到国家政策的积极鼓励。

（2）丰富的客户资源为本次建设项目的实施提供了市场基础

经过 20 余年的努力，公司逐步积累起丰富的客户资源，客户范围广、层次高，并成功打入国际市场。公司客户包括汽车主机厂（上汽通用、上汽汽车、长城汽车、吉利汽车、蔚来汽车等）、系统供应商（联合汽车电子、亚普、德尔福、大陆电子、安波福、上海伊控等）、传感器厂商（联合汽车电子、德尔福、大陆电子、日本爱三等）等多类型企业。较好的客户资源优势有利于公司分享中国汽车工业的发展成果，使公司在竞争中处于较有利的地位，为募集资金投资项目生产产品的销售奠定了良好的市场基础。

（3）完善的研发体系为本次建设项目顺利开展奠定了技术基础

公司自成立以来，始终致力于提高自身产品创新和技术创新能力。经过多年钻研和积累，公司形成了较强的产品开发和技术研发能力。公司研发部被确定为江苏省车用传感器多参数集成工程技术研究中心和江苏省企业技术中心，整体研发实力处于行业领先水平。全面的研发体系、完善的研发激励机制和强大的研发团队为募集资金投资项目的顺利实施提供了重要技术保障。

（二）商用车车联网系统建设项目

1、项目建设的必要性

（1）把握市场机遇，拓展业务布局

在汽车行业存量博弈的背景下，智能网联汽车成为汽车产业重点发展的方向。2020 年国家发改委联合多部委发布《智能汽车创新发展战略》，提出计划到 2025 年中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成，实现有条件自动驾驶的智能汽车规模化生产、高度自动驾驶智能汽车在特定环境下市场化应用。中国汽车工程学会预测，2025 年、2030 年我国销售新车联网比率将分别达到 80%、100%。公司把握汽车转型升级时代背景的需求，计划为诸多车联网下游产业企业提供车联网产品与系统解决方案，以创新驱动的先进产品实力助力汽车产业的

转型升级，同时拓展自身的业务布局。

（2）建设综合性研发生产基地，夯实发展基础

车联网产品的品质和服务质量取决于其工程设计水平、工艺制造水平、生产设备的先进程度和生产制造人员的制作技术水平，为了满足客户日益丰富的产品和服务需求，攻克车联网系统产品建设过程中通讯、传感等各方面技术难关，公司有必要建设专业适宜的车联网产品研发和生产基地，集中购置先进的生产设备以提高自身的研发和生产技术水平，保证产能充足，夯实车联网业务发展基础。

（3）集聚科研人才，提升技术创新实力

车联网行业属于技术密集型产业，对于高端复合人才需求较大。通过建设车联网系统综合研发生产基地，有利于加强公司对相关领域高水平技术人才的吸引力，优化公司研发团队人员结构，增强车联网产品研发与技术创新实力，提升业务核心竞争力。

2、项目建设的可行性

（1）车联网行业属于国家政策重点支持和积极促进的战略性新兴产业

车联网行业是我国政策重点支持和积极促进的战略性新兴产业，也是集高新科技密集型、技术人才密集型和资本密集型于一体的“三型合一”产业，在自主创新的国家战略背景下，受到国家产业政策的支持。国务院、发改委、工信部、交通运输部等各部委相继出台《交通强国建设纲要》、《智能汽车创新发展战略》、《产业结构调整指导目录（2019年本）》、《2019年智能网联汽车标准化工作要点》、《车联网（智能网联汽车）产业发展行动计划》等一系列政策以指导和促进车联网行业的发展。

（2）车联网产业具有广阔市场空间

研究报告显示，2018年中国车联网市场规模约486亿元，预计2021年将增长至1,150亿元；2018年全球车联网市场规模约728亿美元，预计2022年将增长至1,629亿美元，保持较快增速。随着5G等信息基础设施建设的大范围铺开、智能驾驶测试示范区的建设、雷达及摄像头等感知硬件的逐步推广、路侧设备及导航网络的规模化商用，预计车联网市场在未来数年内仍将保持高速增长态势，具有广阔的市场空间。

