



深圳欧陆通电子股份有限公司

及

国金证券股份有限公司

关于

深圳欧陆通电子股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的
审核问询函的回复报告

保荐机构（主承销商）



（住所：成都市青羊区东城根上街 95 号）

二〇二三年九月

目录

问题 1	3
问题 2	78
其他问题	138

深圳证券交易所：

根据贵所于 2023 年 8 月 17 日出具的《关于深圳欧陆通电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2023〕020125 号）（以下简称“审核问询函”），深圳欧陆通电子股份有限公司（以下简称“欧陆通”、“发行人”、“公司”）与保荐机构国金证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）等相关方对审核问询函所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，同时按照审核问询函的要求对《深圳欧陆通电子股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复报告使用的简称与募集说明书中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及对募集说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

本回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上存在差异，系四舍五入造成。

问题 1

报告期内，发行人营业收入分别为 208,347.32 万元、257,194.80 万元、270,312.47 和 51,905.06 万元，逐年上升；扣非归母净利润分别为 17,947.87 万元、8,235.07 万元、7,212.16 万元和-110.84 万元，呈下降趋势，受原材料价格上升、期间费用增加等因素影响。报告期内，发行人期间费用合计分别为 21,211.19 万元、28,317.15 万元、36,794.86 万元和 10,484.14 万元，期间费用率分别为 10.18%、11.01%、13.61%和 20.20%，其中研发费用、管理费用的上升幅度较为明显。公司境外销售规模分别为 130,089.10 万元、155,530.00 万元、142,626.74 万元和 28,663.99 万元，占比分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 55.39%。

根据申报材料，2022 年度、2023 年一季度，公司因实施股权激励确认股份支付 2,498.82 万元、675.95 万元，发行人认为剔除股权激励摊销费用影响，公司盈利能力逐步增强。但 2023 年一季度业绩明显低于 2020 和 2021 年同期。报告期内母公司利润水平较高，部分子公司因业务发展处于前期阶段，研发及固定资产等投入金额较大，子公司形成亏损，影响公司整体盈利水平。截至报告期末，发行人交易性金融资产账面余额 12,352.87 万元，长期股权投资包括深圳市航城企业总部管理有限公司，均未认定为财务性投资。2023 年 2 月，金禄电子科技股份有限公司因买卖合同纠纷向深圳市宝安区人民法院起诉，要求发行人继续履行接收货物的义务并支付货款合计 165.29 万元及利息。2021 年 1 月 6 日，深圳市宝安区应急管理局作出“（深宝）应急罚[2021]2 号”《行政处罚决定书》，认为发行人现任监事王恒作为公司仓库主要负责人存在履行安全生产管理职责不到位的情形，对其处以罚款 65,874.21 元。

请发行人补充说明：（1）2023 年业绩较 2020 和 2021 年同期大幅下降的原因及合理性，请结合主营业务产品单位价格、原材料成本变动、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入上升但净利润下降的原因及合理性，剔除股权激励影响外其他影响业绩因素情况，营业成本上升以及毛利率变动是否同行业可比，并结合相关财务数据半年报最新情况，说明相关不利因素影响是否持续；（2）公司研发费用占期间费用总额 50%左右，请结合发行人行业发展形势、业务销售模式、产品技术门槛等，分项说明报告期内期间费用上升的原因及合理性，各分项期间费用率是否与同行业可比公司一致，研发费用占比较高是否为行业惯例；

(3) 发行人境外销售比重较大，经营中存在外币套期保值业务，请结合报告期境外销售的业务模式和经营情况、按主要国家或地区划分的金额及占比、主要客户情况以及是否存在关联关系或其他密切关系等，说明境外销售收入是否真实，是否符合有关进出口政策，是否存在国际贸易摩擦、汇率波动等方面的风险及相关风险对公司生产经营、募投项目实施和套期保值业务的影响，并说明境外主要客户、相关信用政策、应收款项及回款等是否发生较大变动，如是，变动的原因及合理性；(4) 请结合发行人整体发展战略、母公司与子公司业务定位、业务经营比较优势等，说明子公司的研发和固定资产等投入金额较大的原因及合理性，导致子公司亏损或微利的主要原因是否持续存在，并说明子公司高研发、重资产的发展模式是否对发行人持续经营有较大影响；(5) 列示交易性金融资产等财务性投资相关科目的详细情形，结合投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及发行人与对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，说明相关投资不认定为财务性投资的原因及合理性，最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求，是否涉及调减情形；(6) 请结合相关未决诉讼或仲裁的最新进展情况，说明公司预计负债等计提是否充分谨慎；结合宝安区应急管理局相关处罚情况等，说明现任董事、监事和高级管理人员是否符合法律、行政法规规定的任职要求，相关处罚事项是否涉及公司，如是，请说明是否存在应披露未披露情况，如否，请说明处罚仅涉及个人的原因，并请详细说明报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

请发行人补充披露 (1) - (4) (6) 相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查 (1) - (6) 并发表明确意见，请发行人律师核查 (6) 并发表明确意见。

回复：

一、2023 年业绩较 2020 和 2021 年同期大幅下降的原因及合理性，请结合主营业务产品单位价格、原材料成本变动、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入上升但净利润下降的原因及合理性，剔除股权激励影响外其他影响业绩

因素情况，营业成本上升以及毛利率变动是否同行业可比，并结合相关财务数据半年报最新情况，说明相关不利因素影响是否持续；

(一) 2023 年业绩较 2020 和 2021 年同期大幅下降的原因及合理性

报告期各期 1-6 月发行人经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	129,532.32	-6,606.61	136,138.93	14,837.83	121,301.10	38,554.76	82,746.34
营业成本	104,401.99	-11,523.40	115,925.39	14,573.65	101,351.74	35,981.13	65,370.61
毛利率	19.40%	4.55%	14.85%	-1.60%	16.45%	-4.55%	21.00%
营业毛利额	25,130.33	4,916.79	20,213.54	264.18	19,949.36	2,573.63	17,375.73
期间费用	23,213.89	3,954.25	19,259.64	6,970.68	12,288.96	5,245.37	7,043.59
其中：销售费用	3,346.36	235.22	3,111.15	251.68	2,859.47	1,028.34	1,831.12
管理费用	9,046.28	-380.06	9,426.34	5,483.59	3,942.75	1,045.41	2,897.35
研发费用	11,172.45	2,148.92	9,023.53	3,887.78	5,135.76	2,367.01	2,768.75
财务费用	-351.21	1,950.18	-2,301.38	-2,652.37	350.98	804.61	-453.63
期间费用率	17.92%	3.77%	14.15%	4.02%	10.13%	1.62%	8.51%
其他收益	398.17	-266.14	664.31	-412.12	1,076.43	697.56	378.87
投资收益	53.75	-195.4	249.15	-674.13	923.28	923.28	-
净利润	708.01	178.34	529.67	-6,556.18	7,085.85	-861.51	7,947.36
归属于母公司所有者的净利润	835.16	305.49	529.67	-6,603.89	7,133.56	-813.80	7,947.36
股份支付（万元）	4,002.42	669.06	3,333.36	3,333.36	-	-	-
剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润	4,837.58	974.55	3,863.03	-3,270.53	7,133.56	-813.80	7,947.36

如上表，报告期各期上半年净利润分别为 7,947.36 万元、7,085.85 万元、529.67 万元和 708.01 万元，剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润分别为 7,947.36 万元、7,133.56 万元、3,863.03 万元和 4,837.58 万元。2022 年 1-6 月和 2023 年 1-6 月业绩较以前年度同期下降幅度较大，主要系：毛利率及营业毛利额有所波动，公司研发投入增加，以及公司 2021 年开始实施员工股权激励计划，逐年确认股份支付费用所致，具体变动情况说明如下：

1、2021年1-6月净利润较上年同期下降861.51万元，下降10.84%，变动较小。主要系：

(1) 2021年1-6月大宗商品价格上涨，芯片短缺，公司部分原材料市场价格上涨；美元呈贬值态势，拉低了公司以美元等外币结算的产品售价；为了应对增长的产品订单，公司扩大经营规模，新设产能导致折旧摊销等成本增加；以及员工平均薪酬水平提升等因素增加了制造成本；导致公司2021年1-6月毛利率较上年同期下降，但因公司收入增长，营业毛利额较上年同期增加2,573.63万元；

(2) 2021年1-6月期间费用率为10.13%，期间费用增加5,245.37万元，同比上升1.62%，主要是：为配合公司长期发展战略，新设上海、杭州等研发中心，研发团队整体扩充提升，公司整体研发费用增加2,367.01万元，研发费用率同比上升0.89%；同时2021年1-6月美元呈贬值态势，汇兑损失较同期增加948.35万元，财务费用率同比增加0.84%；

(3) 公司2021年1-6月其他收益较上年同期增加697.56万元，系政府补助增加所致；

(4) 公司2021年1-6月投资收益较上期同期增加923.28万元，主要系公司首发闲置募集资金理购买结构性存款及低风险理财产品到期实现的收益增加所致。

2、2022年1-6月净利润较上年同期下降6,556.18万元，下降幅度较大。主要系：

(1) 2022年1-6月期间费用率为14.15%，期间费用增加6,970.68万元，同比上升4.02%，主要是：为配合公司长期发展战略，研发团队整体持续扩充提升，公司整体研发费用增加3,887.78万元，研发费用率同比上升2.39%；2022年1-6月管理费用增加5,483.59万元，主要系2022年新增股权激励股份支付费用3,333.36万元、深圳总部购置新物业导致折旧摊销增加，以及新增购买物业的服务费等，管理费用率同比上升3.67%；同时2022年1-6月美元呈升值态势，汇兑收益较同期增加3,356.04万元，财务费用率同比减少1.98%；

(2) 2022年1-6月，原材料价格仍处于高位，同时公司扩大经营规模，新设产能导致折旧摊销等成本增加，导致公司2022年上半年毛利率较上年同期有

所下降，但因公司收入增长，营业毛利额较上年同期增加 264.18 万元，变动较小；

(3) 公司 2022 年 1-6 月其他收益较上年同期减少 412.12 万元，系政府补助减少所致；

(4) 公司 2022 年 1-6 月投资收益较上期同期减少 674.13 万元，主要系公司首发闲置募集资金理购买结构性存款及低风险理财产品到期实现的收益减少所致。

3、2023 年 1-6 月净利润较上年同期增加 178.34 万元，略有增加。主要系：

(1) 2023 年 1-6 月部分原材料供应趋缓、价格回落，公司产品及客户结构改善，高功率服务器电源收入上升，导致公司 2023 年 1-6 月毛利率较上年同期上升，同时受宏观环境影响，全球消费电子行业需求放缓，电源适配器业务营业收入同比有所下降，导致公司整体营业收入有所下降，综合影响导致公司营业毛利额较上年同期增加 4,916.79 万元；

(2) 2023 年 1-6 月期间费用率为 17.92%，期间费用增加 3,954.25 万元，同比上升 3.77%，主要是：为配合公司长期发展战略，研发团队整体持续扩充提升，公司整体研发费用增加 2,148.92 万元，研发费用率同比上升 2.00%；2023 年 1-6 月美元升值幅度收窄，汇兑收益减少 1,595.22 万元，财务费用率同比上升 1.42%；

(3) 公司 2023 年 1-6 月其他收益较上年同期减少 266.14 万元，系政府补助减少所致；

(4) 公司 2023 年 1-6 月投资收益较上期同期减少 195.40 万元，主要系公司低风险理财产品到期实现的收益减少所致。

(二) 结合主营业务产品单位价格、原材料成本变动、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入上升但净利润下降的原因及合理性，剔除股权激励影响外其他影响业绩因素情况，营业成本上升以及毛利率变动是否同行业可比

1、公司主要原材料价格变动情况

公司所用原材料种类及型号较多，报告期内采购的原材料主要为半导体、磁性材料、电阻电容、外壳、线材等。报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

主要原材料	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
半导体	21,061.07	25.76%	43,517.52	26.49%	54,298.58	27.77%	35,244.62	25.11%
磁性材料	13,368.62	16.35%	26,500.06	16.13%	32,088.20	16.41%	23,728.28	16.91%
电阻电容	12,539.92	15.34%	25,000.47	15.22%	31,233.59	15.97%	24,248.30	17.28%
外壳	6,687.42	8.18%	16,304.89	9.92%	18,978.33	9.71%	15,478.35	11.03%
线材	8,226.99	10.06%	16,315.10	9.93%	19,132.72	9.78%	13,740.22	9.79%
合计	61,884.02	75.70%	127,638.04	77.69%	155,731.41	79.64%	112,439.78	80.12%

报告期内，公司原材料主要包括半导体、磁性材料、电阻电容、外壳、线材等，其中，2021年因大宗商品价格上涨，公司磁性材料、电阻电容、外壳、线材等原材料2021年价格上涨，2022年、2023年1-6月随着大宗商品价格的回落，公司磁性材料、电阻电容、外壳、线材等原材料价格有所回落；2021年芯片上游晶圆产能持续紧缺，晶圆代工厂加工价格不断向上，导致芯片等半导体供应紧张、价格走高，2022年，随着供需趋缓，价格有所回落。具体情况分析如下：

(1) 半导体

半导体主要包括IC、MOS管、二三级管等，2021年度半导体单价涨幅较大，主要系2021年受市场整体晶圆缺货、产能封装不足等因素影响，导致价格上涨，公司增加了策略性备货的比例和金额，以保证生产平稳、可持续，满足客户需求；2022年度，随着部分新投建产能陆续开出，半导体紧缺现状逐步缓解，同时2022年市场需求放缓，市场供应相对充足，价格也逐步回归至理性的价格区间，半导体采购价格有所回落。报告期内，公司半导体采购金额及价格情况如下：

单价单位：元/pcs、金额单位：万元

项目	对应公司产品	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
半导体	电源适配器及其他电源	14,131.33	0.31	28,480.25	0.33	41,217.57	0.34	31,232.54	0.29
	服务器电源	6,929.74	1.02	15,037.27	1.31	13,081.00	0.94	4,012.08	0.72
	整体	21,061.07	0.40	43,517.52	0.45	54,298.58	0.41	35,244.62	0.31

①电源适配及其他电源采购的半导体

报告期内，公司电源适配及其他电源采购的半导体价格分别为 0.29 元/pcs、0.34 元/pcs、0.33 元/pcs 和 0.31 元/pcs，其中 2021 年较上年上涨 17.51%、2022 年、2023 年 1-6 月半导体价格较 2021 年有所回落，与市场行情价格走势一致。

②服务器电源采购的半导体

报告期内，公司服务器电源采购的半导体价格分别为 0.72 元/pcs、0.94 元/pcs、1.31 元/pcs 和 1.02 元/pcs，其中 2021 年较上年上涨 30.93%，与市场行情价格走势一致；2022 年较上年上涨 38.98%，主要系 2022 年度公司服务器电源产品结构较上年变动较大，中高功率服务器电源产品占比提升，对半导体等元器件要求较高，采购单价较高，拉升了 2022 年度半导体的采购价格；2023 年 1-6 月半导体价格较 2022 年有所回落，与市场行情价格走势一致。

报告期内，服务器电源产品销售结构列示如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售收入 (万元)	收入占比	销售收入 (万元)	收入占比	销售收入 (万元)	收入占比	销售收入 (万元)	收入占比
网安、通信及其他 数据中心电源	14,699.51	52.59%	34,639.17	58.07%	18,948.19	65.73%	9,769.11	75.10%
通用型服务器电源	9,545.77	34.15%	23,990.44	40.22%	9,864.08	34.22%	3,237.43	24.89%
高功率服务器电源	3,705.44	13.26%	1,023.29	1.72%	13.57	0.05%	1.25	0.01%
整体	27,950.71	100.00%	59,652.90	100.00%	28,825.84	100.00%	13,007.78	100.00%

注 1：网安、通信及其他数据中心电源主要为 18W-800W（不含 800W）等型号产品，销售单价主要在 200 元/只以下；

注 2：通用型服务器电源为 800W-2000W（不含 2000W）等型号产品，销售单价主要在 400-1000 余元/只不等；

注 3：高功率服务器电源为 2000W-4000W 型号产品，销售单价主要在 1000-4000 余元/只不等；

(2) 磁性材料

磁性材料主要包括变压器、电感等，磁性材料主要由磁芯和铜线构成，价格波动受铜价影响较大。2021 年大宗商品价格不断攀升，铜价自 2020 年中开始攀升后，2021 年保持较高的价格水平，2021 年公司磁性材料价格上涨，公司进行了策略性备货；2022 年第二季度开始，铜价回落，磁性材料价格亦有所回落，自 2023 年 1 月起，铜价有所回升，但目前铜价仍低于 2021 年水平。

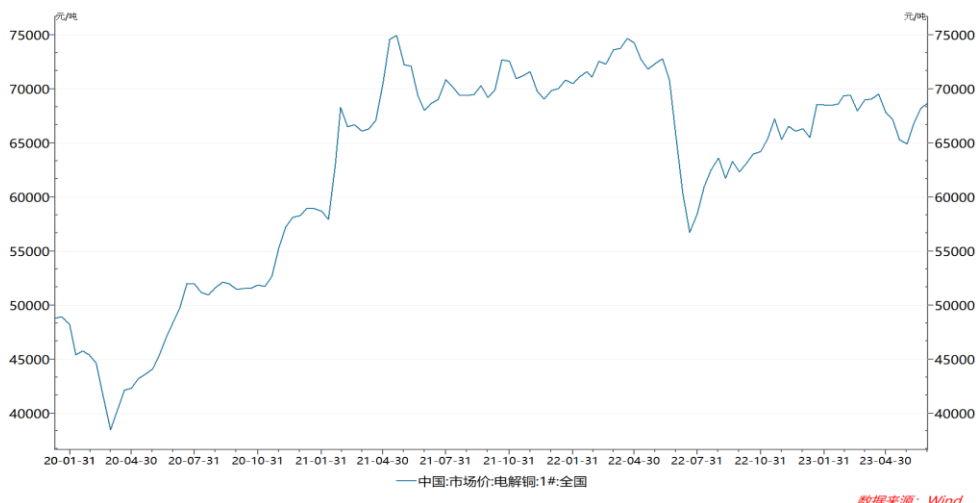
报告期内，公司磁性材料采购单价分别为 0.60 元/pcs、0.69 元/pcs、0.67 元/pcs 和 0.67 元/pcs，其中，2021 年磁性材料价格上涨 14.80%，2022 年、2023 年 1-6 月磁性材料价格有所回落，与铜的行情价格走势一致。

报告期内，公司磁性材料采购金额及价格情况如下：

单价单位：元/pcs、金额单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
磁性材料	13,368.62	0.67	26,500.06	0.67	32,088.20	0.69	23,728.28	0.60

电解铜的价格走势图如下图：



(3) 电阻电容

电阻电容主要由铝箔、胶塞、化工材料等构成，2021年受大宗商品价格持续高涨，及碳中和政策推行，上游铝材价格走高，价格处于高位，公司策略性备货。2022年第二季度开始，铝价有所回落，回落后2023年上半年趋于较为稳定水平。

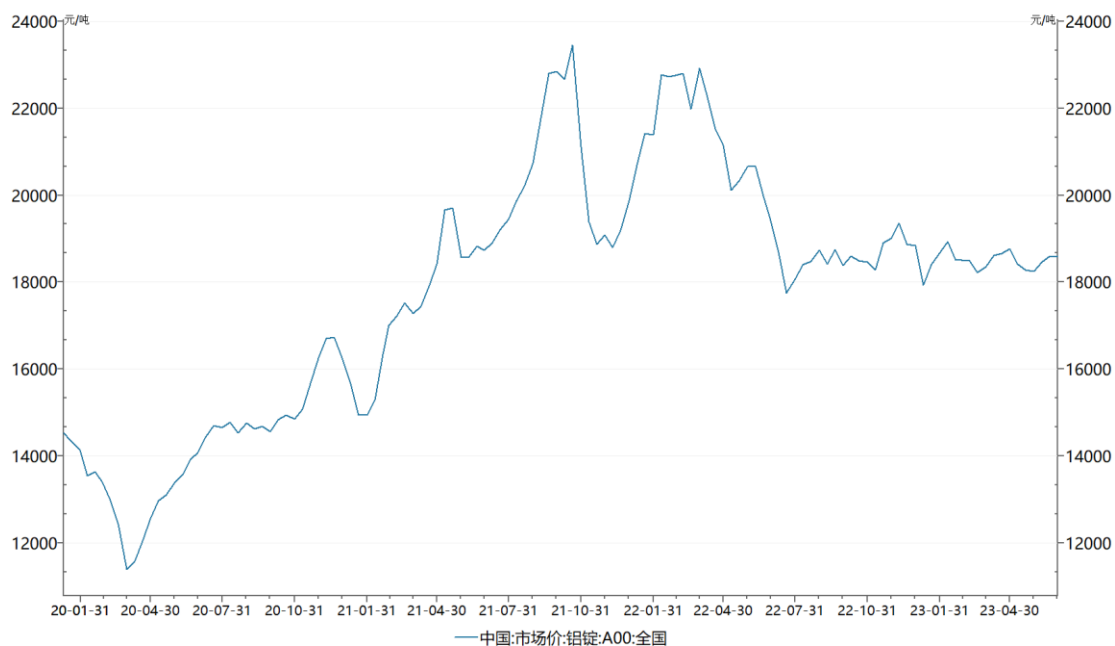
报告期内，公司电阻电容采购单价分别为0.0538元/pcs、0.0573元/pcs、0.0602元/pcs和0.0564元/pcs，其中2021年电阻电容价格上涨6.53%，2022年因部分电阻电容缺货及铝价整体价格较高，电阻电容采购价格略有上涨，2023年1-6月，电阻电容价格呈回落趋势，与铝的行情价格走势一致。

报告期内，电阻电容采购金额及价格情况如下：

单价单位：元/pcs、金额单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
电阻电容	12,539.92	0.0564	25,000.47	0.0602	31,233.59	0.0573	24,248.30	0.0538

铝锭的价格走势图如下图：



数据来源: Wind

(4) 外壳

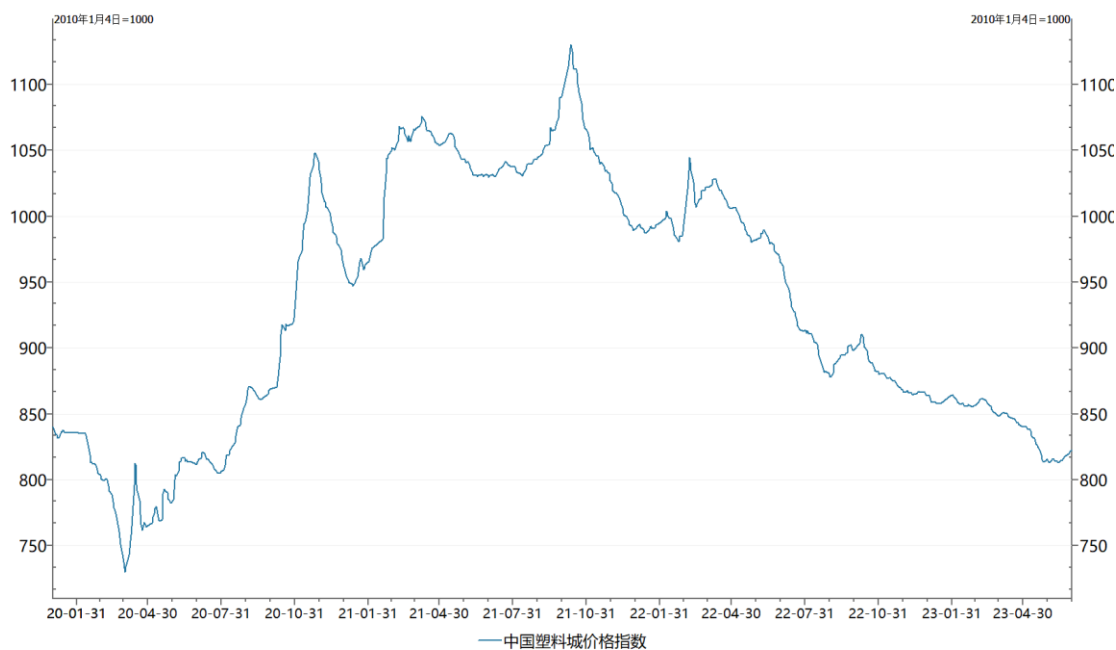
外壳主要由塑料原料构成，2021 年塑料价格处于高位，2022 年开始回落，报告期内，公司外壳采购单价分别为 0.76 元/pcs、0.85 元/pcs、0.85 元/pcs 和 0.76 元/pcs，2021 年外壳价格上涨 12.98%，公司有所备货，2022 年、2023 年 1-6 月外壳价格开始有所回落，与塑料行情价格走势一致。

报告期内，公司外壳采购金额及价格情况如下：

单价单位：元/pcs、金额单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
外壳	6,687.42	0.76	16,304.89	0.85	18,978.33	0.85	15,478.35	0.76

塑料价格走势如下图所示：



(5) 线材

线材主要由铜线和塑胶等构成，2021 年大宗商品价格不断攀升，铜价、塑料价格自 2020 年中开始攀升后，2021 年保持较高的价格水平，2021 年线材价格上涨，公司进行了策略性备货。2022 年第二季度开始，铜价、塑料价格回落，线材价格亦有所回落，自 2023 年 1 月起，铜价有所回升，但目前铜价仍低于 2021 年水平。报告期内，公司线材采购单价分别为 1.34 元/pes、1.48 元/pes、1.45 元/pes 和 1.31 元/pes，2021 年线材价格上涨 10.14%，公司有所备货，2022 年、2023 年 1-6 月线材价格有所回落，与铜、塑料的行情价格走势一致。铜和塑料的市场价格走势见本题上文相关内容。

报告期内，公司线材采购金额及价格情况如下：

单价单位：元/pes、金额单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
线材	8,226.99	1.31	16,315.10	1.45	19,132.72	1.48	13,740.22	1.34

2、公司主要业务产品单位价格、原材料成本及毛利率变动情况

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 21.47%、15.46%、17.89% 和 19.24%。2021 年度，公司主营业务毛利率较 2020 年度下降 6.01%，主要系：美元贬值；半导体、磁性材料、线材等主要原材料市场价格上涨，导致材料成本增加；为了

应对增长的产品订单，公司扩大经营规模，新设产能导致折旧摊销等成本增加；以及员工平均薪酬水平提升等因素增加了制造成本。2022年度，主营业务毛利率较上年有所上升，主要系：部分原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率走高，各厂区生产效率逐步恢复正常；同时，公司积极调整产品及客户结构，中高功率服务器电源收入占比提升，成为第二大收入板块，规模扩大带动毛利率提升，因此公司2022年度整体毛利率有所提升。2023年1-6月，公司产品结构有所变化，中高功率段电源等毛利率较高产品的销售占比增加，美元升值，以及原材料供应趋缓、价格回落，公司主营业务毛利率较上年有所上升，整体变动较小。

公司的营业收入中99%以上为主营业务相关收入，主要产品包括电源适配器、服务器电源及其他电源等。报告期内，公司主营业务毛利率情况列示如下：

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
电源适配器	19.21%	63.07%	12.12%	15.99%	65.50%	10.47%	14.32%	70.38%	10.08%	21.15%	75.27%	15.92%
服务器电源	19.74%	21.65%	4.27%	22.14%	22.19%	4.91%	17.63%	11.24%	1.98%	17.21%	6.27%	1.08%
其他电源	18.67%	15.28%	2.85%	20.27%	12.31%	2.50%	18.49%	18.38%	3.40%	24.19%	18.46%	4.47%
整体	19.24%	100.00%	19.24%	17.89%	100.00%	17.89%	15.46%	100.00%	15.46%	21.47%	100.00%	21.47%

公司主营业务毛利率2021年较2020年下降6.01%，主要系公司2021年电源适配器毛利率贡献较2020年下降5.84%。

公司主营业务毛利率2022年较2021年上升2.43%，主要系公司2022年服务器电源毛利率贡献较2021年上升2.93%。

公司主营业务毛利率2023年1-6月较2022年上升1.35%，主要系公司2023年1-6月电源适配器毛利率贡献较2022年上升1.64%。

综上，报告期内，公司主营业务毛利率分别为21.47%、15.46%、17.89%和19.24%，公司主营业务毛利率存在波动，主要系公司产品销售结构及各类产品毛利率变动所致。

报告期内，公司主营业务各类产品单位价格、单位成本及毛利率变动具体分析如下：

(1) 电源适配器单位价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期内，公司电源适配器产品单位售价、单位成本及毛利率变动的具体情况列示如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位售价（元/只）	18.77	-0.68%	18.90	8.00%	17.50	1.27%	17.28
单位成本（元/只）	15.17	-4.47%	15.88	5.91%	14.99	10.06%	13.62
毛利率	19.21%	3.21%	15.99%	1.67%	14.32%	-6.83%	21.15%

2020年度、2021年度公司电源适配器单位售价分别为17.28元/只、17.50元/只，略有上升；而单位成本分别为13.62元/只、14.99元/只，较大幅度上升；2021年度较2020年度单位售价上升的幅度小于单位成本上升的幅度，导致毛利率呈下降趋势。单位售价上升的幅度小于单位成本上升的幅度的主要原因系：①单位售价方面：虽然公司就部分原材料价格上涨对客户进行了调价，但存在滞后性，无法完全覆盖成本上涨；美元呈贬值态势，拉低了公司以美元等外币结算的产品售价，因而售价上升幅度较小；②单位成本方面：部分原材料涨价；公司新设产能增加了折旧摊销压力；以及员工平均薪酬水平提升等因素增加了制造成本，上述因素叠加，单位成本上升幅度较大。

2021年度、2022年度公司电源适配器单位售价分别为17.50元/只、18.90元/只，售价上升；而单位成本分别为14.99元/只、15.88元/只，上升幅度较小；2022年度较2021年度单位售价上升的幅度大于单位成本上升的幅度，毛利率呈上升趋势。单位售价上升的幅度大于单位成本上升的幅度的主要原因系：①单位售价方面：公司产品结构不断优化；美元呈升值态势，提升了公司以美元等外币结算的产品售价，因而售价上升幅度较大；②单位成本方面：部分原材料供应趋缓、价格回落，单位成本上升幅度较小。

2022年度、2023年1-6月公司电源适配器单位售价分别为18.90元/只、18.77元/只，售价变动较小；单位成本分别为15.88元/只、15.17元/只，单位成本有所下降，单位成本下降的主要原因系部分原材料供应趋缓、价格回落。公司产品结构有所变化，中高端等毛利率较高产品的销售占比增加，美元升值，以及原材料供应趋缓、价格回落，2023年1-6月较2022年度单位成本下降，导致毛利率呈

上升趋势。

报告期内，公司电源适配器单位售价、单位成本变动情况具体分析如下：

①电源适配器单位售价变动分析

公司产品以定制化为主，产品规格型号较多，通常功率越小，售价越低。报告期内，公司电源适配产品平均售价分别为 17.28 元/只、17.50 元/只、18.90 元/只和 18.77 元/只，其中，2020 年度、2021 年年度，单位售价变动较小；2022 年较 2020 年度、2021 年度，单位售价上升幅度较大，主要原因系：一方面，报告期内，公司低瓦数段产品销售占比下降，高瓦数段产品销售占比上升，6W 以上产品销售占比分别为 77.08%、81.67%、86.32%、90.92%，导致单位售价上升；另一方面，2022 年度、2023 年 1-6 月，美元呈升值态势，提升了公司以美元等外币结算的产品售价，因而售价上升幅度较大。

报告期内公司电源适配器分瓦数段销售占比及平均售价变动情况如下：

单位：元/只

功率段	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	销售数量占比	平均售价	平均售价贡献	销售数量占比	平均售价	平均售价贡献	销售数量占比	平均售价	平均售价贡献	销售数量占比	平均售价	平均售价贡献
6 瓦以下（含 6 瓦）	9.08%	6.95	0.63	13.68%	6.88	0.94	18.33%	6.58	1.21	22.91%	6.68	1.53
6-18 瓦（含 18 瓦）	44.67%	10.99	4.91	38.41%	11.40	4.38	38.08%	11.68	4.45	31.84%	12.39	3.95
18-25 瓦（含 25 瓦）	17.87%	15.65	2.80	20.46%	16.80	3.44	18.50%	16.29	3.01	20.30%	16.98	3.45
25-45 瓦（含 45 瓦）	17.39%	22.37	3.89	16.71%	22.84	3.82	15.29%	22.01	3.37	15.92%	23.06	3.67
45-90 瓦（含 90 瓦）	8.23%	42.89	3.53	7.84%	43.00	3.37	7.86%	43.92	3.45	7.41%	41.62	3.09
90 瓦以上	2.76%	109.36	3.01	2.90%	101.84	2.95	1.94%	103.73	2.01	1.61%	98.81	1.60
整体	100.00%	18.77	18.77	100.00%	18.90	18.90	100.00%	17.50	17.50	100.00%	17.28	17.28

注：平均售价贡献=销售数量占比*平均售价

②电源适配器单位成本变动分析

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本(元/只)	15.17	100.00%	-0.71	15.88	100.00%	0.88	14.99	100.00%	1.37	13.62	100.00%
其中：直接材料	11.08	73.09%	-0.61	11.70	73.67%	0.55	11.14	74.31%	0.95	10.20	74.85%
直接人工	1.22	8.07%	0.13	1.09	6.87%	-0.03	1.12	7.50%	0.16	0.96	7.08%
制造费用	2.08	13.69%	-0.02	2.09	13.20%	0.32	1.78	11.87%	0.47	1.31	9.63%
其他	0.78	5.15%	-0.21	0.99	6.27%	0.05	0.95	6.33%	-0.20	1.15	8.43%

注：其他系委外加工费、劳务外包费、运费等；

报告期内，公司电源适配器单位成本分别为 13.62 元/只、14.99 元/只、15.88 元/只和 15.17 元/只，具体变动原因分析如下：

2021 年度较 2020 年度单位成本上升 1.37 元/只，主要系：首先，原材料中半导体、磁性材料以及电阻电容等市场价格上涨，导致单位直接材料上升 0.95 元/只；其次，员工薪酬水平提升，导致单位直接人工上升 0.16 元/只；再次，生产管理人员薪酬水平提升以及公司新设产能折旧摊销增加，导致单位制造费用上升 0.47 元/只。

2022 年度较 2021 年单位成本上升 0.88 元/只，主要系：首先，公司产品结构不断优化，公司低瓦数段产品销售占比下降，高瓦数段产品销售占比上升，高功率产品材料成本相对较高，导致单位直接材料上升 0.55 元/只；其次，公司新设产能折旧摊销增加，导致单位制造费用上升 0.32 元/只。

2023 年 1-6 月较 2022 年度单位成本下降 0.71 元/只，主要系：产品结构有所变化，以及部分原材料供应趋缓、价格回落，导致单位直接材料下降 0.61 元/只。

（2）服务器电源毛利率分析

报告期内，公司服务器电源产品单位售价、单位成本及毛利率变动的具体情况列示如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位售价（元/只）	127.14	-25.57%	170.82	74.87%	97.68	-7.87%	106.03
单位成本（元/只）	102.04	-23.27%	132.99	65.29%	80.46	-8.34%	87.78
毛利率	19.74%	-2.40%	22.14%	4.51%	17.63%	0.42%	17.21%

报告期内，服务器电源产品单位售价分别为 106.03 元/只、97.68 元/只、170.82 元/只和 127.14 元/只，单位成本分别为 87.78 元/只、80.46 元/只、132.99 元/只和 102.04 元/只，毛利率分别为 17.21%、17.63%、22.14%和 19.74%。其中，2020 年度、2021 年度服务器电源业务原材料价格上涨，成本上升，但得益于公司坚持提升技术水平，产品结构改善，同时部分产品价格有所上调，毛利率波动基本

持平；2022年较2021年单位售价、单位成本大幅上升，毛利率有所上升，主要系得益于公司坚持提升技术水平，提高产品附加值，报告期内产品及客户结构持续改善，中高功率产品出货占比提升，同时营收规模扩大，带动毛利率提升，盈利能力持续优化。2023年1-6月较2022年毛利率下降，主要系公司产品销售结构有所变化，单位售价下降所致。

报告期内，公司服务器电源单位售价、单位成本变动情况具体分析如下：

①服务器电源单位售价变动分析

报告期内，公司服务器电源销售收入不断增长，主要原因系下游数据中心扩张需求上升、国内需求的涌现，及公司研发技术快速提升获得客户认可等因素引致该业务营收增长。公司的服务器电源产品可应用于数据中心的边缘计算服务器及人工智能服务器、存储器、交换机、5G微基站等。

报告期内，服务器电源产品单位售价分别为106.03元/只、97.68元/只、170.82元/只和127.14元/只，其中，2020年度、2021年年度，单位售价变动较小；2022年度服务器电源产品销售单价上升较大，主要系公司坚持提升技术水平，提高产品附加值，中高功率服务器电源产品占比提升，产品销售单价变化主要系公司服务器电源产品销售结构变化所致。报告期内具体情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	销售收入 (万元)	收入 占比	单价 (元/只)	销售收入 (万元)	收入 占比	单价 (元/只)	销售收入 (万元)	收入 占比	单价(元 /只)	销售收入 (万元)	收入 占比	单价 (元/只)
网安、通信及其他数据中心电源	14,699.51	52.59%	73.70	34,639.17	58.07%	113.64	18,948.19	65.73%	68.38	9,769.11	75.10%	83.69
通用型服务器电源	9,545.77	34.15%	523.57	23,990.44	40.22%	550.91	9,864.08	34.22%	548.58	3,237.43	24.89%	544.84
高功率服务器电源	3,705.44	13.26%	1,716.04	1,023.29	1.72%	1,202.60	13.57	0.05%	1,170.00	1.25	0.01%	958.23
整体	27,950.71	100.00%	127.14	59,652.90	100.00%	170.82	28,825.84	100.00%	97.68	13,007.78	100.00%	106.03

注1：网安、通信及其他数据中心电源主要为18W-800W（不含800W）等型号产品，销售单价主要在200元/只以下；

注2：通用型服务器电源为800W-2000W（不含2000W）等型号产品，销售单价主要在400-1000余元/只不等；

注3：高功率服务器电源为2000W-4000W型号产品，销售单价主要在1000-4000余元/只不等；

②服务器电源单位成本变动分析

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度	
	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本(元/只)	102.04	100.00%	-30.95	132.99	100.00%	52.53	80.46	100.00%	-7.33	87.78	100.00%
其中：直接材料	73.44	71.97%	-25.48	98.92	74.38%	34.75	64.16	79.75%	-3.93	68.09	77.57%
直接人工	8.22	8.05%	0.42	7.79	5.86%	3.44	4.36	5.42%	-2.17	6.53	7.43%
制造费用	17.38	17.03%	-2.45	19.83	14.91%	11.30	8.53	10.60%	-3.19	11.72	13.35%
其他	3.01	2.95%	-3.44	6.45	4.85%	3.04	3.41	4.24%	1.96	1.45	1.65%

注：其他系委外加工费、劳务外包费、运费等；

报告期内，公司服务器电源单位成本分别为 87.78 元/只、80.46 元/只、132.99 元/只和 102.04 元/只，其中，2020 年度、2021 年年度，单位成本变动较小；2022 年度、2023 年 1-6 月服务器电源产品单位成本上升较大，主要系公司坚持提升技术水平，提高产品附加值，中高功率服务器电源产品占比提升，中高功率产品材料成本相对较高所致。

（3）其他电源毛利率分析

报告期内，公司其他电源产品单位售价、单位成本及毛利率变动的具体情况列示如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位售价（元/只）	64.64	26.75%	51.00	7.27%	47.54	12.95%	42.09
单位成本（元/只）	52.57	29.30%	40.66	4.92%	38.75	21.44%	31.91
毛利率	18.67%	-1.60%	20.27%	1.78%	18.49%	-5.70%	24.19%

报告期内，公司其他电源单位售价分别为 42.09 元/只、47.54 元/只、51.00 元/只和 64.64 元/只，呈上升趋势；单位成本分别为 31.91 元/只、38.75 元/只、40.66 元/只和 52.57 元/只，呈上升趋势。

2021 年度较 2020 年度，其他电源单位售价上升的幅度小于单位成本上升的幅度，导致毛利率呈下降趋势，主要原因系：①单位售价方面：虽然公司就部分原材料价格上涨对客户进行了调价，但存在滞后性，无法完全覆盖成本上涨；美元呈贬值态势，拉低了公司以美元等外币结算的产品售价，因而售价上升幅度较小；②单位成本方面：部分原材料涨价；公司新设产能、购置房产增加了折旧摊

销压力；以及员工平均薪酬水平提升等因素增加了制造成本，上述因素叠加，单位成本上升幅度较大。

2022 年度较 2021 年度，其他电源单位售价上升的幅度大于单位成本上升的幅度，导致毛利率呈上升趋势，主要原因系：①单位售价方面：公司产品结构不断优化；美元呈升值态势，提升了公司以美元等外币结算的产品售价，因而售价上升幅度较大；②单位成本方面：部分原材料供应趋缓、价格回落，单位成本上升幅度较小。

2023 年 1-6 月较 2022 年度单位售价、单位成本均上升幅度较大，毛利率变动较小，主要系公司不断拓展其他电源业务领域，其他电源产品销售结构变化所致。

报告期内，公司其他电源单位售价、单位成本变动情况具体分析如下：

①其他电源单位售价变动分析

公司除电源适配器和服务器电源外，不断开拓新业务领域，产品应用领域主要包括电动工具充电器、动力电池设备电源、电源模块、纯电交通工具电源等。报告期内，公司其他电源单位售价分别为 42.09 元/只、47.54 元/只、51.00 元/只和 64.64 元/只，呈上升趋势，主要系：一方面，公司不断开拓新业务领域，产品结构不断优化；另一方面，2022 年度、2023 年 1-6 月美元呈升值态势，提升了公司以美元等外币结算的产品售价。报告期内具体情况如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	销售收入 (万元)	收入 占比	单价 (元/只)	销售收入 (万元)	收入 占比	单价 (元/ 只)	销售收入 (万元)	收入 占比	单价(元 /只)	销售收入 (万元)	收入 占比	单价 (元/只)
电动工具充电器及其他	11,773.82	59.69%	42.99	28,542.49	86.28%	49.12	47,137.02	100.00%	47.54	38,333.11	100.00%	42.09
动力电池设备电源	3,491.13	17.70%	240.59	1,909.77	5.77%	58.62	-	-	-	-	-	-
其他充电器	4,459.21	22.61%	266.36	2,629.90	7.95%	75.07	-	-	-	-	-	-
整体	19,724.15	100.00%	64.64	33,082.16	100.00%	51.00	47,137.02	100.00%	47.54	38,333.11	100.00%	42.09

注：其他充电器包括纯电交通工具电源、电源模块等；

②其他电源单位成本变动分析

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本(元/只)	52.57	100.00%	11.91	40.66	100.00%	1.91	38.75	100.00%	6.84	31.91	100.00%
其中：直接材料	41.48	78.89%	11.04	30.43	74.85%	0.41	30.03	77.48%	4.79	25.23	79.07%
直接人工	3.60	6.84%	0.46	3.13	7.70%	0.31	2.82	7.28%	-0.21	3.03	9.50%
制造费用	5.95	11.31%	0.24	5.71	14.03%	1.22	4.49	11.59%	1.36	3.13	9.82%
其他	1.55	2.96%	0.16	1.39	3.42%	-0.02	1.41	3.65%	0.90	0.51	1.61%

注：其他系委外加工费、劳务外包费、运费等；

报告期内，公司其他电源单位成本分别为 31.91 元/只、38.75 元/只、40.66 元/只和 52.57 元/只，呈上升趋势，具体情况如下：

2021 年度较 2020 年度单位成本上升 6.84 元/只，主要系：首先，产品结构有所变化，产品功率有所提升，单位耗用成本上升，同时，原材料中半导体、磁性材料等市场价格上涨，导致单位直接材料上升 4.79 元/只；其次，越南工厂受不可抗力因素影响，应当地政府要求停工停产，生产效率降低，导致单位制造费用增加 1.36 元/只。

2022 年度较 2021 年单位成本上升 1.91 元/只，主要系：2022 年受宏观环境影响，全球消费电子行业需求放缓，电动工具客户需求减少，公司其他电源销售收入较上期同期下降 29.82%，出货量减少，导致单位制造费用均摊增加 1.21 元/只。

2023 年 1-6 月较 2022 年度单位成本上升 11.91 元/只，主要系：随着公司不断开拓新业务领域，动力电池设备电源、电源模块、纯电交通工具电源等业务收入增加，产品结构不断优化，导致单位直接材料成本上升 11.04 元/只。

3、报告期内营业收入上升但净利润下降的原因及合理性，剔除股权激励影响外其他影响业绩因素情况

报告期内，发行人经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同期变动	金额	同期变动	金额	同期变动	金额
营业收入	129,532.32	-6,606.61	270,312.47	13,117.67	257,194.80	48,847.48	208,347.32