（3）公司具备研发生产车联网系统产品的实力

公司自成立以来，始终致力于提高自身产品创新和技术创新能力。经过多年钻研和积累，公司形成了较强的产品开发和技术研发能力。公司研发部被确定为江苏省车用传

感器多参数集成工程技术研究中心和江苏省企业技术中心，整体研发实力处于行业领先水平。全面的研发体系、完善的研发激励机制和强大的研发团队为募集资金投资项目的顺利实施提供了重要技术保障。

（三）补充流动资金

1、补充流动资金的背景及必要性

近年来公司业务的稳步发展，业务布局不断完善，需要准备更多的营运资金应对销售规模的增加。此外，本次募集资金投资项目的建成投产，公司营运资金需求将进一步提升，自有资金将难以满足业务扩张，因此需要补充流动资金。

此外，公司在未来的发展中计划不断加大研发投入，提高公司在各领域的研发实力，同时，加强市场拓展力度，提升产品市场占有率，这些方面也加大了公司对流动资金的需求。

2、补充流动资金的可行性

公司本次募集资金部分用于补充流动资金，旨在改善公司日常及未来运营面临的资金压力，支持公司业务发展，符合行业经营需要。

同时，本次发行募集资金用于补充流动资金符合《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》、《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》等规章制度关于募集资金运用的相关规定，方案切实可行。

第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后公司业务及资产的变动或整合计划

公司本次发行的募集资金将主要用于公司主营业务相关的项目建设，募集资金投资项目建成后，可有效提高公司主营业务能力及巩固公司的市场地位，进一步提升公司的竞争力。本次发行后，公司的主营业务范围保持不变。本次发行不涉及资产或股权认购事项，不会导致公司业务和资产的整合。

二、本次发行后公司控制权结构的变化

截至本募集说明书签署日，公司的总股本为 308,120,400 股，其中李宏庆持有公司 136,086,300 股股份，占公司股份总数的 44.17%，为公司的控股股东、实际控制人。

如按照本次发行的数量上限 92,436,120 股测算，本次发行完成后，李宏庆持有公司股份占公司股份总数的 33.97%，仍为公司的控股股东、实际控制人，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

三、本次发行后公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况

截至本募集说明书签署日，公司本次发行尚无确定的对象，因而无法确定本次发行后，公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况。该等情况将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中披露。

四、本次发行后公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

截至本募集说明书签署日，公司本次发行尚无确定的对象，因而无法确定本次发行后，公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况。该等情况将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中披露。

第五节 与本次发行相关的风险因素

一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因 素

（一）业务集中于主要客户的风险

公司的客户集中度较高。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司向前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 80.90%、76.74% 和 65.12%。公司主要客户销售收入占营业收入的比重较高，主要是三个方面的原因：首先，汽车行业的品牌、资金、技术、规模、安全性等相对较高的准入门槛决定了整车企业及零部件一级供应商数量较少且比较集中，专业化的汽车零部件企业只能在相对集中的目标群体内开发客户；其次，汽车零部件需求方（包括整车企业及一级零部件供应商）对下级供应商的遴选和考核周期漫长而严格，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局；再次，公司目前受产能、资金所限，暂时难以应对全面开发其他大客户带来的产能扩张压力。若主要客户发生流失或客户经营状况发生不利变动，将对公司业务造成不利影响，具体表现为：第一，公司营业收入会因为主要客户的情况变动产生波动；第二，客户过于集中容易形成买方垄断，导致公司议价能力不强。