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同期变动	金额	同期变动	金额	同期变动	金额
营业成本	104,401.99	-11,523.40	221,230.01	4,195.18	217,034.83	53,666.55	163,368.28
毛利率	19.40%	4.55%	18.16%	2.55%	15.61%	-5.98%	21.59%
营业毛利额	25,130.33	4,916.79	49,082.46	8,922.49	40,159.97	-4,819.07	44,979.04
期间费用	23,213.88	3,954.24	36,794.86	8,477.71	28,317.15	7,105.96	21,211.19
其中：销售费用	3,346.36	235.21	6,315.98	525.60	5,790.38	1,430.99	4,359.39
管理费用	9,046.28	-380.06	13,653.53	5,384.51	8,269.02	1,623.89	6,645.13
研发费用	11,172.45	2,148.92	19,788.72	6,619.31	13,169.41	6,278.35	6,891.06
财务费用	-351.21	1,950.17	-2,963.37	-4,051.71	1,088.34	-2,227.27	3,315.61
期间费用率	17.92%	3.77%	13.61%	2.60%	11.01%	0.83%	10.18%
其他收益	398.17	-266.14	1,558.20	-724.67	2,282.87	950.52	1,332.35
投资收益	53.75	-195.40	395.28	-719.43	1,114.71	1,069.95	44.76
净利润（1）	708.01	178.34	8,784.52	-2,324.44	11,108.96	-8,286.48	19,395.44
股权激励（2）	4,002.42	669.06	2,498.82	2,498.82	-	-	-
剔除股权激励后净利润（3=1+2）	4,710.43	847.39	11,283.34	174.38	11,108.96	-8,286.48	19,395.44
剔除股权激励后销售净利润率	3.64%	0.80%	4.17%	-0.15%	4.32%	-4.99%	9.31%
财务费用-利息支出（含资本化利息）（4）	1058	341.01	1,940.67	1374.75	565.92	516.57	49.35
所得税费用（5）	515.89	130.13	2,188.57	796.54	1,392.03	-1,071.75	2,463.78
折旧费用（6）	5,797.02	603.74	10,861.94	3,347.33	7,514.61	4,616.28	2,898.33
摊销费用（7）	597.51	-333.76	2,239.72	1,060.17	1,179.55	299.03	880.52
息税折旧摊销前利润（6=1+4+5+6+7）	8,676.43	919.46	26,015.41	4,254.34	21,761.07	-3,926.35	25,687.42
财务费用-汇兑损益（8）	-1291.86	1,595.22	-4,598.32	-5,350.60	752.28	-2,676.01	3,428.29
剔除汇兑损益、股权激励后息税折旧摊销前利润（9=2+6+8）	11,386.99	3,183.75	23,915.91	1,402.56	22,513.35	-6,602.36	29,115.71

报告期内，公司净利润为 19,395.44 万元、11,108.96 万元、8,784.52 万元和 708.01 万元，变动较大；剔除股权激励后净利润为 19,395.44 万元、11,108.96 万元、11,283.34 万元和 4,710.43 万元，剔除股权激励后销售净利润率为 9.31%、4.32%、4.17% 和 3.64%，其中 2021 年较 2020 年剔除股权激励后销售净利润率下降 4.99%，下降幅度较大，主要系 2021 年受上游原材料涨价、美元贬值和研发

投入大幅增加等因素影响，2021 年公司净利润水平下降幅度较大；2022 年度、2023 年 1-6 月，随着公司业务规模不断扩大，产品结构持续优化和外部经营环境改善等，公司营业毛利额逐步增加；但因 2022 年度，2023 年 1-6 月公司实施股权激励，分别确认股份支付金额为 2,498.82 万元、4,002.42 万元，同时为配合公司长期发展战略，研发投入持续较大，导致公司收入增加的情况下，利润未同步增加。2022 年度、2023 年 1-6 月，剔除股权激励摊销费用、折旧摊销、利息支出、汇兑损益、所得税费用等影响因素后，公司利润水平逐步增强。具体情况分析如下：

(1) 2021 年净利润较上年同期下降 8,286.48 万元，下降幅度较大。主要系：

①2021 年大宗商品价格上行，芯片短缺，公司部分原材料市场价格上涨；美元呈贬值态势，拉低了公司以美元等外币结算的产品售价；为了应对增长的产品订单，公司扩大经营规模，新设产能导致折旧摊销等成本增加；以及员工平均薪酬水平提升等因素增加了制造成本；导致公司 2021 年毛利率较上年同期下降，营业毛利额较上年同期减少 4,819.07 万元；

②2021 年期间费用率为 11.01%，期间费用增加 7,105.96 万元，同比上升 0.83%，主要是：为配合公司长期发展战略，新设上海、杭州等研发中心，研发团队整体扩充提升，公司整体研发费用增加 6,278.35 万元，研发费用率同比上升 1.81%；同时 2021 年美元贬值幅度较上年有所收窄，导致产生的汇兑损失减少 2,676.01 万元，财务费用率同比减少 1.17%；

③公司 2021 年其他收益较上年同期增加 950.52 万元，系政府补助增加所致；

④公司 2021 年投资收益较上期同期增加 1,069.95 万元，主要系公司首发闲置募集资金理购买结构性存款及低风险理财产品到期实现的收益增加所致。

2、2022 年净利润较上年同期下降 2,324.44 万元，有所下降。主要系：

①2022 年第二季度开始部分原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率走高，各厂区生产效率逐步恢复正常；同时，公司产品及客户结构变化，中高功率服务器电源收入占比提升，成为第二大收入板块，规模扩大带动毛利率提升，因此公司 2022 年度整体毛利率有所提升，同时公司收入有所增长，综合导致营业毛利额较上年同期增加 8,922.49 万元；

②2022年期间费用率为13.61%，期间费用增加8,477.71万元，同比上升2.60%，主要是：为配合公司长期发展战略，研发团队整体持续扩充提升，公司整体研发费用增加6,619.31万元，研发费用率同比上升2.20%；2022年管理费用增加5,384.51万元，主要系2022年新增股权激励摊销费用2,498.82万元、深圳总部购置新物业折旧摊销增加，以及新增购买物业的服务费等，管理费用率同比上升1.83%；同时2022年美元呈升值态势，汇兑收益较同期增加-5,350.60万元，财务费用率同比减少1.52%；

③公司2022年其他收益较上年同期减少724.67万元，系政府补助减少所致；

④公司2022年投资收益较上期同期减少719.43万元，主要系公司首发闲置募集资金理购买结构性存款及低风险理财产品到期实现的收益减少所致。

3、2023年1-6月净利润较上年同期增加178.34万元，略有增加。主要系：

①2023年1-6月部分原材料供应趋缓、价格回落，公司产品及客户结构改善，高功率服务器电源收入上升，导致公司2023年1-6月毛利率较上年同期上升，同时受宏观环境影响，全球消费电子行业需求放缓，电源适配器业务营业收入同比有所下降，导致公司整体营业收入有所下降，综合影响导致公司营业毛利额较上年同期增加4,916.79万元；

②2023年1-6月期间费用率为17.92%，期间费用增加3,954.25万元，同比上升3.77%，主要是：为配合公司长期发展战略，研发团队整体持续扩充提升，公司整体研发费用增加2,148.92万元，研发费用率同比上升2.00%；2023年1-6月美元升值幅度收窄，汇兑收益减少1,595.22万元，财务费用率同比上升1.42%；

③公司2023年1-6月其他收益较上年同期减少266.14万元，系政府补助减少所致；

④公司2023年1-6月投资收益较上期同期减少195.40万元，主要系公司低风险理财产品到期实现的收益减少所致。

报告期内，公司毛利率的变动情况详见本题“（二）、2、公司主要业务产品单位价格、原材料成本及毛利率变动情况”。

期间费用变动具体情况详见本回复报告之“二、（二）期间费用整体分析”。

4、剔除股权激励影响外其他影响业绩因素情况

报告期内，公司业务规模逐步扩大，营业收入逐步增长，2021 年受上游原材料涨价、美元贬值和研发投入大幅增加等因素影响，2021 年公司净利润水平下降幅度较大。2022 年度、2023 年 1-6 月，随着公司业务规模不断扩大，产品结构持续优化和外部经营环境改善等，公司营业毛利额逐步增加，剔除股权激励摊销费用影响，公司净利润水平逐步增强。公司产品价格、材料价格、及美元汇率波动对公司毛利率及业绩影响情况说明如下：

(1) 产品价格、材料价格波动对公司毛利率的影响

以 2022 年财务数据为基础，假设其他条件不变，公司产品价格、原材料价格以 5% 和 10% 的比例变动时对毛利率的影响分析如下：

变化率	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%
产品价格变动对毛利率的影响	7.44%	3.90%	0.00%	-4.31%	-9.09%
原材料价格变动对毛利率的影响	-6.04%	-3.02%	0.00%	3.02%	6.04%

根据上表，在其他条件不变的情况下，若原材料价格上涨 5%，则公司毛利率将相应下降 3.02%；若原材料价格上涨 10%，则公司毛利率将相应下降 6.04%。根据上表，在其他条件不变的情况下，若产品价格下降 5%，则公司毛利率将相应下降 4.31%；若产品价格下降 10%，则公司毛利率将相应下降 9.09%。

(2) 汇率波动对毛利率及业绩的影响

报告期内，公司境外销售占比分别为 62.66%、60.66%、53.05% 和 51.44%，且主要以美元结算，因此人民币兑美元汇率波动对公司毛利率及经营业绩影响较为显著。

报告期内，公司确认收入的美元兑人民币中间价平均汇率及其变动情况如下：

期间	平均汇率	变动率
2023 年 1-6 月	6.9111	4.84%
2022 年度	6.5923	2.09%
2021 年度	6.4573	-5.76%
2020 年度	6.8523	-

汇率波动对毛利率及净利润的影响具体量化分析如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售收入	129,532.32	270,312.47	257,194.80	208,347.32
毛利率	19.40%	18.16%	15.61%	21.59%
将外销收入按上一年度美元兑人民币中间价平均汇率折算后的销售收入	126,487.16	267,438.28	266,687.71	-
折算后重新计算的毛利率	17.46%	17.28%	18.62%	-
对毛利率变动的影响	1.94%	0.88%	-3.00%	-
汇兑收益	1,291.86	4,598.32	-752.28	-3,428.29
剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润	4,837.58	11,515.30	11,108.96	19,395.44
汇兑收益占净利润的比例	26.70%	39.93%	-6.77%	-17.68%

2021年，公司确认收入的美元兑人民币中间价平均汇率较2020年下降5.76%，对公司毛利率的影响为下降3.00%；2022年，美元兑人民币中间价平均汇率较2021年上升2.09%，对公司毛利率的影响为上升0.88%；2023年1-6月，美元兑人民币中间价平均汇率较2021年上升4.84%，对公司毛利率的影响为上升1.94%。

报告期内，受汇率波动影响，公司产生的汇兑损益（负数为收益）金额分别为3,428.29万元、752.28万元、-4,598.32万元和-1,291.86万元，占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润的比例分别为-17.68%、-6.77%、39.93%和26.70%，汇率波动对公司经营业绩存在一定影响。若人民币兑美元持续升值，可能导致公司毛利率水平下降，汇兑损失金额较大，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

5、同行业可比公司营业收入、净利润及毛利率情况

报告期内，公司营业收入、净利润及毛利率与同行业A股可比上市公司对比情况如下：

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
茂硕电源	营业收入	68,031.05	154,321.10	162,588.37	123,495.87
	其中：SPS开关电源收入	34,308.28	81,062.08	87,612.98	71,525.06
	SPS开关电源收入占比	50.43%	52.53%	53.89%	57.92%
	归属于母公司股东的净利润（扣非后）	4,154.74	8,292.95	5,067.68	4,101.98
	SPS开关电源毛利率	19.36%	15.11%	9.64%	16.51%

可立克	营业收入	232,960.43	326,768.43	164,892.17	127,989.07
	其中：开关电源收入	28,365.53	73,743.47	64,399.13	54,209.01
	开关电源收入占比	12.18%	22.57%	39.06%	42.35%
	归属于母公司股东的净利润（扣非后）	5,744.57	17,704.66	5,632.19	9,031.66
	开关电源毛利率	19.34%	21.04%	18.25%	21.53%
京泉华	营业收入	140,121.40	258,429.06	190,957.42	131,375.06
	其中：电源收入	29,394.43	56,497.70	54,264.52	48,561.08
	电源收入占比	20.98%	21.86%	28.42%	36.96%
	归属于母公司股东的净利润（扣非后）	7,066.26	11,781.19	-1,774.94	347.95
	电源毛利率	19.06%	17.96%	11.18%	15.76%
中国长城	营业收入	501,190.04	1,402,733.61	1,779,043.30	1,444,608.81
	其中：电源产品收入	-	-	-	361,766.49
	电源产品收入占比	-	-	-	25.04%
	归属于母公司股东的净利润（扣非后）	-72,052.74	1,128.70	13,230.83	49,583.15
	综合毛利率	21.84%	25.21%	20.90%	22.62%
	电源产品毛利率	-	-	-	16.79%
奥海科技	营业收入	201,621.79	446,684.80	424,527.57	294,520.29
	其中：充电器及适配器收入	149,062.73	351,210.24	391,266.43	278,578.25
	充电器及适配器占比	73.93%	78.63%	92.17%	94.59%
	归属于母公司股东的净利润（扣非后）	18,006.71	41,945.05	30,828.30	31,612.57
	充电器及适配器毛利率	20.43%	19.35%	18.37%	23.48%
发行人	营业收入	129,532.32	270,312.47	257,194.80	208,347.32
	其中：主营业务收入	129,106.11	268,832.23	256,416.97	207,619.03
	主营业务收入占比	99.67%	99.45%	99.70%	99.65%
	归属于母公司股东的净利润（扣非后）	3,150.72	7,212.16	8,235.07	17,947.87
	剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润	4,837.58	11,515.30	11,108.96	19,395.44
	主营业务毛利率	19.24%	17.89%	15.46%	21.47%

注：可比上市公司数据来源于公开信息，2023年1-6月部分可比公司数据尚未披露；中国长城主要业务包括网络安全与信息化业务和系统装备，其中网络安全与信息化业务包括信息安全整机及解决方案和电源产品，2021年开始未公开披露电源产品的毛利率数据。

（1）毛利率情况：公司主营业务产品毛利率处于同行业A股上市公司同类产品毛利率中间水平，因同行业A股上市公司自身经营情况有所不同，毛利率变动情况存在一定差异，但整体变动趋势与同行业上市公司变动趋势基本一致。2021年同行业上市公司因市场原材料价格上涨，美元贬值，客户涨价传导滞后

等原因，导致 2021 年毛利率下降；2022 年、2023 年 1-6 月部分原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率走高，毛利率有所上升。公司毛利率波动符合行业及公司实际情况。

(2) 收入及利润变动情况：

报告期内，发行人专注于开关电源生产销售（包括电源适配器、服务器电源和其他电源），开关电源收入占比均在 99%以上，而 A 股同行业可比上市公司实行多元化的产品业务。因此，发行人营业收入、净利润与其存在差异。具体情况如下：

公司名称	主营业务变动情况	营业收入及净利润变动情况
茂硕电源	主要从事 SPS 消费电子类电源和 LED 电源两大主营业务	2021 年度，因材料价格上涨等因素影响，毛利率下降，但因业务不断发展，营业收入增长，扣非后归属于母公司股东的净利润较 2020 年有所提升； 2022 年度，因原材料供应趋缓、价格回落，毛利率回升，但受复杂多变的国内外经济环境等因素影响，营业收入略有下降，扣非后归属于母公司股东的净利润较 2021 年有所提升。 2023 年 1-6 月，受宏观环境影响，营业收入较上年同期有所下滑，同时，原材料价格下降，公司毛利率有所上升，扣非后归属于母公司股东的净利润较 2021 年有所提升。
可立克	主要从事磁性元件和开关电源两大主营业务	2021 年度，全球电子产业链上游部分原材料供应紧张、价格大幅上涨，导致公司毛利率有所下降，但因业务不断发展，营业收入增长，同时因公司实施股权激励，导致扣非后归属于母公司股东的净利润较 2020 年下降； 2022 年度，因原材料供应趋缓、价格回落，毛利率回升；受益于汽车电子、光伏储能、充电桩等下游新能源市场需求旺盛，以及 2022 年 8 月份取得海光电子控制权，实现并表，公司营业收入同比实现快速增长；同时，公司加大产能扩张和研发投入，提高运营效率，提升产品盈利能力，使公司经营业绩较 2021 年实现大幅增长。 2023 年 1-6 月，扣非后归属于母公司股东的净利润与 2022 年同期基本持平。
京泉华	主要从事磁性元器件、电源和特种变压器三大主营业务	2021 年度，全球电子产业链上游部分原材料供应紧张、价格上涨等因素，导致公司毛利率有所下降，扣非后归属于母公司股东的净利润较 2020 年下降； 2022 年度，因原材料供应趋缓、价格回落，毛利率回升；因光储产品需求增长，公司销售规模扩大，营业收入大幅增长，使公司经营业绩较 2021 年实现大幅增加。 2023 年 1-6 月，营业收入较同期有所增长，毛利率有所回收，扣非后归属于母公司股东的净利润较 2022 年同期上升。
中国长城	主要从事计算产业、系统装备及其他业务	2021 年度，扣非后归属于母公司股东的净利润较 2020 年下降幅度较大，主要系： 1、产品毛利率下降。一方面市场竞争激烈，产品价格逐步透明化，招标价格呈下降趋势，另一方面 2021 年上半年大宗商品普涨，且供应紧张，部分

		<p>部件如显示器、功率器件等部件和元器件涨价幅度较大。</p> <p>2、研发投入加大。为加强基础关键技术研究及产品研发，拓展新技术领域，攻克技术难关，打造公司中长期的核心竞争力，研发投入持续加大。</p> <p>3、三是有息负债较大。近两年，公司处于高投入期，不动产尚处于建设期或预备运营期，不动产投入资金还未到回报期。为应对供应链波动保障供应链安全，存货占用资金较大。</p> <p>2022年度，因原材料供应趋缓、价格回落，毛利率上升，但2022年公司营业收入下降，主要系：1、信创市场周期性调整。信创存量市场替代接近尾声，新市场未形成规模，有效需求出现大幅度下滑；2、国际局势影响。随着国际市场风险挑战加剧，公司国际业务订单、收入出现下滑；3、国内环境影响。多个计划内大项目招标推迟，生产交付受阻，市场拓展受限。导致扣非后归属于母公司股东的净利润较2021年下降。</p> <p>2023年1-6月，营业收入、扣非后归属于母公司股东的净利润下降的主要原因：</p> <p>1、信创市场阶段调整。信创存量市场替代接近尾声，造成存量市场订单大幅下降，有效需求规模大幅下滑，同时新市场尚未形成规模，新增订单需求低迷。</p> <p>2、国际局势持续影响。大国战略竞争加剧，国际市场风险挑战，导致公司国际业务订单、收入出现下滑。</p>
奥海科技	主要从事充电器及适配器、储能及其他和新能源汽车电控产品及解决方案	<p>2021年，受原材料价格上涨等因素影响，公司毛利率有所下降，但随着便携能源市场规模的持续提升，公司不断开发新产品，大力拓展新的应用领域，营业收入不断增长，综合导致扣非后归属于母公司股东的净利润与2020年基本持平；</p> <p>2022年度，因原材料供应趋缓、价格回落，毛利率上升，导致扣非后归属于母公司股东的净利润较2021年有所提升。</p> <p>2023年1-6月，毛利率有所回收，但因公司新业务持续拓展，销售人员增加，市场推广、平台服务费增加，以及研发投入增加，导致扣非后归属于母公司股东的净利润较2022年同期有所下降。</p>
发行人	<p>报告期内，公司2021年利润下降幅度较大，主要系材料价格上涨等因素，导致毛利率水平下降，同时公司研发投入加大，导致利润下降幅度较大；2022年度，2023年1-6月公司实施股权激励，分别确认股份支付金额为2,498.82万元、4,002.42万元，同时为配合公司长期发展战略，研发投入持续较大，导致公司收入增加的情况下，利润未同步增加。</p>	

（三）结合相关财务数据半年报最新情况，说明相关不利因素影响是否持续

报告期内，公司业务规模逐步扩大，营业收入逐步增长，2021年受上游原材料涨价、美元贬值和研发投入大幅增加等因素影响，2021年公司净利润水平下降幅度较大；2022年度、2023年1-6月，随着公司业务规模不断扩大，产品结构持续优化和外部经营环境改善等，公司营业毛利额逐步增加；但因2022年度，2023年1-6月公司实施股权激励，分别确认股份支付金额为2,498.82万元、

4,002.42 万元，同时为配合公司长期发展战略，研发投入持续较大，导致公司收入增加的情况下，利润未同步增加。目前影响公司业绩的相关不利因素有所改善，不会对发行人持续经营及本次募投项目实施造成重大不利影响，具体情况如下：

1、原材料供应紧张及价格波动有所改善

公司原材料主要包括半导体、磁性材料、电阻电容、线材、外壳等，其中铜、铝等金属原料使用较多。2021 年大宗商品价格不断攀升，铜价自 2020 年中开始攀升后，2021 年保持较高的价格水平；铝在 2021 年亦不断上升，维持高位价格。2021 年芯片上游晶圆产能持续紧缺，晶圆代工厂加工价格不断向上，导致芯片等半导体供应紧张、价格走高。2021 年供应链的紧张态势对开关电源制造业整体带来较大的成本压力。

2022 年以来，半导体紧缺现状逐步缓解，价格也逐步回归至理性的价格区间，同时 2022 年市场需求放缓，市场供应相对充足，半导体采购价格总体呈下降趋势；另外，受美元加息等宏观环境影响，流动性收紧并伴随着全球大宗商品结构性调整回落，铜、钢、铝、原油等大宗商品价格有所回落。对于原材料价格上涨、收入及毛利率波动，公司拟采取如下措施进行应对，具体情况如下：

针对原材料价格压力，公司采取措施如下：（1）原材料采取多供应商策略，开展招投标等多种采购方式，降低采购成本；（2）从研发设计端着手，降低产品设计成本；（3）对于部分缺货严重导致涨幅较大的料件，公司与客户沟通，在产品售价中进行传导。

针对收入端，公司采取措施如下：（1）坚持以研发为立足点，持续改善产品结构，提升科技附加值；（2）加快业务拓展，增加新客户新领域业务，提升存量客户采购占比。

针对主要原材料价格波动情况，公司已在《募集说明书》中补充披露了主要原材料价格波动的风险，具体情况如下：

“主要原材料价格波动的风险：公司生产经营所需的主要原材料系半导体、电阻电容、磁性材料、线材、外壳等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比重较高。未来，受市场需求和宏观环境的影响，公司主要原材料采购价格可能存在一定的波动，进而导致公司产品销售成本、毛利率的波动。因此公

司可能面临主要原材料价格波动对公司经营业绩带来不利影响的风险。”

2、2021 年公司股权激励计划对公司后续经营业绩的影响已消除

因公司经营所面临的内外部环境与制定股权激励计划时相比发生了较大变化，导致公司预期经营情况与激励方案考核指标的设定存在偏差。董事会拟对公司战略进行调整，继续推进和实施激励计划难以达到对激励对象的激励效果。为保护公司及广大投资者的合法权益，决定终止实施 2021 年限制性股票激励计划。

2023 年 6 月 6 日，公司召开第二届董事会 2023 年第四次会议，审议通过了《关于终止实施 2021 年限制性股票激励计划暨回购注销及作废限制性股票的议案》，2023 年 6 月 26 日，2023 年第三次临时股东大会审议通过了《关于终止实施 2021 年限制性股票激励计划暨回购注销及作废限制性股票的议案》。

根据企业会计准则规定，企业在等待期内主动取消了股权激励计划，作为加速行权处理，将剩余等待期内应当确认的股权激励费用立即计入当期损益。2023 年 1-6 月确认的股份支付金额为 4,002.42 万元。自 2023 年 6 月终止股权激励计划后，2021 年公司股权激励计划将不会对公司后续经营业绩构成影响。

3、人民币兑美元汇率

2020 年 1 月至 2023 年 6 月，美元兑人民币中间价走势如下：

美元对人民币中间价



2020 年度美元兑人民币中间价处于下降趋势，且幅度较大；2021 年美元兑人民币中间价处于下降趋势，下降幅度收窄；自 2022 年 3 月起，美元兑人民币

中间价处于上升趋势；2022年11月至2023年2月，美元兑人民币中间价处于下降趋势，2023年2月至目前，美元兑人民币中间价处于上升趋势。针对美元汇率波动，公司采取措施如下：

(1) 公司及时关注汇率变动对自身外汇风险的影响，根据公司资金需求、实时汇率走势和客户回款情况适度调整外币资产规模，采取适当控制结汇周期等灵活的应对措施，积极应对汇率波动风险；

(2) 提前制定详细的资金需求计划，提高资金使用效率，尽量减少因临时结汇而造成的汇兑损失、控制风险；

(3) 公司根据外汇走势、自身经营所需外汇规模及外汇敞口规模，使用外汇管理工具管理汇率风险，控制风险敞口。

针对汇率波动情况，公司已在《募集说明书》中披露了汇率波动风险，具体情况如下：

“公司出口业务主要采用美元、港币等货币进行结算，存在汇率波动的不确定性。报告期内，公司境外销售收入占公司主营业务收入比重分别为62.66%、60.66%、53.05%和51.44%，汇兑损益（负数为收益）金额分别为3,428.29万元、752.28万元、-4,598.32万元和**-1,291.86万元**。公司存在汇率变化对经营业绩产生波动的风险。”

4、公司聚焦开关电源业务，注重研发投入，优化公司产品结构，提升盈利水平

报告期内，公司研发费用率呈上升趋势，主要系配合长期发展战略，新设上海、杭州等研发团队，研发团队整体扩充提升等。未来公司将进一步聚焦公司开关电源业务，坚持提升技术水平，提高产品附加值及竞争力，中高功率服务器电源产品占比提升，优化公司产品结构，提升产品毛利率及公司盈利水平。

综上所述，随着半导体等原材料供应趋缓，大宗商品结构性调整回落，铜、钢、铝、原油等大宗商品价格有所回落；2021年公司股权激励计划对公司后续经营业绩影响的消除；以及公司聚焦开关电源业务，注重研发投入，不断优化公司产品结构，公司营业毛利自2021年下滑之后已逐步增强。报告期内，因短期内材料价格上涨、股份支付确认和研发投入增加，经营业绩有所下降，但后续该

等因素已改善或消除，不会对公司构成持续性影响，预计不会对发行人持续经营及本次募投项目实施造成重大不利影响。

二、公司研发费用占期间费用总额 50%左右，请结合发行人行业发展形势、业务销售模式、产品技术门槛等，分项说明报告期内期间费用上升的原因及合理性，各分项期间费用率是否与同行业可比公司一致，研发费用占比较高是否为行业惯例；

【回复】

报告期内，公司主要的研发单位为深圳欧陆通电子股份有限公司、杭州云电科技能源有限公司、上海安世博能源科技有限公司。公司研发费用占期间费用总额 50%左右。研发费用投入较大，主要包括两个方面：

一方面，公司主营业务电源适配器、服务器电源产品报告期内收入增加，公司积极开发客户需求，增加相应的研发投入。该部分研发投入增加主要发生在母公司。

另一方面，公司战略以技术作为创新力，在坚持发展主营业务基础上，积极布局新产品、新业务方向而预先发生的研发投入较多。新产品、新方向主要包括高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等研发方向。该部分研发投入增加主要发生在子公司，少部分发生在母公司。

（一）行业发展状况及趋势

1、电源适配器行业发展概况及发展趋势

（1）消费类电子设备更新换代需求持续，推动电源适配器需求不断扩大

开关电源为电子设备中不可缺少的部件，应用领域广泛，产品种类众多。在网络技术、电池技术不断升级的推动下，消费类电子设备的技术持续改进，消费需求随着更新换代的周期逐步得到释放，推动电源适配器的产业规模维持在较高规模，并不断扩大。

与此同时，与电源适配器配套使用的电子产品呈现便携式、轻薄化等特征，故配套使用的电源适配器对于元器件集成化程度、功率密度提出了更高的要求。

同时，用电设备对稳定工作效率的要求，推动电源适配器向智能化方向发展，智能化数字调控技术具备自动补偿、改善瞬态性能等动态控制功能、降低寄生干扰，保证电源具备更高精度的稳压输出能力。此外，随着可持续发展理念的逐步普及，绿色高效成为电子产品又一重要发展趋势，节能效果更佳的电源适配器更受市场青睐，用毕后能够妥当处理的环保产品将逐渐取代高能耗产品。在智能化、高功率、绿色化等发展趋势下，电源适配器行业门槛持续升级，头部公司更具竞争优势。

综上所述，在消费类电子设备更新换代需求持续的推动下，电子类产品的技术持续改进，消费需求进一步得到释放，推动电源适配器产业的规模不断扩大。根据 New SJ 预计，2019 年，我国电源适配器市场规模约为 2,349.8 亿元，预计未来 5 年将保持 6.0% 左右的增速增长，到 2024 年市场规模将达到 3151.2 亿元左右。未来，下游电子产品技术升级持续，更新换代需求到来，新品推出速度加快，产品不断推陈出新，顺应消费电子产品更新换代需求，为电源适配器产品提供广阔的市场空间。

(2) 智能化应用领域不断增加，电源适配器行业发展空间巨大

随着网络技术、AI 技术不断升级革新，智能化消费已成为消费者品质消费的重要组成部分，智能电子产品逐步渗透在人们生活的各个角落，例如，智能音箱、智能机顶盒、智能安防摄像头、智能服务型机器人、智能家庭网关等。据 Fortune Business insights 数据显示，2020 年全球智能音箱市场规模为 78.2 亿美元，预计市场规模将从 2021 年的 90.4 亿美元增长至 2028 年的 342.4 亿美元；据格兰研究数据显示，2021 年中国机顶盒整体新增出货量超过 7,200 万台，同比上涨 8.4%。其中，OTT 机顶盒新增出货量最高，达到 43.9%；据 Allied Market research 数据显示，2019 年全球视频监控市场价值 429.4 亿美元，预计到 2027 年将达到 1,448.5 亿美元，同时据 Grandview Research 数据显示，2021 年全球智能家居安防摄像头市场规模为 64.2 亿美元，预计至 2030 年将达到 300.3 亿美元。层出不穷的新型电子产品为电子消费市场带来新的发展动力，成为适配器市场增长的一大驱动力。

在互联网和智能化快速发展的时代背景下，各类电子产品已成为大众生活的

必需品，且使用频率和使用人群范围也在逐渐提升和扩大，因此市场需求的稳定发展将为电源适配器市场带来长期增长动力。加之科学技术的飞速发展，人机交互技术、新型传感和数据融合技术以及基于互联网的通讯技术等方面的难题逐渐得以解决，新兴应用领域的电子产品不断推出，产品功能及种类不断增多，未来下游新兴应用领域将成为电源适配器市场增长的新利润点，推动电源适配器市场规模持续增长。

2、服务器电源行业概况

(1) 数字技术应用市场前景广阔，数据中心电源需求持续增长

数据中心作为承载各类数字技术应用的基础，其产业赋能价值正在逐步凸显，世界主要国家均在积极引导数据中心产业发展，数据中心市场规模不断扩大，竞争日益激烈。根据中国信通院《数字中心白皮书（2022年）》（以下简称《白皮书》）数据显示，2021年全球数据中心市场规模超过679亿美元，较2020年增长9.8%。根据Market Analysis报告显示，2022年全球服务器市场规模为892.6亿美元，预计2023-2030年期间年均复合增长率（CAGR）为9.3%。

国内市场，“新基建”的发展及“十四五”规划中数字中国建设目标的提出，为我国数字基础设施建设提供了重要指导，我国数据中心产业发展步入新阶段，数据中心规模稳步提升，低碳高质、协同发展的格局正在逐步形成。《白皮书》数据显示我国数据中心机架规模稳步增长，2017-2021年期间复合增长率为33.04%，2021年我国在用数据中心机架规模达到520万架，同比增长29.68%，预计2022年机架规模将达到670万架。

与此同时，伴随三网融合进一步加速，“互联网+”将推动传统行业信息化发展，带动数据中心机房需求和网络需求持续增长，根据中国信通院数据显示，2021年我国数据中心市场总规模为1,500.2亿元，同比增长28.5%。未来随着“互联网+”及信创的不断深入拓展，在万物互联的潮流发展下，政府智慧公安、信息中心等项目的建设也将成为中国服务器产业的一大推动力。根据IDC统计数据显示，2021年，中国服务器市场出货量达到412万台，同比增长9.6%；2022年中国服务器市场规模达到273.4亿美元。

随着我国各地区、各行业数字化转型的深入推进，国内各大企业加快数据中心建设进程，加大数据中心建设的投资力度，势必将拉动上游服务器的市场需求蓬勃增长，数据中心电源产业势必快速发展。

(2) AIGC 驱动市场增长，高功率服务器电源行业发展可期

得益于数据中心发展编织的数字化世界，使得云计算、生成式人工智能 AIGC（Artificial Intelligence in Games and Computation）等新形式应用对于底层算力需求不断扩大和升级，促使服务器行业进入高速发展阶段。根据 Counterpoint 的全球服务器跟踪报告显示，边缘服务器、超级计算和云服务成为 2022 年服务器市场的主要驱动因素。并且，从芯片到云架构，分散性的协议发展为物联网创建了更为直接的安全链接，促使更多企业构建自己的超级计算机及 AI 大模型。因此，高功率服务器出货量增长具有关键驱动力。

因此，在算力需求、存储容量需求不断增大的趋势下，数据中心产业将在高密度场景等多个应用环境下对服务器电源的转换效率、功率密度等提出更高的要求。未来高功率服务器电源行业将受益于智能化市场因素带来的发展机遇期，迎来更为广阔的市场空间。

综上，服务器电源市场规模将不断增长，高算力服务器所需的高功率服务器电源的需求将快速增长。

3、其他电源的行业发展概况及趋势

随着电动工具的无绳化的发展趋势，预计到 2025 年全球电动工具市场规模将达到 360 亿美元左右；2020 年中国电动市场规模约为 809 亿元，2015-2020 年中国电动市场规模复合增速为 5.6%（数据来源：Zion Market Research）。市场调研机构 QYResearch 预测，全球锂电池电动工具市场预计将从 2022 年的 123.6 亿美元增长到 2029 年的 215.6 亿美元，2023 年至 2029 年的复合年增长率为 8.06%。

与此同时，随着国家“双碳”战略深入实施，新型能源基础设施建设稳步推进，社会电气化程度不断提高，电动工具、纯电交通工具、动力电池设备等领域迅速增长，将强力推动电源行业的市场需求。

（二）期间费用整体分析

报告期内，期间费用及其占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	3,346.36	2.58%	6,315.98	2.34%	5,790.38	2.25%	4,359.39	2.09%
管理费用	9,046.28	6.98%	13,653.53	5.05%	8,269.02	3.22%	6,645.13	3.19%
研发费用	11,172.45	8.63%	19,788.72	7.32%	13,169.41	5.12%	6,891.06	3.31%
财务费用	-351.21	-0.27%	-2,963.37	-1.10%	1,088.34	0.42%	3,315.61	1.59%
合计	23,213.89	17.92%	36,794.86	13.61%	28,317.15	11.01%	21,211.19	10.18%

注：费用率=期间费用/当期营业收入*100%。

报告期内，公司期间费用分别为 21,211.19 万元、28,317.15 万元、36,794.86 万元和 23,213.89 万元，期间费用占营业收入的比重分别为 10.18%、11.01%、13.61%和 17.92%，呈上升趋势，主要系公司业务规模扩大，期间费用相应增加；为配合公司长期发展战略，报告期内增加设立上海、杭州等研发中心，研发团队整体扩充提升等，公司整体研发费用增加；增加股权激励摊销费用等，导致公司管理费用增加；以及美元汇率变动，导致财务费用汇兑损益变动。具体情况如下：

1、销售费用分析

（1）公司销售费用明细

报告期内，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,866.14	55.77%	3,608.49	57.13%	3,330.09	57.51%	2,719.77	62.39%
业务招待费	666.55	19.92%	1,199.49	18.99%	1,293.01	22.33%	760.92	17.45%
差旅费	209.06	6.25%	304.62	4.82%	257.07	4.44%	191.13	4.38%
售后服务费	134.95	4.03%	179.55	2.84%	135.99	2.35%	153.28	3.52%
样品检测费	63.95	1.91%	175.12	2.77%	133.96	2.31%	91.08	2.09%
海关费	93.07	2.78%	175.21	2.77%	202.94	3.50%	169.53	3.89%
仓储费	53.05	1.59%	118.30	1.87%	138.80	2.40%	89.62	2.06%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物业水电费	9.71	0.29%	44.82	0.71%	7.38	0.13%	50.71	1.16%
办公费	62.84	1.88%	124.68	1.97%	119.20	2.06%	86.85	1.99%
折旧及摊销	23.65	0.71%	208.88	3.31%	70.01	1.21%	18.69	0.43%
宣传展览费	47.86	1.43%	37.54	0.59%	45.45	0.78%	7.25	0.17%
装修及维修费	4.94	0.15%	1.74	0.03%	23.74	0.41%	3.77	0.09%
其他	110.60	3.31%	137.54	2.18%	32.74	0.57%	16.80	0.39%
合计	3,346.36	100.00%	6,315.98	100.00%	5,790.38	100.00%	4,359.39	100.00%

注：其他包括商业综合责任保险等。

报告期内，公司销售费用分别为 4,359.39 万元、5,790.38 万元、6,315.98 万元和 3,346.36 万元，报告期内随着公司销售规模的不断增长，公司销售费用规模呈增长趋势。

报告期内，公司销售费用主要为职工薪酬、业务招待费，该两项费用占销售费用的比例分别为 79.84%、79.84%、76.12%和 75.68%。报告期内，公司销售费用的变动主要系随着公司业务规模的扩大，销售人员薪酬总额上升以及业务招待费增加所致。另外，公司 2021 年销售费用房租水电费减少幅度较大，主要系 2021 年开始适用新租赁准则，房租费用以折旧摊销的形式计入折旧及摊销项目所致；2023 年 1-6 月销售费用率较上期变动较小。

①销售人员薪酬变动情况

销售人员薪酬结构由工资和奖金构成。绩效工资依据个人工作岗位的考核指标达成状况按月计算；奖金包括年终奖和业务提成。

报告期内，公司销售费用项下的薪酬如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
工资（万元）	1,866.14	3,608.49	3,330.09	2,719.77
人数（人）	104.83	117.17	116.83	109.00
人均工资（人/月/万元）	2.97	2.57	2.38	2.08

注：人均工资=工资/平均人数/12；平均人数=∑各月领薪人员数/12

报告期内，销售人员相对稳定，随着销售规模增长，薪酬水平逐年增加。

②业务招待费变动情况

报告期内，业务招待费变动情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
业务招待费（万元）	666.55	1,199.49	1,293.01	760.92
营业收入（万元）	129,532.32	270,312.47	257,194.80	208,347.32
占比	0.51%	0.44%	0.50%	0.37%

报告期内，业务招待费占营业收入比较为稳定。2020年受不可抗力因素影响，居家办公经济带来销售规模快速增长，导致2020年业务招待费率相对较低。

（2）同行业销售费用率比较

公司的销售模式以直接销售为主，公司的销售模式为行业通常的销售模式。

报告期内，公司销售费用率与同行业可比上市公司比较分析如下：

公司名称	2023年1-6月(%)	2022年度(%)	2021年度(%)	2020年度(%)
茂硕电源	5.74	4.70	3.41	4.25
可立克	1.23	1.73	2.46	3.57
京泉华	1.53	2.12	1.88	1.62
中国长城	5.83	3.75	3.67	3.41
奥海科技	3.40	1.37	1.95	3.13
同行公司平均	3.55	2.73	2.67	3.20
发行人	2.58	2.34	2.25	2.09

注：可比上市公司数据来源于公开信息。

从上表可见，报告期内，公司销售费用率处于同行上市公司中间水平，与同行业上市公司相比，不存在显著差异。

2、管理费用分析

（1）公司管理费用明细

报告期内，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,315.45	25.60%	4,319.51	31.64%	4,394.32	53.14%	3,858.12	58.06%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧及摊销	1,432.73	15.84%	3,321.11	24.32%	1,621.69	19.61%	635.08	9.56%
股份支付	4,002.42	44.24%	2,498.82	18.30%	-	-	-	-
购置房产服务费	-	-	1,500.00	10.99%	-	-	-	-
办公费	273.02	3.02%	644.85	4.72%	761.96	9.21%	610.88	9.19%
咨询费	291.62	3.22%	332.08	2.43%	525.20	6.35%	437.51	6.58%
招待费	124.08	1.37%	206.78	1.51%	245.81	2.97%	301.65	4.54%
装修及维修费	73.14	0.81%	138.65	1.02%	158.71	1.92%	60.60	0.91%
物业水电费	250.21	2.77%	383.90	2.81%	153.39	1.85%	237.88	3.58%
差旅费	111.20	1.23%	120.44	0.88%	136.83	1.65%	143.65	2.16%
其他	172.41	1.91%	187.39	1.37%	271.12	3.28%	359.76	5.41%
合计	9,046.28	100.00%	13,653.53	100.00%	8,269.02	100.00%	6,645.13	100.00%

注：其他包括检测费、会费、财产保险、社保保障金、废弃物处理费、清洁服务费、机物料消耗、推广费等

报告期内，公司管理费用分别为 6,645.13 万元、8,269.02 万元、13,653.53 万元和 9,046.28 万元，报告期内随着公司销售规模的不断增长，公司管理费用规模呈增长趋势。

报告期内，公司管理费用主要为职工薪酬、折旧及摊销和股份支付，该三项费用占管理费用的比例分别为 67.62%、72.75%、74.26% 和 85.68%。报告期内，公司管理费用占收入比例分别为 3.19%、3.22%、5.05% 和 6.98%，其中，2022 年管理费用为 13,653.53 万元，管理费用率 5.05%，同比上升 1.83%，主要系 2022 年新增股权激励摊销费用 2,498.82 万元、深圳总部购置新物业折旧摊销增加，以及新增购买物业的服务费等。另外，公司 2021 年管理费用房租水电费减少幅度较大，主要系 2021 年开始适用新租赁准则，房租费用以折旧摊销的形式计入折旧及摊销项目所致；2023 年 1-6 月管理费用率较上期上升 1.93%，主要系公司 2023 年 1-6 月股份支付确认金额增加所致。报告期内，管理费用中职工薪酬情况分析如下：

管理人员薪酬由基本工资、绩效工资及年终奖构成。报告期内，公司管理费用的薪酬如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
工资（万元）	2,315.45	4,319.51	4,394.32	3,858.12
人数（人）	246.00	235.42	214.92	194.08
人均工资（人/月/万元）	1.57	1.53	1.70	1.66

注：人均工资=工资/平均人数/12；平均人数=Σ各月领薪人员数/12

报告期，公司营业收入逐年增长，管理人员的平均薪酬水平提升。2022年度人均薪酬有所下降，主要是收入增长放缓，奖金减少。

（2）同行业管理费用率比较

报告期内，发行人管理费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2023年1-6（%）	2022年度（%）	2021年度（%）	2020年度（%）
茂硕电源	7.91	6.96	4.26	4.65
可立克	3.23	3.40	6.40	5.32
京泉华	3.56	3.07	3.28	4.19
中国长城	8.49	6.72	6.06	5.04
奥海科技	4.34	3.77	3.04	3.31
同行公司平均	5.51	4.78	4.61	4.50
发行人	6.98	5.05	3.22	3.19

注：可比上市公司数据来源于公开信息。

报告期内，发行人管理费用率与同行业公司存在差异，主要系同行可比公司主营业务规模及经营情况等有所不同所致。报告期内，公司2022年度管理费用率5.05%，同比上升1.83%，主要系2022年新增股权激励摊销费用、深圳总部购置新物业折旧摊销增加，以及新增购买物业的服务费等影响所致；2023年1-6月管理费用率较上期上升1.93%，主要系公司2023年1-6月份股份支付确认金额增加所致；同行业上市公司可立克、中国长城相对较高，主要系可立克、中国长城对员工进行股权激励，确认股份支付等因素影响所致；茂硕电源管理费用率有所上升，主要系薪酬水平增加所致。

3、研发费用分析

（1）按公司研发费用类别分析

报告期内，公司研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人员人工费用	7,452.49	66.70%	13,673.79	69.10%	8,489.92	64.47%	3,685.66	53.48%
直接投入费用	1,647.18	14.74%	2,513.40	12.70%	2,713.73	20.61%	2,490.34	36.14%
折旧费用与长期待摊费用	1,178.77	10.55%	2,250.35	11.37%	789.16	5.99%	234.62	3.40%
无形资产摊销费用	24.75	0.22%	51.31	0.26%	11.18	0.08%	4.78	0.07%
其他费用	869.27	7.78%	1,299.88	6.57%	1,165.42	8.85%	475.67	6.90%
合计	11,172.45	100.00%	19,788.72	100.00%	13,169.41	100.00%	6,891.06	100.00%

注：其他费用指低值易耗品、商标及专利费用、租赁费、水电费、差旅交通费、维修费、办公费、燃料费等

报告期内，公司研发费用分别为 6,891.06 万元、13,169.41 万元、19,788.72 万元和 11,172.45 万元，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 8.63%，公司报告期内研发费用投入较大，主要系两个方面原因：