（二）产品毛利率下降风险

汽车零部件产品价格与下游整车价格关联性较大。国内外不同品牌的汽车越来越多，整车市场竞争较为激烈。一般新车型上市价格较高，以后呈逐年递减的趋势。同时，由于我国整车进口关税较高，国内同档次车型的价格仍高于世界主要发达国家，随着我国经济实力增强，国家对外开放程度逐渐提高，如果关税下调，进口车型降价，将进一步加剧汽车市场的价格竞争，从而导致汽车价格下降。汽车整车制造厂商处于汽车产业链的顶端，对零部件厂商具有较强的议价能力，因此可以将降价部分转嫁给其上游的汽车零部件厂商，导致上游厂商的利润空间下降。虽然公司可通过新车型配套产品的增加减轻以上因素对毛利率的负面影响，但如果宏观因素、成本因素、消费者偏好等多种因素导致汽车整车生产商的新车型减少，影响到公司经济附加值较高的新产品的销售，将给公司带来毛利率下降的风险。

（三）原材料价格上涨风险

公司生产所用的主要原材料浆料（主要成份为金、银、钯等贵金属）、塑料粒子等，其价格上涨将会给公司的业绩带来一定的影响。特别是 2019 年浆料等原材料价格快速上涨，公司产品价格调整的幅度及频率无法抵消原材料价格的上涨幅度，从而给公司的当期经营业绩带来负面影响。

（四）应收账款回收风险

报告期各期末公司应收账款余额分别为 12,979.70 万元、17,440.96 万元、21,007.77 万元和 **16,016.63** 万元，当期营业收入的比例分别为 **21.56%**、**26.14%**、**29.76%**和 **52.77%**。收入规模逐步扩大以及下游市场需求波动是造成公司各期末应收账款规模较大的主要原因。尽管目前公司已制定并执行了谨慎的销售政策和授信审批政策，但若未来下游行业发生重大不利变化，或者客户财务状况恶化，公司将面临部分客户所欠应收账款难以收回的风险。

（五）存货跌价风险

报告期内，公司存货跌价损失为 183.62 万元、350.58 万元、439.97 万元和 **83.12** 万元。2018、2019 年公司存货跌价损失计提金额较大，主要来自于针对库存商品和自制半成品中的废品、库龄两年以上的库存商品以及长期不用的原材料等进行的单项存货全额计提。

未来若市场需求发生一定改变、市场竞争加剧或公司不能有效拓宽销售渠道、优化库存管理、合理并且有效的控制存货规模，可能导致存货积压，存在一定的存货跌价风险，将对公司经营业绩产生不利影响。

（六）核心技术人员流失的风险

公司的核心技术不存在严重依赖个别核心技术人员的情况，但核心技术人员对公司的产品开发、生产工艺优化起着关键的作用。虽然公司采取了一系列吸引和稳定核心技术人员措施，但是不能排除核心技术人员流失的可能。如果核心技术人员流失，公司可能无法在较短的时间寻找到合适的替代者，可能会对公司的正常经营产生不利的影响。此外，核心人员的流失可能会造成公司核心技术的外泄，从而使公司的竞争优势削弱。

（七）质量责任风险

根据国际通行做法和我国《缺陷汽车产品召回管理规定》，汽车制造商（进口商）将承担其生产（进口）的缺陷汽车产品的召回义务。整车制造企业对为其配套的零部件企业的质量保证能力有很高的要求，其每个零件均进行了标识，具有可追溯性，对于质量存在问题的零部件，汽车制造商可以要求汽车零部件企业进行赔偿。如果因产品设计、制造的缺陷导致产品召回，公司也将面临一定的赔偿风险。此外，2013年1月出台的《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》明确了销售者的三包责任，并提出销售者依照规定承担三包责任后，属于生产者的责任或者属于其他经营者的责任的，销售者有权向生产者、其他经营者追偿。该项规定自2013年10月1日起执行。假如因公司的产品质量原因导致整车制造企业承担三包责任，公司亦将面临由此导致的赔偿风险。

（八）外协加工管理风险

公司的主要产品包括传感器及配件、燃油系统附件及汽车内饰件。其中，燃油系统附件及汽车内饰件主要采取外协模式生产。虽然外协厂商生产上述产品所必须的技术标准制订、产品试制、模具设计以及产品检验均由公司完成，且公司制定了严格的外协管理制度，并安排生产技术人员现场指导外协厂商的生产，对产品质量进行全过程的控制，报告期内未发生因外协厂商原因导致的重大产品质量问题或供货不及时的情形，但仍不能排除因公司对外协加工供应商选择不妥、管理不善导致外协加工产品出现质量问题或供货不及时的情况。

（九）传统能源汽车逐渐淘汰风险

国家积极推动汽车动力系统电动化转型，以纯电驱动为新能源汽车发展和汽车工业转型。本公司目前的主导产品汽车油位传感器和汽车燃油系统附件均为传统能源汽车燃油箱配套，而纯电动汽车不需要燃油箱。尽管新能源汽车的发展面临难以在短时间内完成配套建设、各类新能源汽车发展均存在一定技术难题，如电动车快速充电、性能稳定性、成本问题等，新能源汽车在短期内无法快速普及，但公司仍面临纯电动汽车快速发展导致传统能源汽车需求减少，从而对公司业务造成不利影响的风险。

（十）管理风险

随着业务规模的扩大和业务范围的拓展，尤其是本次发行募集资金到位和投资项目

实施后，将对公司经营管理和运营能力提出更高的要求，公司在经营决策、内部控制、资源整合、市场开拓和对子公司的管控方面将面临新的挑战。若公司的管理制度、管理水平、人才储备和风险控制等能力不能适应经营规模扩张的需求，将增加管理风险。

（十一）技术开发风险

公司所处行业属于技术密集型行业，募投项目产品研发涉及机械、电子、材料、通信、人工智能等多方面专业技术，具有一定的技术门槛。经过多年持续不断的研发和创新，公司已经在汽车电子、车载传感器等领域积累了丰富经验和较强的技术储备，但仍需持续进行技术开发和创新，才能保持行业技术国内先进水平并缩小与国际知名企业之间的差距。如果公司不能紧跟国内外汽车传感器及车联网系统技术的发展趋势，充分关注客户多样化需求或后续研发投入不足，将面临因无法保持持续创新能力而导致募投项目无法达到预期及市场竞争力降低的风险。

（十二）业绩增长不可持续的风险

2020年上半年公司营业收入和净利润分别为30,354.52万元和5,959.19万元，分别同比增长16.96%和119.26%，主要系国内疫情得到控制，汽车行业回暖，“国六”排放标准推广实施以及公司期间费用计提减少等因素所致。但未来一段时期，发行人仍可能面临国内疫情二次爆发、行业竞争日趋激烈导致价格下降、原材料价格上涨导致成本增加、行业利好政策无法长期持续以及市场发生不可预知变化等情形，发行人业绩增长可能存在无法持续的风险。

二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素

（一）本次发行的审批风险

本次发行方案尚需深交所审核通过及中国证监会同意注册。能否取得深交所审核通过及中国证监会同意注册，以及最终取得深交所审核通过、中国证监会同意注册的时间存在不确定性。

（二）发行风险

本次发行的发行对象为不超过35名（含35名）的特定对象，且最终根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定，发行价格不低于定价基准日（即发行期

首日）前二十个交易日公司 A 股股票交易均价的百分之八十。本次发行的发行结果将受到宏观经济和行业发展情况、证券市场整体情况、公司股票价格走势、投资者对本次发行方案的认可程度等多种内外部因素的影响。因此，本次发行存在发行募集资金不足甚至无法成功实施的风险。

三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素

公司本次发行募集资金投资项目的可行性分析是基于对当前经济发展水平及发展速度、市场环境、行业发展趋势、消费结构变化趋势等因素，并结合公司多年的经营经验做出的。募集资金项目的顺利实施有利于公司通过提高产品质量、优化产品结构并进一步提高公司的经营效率和盈利能力，促进公司的可持续发展，但本次募投项目仍可能出现以下情形：**发行人技术、人员、客户储备情况及项目实施能力无法满足项目投产后实际运行需要**，生产设备、原材料等成本的大幅增加以及国家和地方产业政策大幅收紧导致项目建设不能按期完成以及公司的营销策略不能及时针对募投项目做出调整和优化将导致募投项目不能按期达到运营效果和预期效益。此外，本次发行募集资金投资项目投资方向与公司现有业务及产品存在一定差异，如果汽车新型传感器、商用车车联网系统等产品渗透率不及预期或行业竞争态势发生重大变化，可能导致部分产能闲置，募投项目无法实现预期收益。