一方面，公司主营业务电源适配器、服务器电源产品报告期内收入增加，公司积极开发客户需求，增加相应的研发投入。该部分研发投入增加主要发生在母公司。

另一方面，公司战略以技术作为创新力，在坚持发展主营业务基础上，积极布局新产品、新业务方向而预先发生的研发投入较多。新产品、新方向主要包括高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等研发方向。该部分研发投入增加主要发生在子公司，少部分发生在母公司。

研发费用主要由人员人工、直接投入、折旧摊销等费用构成。报告期内，此三项费用占研发费用的比例分别为 93.02%、91.07%、93.17%和 91.99%。研发费用增加主要系人员人工和折旧摊销费用增加所致，该两项费用变动情况具体如下：

①人员薪酬变动情况

研发人员薪酬由基本工资、绩效工资及年终奖构成。报告期内，公司研发费用用的薪酬如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
工资(万元)	7,452.49	13,673.79	8,489.92	3,685.66
人数(人)	615.00	582.67	429.75	259.25
人均工资(人/月/万元)	2.02	1.96	1.65	1.18

注：人均工资=工资/平均人数/12；平均人数=Σ各月领薪人员数/12

报告期内，公司研发人数、薪酬总额逐年增长，主要是公司主营业务电源适配器、服务器电源产品报告期内的收入增加，同时公司开发客户需求，增加研发项目，扩充研发团队所致。

报告期内，公司研发人员人均工资增加，主要是由于公司投入新产品、新方向研发，增设杭州云电、上海安世博两处研发中心，人员要求高，优化研发人员结构，拉高了薪酬水平。

报告期内，公司研发投入主要集中在深圳欧陆通、杭州云电及上海安世博3家公司，上述公司研发人员数量、薪酬水平如下：

核算主体	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
深圳欧陆通电子股份有限公司	工资(万元)	3,687.27	7,433.90	6,005.03	3,374.84
	人数(人)	402.83	407.58	356.33	239.00
	人均工资水平(人/月/万元)	1.53	1.52	1.40	1.18
杭州云电科技能源有限公司	工资(万元)	987.35	1,710.84	617.03	-
	人数(人)	39.83	31.67	9.56	-
	人均工资水平(人/月/万元)	4.13	4.50	7.17	-
上海安世博能源科技有限公司	工资(万元)	1,822.28	3,051.25	1,133.54	-
	人数(人)	52.83	41.17	17.56	-
	人均工资水平(人/月/万元)	5.75	6.18	7.17	-
上述3家公司研发人数小计(人)		495.49	480.42	383.45	239
上述3家公司研发人数占集团小计		80.57%	82.45%	89.23%	92.19%

注：杭州云电、上海安世博2021年高职级研发人员为主，2022年和2023年1-6月不断补充中低职级研发人员，拉低了研发人员平均工资。

②折旧摊销变动情况

研发费用折旧摊销包括机器设备折旧、使用权资产折旧、长期待摊费用摊销，机器设备折旧占研发折旧摊销的比分别为78.19%、50.76%、69.38%和70.34%。随着研发设备投入增加，对应计入研发费用的折旧随之增加。机器设备折旧与研发设备投入情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023年1-6月 /2023年6月末	2022年度 /2022年末	2021年度 /2021年末	2020年度 /2020年末
研发设备投入原值	发行人整体	9,523.32	8,498.30	4,098.50	1,379.90
	其中：深圳欧陆通	4,550.96	4,197.19	2,888.85	1,178.83
	杭州云电	1,430.14	1,367.92	548.65	
	上海安世博	785.13	657.15	459.06	
	苏州博电	1,154.07	1,089.55		
	东莞欧陆通	863.87	823.38		
	其他分子公司	739.15	363.11	201.94	201.07
机器设备折旧		829.12	1,561.40	400.57	183.45

注：其他分子公司包括赣州欧陆通、台湾欧陆通、杭州欧陆通

报告期内，公司投入新产品、新方向研发，增设杭州云电、上海安世博两处研发中心。随着业务不断推进，研发项目逐步进入安规测试认证及试产阶段，杭州云电、上海安世博、苏州博电的研发设备投入增加，公司研发费用的折旧摊销费用随之大幅增加。

此外，随着主营业务电源适配器、服务器电源产品报告期内收入增加，以及东莞子公司逐步投产，东莞欧陆通的研发设备投入相应增加，折旧摊销随之大幅增加。

（2）按公司研发投入方向及技术门槛分析

报告期内，公司主要的研发单位为深圳欧陆通电子股份有限公司、杭州云电科技能源有限公司、上海安世博能源科技有限公司。公司研发费用增加主要原因包括：

一方面，公司主营业务电源适配器、服务器电源产品报告期内收入增加，公司积极开发客户需求，增加相应的研发投入。该部分研发投入增加主要发生在母公司。

另一方面，公司战略以技术作为创新力，在坚持发展主营业务基础上，积极布局新产品、新业务方向而预先发生的研发投入较多。新产品、新方向主要包括高功率服务器电源、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等研发方向。该部分研发投入增加主要发生在子公司，少部分发生在母公司。

① 新研发方向产品的技术门槛、技术成果、收入及产品成熟度

新研发方向	技术门槛	技术成果	产品成熟度情况	收入情况
高功率服务器电源	高功率、高转换效率、超高功率密度、满足大动态响应、ITHD/PF 高要求，固件不断电在线升级，BlackBox 功能，N+M 并机冗余功能等	已授权实用新型专利 13 件；申请中发明专利 23 件，实用新型专利 5 件	已经开发出符合客户要求的系列化产品，取得（CCC/CQC,TUV,UL,CE,FCC,KC, BSMI）安规证书，市场主流的 CRPS1300W/1600W/2000W/2400W/3200W 等规格产品进入批量交付阶段	报告期内，公司高功率服务器电源收入分别为 1.25 万元、13.57 万元、1,023.29 万元和 3,705.44 万元，收入快速增长。
电源模块	电气要求高压大电流、高转换效率、高功率密度、高环境适应性、高电磁兼容性、长寿命等	已授权实用新型专利 4 件；申请中发明专利 8 件	已经开发出符合客户要求的系列化产品，取得 GB/T, CE, UL 安规证书，市场主流需求的 30KW/40KW 风冷产品进入小批量交付阶段	2022 年度、2023 年 1-6 月电源模块收入分别为 165.66 万元、756.27 万元。
纯电交通工具电源	高功率密度，高效率，耐高温，长寿命，抗震动能力强，防水系数高，耐腐蚀，智能管理充电等	已授权实用新型专利 1 件；申请中发明专利 2 件	已经开发出符合客户要求的系列化产品，取得 UL KC 等安规证书，市场主流的 750W, 1800W,2400W,3300W 等规格产品进入批量交付阶段。	2022 年度、2023 年 1-6 月纯电交通工具电源收入分别为 554.47 万元、3,420.47 万元。
动力电池设备电源	充电速度快，智能识别控制，输出电压电流，各种保护点控制精度高等	申请中发明专利 1 件	已经开发出符合客户要求的系列化产品，部分产品进入批量交付阶段	2022 年度、2023 年 1-6 月动力电池设备电源收入分别为 1,909.77 万元、3,491.13 万元。

公司原有主营业务电源适配器、服务器电源、电动工具充电器等产品已进入成熟阶段，研发投入水平基本稳定，整体随收入增加呈稳定增加趋势；同时，公司新布局的研发方向的研发投入逐年大幅增加，主要投入方向为高功率服务器电源、电源模块，具体情况如下：

杭州云电研发投入主要用于高功率服务器电源产品的预研及研发，该类产品具有高功率、高转换效率、超高功率密度、满足大动态响应等技术门槛，产品技术难度大、客户要求高、检测认证流程更加严格，研发成本较高。公司目前此类产品已经开发出符合客户要求的系列化产品，进入批量交付阶段，主要客户为浪潮信息、富士康等国内领先的服务器厂商及互联网客户。

上海安世博研发投入主要用于电源模块产品，该产品具有电气要求高压大

电流、高转换效率、高功率密度、高环境适应性、高电磁兼容性、长寿命等技术要求，产品具有较高技术门槛，客户对产品的可靠性要求极高，多个国家地区的安规标准的检测认证时间长，标准指标较高，研发投入大。公司目前已经研发出风冷型和液冷型的高效率电源模块系类产品，市场主流需求的 30KW/40KW 风冷产品已经小批量交付，主要客户为国内领先的充电桩厂商。

②主要研发投入情况

报告期内，公司主要的研发单位为深圳欧陆通电子股份有限公司、杭州云电科技能源有限公司、上海安世博能源科技有限公司，三家公司研发投入占研发费用的比例分别为 92.91%、91.17%、83.88%和 83.07%，具体如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
深圳欧陆通电子股份有限公司	5,466.87	10,807.04	9,861.42	6,402.70
杭州云电科技能源有限公司	1,547.60	2,281.06	849.13	-
上海安世博能源科技有限公司	2,266.97	3,510.23	1,295.68	-
合计	9,281.44	16,598.33	12,006.23	6,402.70
占研发费用比	83.07%	83.88%	91.17%	92.91%

上述三家公司研发投入方向情况如下：

单位：万元

公司名称	研发方向	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	是否为新方向产品
深圳欧陆通电子股份有限公司	电源适配器	3,354.17	4,157.47	5,308.65	4,067.64	否
	服务器电源	963.43	3,545.57	3,206.51	1,685.38	否
	电动工具充电器	158.48	501.16	409.74	638.06	否
	动力电池设备电源	45.54	1,391.51	669.02	-	是
	纯电交通工具电源	735.75	1,211.33	267.50	-	是
	其他高功率电源	209.50	-	-	11.62	否
	小计	5,466.87	10,807.04	9,861.42	6,402.70	
杭州云电科技能源有限公司	高功率服务器电源	1,271.10	1,963.36	849.13	-	是
	化成分容设备电源	276.50	317.70	-	-	是
	小计	1,547.60	2,281.06	849.13	-	
上海安世博能源科技有限公司	电源模块	1,949.27	3,006.75	1,194.10	-	是
	其他高功率密度电源	317.70	503.48	101.58	-	是
	小计	2,266.97	3,510.23	1,295.68	-	
新研发方向投入合计		4,595.86	8,394.13	3,081.33	-	
原有业务研发投入合计		4,685.58	8,204.20	8,924.90	6,402.70	

综上，报告期内公司在子公司投入新研发方向具有合理业务发展背景，取得了一定进展，符合公司发展战略。

(3) 公司研发费用投入与同行业可比上市公司对比情况，研发费用占比较高是否为行业惯例；

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2023年1-6月 (%)	2022年度 (%)	2021年度 (%)	2020年度 (%)
台达（研究发展费用）	8.53	8.64	8.26	8.53
康舒（研究发展费用）	8.06	7.22	6.61	8.06
茂硕电源	6.28	5.15	3.93	4.33
可立克	3.09	2.98	4.22	3.61
京泉华	3.80	3.92	4.75	4.95
中国长城	13.72	9.42	7.01	6.94
奥海科技	6.17	5.47	4.84	4.87
同行公司平均	7.09	5.97	5.80	5.84
发行人	8.63	7.32	5.12	3.31

注：可比上市公司数据来源于公开信息；

注：台达主要从事电源供应系统、无刷直流风扇、散热系统、微型化关键零组件、工业自动化、视讯显示、信息、网络通讯、消费性电子、节能照明、电动车充电设备、能源技术服务及智慧楼宇管理与控制解决方案；康舒主要从事交换式电源供应器之研发设计、制造及销售；茂硕电源主要从事 SPS 消费电子类电源和 LED 电源两大主营业务；可立克主要从事磁性元件和开关电源两大主营业务；京泉华主要从事磁性元器件、电源和特种变压器三大主营业务；奥海科技主要从事充电器及适配器、储能及其他和新能源汽车电控产品及解决方案；中国长城主要从事计算产业、系统装备及其他业务。

报告期内，公司研发费用投入分别为 6,891.06 万元、13,169.41 万元、19,788.72 万元和 11,172.45 万元，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 8.63%，呈上升趋势，主要系公司战略以技术作为创新力，积极布局新产品、新业务方向而预先发生的研发投入较多。新产品、新方向主要包括高功率服务器电源、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等研发方向。

同行业上市公司中，台达、康舒和中国长城研发费用占收入比较高，主要系：该等同行上市公司为行业知名企业，技术积累丰富，电源产品线丰富，技术水平较高，同时不断积极向行业前沿的技术、产品布局，整体研发投入较大。公司报

告期内以技术作为创新力，积极布局新产品、新业务方向，加大了高功率服务器电源、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等研发方向的投入，符合行业技术发展方向，不断拓展产品线，研发投入占收入亦相对较高。公司产品结构与同行业上市公司台达、康舒和中国长城具有一定的可比性，技术与产品发展方向类似，因而研发费用水平相当。

境内同行业上市公司中茂硕、可立克、京泉华和奥海科技，因业务结构有所不同，研发投入存在差异。其中，茂硕电源主要从事 SPS 消费电子类电源和 LED 电源两大主营业务；可立克主要从事磁性元件（占比 80% 以上）和开关电源两大主营业务；京泉华主要从事磁性元器件、电源和特种变压器三大主营业务；奥海科技主要从事消费类充电器及适配器（占比 70% 以上）、储能及其他和新能源汽车电控产品及解决方案。同行上市公司产品结构和公司存在差异。公司报告期内积极布局高功率服务器电源等产品，对高功率、高转换效率、超高功率密度等技术门槛要求较高，导致公司研发费用占收入的比例较高。

随着同行业上市公司不断重视研发投入，如奥海科技布局服务器电源、储能及其他和新能源汽车电控产品及解决方案领域，研发费用占收入呈上升趋势，与公司上升趋势一致。

综上，报告期内，公司研发费用率呈上升趋势，主要系公司战略以技术作为创新力，在坚持发展主营业务基础上，提升研发团队技术实力，新设杭州云电、上海安世博两个研发中心，新布局的研发方向的研发投入逐年大幅增加，主要投入方向为高功率服务器电源、电源模块等。报告期内，公司研发费用率处于行业中间水平，与同行业上市公司台达、康舒和中国长城水平相当。

综上，公司研发投入水平符合公司战略定位，符合公司行业定位。

4、财务费用分析

报告期内，公司财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息支出	1,058.00	1,865.27	565.92	49.35
减：利息收入	230.60	370.64	367.01	253.66

汇兑损失（收益以“-”号填列）	-1,291.86	-4,598.32	752.28	3,428.29
手续费及其他	113.25	140.32	137.15	91.64
合计	-351.21	-2,963.37	1,088.34	3,315.61

报告期内，公司财务费用分别为 3,315.61 万元、1,088.34 万元、-2,963.37 万元和-351.21 万元。2021 年财务费用较 2020 年大幅减少，主要是因为美元贬值幅度较上年有所收窄，导致产生的汇兑损失减少所致。2022 年财务费用较 2021 年大幅减少，主要原因为美元升值幅度较大，实现较大金额的汇兑收益。2023 年 1-6 月，财务费用率较上期有所上升，主要系美元升值幅度收窄，汇兑收益减少所致。

三、发行人境外销售比重较大，经营中存在外币套期保值业务，请结合报告期境外销售的业务模式和经营情况、按主要国家或地区划分的金额及占比、主要客户情况以及是否存在关联关系或其他密切关系等，说明境外销售收入是否真实，是否符合有关进出口政策，是否存在国际贸易摩擦、汇率波动等方面的风险及相关风险对公司生产经营、募投项目实施和套期保值业务的影响，并说明境外主要客户、相关信用政策、应收款项及回款等是否发生较大变动，如是，变动的原因及合理性；

（一）公司境外销售情况

1、公司境外销售以直接销售为主

公司境外销售的业务模式与境内业务不存在显著差异，公司境外销售以直接销售为主。

2、公司境外经营情况

报告期内，公司境外销售规模分别为 130,089.10 万元、155,530.00 万元、142,626.74 万元和 66,413.13 万元，占比分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 51.44%。公司注重境外业务的发展，积极拓展全球市场，参与国际市场竞争，公司产品主要出口中国港澳台地区、国内保税区、北美、新加坡、越南、泰国、欧盟、韩国等国家和地区，受境外宏观环境影响，消费电子行业需求放缓等因素影响，公司 2022 年境外销售收入有所下降。

报告期内，公司境外主营业务收入按主要国家或地区划分的金额及其占境外主营业务收入的比例列示如下：

单位：万元

境外销售	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
港澳台地区	20,870.62	31.43%	40,953.45	28.71%	18,529.07	11.91%	15,506.94	11.92%
国内保税区	14,029.88	21.13%	28,714.27	20.13%	32,627.78	20.98%	19,851.46	15.26%
北美	10,759.59	16.20%	25,223.35	17.68%	51,590.69	33.17%	44,079.16	33.88%
新加坡	4,904.74	7.39%	17,042.88	11.95%	23,459.59	15.08%	22,077.58	16.97%
越南	4,548.58	6.85%	7,153.37	5.02%	6,042.84	3.89%	6,437.02	4.95%
泰国	2,066.39	3.11%	4,773.84	3.35%	6,147.51	3.95%	4,308.28	3.31%
欧盟	2,797.55	4.21%	4,663.87	3.27%	3,542.71	2.28%	2,630.91	2.02%
韩国	2,047.74	3.08%	4,380.84	3.07%	6,139.19	3.95%	9,816.43	7.55%
其他	4,388.03	6.61%	9,720.87	6.82%	7,450.64	4.79%	5,381.32	4.14%
合计	66,413.13	100.00%	142,626.74	100.00%	155,530.00	100.00%	130,089.10	100.00%

注1：其他主要包括南美、印度、印度尼西亚、突尼斯、以色列、日本、俄罗斯、马来西亚、英国、土耳其、澳大利亚等国家或地区。国内保税区根据注册地划分。

注2：北美2022年销售规模下降，部分客户交易主体切换至港澳台地区

注3：新加坡2022年销售规模下降，主要是富士康部分订单转至跟越南泰金宝合作

3、公司境外前五大客户稳定

报告期内，公司境外前五大客户主营业务收入及其占境外主营业务收入的比例分别为71.56%、70.44%、65.68%和57.42%，境外前五大客户稳定。具体列示如下：

单位：万元

境外销售	是否存在 在关联 关系	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
LG集团	否	13,141.08	19.79%	29,427.61	20.63%	32,860.76	21.13%	21,657.48	16.65%
TTI	否	8,980.75	13.52%	24,823.12	17.40%	37,460.14	24.09%	33,306.04	25.52%
富士康集团	否	6,775.33	10.20%	21,975.87	15.41%	23,820.62	15.32%	26,328.07	20.17%
和硕联合科技股份有限公司	否	3,815.09	5.74%	10,152.22	7.12%	7,873.43	5.06%	5,095.16	3.90%
Wal-Mart Stores Inc.	否	5,420.43	8.16%	7,304.35	5.12%	7,540.57	4.85%	6,951.40	5.33%
合计		38,132.68	57.42%	93,683.17	65.68%	109,555.52	70.44%	93,338.15	71.56%

(1) LG集团主要向公司采购电源适配器。报告期内，LG集团销售收入分别为21,657.48万元、32,860.76万元、29,427.61万元和13,141.08万元，整体呈增长趋势，交易稳定。

(2) TTI 主要向公司采购电动工具充电器。报告期内，TTI 销售收入分别为 33,306.04 万元、37,460.14 万元、24,823.12 万元和 8,980.75 万元，其中，2022 年度销售收入下降，主要是受消费电子市场短期需求疲软，TTI 交易额有所下降。

(3) 富士康集团主要向公司采购电源适配器、服务器电源等。报告期内，富士康集团销售收入分别为 26,328.07 万元、23,820.62 万元、21,975.87 万元和 6,775.33 万元。受消费电子市场需求疲软，电源适配器销售规模有所减少；服务器电源销售收入逐年增长。

(4) 和硕联合科技股份有限公司主要向公司采购电源适配器。报告期内，和硕销售收入分别 5,095.16 万元、7,873.43 万元、10,152.22 万元和 3,815.09 万元，逐年增长，主要是新增终端客户需求增加所致。

(5) 沃尔玛主要向公司采购电源适配器。报告期内，沃尔玛销售收入分别为 6,951.40 万元、7,540.57 万元、7,304.35 万元和 5,420.43 万元，相对稳定。

(二) 公司境外销售真实准确

保荐机构和申报会计师针对境外销售的出口数据、业务单据等进行核查，主要执行了以下程序：

1、公司海关出口数据与境外销售匹配

根据中国电子口岸清关数据，发行人母公司深圳欧陆通的海关出口数据与境外销售收入匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海关出口数据①	53,035.75	122,043.80	135,265.62	111,823.94
境外销售收入②	52,373.46	122,742.57	134,400.25	109,095.74
海关出口数据与境外销售收入差异（①-②）	662.30	-698.78	865.37	2,728.20

报告期内，海关出口数据与境外销售收入主要差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售给境外子公司的资产入账在固定资产	236.51	305.07	362.53	2,612.55

VMI 贸易模式等报关时间与收入确认时间不一致	399.59	-1,163.82	614.02	292.33
向客户收取的产品返工服务收入无需报关	-2.07	-6.00	-	-243.27
客户退货冲减公司销售收入	-	227.78	12.50	62.64
合计	634.03	-636.97	989.05	2,724.25

2、公司境外客户走访、函证核查情况

(1) 境外客户的访谈情况

保荐机构、发行人会计师访谈境外主要客户，该等客户收入占当期主营业务收入比例分别为 69.20%、66.92%、56.90%和 49.66%。经访谈，报告期内发行人的主要境外客户较为稳定，与发行人保持良好的合作关系，与发行人不存在关联关系和其他利益往来关系。

(2) 境外客户函证情况

保荐机构、申报会计师选取超过各期境外重要性水平的客户，发函确认销售真实性、应收余额准确性。

2020 年度至 2022 年度，境外收入发函金额占境外收入的比重分别为 97.83%、94.95%、97.09%，应收账款发函比例分别为 97.33%、94.59%、94.82%，收入回函金额占发函营业收入的比重分别为 90.98%、90.28%、83.11%，应收账款回函比例分别为 91.85%、92.44%、77.25%。

对回函客户编制回函差异调节表，检查销售交易相关单据，核查函证数据准确性。回函差异主要为入账时间差异、回函数据口径差异等。

对未回函的客户执行替代测试，检查销售订单、发货单、物流单、报关单、INVOICE、签收记录、回款记录等原始单据，以进一步核实销售的真实性，经核查相关原始单据内容完整，金额无异常；同时，从中国电子口岸导出系统出口数据，将各个客户报关清单金额与账面收入确认金额进行核对，检查对应的销售订单、报关单、INVOICE 等原始单据，核对无异常，确认报关清单信息准确可信。