四、其他风险因素

（一）本次发行股票摊薄即期回报的风险

本次发行的募集资金到位后，公司净资产规模和总股本规模将有所提高，由于募投项目利润释放需要一定时间，从而导致短期内公司的每股收益和净资产收益率存在被摊薄的风险。此外，若本次发行的募集资金不能实现预期效益，也将可能导致公司的每股收益和净资产收益率被摊薄，从而降低公司的股东回报。

（二）股票价格波动风险

股票价格受多方面因素的影响，除经营状况、财务状况等公司基本面情况外，国际和国内宏观经济形势、政治环境、各类重大突发事件、资本市场走势、股票市场的供求变化以及投资者心理预期等多方面因素都会影响股票的价格。此外，本次发行需要有关

部门审批且需要一定的时间周期方能完成，在此期间公司股票的市场价格可能出现波动，从而给投资者带来一定风险。投资者在选择投资公司股票时，应充分预计到市场的各种风险，并做出审慎判断。

第六节 与本次发行相关的声明

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员的声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：



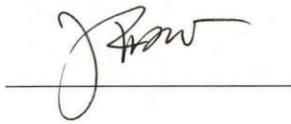
李宏庆



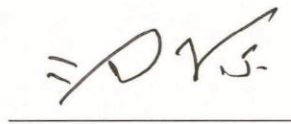
滕飞



方太郎

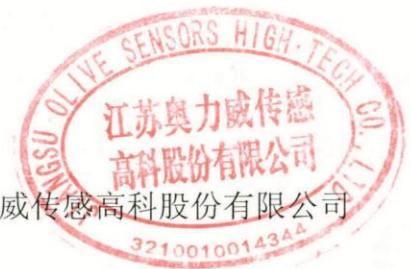


张斌



汤标

江苏奥力威传感高科股份有限公司



2020年10月23日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员的声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

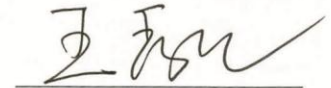
全体监事签名：



蔡玉海



田秋月



王秀红

江苏奥力威传感高科股份有限公司




2020年10月23日

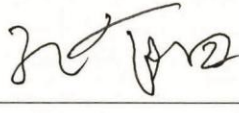
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员的声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

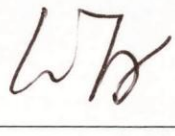
全体高级管理人员签名：



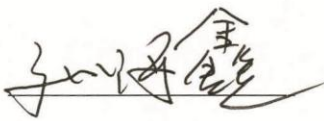
滕飞




孔有田



乔康



孙海鑫



戴兆喜



方太郎

江苏奥力威传感高科股份有限公司



2020年10月23日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人签名：



李宏庆

江苏奥力威传感高科股份有限公司

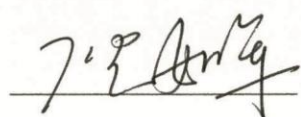


2020年10月23日

三、保荐机构声明

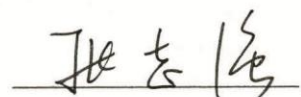
本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

法定代表人签名：

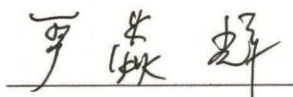


沈如军

保荐代表人签名：

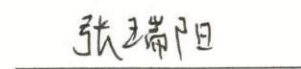


张志强



严焱辉

项目协办人签名：



张瑞阳



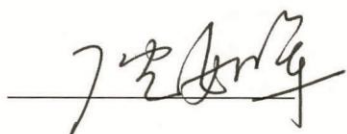
中国国际金融股份有限公司

2020年10月23日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读本募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人签名：