3、业务单据检查

检查销售订单、发货单、物流单、报关单、INVOICE、签收记录、回款记录等原始单据，以进一步核实销售的真实性，经核查相关原始单据内容完整，金额无异常。

综上，公司境外销售收入真实。

（三）进出口国的有关对外贸易政策、国际贸易摩擦、汇率波动等不利因素对公司生产经营、募投项目实施和套期保值业务可能造成的影响

1、主要进口国的有关对外贸易政策、国际贸易摩擦对生产经营的影响

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 130,089.10 万元、155,530.00 万元、142,626.74 万元和 66,413.13 万元，占公司主营业务收入比重分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 51.44%，公司产品主要出口中国港澳台地区、国内保税区、北美、新加坡、越南、泰国、欧盟、韩国等国家和地区。

报告期内，公司产品原产中国境内且直接出口美国的收入金额分别为 3,675.85 万元、8,581.48 万元、7,823.63 万元和 964.73 万元，占比主营业务收入的比例分别为 1.77%、3.35%、2.91%和 0.75%，占比较小。自美国贸易代表办公室于 2018 年 4 月公布拟加征关税清单以来，公司持续关注中美贸易摩擦对公司在美国业务的影响。公司销往美国的产品主要为开关电源产品，因公司开关电源产品中，原产中国境内、且直接出口美国的销售占比较小，加征关税对公司影响较小。若未来国际贸易摩擦加剧，公司产品主要出口国家实施对中国企业不利的贸易政策，或下游客户受国际贸易摩擦影响导致产能需求下降，公司出口业务可能受到不利影响，进而影响公司的经营业绩。

公司主要出口国中，仅有美国对中国存在一定的限制性贸易政策，其他出口国，并未与中国之间存在大规模的贸易摩擦，公司产品进口国的对外贸易政策、国际贸易摩擦对公司生产经营不构成重大不利影响。

2、进出口政策、贸易摩擦对募投项目实施的影响分析

公司本次募投项目主要系对服务器电源进行升级扩产，公司服务器电源主要客户为富士康、浪潮信息、新华三、华勤、联想等。报告期内，公司服务器电源主要为境内销售，终端客户为国内客户。进出口政策、贸易摩擦对募投项目无重大影响。

3、外汇套期保值业务

（1）公司外汇套期保值业务情况

2023 年上半年，公司根据外汇走势、自身经营所需外汇规模及外汇敞口规模，购买了共计 600.00 万美元的加强型结汇外汇产品。上述产品 2023 年 1-6 月产生的收益为 24.75 万元。

(2) 外汇套期保值业务的风险

公司已制定了《外汇套期保值业务管理制度》，制度规定公司的外汇套期保值业务应当以正常的生产经营为基础，与公司实际业务相匹配，以规避和防范汇率或利率风险为主要目的，不得进行以投机为目的的外汇交易，不属于财务性投资。公司及子公司拟开展的产品主要为外汇套期保值产品，该类产品风险等级较低。

公司开展的外汇套期保值业务与生产经营紧密相关，能进一步提高应对外汇波动风险的能力，更好地规避和防范外汇汇率波动风险，增强财务稳健性，具有合理性。

(四) 境外主要客户、相关信用政策、应收款项及回款等变动情况

1、公司境外前五大客户未发生重大变化

报告期内，公司境外前五大客户主营业务收入及其占境外主营业务收入的比例分别为 71.56%、70.44%、65.68%和 57.42%。境外前五大客户未发生变化。具体情况详见本题“三（一）3、公司境外前五大客户稳定”。

2、公司境外前五大客户信用政策

由于公司对同一客户体系内多个子公司进行合作，不同子公司、不同产品类型、贸易方式的信用政策可能存在差异，因此存在同一客户体系内多种信用政策的情形。报告期内，公司对境外前五大客户的主要信用政策情况如下：

合并客户	单体客户名称	信用政策是否变化	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
LG集团	LG Electronics Inc.	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	LG Electronics India PvtLtd	否	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	LG Electronics MławaSp.zo.o.	否	月结 120 天、 月结 60 天	月结 60 天、 月结 120 天	月结 60 天	月结 60 天
	LG ELECTRONICS USA INC.	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	LG ELECTRONICS	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天

合并客户	单体客户名称	信用政策是否变化	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	VIETNAMHA IPHONGCO.,LTD					
	PT.LG ELECTRONICS INDONESIA	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	南京 LG 新港新技术有限公司	是	月结 90 天	月结 90 天	月结 90	月结 90 天、月结 60 天
	大陆商苏州乐辉液晶显示有限公司台湾分公司	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
TTI	TTI PARTNERS SPCA CTING FOR THE ACCOUNT OF MPCNYS P	否	月结 120 天	月结 120 天		
	TTI PARTNERS SPCA CTING FOR THE ACCOUNT OF MPUSDSP	否	月结 120 天	月结 120 天		
	TTI PARTNERS SPCA CTING FOR THE ACCOUNT OF MPVSP	否	月结 120 天	月结 120 天		
	Techtronic CordlessGP	否	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天
	Techtronic Industries Vietnam Manufacturing Company Limited	否	月结 120 天	月结 120 天		
	Techtronic Product Development Limited	否	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天
富士康集团	Cloud Network Technology Singapore Pte.Ltd	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	FIH(HongKong)Limited	否	月结 90 天	月结 90 天		
	FUHONG PRECISION COMPONENT (BACGIANG)COMPANY LIMITED	否	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天
	HONYAO FUTECHNOLOGY COMPANY LIMITED	否	月结 90 天	月结 90 天		
	鸿佰科技股份有限公司	否	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天
	建汉科技股份有限公司	否	次月结 90 天	次月结 90 天	次月结 90 天	次月结 90 天
	南宁富联富桂精密工业有限公司	否	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天
	新翼精密科技（北江）有限公司	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	鸿富锦精密电子（重庆）有限公司	否	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天	发票日 90 天
和硕联合科技股份有限公司	否	月结 90 天、次月结 90 天	月结 90 天、次月结 90	月结 90 天、次月	月结 90 天、次月结 90	

合并客户	单体客户名称	信用政策是否变化	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
				天	结90天	天
	Wal-Mart Stores Inc.	否	月结75天	月结75天	月结75天	月结75天

(1) 报告期内，客户 LG Electronics Mława Sp. z o.o.信用政策未发生变化，月结 60 天为 DAP 贸易模式，2022 年、2023 年 1-6 月增加信用政策月结 120 天，系贸易模式变为 FOB。

(2) 南京 LG 新港新技术有限公司自 2020 年变更账期为月结 90 天，系客户要求变更，但 2021 年至 2023 年 1-6 月，信用政策保持为月结 90 天，未发生变化。

综上，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。

3、公司境外前五大客户应收账款及期后回款情况

报告期各期末，公司境外前五大客户应收账款占外销应收账款余额的比例分别为 73.96%、69.04%、67.61% 和 52.58%。

客户名称	2023年6月末		
	外销应收账款余额	期后回款金额	期后回款金额占比
LG 集团	6,575.63	4,581.39	69.67%
TTI	6,184.73	5,275.53	85.30%
富士康集团	4,639.73	3,056.10	65.87%
和硕联合科技股份有限公司	2,224.88	807.89	36.31%
Wal-Mart Stores Inc.	2,668.24	1,868.98	70.05%
合计	22,293.20	15,589.89	69.93%
客户名称	2022年末		
	外销应收账款余额	期后回款金额	期后回款金额占比
LG 集团	5,680.68	5,657.03	99.58%
TTI	7,224.41	7,223.26	99.98%
富士康集团	8,183.63	8,181.03	99.97%
和硕联合科技股份有限公司	4,668.59	4,668.59	100.00%
Wal-Mart Stores Inc.	716.35	716.35	100.00%
合计	26,473.66	26,446.26	99.90%
客户名称	2021年末		
	外销应收账款余额	期后回款金额	期后回款金额占比
LG 集团	9,567.00	9,545.35	99.77%
TTI	11,422.36	11,422.36	100.00%
富士康集团	4,962.06	4,962.06	100.00%

和硕联合科技股份有限公司	3,007.63	3,007.63	100.00%
Wal-Mart Stores Inc.	527.38	527.38	100.00%
合计	29,486.44	29,464.79	99.93%
客户名称	2020 年末		
	外销应收账款余额	期后回款金额	期后回款金额占比
LG 集团	6,652.51	6,630.35	99.67%
TTI	14,134.09	14,134.09	100.00%
富士康集团	5,672.67	5,672.67	100.00%
和硕联合科技股份有限公司	2,344.52	2,344.52	100.00%
Wal-Mart Stores Inc.	1,707.28	1,707.28	100.00%
合计	30,511.07	30,488.92	99.93%

注：期后回款统计至 2023 年 8 月 31 日止；

2020 年末至 2022 年末，公司应收账款期后回款比例均保持较高水平，整体回款情况良好。2023 年 6 月末应收账款回款较低，主要系公司客户信用政策主要为月结 90 天，部分客户应收款项尚未到结算期所致。

四、请结合发行人整体发展战略、母公司与子公司业务定位、业务经营比较优势等，说明子公司的研发和固定资产等投入金额较大的原因及合理性，导致子公司亏损或微利的主要原因是否持续存在，并说明子公司高研发、重资产的发展模式是否对发行人持续经营有较大影响；

（一）公司整体发展战略

公司主要从事开关电源产品的研发、生产与销售。公司主要产品包括电源适配器、服务器电源和其他电源等，公司产品广泛应用于办公电子、网络通信、安防监控、智能家居、新型消费电子设备、数据中心、动力电池设备、纯电交通工具、化成分容设备等众多领域。

公司坚持以技术创新作为发展的第一驱动力，紧跟行业技术发展趋势，打造行业标杆产品，以客户需求为导向，满足客户定制化研发需求，提高产品的技术附加值，不断促进产品结构优化。公司以电源产品为核心，在不断做大做强原有电源产品的同时，积极探索更多电源的应用场景与市场需求，以优秀的技术指标为敲门砖，不断拓展下游市场，进一步拓宽公司产品应用领域，不断提升公司品牌的知名度和电源市场占有率，不断丰富公司产品的应用场景，促进业务长期发展，提升公司品牌综合影响力。

同时，公司将充分利用已经积累起来的生产制造优势，进一步提升生产制造的信息化、自动化、规模化水平，打造智能工厂，提升生产效率，优化生产工艺，提升产品可靠性。

未来公司仍将深耕现有主营业务，围绕主营业务积极探索新产品、新方向，秉持“做行业先锋，创世界品牌”的企业精神，围绕“技术、品质、服务”，为客户提供可靠、高效、智能的开关电源产品。

母公司与主要子公司业务定位、业务经营比较优势分析：

公司	业务定位	主要产品	业务经营比较优势
母公司（深圳欧陆通）	集团母公司	电源适配器、服务器电源、电动工具充电器	珠三角地区电子产业链发达，交通便利，长期以来立足深圳发展，区位优势强，行业积累深厚
杭州云电科技能源有限公司	研发中心	高功率服务器电源	便于贴近客户，了解行业动态和客户需求
上海安世博能源科技有限公司	研发中心	电源模块	便于贴近客户，了解行业动态和客户需求
苏州市博电云科能源科技有限公司	生产基地	电源模块	便于贴近江浙沪区域客户，贴近产业链上下游，交通便利，就近服务客户
东莞欧陆通电子有限公司	生产基地	电源适配器、服务器电源、电动工具充电器	与母公司距离近，同属于珠三角大湾区产业集群，协同效应较强
越南欧陆通电子有限公司	生产基地	电源适配器、电动工具充电器	便于贴近东盟区域客户，了解行业动态和客户需求，就近服务客户，具有成本优势
欧陆通（赣州）电子有限公司	生产基地	电源适配器	投入时间较早，具有成本优势，多年经营积累了行业经验

（二）子公司的研发和固定资产等投入金额较大的原因及合理性

1、母公司和子公司研发和固定资产投入情况

报告期末，公司共拥有 12 家公司，其中境内子公司 8 家，境外子公司 3 家。报告期内，公司主要研发费用和固定资产投入主要集中在深圳欧陆通、杭州云电、上海安世博、东莞欧陆通、赣州欧陆通、越南欧陆通、苏州博电等 7 家公司，上述公司研发投入占整体研发投入的比例分别为 95.30%、97.56%、97.57% 和 97.09%；固定资产投入占比整体固定资产投入的比例分别为 76.02%、89.18%、

91.40%和 91.12%。母公司及主要的研发子公司及生产基地研发和固定资产投入如下：

公司名称	业务定位	具体业务	项目	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度
母公司 (深圳欧陆通)	集团母 公司	公司母公司,为各 类电源产品的研发、 生产、销售中心,主 要研发方向包括电 源适配器、服务器电 源、电动工具充电器	固定资产 原值	77,070.48	78,917.90	77,674.47	18,381.25
			研发费用	5,466.86	10,807.03	9,861.42	6,402.70
杭州云电 科技能源 有限公司	研发中 心	报告期内新投入的 研发子公司,主要负 责高功率服务器电 源的研发及客户服务	固定资产 原值	1,451.58	1,385.66	548.65	-
			研发费用	1,547.59	2,281.06	849.13	-
上海安世 博能源科 技有限公司	研发中 心	报告期内新投入的 研发子公司,主要负 责电源模块产品的 研发及客户服务	固定资产 原值	798.18	657.15	459.06	-
			研发费用	2,266.97	3,510.23	1,295.68	-
苏州市博 电云科能 源科技有 限公司	生产基 地	报告期内新投入的 生产基地,主要负 责电源模块产品的 试产、检测、生产、 加工	固定资产 原值	4,715.30	3,686.14	12.41	-
			研发费用	841.80	1,544.01	89.03	-
东莞欧陆 通电子有 限公司	生产基 地	报告期内新投入的 生产基地,定位为未 来的总部制造基地, 主要负责各类电源 产品的生产、销售, 目前主要是电源适 配器产品的生产、 加工和销售	固定资产 原值	32,336.72	27,351.05	4,190.07	-
			研发费用	575.99	856.92	531.09	-
欧陆通 (赣州) 电子有限 公司	生产基 地	公司原有的生产基 地,主要负责电源 适配器产品的生产、 加工	固定资产 原值	9,181.93	9,080.07	4,953.99	4,921.01
			研发费用	147.76	307.91	221.75	164.28

越南欧陆通电子有限公司	生产基地	公司原有的生产基地,主要负责各类电源产品的生产、销售,目前主要是电源适配器产品和电动工具充电器产品的生产和销售	固定资产原值	11,635.57	11,048.18	10,366.89	7,143.11
			研发费用	-	-	-	-

2、子公司的研发投入较大的原因

子公司的研发投入较大的原因详见“本题二(二)3、研发费用分析”之“(2)按研发费用投入主体、研发项目及方向等分析”。

3、结合子公司业务定位、业务经营比较优势,说明子公司的固定资产投入较大的原因及合理性

子公司固定资产主要为房屋建筑物、生产设备、研发设备。截至2023年6月末,子公司固定资产原值为60,550.94万元,主要子公司固定资产累计投入为60,119.28万元,占比为99.29%。具体情况如下:

单位:万元

序号	核算主体	业务定位	固定资产原值	其中:房屋建筑物	生产设备投入	研发设备投入
1	杭州云电科技能源有限公司	研发中心	1,451.58	-	-	1,430.14
2	上海安世博能源科技有限公司	研发中心	798.18	-	-	785.13
3	苏州市博电云科能源科技有限公司	生产基地	4,715.30	-	3,448.31	1,154.07
4	东莞欧陆通电子有限公司	生产基地	32,336.72	21,260.51	9,891.01	863.87
5	越南欧陆通科技有限公司	生产基地	11,635.57	4,354.56	6,555.57	-
6	欧陆通(赣州)电子有限公司	生产基地	9,181.93	5,043.20	3,602.96	325.91
合计			60,119.28	30,658.27	23,497.85	4,559.12

(1) 杭州云电为公司报告期内新投入的研发子公司,主要负责高功率服务器电源的研发及客户服务,固定资产投入主要为研发设备投入。此类产品的主要终端客户为国内领先的互联网企业,公司设立在杭州便于贴近主要客户,了解行

业动态与客户需求，研发投入更具有针对性，利于业务发展。

(2) 上海安世博为公司报告期内新投入的研发子公司，主要负责电源模块产品的研发及客户服务，固定资产投资主要为研发设备投入。此类产品的主要终端客户为国内、国际领先的充电桩集成商、充电桩运营商等，客户多数集中在上海及周边地区，公司设立在上海便于贴近主要客户，了解行业动态与客户需求，研发投入更具有针对性，利于业务发展。

(3) 苏州博电云科为公司报告期内新投入的生产子公司，主要负责电源模块产品的试产、检测、生产、加工，固定资产投资主要为生产设备。因上述产品的主要客户集中在江浙及周边地区，生产基地设立在苏州便于贴近主要客户，贴近产业链上下游，利于业务发展。

(4) 东莞欧陆通为公司报告期内新投入的生产子公司，定位为未来的总部制造基地，主要负责各类电源产品的生产、销售，目前主要是电源适配器产品的生产、加工和销售。因东莞距离深圳总部距离较近，同属于珠三角大湾区产业集群，协同效应较强，且东莞欧陆通产业园为自有用地，随着公司首发上市募投项目投建及业务的发展，电源生产规模不断扩大，固定资产投资较大。报告期内，公司投建工业厂房及配套宿舍用于扩张产能，打造总部制造基地。东莞子公司固定资产投资主要为房屋建筑物（工业厂房、宿舍等）及生产设备。未来公司将利用东莞欧陆通的产业空间，进一步提升生产制造能力。

(5) 越南欧陆通为公司原有的生产子公司，主要负责各类电源产品的生产、销售，目前主要是电源适配器产品、电动工具充电器产品的生产、加工和销售。越南子公司的固定资产投资主要为房屋建筑物（工业厂房、宿舍等）及生产设备。因上述产品的部分客户集中在东盟地区，生产基地设立在越南便于贴近客户，就近服务，利于业务发展。

(6) 赣州欧陆通为公司原有的生产子公司，主要负责各类电源产品的生产、销售，目前主要是电源适配器产品的生产、加工。赣州子公司固定资产投资主要为房屋建筑物（工业厂房、宿舍等）及生产设备。赣州子公司设立于 2007 年，赣州子公司距离深圳总部相对距离较近，交通便利，人工、水电生产成本具有一定优势，并且在多年的经营中形成了一支稳定、高效的生产管理人员队伍，是公司重要的生产、加工基地。

(三) 上述子公司亏损或微利的主要原因是否持续存在，子公司高研发、重资产的发展模式是否对发行人持续经营有较大影响

在公司开拓新产品、新方向的过程中，在研发样品、获取体系认证、获取安规证书等阶段，公司需要先行投入研发费用及固定资产，得到客户订单与产品完全达产需要一定的时间，会导致短期内公司投入远大于利润，新增利润无法弥补新增研发和固定资产折旧摊销成本的情况，从而造成阶段性亏损或微利。公司不属于高研发、重资产行业。

随着产品达产、客户量产订单下达，新产品业务收入增长，公司整体的研发投入和固定资产投资水平将会逐渐改善，回归行业正常水平。

报告期内，子公司亏损或微利的主要原因及不会持续的情况说明如下：

公司名称	业务定位	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	是否亏损或微利	亏损原因	是否持续	措施
杭州云电科技能源有限公司	研发中心	营业收入	334.95	235.95	-	-	是	报告期内预先投入产品研发，尚未形成稳定规模收入	否	随着业务发展，收入逐步增加，研发投入将回到行业正常水平，公司实现盈利
		净利润	-2,288.84	-2,526.05	-875.99	-				
上海安世博能源科技有限公司	研发中心	营业收入	773.58	210.77	-	-	是	报告期内预先投入产品研发，尚未形成稳定规模收入	否	公司将谨慎评估业务发展情况，聚焦主业，谨慎进行新方向研发投入
		净利润	-3,582.19	-4,393.71	-1,319.50	-				
苏州市博电云科能源科技有限公司	生产基地	营业收入	4,219.95	750.77	-	-	是	报告期内预先投入工业园建设及生产设备铺设，尚未形成稳定规模收入，经营利润不及折旧摊销金额	否	公司将谨慎评估业务发展情况，聚焦主业，谨慎进行新方向相关投入
		净利润	-708.61	-2,663.85	-229.12	-				
东莞欧陆通电子有限公司	生产基地	营业收入	11,275.89	11,758.92	3,345.59	-	是	报告期内预先投入工业园建设及生产设备铺设，尚未形成稳定规模收入，经营利润不及折旧摊销金额	否	随着制造基地逐渐投产，收入逐步增加，经营利润稳步上升，公司实现盈利
		净利润	-843.19	-2,176.38	-3,777.66	-141.27				
欧陆通	生产	营业	7,091.43	13,218.35	14,969.96	13,903.56	是	报告期内，主要	否	公司将根据电源适配

(赣州) 电子有 限公司	基地	收入					以加工为主， 2023年1-6月 受消费电子订 单下滑及年初 不可抗力因素 影响，业绩出现 波动，预计2023 年全年实现盈 利。	器订单需求及各子公 司产能情况，整体调 配产能，实现子公司 稳定盈利。
		净利润	-90.65	233.84	700.88	1,360.24		

五、列示交易性金融资产等财务性投资相关科目的详细情形，结合投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及发行人与对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，说明相关投资不认定为财务性投资的原因及合理性，最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关要求，是否涉及调减情形；

（一）财务性投资及类金融业务的认定依据

根据中国证监会于2023年2月发布的《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第18号》”）：

1、财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

2、围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

3、上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

4、基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

5、金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报

表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。期限较长是指，投资期限或预计投资期限超过一年，以及虽未超过一年但长期滚存。

6、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

根据《监管规则适用指引——发行类第7号》规定类金融业务指：除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

（二）公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形

截至2023年6月末，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形。报告期内，公司不存在融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金融业务。

截止2023年6月末，发行人涉及财务性投资相关的报表科目情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	其中：财务性投资
交易性金融资产	17,388.67	-
其他应收款	1,406.00	-
其他流动资产	1,961.04	-
长期股权投资	82.42	-
其他非流动资产	71.25	-
合计	20,909.38	

1、交易性金融资产

截至2023年6月末，公司交易性金融资产账面价值为17,388.67万元，系为提高资金利用效率、合理利用暂时闲置的自有资金而进行现金管理所购买的结构性存款，不属于财务性投资。

截至2023年6月末，公司尚未赎回的理财产品本金余额为17,300.00万元，理财产品的投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等、以及发

行人与对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，具体明细情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	金额	对应利息	产品类型	投资期间	期望收益率或期望值	风险收益评级	底层资产
1	兴业银行人民币企业金融结构性存款	2,000.00	18.21	封闭式保本浮动收益型	2023年3月3日-2023年8月30日	1.5%或2.77%或2.96%	保守型(1R)	上海黄金交易所之上海金上午基准价
2	兴业银行人民币企业金融结构性存款	5,300.00	48.27	封闭式保本浮动收益型	2023年3月3日-2023年8月30日	1.5%或2.77%或2.96%	保守型(1R)	上海黄金交易所之上海金上午基准价
3	交通银行蕴通财富定期型结构性存款36天	10,000.00	22.19	保本浮动收益型	2023年6月1日-2023年7月7日	1.75%-2.70%	保守型(1R)	上海黄金交易所上海金集中定价合约(代码:SHAU)基准价早盘价
合计		17,300.00	88.67					

上述理财产品底层资产均为上海黄金交易所之上海金的基准价，保本浮动收益产品均为结构性存款，投资期限均未超过6个月，收益率较低，风险较低，不属于《证券期货法律适用意见第18号》规定中收益波动大且风险较高的金融产品。

此外，公司于2023年7月13日购买了保本浮动收益的理财产品“交通银行蕴通财富定期型结构性存款39天”10,000.00万元，底层资产为上海黄金交易所上海金集中定价合约(代码:SHAU)基准价早盘价、业绩基准为1.75%-2.75%，已到期赎回。

2、其他应收款

截至2023年6月末，公司其他应收款账面余额为1,891.92万元、账面价值为1,406.00万元，主要为应收出口退税、押金、保证金等，具体情况如下：

单位：万元

款项性质	账面余额	占比
保证金和押金	1,127.67	59.60%

代扣代缴社保/公积金	246.10	13.01%
出口退税	4.05	0.21%
其他	514.11	27.17%
合计	1,891.92	100.00%

公司其他应收款主要与日常生产经营活动相关的出口退税、押金、保证金等，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2023 年 6 月末，公司其他流动资产账面价值为 1,961.04 万元，均为留抵税额和待认证进项税、预缴所得税，不属于财务性投资。

4、长期股权投资

截至 2023 年 6 月末，公司长期股权投资的账面价值为 82.42 万元，为公司对深圳市航城企业总部管理有限公司的投资，该事项未认定为财务性投资的原因及合理性如下：

2021 年 9 月 27 日，子公司深圳欧陆通智联科技有限公司与深圳市前海同益科技研发有限公司、深圳市仙迪化妆品股份有限公司及深圳明阳电路科技股份有限公司共同出资设立深圳市航城企业总部管理有限公司，主要原因系公司拟与上述企业组成联合体共同参与宝安区航城街道 A115-0236 地块（以下简称“A115-0236 地块”）国有建设用地使用权的挂牌出让竞买并在该地块上共同合作建设开发。根据各合作方签订的《联合竞买协议》，公司出资占比为 31.28%。深圳市航城企业总部管理有限公司的经营范围为企业总部管理、工程管理服务，主营业务为向各合作方在 A115-0236 地块上的合作建设开发提供工程项目建设管理服务，未来将持续提供该项服务，不会从事其他业务。

A115-0236 地块系公司本次募投项目中的总部运营中心建设项目的建设用地，公司对深圳市航城企业总部管理有限公司的投资系公司总部运营中心的建设需要，与公司的经营业务相关，且符合未来的发展战略，因此不属于财务性投资。

5、其他非流动资产

截至 2023 年 6 月末，公司其他非流动资产账面价值为 71.65 万元，为预付的设备工程款，不属于财务性投资。

综上所述，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融

业务)的情形,相关事项未认定为财务性投资具有合理性。

(三) 自本次发行董事会决议日前六个月至今,公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况

本次可转债发行方案于2023年2月28日经公司董事会审议通过。经逐项对比,自本次发行董事会决议日前六个月(2022年8月28日)至本回复出具之日,公司不存在新投入或拟投入的融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金融业务情形,具体情况如下:

1、投资类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日,公司不存在经营或投资融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金融业务的情形。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日,公司不涉及投资金融业务的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日,公司不存在与主营业务无关的股权投资情形。

4、投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日,公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日,公司不存在对外拆借资金的情形。

6、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日,公司不存在委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司购买的理财产品不属于收益波动大且风险较高的金融产品，详见本小题之“2、公司投资的理财产品不属于收益波动大且风险高的金融产品”。

8、新投入或拟投入的对外投资情况

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的对外投资情况的情形。

综上所述，本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金融业务情形，符合《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》的相关要求，不涉及调减的情形。

六、请结合相关未决诉讼或仲裁的最新进展情况，说明公司预计负债等计提是否充分谨慎；结合宝安区应急管理局相关处罚情况等，说明现任董事、监事和高级管理人员是否符合法律、行政法规规定的任职要求，相关处罚事项是否涉及公司，如是，请说明是否存在应披露未披露情况，如否，请说明处罚仅涉及个人的原因，并请详细说明报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

（一）请结合相关未决诉讼或仲裁的最新进展情况，说明公司预计负债等计提是否充分谨慎

1、相关未决诉讼或仲裁的最新进展情况

截至本回复报告出具之日，发行人与金禄电子的诉讼进展情况如下：

原告	被告	案由	案号	涉案金额	目前进展
金禄电子	发行人	买卖合同纠纷	(2023)粤0306民初14216号	165.29万元及利息	尚未判决

发行人截至报告期末的重大未决诉讼或仲裁的最新进展情况如下：

原告	被告	案由	案号	涉案金额	目前进展
台达电子、黄辉、董慨	杭州云电、王越天（黄俊来、肖昌允、姬军豪、发行人作为第三人）	专利申请权权属纠纷、发明创造发明人署名权纠纷	（2022）浙01知民初412号	发明专利申请权、律师费20万元及专利申请权属变更相关费用等	尚未开庭
台达电子	杭州云电、黄俊来、肖昌允、姬军豪、发行人	侵犯商业秘密纠纷	（2023）浙01民初447号	赔偿60万元及为本案维权而支出的合理费用10.73万元等	尚未开庭

2、上述诉讼预计负债计提的情况

根据发行人2023年半年度报告及发行人说明，发行人对上述诉讼的预计负债计提情况如下：

序号	诉讼	预计负债计提情况
1	买卖合同纠纷	未计提预计负债
2	专利申请权权属纠纷、发明创造发明人署名权纠纷	未计提预计负债
3	侵犯商业秘密纠纷	未计提预计负债

根据《企业会计准则第13号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量”。公司依据企业会计准则的要求计提预计负债。

截至本回复报告出具之日，发行人与金禄电子买卖合同纠纷，双方对事实认定存在争议，法院尚未出具判决，不存在需要承担赔偿的现时义务，且针对该项诉讼是否需要赔偿及赔偿金额亦不存在可靠计量的依据，不满足预计负债的确认条件。同时，该诉讼争议标的金额较小，对发行人影响很小。因此，发行人未确认预计负债符合会计准则相关规定，具有合理性。

截至本回复报告出具之日，专利申请权权属纠纷、发明创造发明人署名权纠纷和侵犯商业秘密纠纷案件皆尚未开庭审理，不存在需要承担赔偿的现时义务；公司管理层认为导致经济利益流出企业的可能性较低，且针对该项诉讼是否需要

赔偿及赔偿金额亦不存在可靠计量的依据，不满足预计负债的确认条件。发行人未确认预计负债具有合理性。

综上所述，保荐机构及发行人律师认为，发行人对上述诉讼纠纷未计提预计负债具有合理性。

（二）结合宝安区应急管理局相关处罚情况等，说明现任董事、监事和高级管理人员是否符合法律、行政法规规定的任职要求，相关处罚事项是否涉及公司，如是，请说明是否存在应披露未披露情况，如否，请说明处罚仅涉及个人的原因

（1）宝安区应急管理局相关处罚的具体情况

经保荐机构及发行人律师检索深圳市宝安区人民政府网站公开信息，本次宝安区应急管理局相关处罚的背景为“松岗街道深圳欧陆通电子股份有限公司“10·10”跌落重伤事故”，欧陆通公司1名员工在公司松岗仓库卸货时从车厢跌落造成重伤。该事故被定性为因公司主要负责人履行安全生产管理职责不到位，工人冒险作业而引发的生产安全责任事故。对此，2021年1月6日，深圳市宝安区应急管理局作出的“（深宝）应急罚[2021]2号”《行政处罚决定书》，宝安区应急管理局处罚了作为仓库主要负责人的王恒，不涉及公司。

经保荐机构及发行人律师查阅发行人企业信用报告（无违法违规证明版）、访谈被处罚对象并经发行人确认，报告期内，发行人不存在因安全生产相关法律法规被行政处罚的情形。

宝安区应急管理局作出行政处罚的具体分析如下：

分类	违法事实或相关规定	被处罚人情况
违法事实	深圳欧陆通电子股份有限公司松岗仓库主要负责人王恒履行安全生产管理职责不到位，未组织制定仓库装卸货安全操作规程，未认真组织实施工人安全教育培训，未及时发现并消除本单位装卸货现场安全监管缺位和工人冒险作业的生产安全事故隐患	违法事实发生于发行人的松岗仓库，王恒时任该仓库的主要负责人
认定违法依据	被处罚人违反了《中华人民共和国安全生产法》第十八条（二）、（三）、（五）项的规定，具体如下： 第十八条生产经营单位的主要负责人对本单位安全生产工作负有下列职责： （二）组织制定本单位安全生产规章制度和操作规程； （三）组织制定并实施本单位安全生产教育和培训计划；	本次行政处罚主要针对生产经营单位的主要负责人对本单位安全生产履职不到位的情形

	(五)督促、检查本单位的安全生产工作，及时消除生产安全事故隐患	
处罚依据	宝安区应急管理局根据《中华人民共和国安全生产法》第九十二条第(一)项的规定作出处罚，具体如下： 第九十二条生产经营单位的主要负责人未履行本法规定的安全生产管理职责，导致发生生产安全事故的，由安全生产监督管理部门依照下列规定处以罚款： (一)发生一般事故的，处上一年年收入百分之三十的罚款	根据相关法律，本次处罚对象为生产经营单位的主要负责人，本次处罚按照一般事故的条款执行
参照裁量法规	宝安区应急管理局处罚参照了《深圳市应急管理行政处罚自由裁量权实施标准(2020年版)》违法行为编号2001项的规定，具体如下 对生产经营单位的主要负责人依照以下规定处以罚款： 发生一般事故的，处上一年年收入30%的罚款； 发生较大事故的，处上一年年收入40%的罚款； 发生重大事故的，处上一年年收入60%的罚款； 发生特别重大事故的，处上一年年收入80%的罚款	本次处罚按照一般事故的条款执行

如上表所述，本次处罚主要针对生产经营单位主要负责人履职不到位的情形，违法事实发生于发行人松岗仓库，王恒时任该仓库的主要负责人，其因对仓库安全生产履职不到位的违法情形而被处罚，符合相关法律法规的规定，具有合理性。

(2) 现任董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规规定的任职要求

如上文所述，宝安区应急管理局作出的行政处罚不涉及公司，宝安区应急管理局的处罚不影响发行人董事、监事和高级管理人员的任职资格，亦不会影响王恒担任发行人监事的任职资格，具体分析如下：

分类	相关规定
《公司法》	第一百四十六条有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：(一)无民事行为能力或者限制民事行为能力；(二)因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；(三)担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；(四)担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业破产被吊销营业执照之日起未逾三年；(五)个人所负数额较大的债务到期未清偿。 公司违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。 董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务
《深圳证券交易所上市公司	3.2.3 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，不得被提名担任上市公司董事、监事和高级管理人员：(一)《公司法》规定不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；(二)被中国证监会采取不得担任上市公司董事、

自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》	监事、高级管理人员的市场禁入措施，期限尚未届满； （三）被证券交易所公开认定为不适合担任公司董事、监事和高级管理人员，期限尚未届满；（四）本所规定的其他情形。 3.2.5 董事会秘书候选人除应当符合第3.2.3条规定外，同时不得存在下列任一情形：（一）最近三十六个月受到中国证监会行政处罚；（二）最近三十六个月受到证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评；（三）本公司现任监事；（四）本所认定不适合担任董事会秘书的其他情形。
公司章程	第九十八条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、总经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾3年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿； （六）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限未届满的； （七）被证券交易所公开认定为不适合担任公司董事、监事和高级管理人员，期限尚未届满； （八）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。第一百三十八条 本章程关于不得担任董事的情形，同时适用于监事、高级管理人员

根据“（深宝）应急罚[2021]2号”《行政处罚决定书》，宝安区应急管理局按照一般事故对王恒作出处罚，发行人现任监事王恒的上述违法事实，不属于《公司法》第一百四十六条规定的不得担任监事的情形，不会对其担任发行人监事任职资格构成影响；除此之外，根据发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查表及提供的无犯罪记录证明、保荐机构及发行人律师检索证券期货市场失信记录查询平台等网站、发行人出具的说明，截至本回复报告出具之日，发行人现任董事、监事和高级管理人员不存在《公司法》《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》《公司章程》规定的不得担任高级管理人员的情形，符合法律规定的任职条件。

综上，保荐机构及发行人律师认为，宝安区应急管理局对王恒的行政处罚不属于《公司法》第一百四十六条规定的不得担任监事的情形，不会影响其担任发行人监事的任职资格；宝安区应急管理局的处罚未涉及公司，发行人现任董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规规定的任职要求。

（三）并请详细说明报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为

根据发行人《审计报告》、发行人提供的报告期内营业外支出明细等资料并经保荐机构及发行人律师查询相关政府主管部门网站，报告期内，发行人及其境内子公司受到的行政处罚情况及其整改情况如下：

序号	被处罚公司	处罚部门	处罚事由	处罚措施	处罚决定书文号	处罚日期	整改情况
1	杭州云电	杭州市滨江区税务局	因未按期申报税务事项	终止违法行为，并予以纠正罚款 50 元	杭滨税简罚 [2021]9166	2021 年 11 月 15 日	已按要求补充办理纳税申报，并足额缴纳罚款
2	苏州云电	苏州市吴江区税务局第一税务分局	因未按期申报税务事项	终止违法行为，并予以纠正罚款 50 元	吴税一简罚 [2023]581	2023 年 4 月 26 日	已按要求补充办理纳税申报，并足额缴纳罚款
3	越南欧陆通	海防市安阳县人委会	公司实际建设情况与原建筑许可证有差别，但开工前未通知海防市安阳县人委会修改建筑许可证	被处罚 40,750,000 越币	第 10311/QD-X PVPHC 号	2020 年 11 月 03 日	公司已完成缴付此罚款，并进行申请校订建筑许可证，结束该行政违规行为

关于上述第1项处罚，根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定，“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”杭州云电所受处罚为2千元以下的较轻级别的处罚，不属于“情节严重”的情形。杭州云电已停止违法行为，按要求补充办理纳税申报，足额缴纳罚款，并加强纳税申报管理工作、对相应人员加强培训。因此，保荐机构及发行人律师认为，杭州云电上述行为不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会对本次发行构成重大不利影响。

关于上述第2项处罚，根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定，“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关

资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”苏州云电所受处罚为2千元以下的较轻级别的处罚，不属于“情节严重”的情形。苏州云电已停止违法行为，按要求补充办理纳税申报，足额缴纳罚款，并加强纳税申报管理工作、对相应人员加强培训。因此，保荐机构及发行人律师认为，苏州云电上述行为不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会对本次发行构成重大不利影响。

关于上述第3项处罚，根据《越南欧陆通法律意见书》，截至《越南欧陆通法律意见书》出具日，越南欧陆通受到的行政处罚如下：“海防市安阳县人委会2020年11月03日出具第10311/QD-XPVPHC号决定书，因公司实际建设情况与原建筑许可证有差别，但开工前未通知海防市安阳县人委会修改建筑许可证所致罚款，罚款40,750,000越币。公司已完成缴付此罚款，并进行申请校订建筑许可证，结束该行政违规行为。

又因上述建设违法行为不是属公司所有权益者或法定代表人或总经理班之决策或主张，且公司已对所发现的过错问题及裁定之罚款均依安阳县人委会决定书所裁定之时间及罚款如期完成缴付行政罚款并进行申请校订建筑许可证，结束该行政违规行为。此行政处罚对公司生产经营不造成重大不利影响。此笔处罚不属于重大行政处罚案、不属于重大违法违规。除此笔处罚外，没有其他被处罚的记录。”

综上，保荐机构及发行人律师认为，发行人及其子公司上述行政处罚已经整改完毕，整改措施有效，上述违法行为不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会对本次发行构成重大不利影响。

七、补充披露情况

公司已在《募集说明书》中补充披露了相关风险，具体情况如下：

针对问题 1（1）-（4）（6），公司已在《募集说明书》之“第三节 风险因素”补充披露如下：

1、发行人补充披露（1）相关风险

（1）针对主要原材料价格波动情况，公司已在《募集说明书》中补充披露了主要原材料价格波动的风险，具体情况如下：

“主要原材料价格波动的风险：公司生产经营所需的主要原材料系半导体、电阻电容、磁性材料、线材、外壳等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比重较高。未来，受市场需求和宏观环境的影响，公司主要原材料采购价格可能存在一定的波动，进而导致公司产品销售成本、毛利率的波动。因此公司可能面临主要原材料价格波动对公司经营业绩带来不利影响的风险。”

(2) 针对汇率波动情况，公司已在《募集说明书》中披露了汇率波动风险，具体情况如下：

“公司出口业务主要采用美元、港币等货币进行结算，存在汇率波动的不确定性。报告期内，公司境外销售收入占公司主营业务收入比重分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 **51.44%**，汇兑损益（负数为收益）金额分别为 3,428.29 万元、752.28 万元、-4,598.32 万元和 **-1,291.86** 万元。公司存在汇率变化对经营业绩产生波动的风险。”

2、发行人已披露 (3) 相关风险

针对境外业务，公司已在《募集说明书》中披露了境外业务风险，具体情况如下：

“报告期内，公司境外主营业务收入分别为 130,089.10 万元、155,530.00 万元、142,626.74 万元和 **66,413.13** 万元，占公司主营业务收入比重分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 **51.44%**，公司产品主要出口中国港澳台地区、国内保税区、北美、新加坡、越南、泰国、欧盟、韩国等国家和地区。然而，拓展海外业务可能存在一定不确定性，对公司管理水平提出了更高的要求，如果公司境外业务管理不能快速适应当地政治、文化、法律等方面的要求，将对公司的发展造成不利影响。

报告期内，公司产品原产中国境内且直接出口美国的收入金额分别为 3,675.85 万元、8,581.48 万元、7,823.63 万元和 **964.73** 万元，占比主营业务收入的比例分别为 1.77%、3.35%、2.91%和 **0.75%**，占比较小。自美国贸易代表办公室于 2018 年 4 月公布拟加征关税清单以来，公司持续关注中美贸易摩擦对公司在美国业务的影响。公司销往美国的产品主要为开关电源产品，因公司开关电源

产品中，原产中国境内、且直接出口美国的销售占比较小，加征关税对公司影响较小。若未来国际贸易摩擦加剧，公司产品主要出口国家实施对中国企业不利的贸易政策，或下游客户受国际贸易摩擦影响导致产能需求下降，公司出口业务可能受到不利影响，进而影响公司的经营业绩。”

3、发行人已披露（4）相关风险

针对报告期内，公司研发逐年增加，公司已在《募集说明书》中披露了研发投入风险，具体情况如下：

“报告期内，公司研发费用分别为 6,891.06 万元、13,169.41 万元、19,788.72 万元和 11,172.45 万元，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 8.63%，公司报告期内研发费用投入较大。在公司开拓新产品、新方向的过程中，公司需要先行投入研发费用及固定资产，客户订单实现需要一定时间，会导致短期内公司投入远大于收入，无法弥补新增研发和固定资产折旧摊销成本的情况，若公司研发投入不达预期，将对公司未来经营业绩产生不利影响。”

八、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人的审计报告、财务报告，分析报告期内净利润波动的原因；获取发行人的销售成本明细表，对各产品单位售价、单位成本及毛利率变动进行分析；对发行人主要原材料的价格波动进行分析；查阅同行业可比上市公司定期报告，分析收入、利润、毛利率等指标与发行人的差异及原因。

2、访谈管理层、查阅行业资料；了解发行人行业发展状况、技术投入和研发方向；获取发行人报告期内期间费用明细，了解各项费用变动原因；获取发行人报告期内人员花名册，了解员工人数变动及分布情况；查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解同行业可比公司期间费用及费用率变动情况。

3、查阅发行人年度报告等公开资料，询问发行人销售人员及财务人员，了解发行人业务模式、收入确认方法及主要客户情况；获取发行人主要客户合同，查阅主要合同条款，了解发行人与主要客户的信用政策情况，核查公司对主要客户的信用政策是否发生重大变动；获取应收账款期后回款情况统计表，核查期后回款情况；获取发行人的外销报关数据明细表，登录中国电子口岸报关系统，与

账面确认的外销收入进行核对，核查境外销售的真实性；对主要客户执行访谈及函证程序，对销售收入及应收款项进行确认；了解发行人境外主要产品进口国或地区及其对外贸易政策；通过中国商务部官网、中国海关总署官网等公开途径查询发行人主要产品进口国或地区有关对外贸易政策、国际贸易摩擦情况。

4、访谈管理层，了解公司对外投资情况、各子公司的业务定位、研发和资产投入原因及战略规划等；取得研发和固定资产投入明细，了解研发费用构成、结构占比、固定资产用途，并分析研发和固定资产的投入较大的原因。

5、获取并查阅发行人及子公司最近一期末的财务报表、理财产品合同，结合投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及发行人与对被投资企业之间合作、销售、采购等因素判断是否属于收益波动大且风险高的金融产品；核查公司最近一期末财务性投资持有情况以及自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务。

6、查阅发行人及其子公司报告期内相关诉讼与仲裁案件的法律文书（包括起诉状、答辩状、诉讼代理律师意见等），并取得了发行人关于诉讼以及仲裁进展情况的说明；查阅发行人报告期定期报告等资料，查阅发行人与预计负债相关的会计政策、会计处理等事项；取得发行人对相关诉讼预计负债处理的确认；访谈相关诉讼案件的代理律师或查阅相关诉讼案件代理律师出具的法律意见书；查阅会计师对相关诉讼预计负债会计处理的回复意见；查阅发行人及其子公司报告期内受到的行政处罚的处罚决定书、罚款缴纳凭证等文件；检索市场监督管理、税务、海关、土地管理、环保、应急管理、人社等政府部门网站及信用中国、国家企业信用信息公示系统、企查查、裁判文书网等网站；网络检索深圳市宝安区人民政府网站、宝安区应急管理局网站公开信息；访谈宝安区应急管理局相关处罚的被处罚人王恒；就发行人及其子公司相关处罚事项查阅相关法律法规；查阅发行人《审计报告》、发行人提供的报告期内营业外支出明细；查阅发行人及其子公司取得的合规证明；查阅境外子公司相关的法律意见书；查阅了发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查表及提供的无犯罪记录证明，检索证券期货市场失信记录查询平台等网站。