沈如军



中国国际金融股份有限公司

2020年10月23日

保荐机构首席执行官声明

本人已认真阅读本募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

首席执行官签名：



黄朝晖



中国国际金融股份有限公司

2020年10月23日

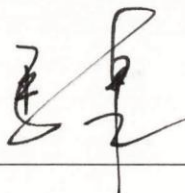
四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师签名：

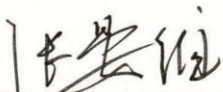


方冰清



马泉

律师事务所负责人签名：



张晏维




上海仁盈律师事务所
2020年10月23日

五、会计师事务所声明

大华特字[2020]004088号

本所及签字注册会计师已阅读江苏奥力威传感高科股份有限公司募集说明书,确认募集说明书内容与本所出具的审计报告(大华审字[2020]003412号、大华审字[2019]003018号、大华审字[2018]002564号)等文件不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的审计报告等文件的内容无异议,确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名:


丁莉


熊绍保

会计师事务所负责人签名:


梁春

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



2020年10月23日

六、发行人董事会的声明

（一）董事会关于除本次发行外未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

除本次发行外，根据已经规划及实施的投资项目进度，综合考虑公司资本结构、融资成本等因素，公司未来 12 个月内不排除安排其他股权融资计划。

（二）发行人董事会按照国务院和中国证监会有关规定就本次发行摊薄即期回报作出的承诺并兑现填补回报的具体措施

1、董事会按照国务院和中国证监会有关规定作出的承诺

为确保填补措施得到切实履行，公司全体董事承诺忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，并根据中国证监会相关规定对公司填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

（1）承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

（2）承诺对本人的职务消费行为进行约束。

（3）承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。

（4）承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

（5）承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

承诺人若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，承诺人同意按照中国证监会和深交所等证券监管机构制定的有关规定，对承诺人作出相关处罚或采取相关管理措施。

2、对本次发行摊薄即期回报采取的填补措施

根据《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证券监督管理委员会公告[2015]31号）等文件的有关规定，为保护投资者利益，保证公司募集资金的有效使用，防范即期回报被摊薄的风险，提高对公司

股东回报能力，公司拟采取如下填补措施：

（1）专注主营业务领域，积极推动企业可持续发展

公司是一家以汽车油位传感器的研发和生产为核心业务的高新技术企业，其主营业务是研发、生产和销售汽车零部件。公司将充分利用在汽车零部件行业的经营经验和技術积淀，主动进行技术提升、产品升级和产业链拓展，在进一步巩固公司油位传感器业务的基础上，加快在传统能源汽车技术升级和新能源汽车领域的布局，提高公司抵御风险的能力，通过内部培养及外部引进的方式汇集优秀人才，不断提高公司管理水平，加强资深技术人员队伍，提升公司研发水平及创新能力，优化企业的人员结构，满足企业可持续发展需求；积极提高资金使用效率，有效降低相关成本费用；进一步提高公司治理水平，促进企业提高经营效率，创造更大的经济效益。

（2）积极推进募投项目建设，早日实现预期效益

本次发行的募集资金到位后，公司将积极推进募投项目建设，在设备采购、技术研发、人员配备、销售服务、业务合作等方面全方位保证募投项目的顺利实施并实现预期效益。

（3）加强对募集资金的监管，保证募集资金合理合法使用

为保障公司规范、有效使用募集资金，本次发行的募集资金到位后，公司将严格按照《注册管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》以及《江苏奥力威传感高科股份有限公司募集资金使用管理办法》的规定，对募集资金进行专项存储，保证募集资金合理规范使用，积极配合保荐机构和监管银行对募集资金使用的检查和监督，合理防范募集资金使用风险。

（4）在符合利润分配条件的情况下，公司将积极回报股东

公司现行《公司章程》已经建立健全有效的股东回报机制。本次发行完成后，公司将按照法律、法规和《公司章程》的规定，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，有效维护和增加对股东的回报。

江苏奥力威传感高科股份有限公司董事会

2020年10月23日