（二）核查结论

1、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：报告期内，公司 2021 年利润下

降幅度较大，主要系材料价格上涨等因素，导致毛利率水平下降，同时公司研发投入加大，导致利润下降幅度较大；2022年度，2023年1-6月公司实施股权激励，分别确认股份支付金额为2,498.82万元、4,002.42万元，同时为配合公司长期发展战略，研发投入持续较大，导致公司收入增加的情况下，利润未同步增加，具有合理性；与同行业可比公司变动趋势不存在明显差异，符合公司实际情况，具有合理性；报告期内，因短期内材料价格上涨、股份支付确认和研发投入增加等因素影响，经营业绩有所下降，但后续该等因素已改善或消除，不会对公司构成持续性影响，预计不会对发行人持续经营及本次募投项目实施造成重大不利影响；同时发行人已在本次发行的募集说明书中进行相应风险提示。

2、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：公司期间费用上升具有合理性，且各分项期间费用率与同行业可比公司平均水平较为接近，不存在重大异常情形；公司研发费用占比较高符合公司战略定位和行业定位。

3、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：发行人境外主要客户稳定、境外销售收入真实，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况，公司应收款项的期后回款情况良好；发行人已披露主要进口国的有关进出口政策、国际贸易摩擦、汇率波动等不利因素对公司生产经营或募投项目实施或套期保值业务可能造成的影响，上述情形不会对公司生产经营或募投项目实施或套期保值业务造成重大不利影响。

4、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：子公司的研发和固定资产等投入金额符合公司经营战略；相关子公司亏损或微利的情况主要由各公司业务定位及发展阶段导致，具有合理性，公司已制定相应应对举措；公司不属于高研发、重资产行业。

5、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金融业务情形，符合《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》的相关要求，不涉及调减的情形。

6、经核查，保荐机构、发行人会计师及及发行人律师认为：发行人对上述诉讼纠纷未计提预计负债具有合理性；报告期内，发行人不存在因安全生产相关法律法规被行政处罚的情形；宝安区应急管理局对王恒的行政处罚不属于《公司法》第一百四十六条规定的不得担任监事的情形，不会影响其担任发行人监事的任职资格；宝安区应急管理局的处罚未涉及公司，发行人现任董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规规定的任职要求；发行人及其子公司上述行政处罚已经整改完毕，整改措施有效，上述违法行为不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会对本次发行构成重大不利影响。

问题 2

根据申报材料，发行人本次发行拟募集资金总额不超过 64,452.65 万元，其中 25,925.06 万元拟用于建设“东莞欧陆通数据中心电源建设项目”，主要用于扩产服务器电源。公司服务器电源最近一期产能利用率为 79.53%。此外，27,027.58 万元拟用于建设“欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目”，包括研发及开发费用 3,002.51 万元，该项目不直接产生经济效益；该项目用地为新型产业用地，土地使用权系发行人与其他 3 位权利人按份共有，其中发行人占比 31.28%，使用期限终止日期为 2051 年 7 月 28 日，公司 2021 年取得该块土地，使用期限仅为 30 年，该地块权利限制包括允许一定比例用房租赁给符合产业准入行业类别的主营业务上下游产业链，出租比例不超过建筑面积的 20%。发行人员工构成主要为生产人员，其占比超六成；从 2020 年底至 2023 年一季度末，生产人员从 3708 人降到 2674 人，其他人员从 72 人增长到 877 人，涨幅超过 10 倍。

发行人 2020 年 8 月首次公开发行募集资金 8.49 亿元，主要用于电源适配器扩产等项目，其中赣州电源适配器产线技改项目达到预定可使用状态日期从 2021 年 11 月 30 日延至 2024 年 11 月 30 日，截至 2022 年底该项目投资进度为 24.44%；2021 年，发行人于变更原“赣州电源适配器扩产项目”部分募集资金用途，将其中的 2.50 亿元投入新增募投资项目“东莞欧陆通信息设备制造中心项目”。截至报告期末，发行人货币资金余额 5.41 亿元，交易性金融资产 1.24 亿元，经营性现金流情况良好。

请发行人补充说明：（1）结合本次募投项目新型产业用地 30 年的使用年限，说明该用地年限较短的原因，当地土地管理相关规定中对上述用地年限的具体规定，地块使用年限如与规定年限一致，请说明在年限相对较短的土地上建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性，如否，请说明购置较短年限土地的合理性；说明总部大楼和研发实验室的具体建设面积，是否全部为自用，是否可能部分对外出租，是否符合地块的权利限制或相关规定，以及投向主业的相关要求；本次募投是否已取得项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍；（2）说明前次募投项目建设最新进展，剩余资金是否已有明确使用安排，并结合近期电源适配器产能利用率情况，说明相关项目是否存在变更募集资金用途的计划或意向；（3）结合发行人自有资金及理财金额较高等情况，说明在前次募集资金尚未使用完毕的情况下，本次募集资金的必要性和合理性，是否存在频繁、过度融资的情形；（4）发行人主要产品可应用于动力电池设备、纯电交通工具等领域，请说明涉及相关领域的业务情况，包括但不限于下游客户、具体产品等；（5）本次募投扩产项目主要用于增强数据中心电源生产能力，请以列表等方式详细说明本募项目产品和前募或主营业务同类产品的区别和联系，包括但不限于工艺技术、生产设备、产品性能等方面，并结合可比公司和之前类似项目的单位投入产出情况等，说明本次募集项目规划是否具有经济性；（6）公司其他人员增长较快，但生产人员逐年减少的原因，公司业务或者技术是否发生结构性变化，结合员工构成和变化、单位人员办公面积等情况，说明建设总部基地和研发实验室的必要性；（7）最近一期发行人服务器电源产能利用率显著低于 2022 年和 2021 年，请结合本募产品的市场空间和发展趋势、发行人市场占有率、产品竞争优势、在手订单或意向性合同、同行业公司可比项目等情况，量化测算并分类别说明发行人的实际产能需求，产能扩张幅度是否与市场发展趋势相符，是否存在产能过剩风险，发行人拟采取的产能消化措施；（8）本次募投产品通用型服务器电源和高功率服务器电源的效益预测单价分别为 520 元和 2700 元，后者报告期内单价最高不到 2000 元，效益预测单价高于报告期内同名称产品单价，请结合本募产品与现有产品型号、技术、功能、应用领域等方面的区别，分细类说明本募产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数的合理性与谨慎性，并对效益预测中与现有业务以及同行业可比公司差

异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎；(9) 发行人固定资产账面价值从 2020 年底的 19,429.29 万元上升至最近一期的 111,028.44 万元，请结合新增固定资产和无形资产的金额、转固时点等，说明前次和本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响；(10) 发行人最近一期扣非归母净利润为负，本次募投项目“欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目”不直接产生经济效益，请说明该项目的大额固定资产投资对公司经营业绩产生的影响，并结合现有下游客户订单需求和具体技术要求，说明是否有具体的研发内容、预计产生的技术成果以及与主营业务的关联性，本次投资的必要性和合理性，募集资金测算是否谨慎。

请发行人补充披露上述事项涉及的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查(2)(3)(8)(9)(10)并发表明确意见，请发行人律师核查(1)(4)并发表明确意见。请保荐人和会计师对截至最新的前次募集资金使用进度情况出具专项报告。

回复：

一. 结合本次募投项目新型产业用地 30 年的使用年限，说明该用地年限较短的原因，当地土地管理相关规定中对上述用地年限的具体规定，地块使用年限如与规定年限一致，请说明在年限相对较短的土地上建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性，如否，请说明购置较短年限土地的合理性；说明总部大楼和研发实验室的具体建设面积，是否全部为自用，是否可能部分对外出租，是否符合地块的权利限制或相关规定，以及投向主业的相关要求；本次募投是否已取得项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍；

(一) 用地年限与相关规定年限一致

根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第十二条规定：“土地使用权出让最高年限按下列用途确定：……(二) 工业用地五十年……”。因此，工业用地五十年为最高年限的规定。

根据深圳市人民政府于 2019 年 3 月印发的《工业及其他产业用地供应管理办法》第二十一条规定：“工业及其他产业用地实行弹性年期供应制度。重点产

业项目用地出让年限按照 30 年确定，租赁年限不少于 5 年且不超过 20 年。先租后让的，出让年限与已租赁年限之和不超过 30 年。一般产业项目用地出让年限按照 20 年确定。”因此，深圳市重点产业项目用地出让年限为 30 年。

根据《深圳市土地使用权出让合同》《深圳市宝安区产业发展监管协议（重点产业类）》《募集说明书》，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目实施地位于深圳市宝安区航城街道，由发行人等主体共同参与挂牌出让竞买的方式取得，该土地权利性质为出让，用途为新型产业用地；该土地属于重点产业项目用地，出让年限为 30 年，符合《工业及其他产业用地供应管理办法》及相关合同的约定。

因此，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目用地，系发行人依法取得的新产业用地，年限 30 年，与《工业及其他产业用地供应管理办法》规定的年限一致，不存在特殊原因而购置较短年限土地的情形。

（二）在上述土地上建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性

1、在上述土地上建设总部大楼和研发实验室的合理性

（1）公司办公空间需求持续提升

近年来，公司业务规模不断扩张，办公空间需求持续提升。公司现有办公场地为租赁，已无法满足公司未来发展的需求，且公司业务在未来仍将处于快速增长阶段。因此，公司亟须通过本次项目建设，进一步拓展新的办公空间，满足公司实际运营需求。

（2）未来公司将以深圳作为战略总部

根据公司战略规划，未来公司将以深圳作为战略总部，通过本次项目新建总部大楼，用于研发、办公、运营和管理等用途，进一步完善公司研发、生产、业务体系，构建更加高效的运营管理体系，实现集团总部的全面升级，进一步增强公司综合竞争实力，提升企业形象。

（3）新型产业用地符合公司的战略规划

为加快推进产业转型升级、增强产业高质量发展的新动力，以高品质空间吸

引创新要素加快聚集，提高工业用地利用效率，保障工业用地节约集约利用，近年来政府提出了新型产业用地概念，并出台系列政策鼓励和规范新型产业用地发展。其中，深圳率先提出新型产业用地（M0）概念，并于2013年出台了《深圳市人民政府关于优化空间资源配置促进产业转型升级的意见》以及六份附属文件，进一步创新土地利用方式，挖掘土地资源潜力，优化空间资源配置，保障重点产业发展的空间需求，加快产业转型升级。2014年，深圳正式发布《深圳市城市规划标准与准则》（2014版），首次在传统土地类别中新增了“新型产业用地（M0）”分类。2018年，《深圳市工业区块线管理办法》正式发布，明确了对新型产业用地（M0）的产业准入、规划设计、产权分割、产业监管、土地回收等方面的规定。不同于传统形态的工业用地，新型产业用地融合了研发、创意、设计、中试、无污染生产等创新型产业功能以及相关配套服务活动，可有效支撑当前新产业和新业态的发展。

本次项目积极响应政策导向，选址位于新型产业用地区，主要建设内容包括总部大楼、研发中心、中试线等，项目建设符合国家政策导向，有助于推动当地建成新型产业园区。

综上，保荐机构及发行人律师认为，发行人欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目用地为30年的使用年限，符合法律法规及深圳市相关法规、规范性文件的规定；欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目有利于满足公司持续增长的办公空间的需求，有利于提升公司的企业形象，符合公司战略发展需要，具有合理性。

2、在上述土地上建设总部大楼和研发实验室的经济性

根据公司发展战略规划及发展需要，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目建成后，计划全部自用。将发行人欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目预计折旧摊销与租赁星辉科技园厂房所需支付的租金成本对比分析如下：

募投项目	测算原值 (万元)	折旧年限(年)	残值率	测算年折旧 (万元)
欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目	16,999.49	30	5%	538.32

租赁房产	年租金 (万元)	租赁面积 (M ²)	每平方米年租金 (元)	租赁与本募投项目同等面积场地所需支付的年租金 (万元)
深圳市宝安区西乡街道固戍二路星辉科技园 ABC 栋	1,258.19	21,509.13	584.96	891.77
欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目预计年折旧-租赁星辉科技园与本募投项目同等面积的厂房所需支付的年租金成本				353.44

如上表测算，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目建成后的年折旧摊销金额低于租赁星辉科技园同等面积地所需支付的年租金成本。因此，从中长期看，在该 30 年期限的新型产业用地上建设总部大楼和研发实验室具有经济性。

综上，保荐机构及发行人律师认为，发行人拟在该 30 年期限的新型产业用地上建设总部大楼和研发实验室具有合理性和经济性。

(三) 说明总部大楼和研发实验室的具体建设面积，是否全部为自用，是否可能部分对外出租，是否符合地块的权利限制或相关规定，以及投向主业的相关要求

1、欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目计划建成后全部自用

欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目，总建筑面积 15,245.00 平方米，建设地点为深圳市宝安区航城街道，发行人规划用途明细如下：

序号	用途	面积（平方米）
1	行政办公	1,211.50
2	研发办公	1,426.65
3	研发实验室	2,453.69
4	研发中试线及试产线	3,991.06
5	仓库	2,507.73
6	展厅及会议中心	1,344.82
7	公共设施及公摊	2,309.55
总计		15,245.00

根据发行人说明，随着公司业务规模不断扩张，办公空间需求持续提升。公司现有办公场地为租赁，已无法满足公司未来发展的需求，且公司业务在未来仍将处于快速增长阶段。因此，公司亟须通过本次项目建设，进一步拓展新的办公

空间,满足公司实际运营需求。欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目建成后,发行人计划全部自用,不存在对外出租的计划。

2、欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目符合地块的权利限制或相关规定,以及投向主业的相关要求

欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目符合地块的权利限制或相关规定,并符合投向主业的相关要求,具体如下:

序号	权利限制、相关规定、相关要求	发行人情况	是否符合
1	产业准入行业类别:新一代信息技术产业 A0613(需要符合深圳市产业结构调整优化和产业导向目录中被称为鼓励类的产业项目)	欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目已经取得深圳市社会投资项目备案证,适用新一代信息技术产业	符合
2	以出让方式供应的重点产业项目用地的建设用地使用权及建筑物100%的建筑面积在全年期内不得转让;允许一定比例用房租赁给符合产业准入行业类别的主营业务上下游产业链,出租比例不超过建筑面积的20%	根据发行人说明,发行人不存在出租或转让上述物业的计划	符合
3	发行人取得建设用地使用权及建筑物允许抵押,应以宗地内发行人持有的所有建筑物进行抵押,但抵押金额不得超过合同剩余年期地价和建筑物残值之和	根据发行人说明,截至本《补充法律意见书(一)》出具日,上述物业不存在抵押	符合
4	发行人在全年期内不得以股权转让或变更方式转让建设用地使用权以及附着于该土地上的建筑物、构筑物及其附属设施。	根据发行人说明,发行人没有以股权转让或变更方式转让建设用地使用权以及附着于该土地上的建筑物、构筑物及其附属设施的计划	符合
5	《上市公司证券发行注册管理办法》募集资金主要投向主业的要求	欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目,是公司发展战略规划的重要组成部分,主要以现有研发体系为基础,扩充现有研发场地并升级研发中心;并在现有信息化系统的基础上,进行整体扩容和升级;同时,本项目还将新建总部大楼,全面提升公司办公环境,实现对企业的精细化管理。本项目实施内容均围绕公司现有主营业务展开,与现有主营业务具有高度关联	符合

		性	
--	--	---	--

注：第 1-4 相关权利限制规定系发行人与深圳市宝安区工业和信息化局签署的《深圳市宝安区产业发展监管协议（重点产业类）》的相关要求。

综上，保荐机构及发行人律师认为，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目符合地块的权利限制或相关规定，并符合投向主业的相关要求。

（四）本次募投是否已取得项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍

截至本回复报告出具之日，公司本次募集资金投资项目履行发改委备案、环境影响评价及取得募投用产权证书情况具体如下：

序号	项目名称	发改委备案编号/项目代码	环评批复或备案	募投用产权证书
1	东莞欧陆通数据中心电源建设项目	2306-441900-04-01-358806	东环建 [2023]7532号	粤（2023）东莞不动 产权第0120041号
2	欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目	深宝安发改备案（2023） 0686号	深环宝备 [2023]588号	粤（2021）深圳市不 动产第0172413号

2023年9月，东莞欧陆通取得东莞市发展和改革局出具的《关于东莞欧陆通数据中心电源建设项目节能报告的审查意见》（东发改节能函[2023]106号），东莞市发展和改革局同意东莞欧陆通数据中心电源建设项目的节能报告。

根据发行人确认及节能审查咨询机构出具的说明，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目年综合能源消费量未达到需要办理节能审查的标准，因此，无需办理节能审查。发行人和其他权利人作为建设单位已取得《建设用地规划许可证》（地字第440306202100105号）、《建设工程规划许可证》（深规划资源建许字BA-2023-0007号）、《建筑工程施工许可证》（工程编号：2108-440306-04-01-28216301、2108-440306-04-01-28216302、2108-440306-04-01-28216303）。因此，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目已经取得现阶段所需的报建手续。

综上所述，保荐机构及发行人律师认为，本次募投项目已取得现阶段所需的所有审批文件，实施不存在重大不确定性或实质性障碍。

二、说明前次募投项目建设最新进展，剩余资金是否已有明确使用安排，并结合近期电源适配器产能利用率情况，说明相关项目是否存在变更募集资金用途的计划或意向；

(一) 前次募投项目建设进展情况，剩余资金使用安排

截至 2023 年 6 月 30 日，本公司前次募集资金净额 84,908.98 万元，募集资金累计投入募投项目金额为 71,466.04 万元，占募集资金净额的 84.17%，已大部分投入使用，尚未使用募集资金余额为 13,442.94 万元，占募集资金净额的 15.83%。前次募投项目包括首发招股说明书募投项目及超募资金项目，具体情况如下：

分类	首发项目				超募项目				
初始承诺项目及投资金额（万元）	赣州电源适配器扩产项目		赣州电源适配器产线技改项目	研发中心建设项目	补充流动资金	东莞电源适配器扩产项目	超募资金补充流动资金	深圳欧陆通电源技改项目	支付部分购买房产价款
	30,275.52		7,984.58	7,133.00	10,000.00	4,800.00	8,500.00	4,800.39	10,000.00
变更后实际投资项目及投资金额（万元）	赣州电源适配器扩产项目	东莞欧陆通信息设备制造中心项目	赣州电源适配器产线技改项目	研发中心建设项目	补充流动资金	东莞电源适配器扩产项目	超募资金补充流动资金	深圳欧陆通电源技改项目	支付部分购买房产价款
	5,275.52	25,000.00	未变更	未变更	未变更	未变更	未变更	未变更	未变更
是否变更	是，将“赣州电源适配器扩产项目”25,000.00 万元募集资金变更至“东莞欧陆通信息设备制造中心项目”，此次变更仅变更了项目实施主体和地点，募投项目产品仍为电源适配器，未发生变化。		否	否	否	否	否	否	否
累计已投资金额（截止	4,919.91	19,058.02	2,089.46	7,274.39	9,999.86	4,824.01	8,500.00	4,631.26	10,000.00

2023年6月30日) (万元)									
实施进度及投入情况	未完成,资金投入比例为 93.26%	未完成,资金投入比例为 76.23%	未完成,资金投入比例为 26.17%	已完成	已完成	已完成	已完成	已完成	已完成
剩余资金的金额(含利息及手续费)万元	994.14	6,466.20	6,289.48	-	-	-	-	-	-
剩余资金的使用安排	根据赣州工厂建设进度,逐步进行电源适配器产线建设,按计划于2023年使用完毕	根据东莞工厂建设进度,逐步进行电源适配器产线建设,按计划于2024年上半年使用完毕	根据电源适配器客户需求及订单情况,逐步进行生产设备的自动化升级,按计划于2024年下半年使用完毕	-	-	-	-	-	-
后续是否会发生变更	否	否	否	否	否	否	否	否	否

注 1: 赣州电源适配器技改项目使用进度缓慢的原因: 由于近年来行业发展形成了电源产业集群, 为公司提供了良好的研发、生产及销售环境, 公司整体处于快速发展阶段, 在结合长期发展战略、未来业务布局及客户订单等因素合理、有序进行产能布局和建设, 合理有效地分配资源, 争取达到利益和协同效应最大化。2021 年因不可抗力因素、原材料供应紧张和缺货等环境不利好情况下, 公司结合考量战略布局、增设产能计划和盈利表现, 该项目

进展出现一定延时。在保持募集资金投资项目的实施主体、投资总额和资金用途等均不发生变化的情况下，根据募集资金投资项目当前的实际建设进度，计划将该项目的可使用状态日期延长至 2024 年 11 月 30 日。

注 2：超募资金剩余金额为 2,044.59 万元（含利息），将用于补充流动资金。

根据上表，公司前次募投项目剩余资金已有明确使用安排，主要用于支付募投设备、软硬件等，后续将按照预定时间持续推进前次募投项目的建设，前次募投项目能够按期达到可使用状态，预计不会出现再次延期的情形。

综上，前次募投项目剩余资金已有明确使用安排，不会发生变更。

（二）产能利用率

报告期内公司电源适配器及其他电源的主要产品产能及产能利用率情况如下表：

指标	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
理论产能（万只）	4,631.10	8,346.30	7,830.30	6,953.10
折算后实际产量（万只）	3,987.77	7,569.24	9,733.46	8,281.18
产能利用率	86.11%	90.69%	124.31%	119.10%

注：①电源适配器及其他电源理论产能及折算后实际产量均以功率段 25W 产品为标准品进行折算；

②年运营时数=工作月数 12 个月*月工作天数 21.5 天*每天标准工作时间 8 小时；

③理论产能=标准品每小时标准产能×年运营时数×生产线条数；

④标准品折算率=各规格实际产品每小时标准产量/标准品的每小时产量；

⑤折算后实际产量=实际产品生产数量×标准品折算率；

⑥以上理论产能及折算后实际产量均不含外协；

⑦电源适配器及其他电源共用产线，产能利用率合并计算。

根据 New SJ 预计，2019 年，我国电源适配器市场规模约为 2,349.8 亿元，预计未来 5 年将保持 6.0%左右的增速增长，到 2024 年市场规模将达到 3151.2 亿元左右。未来，下游电子产品技术升级持续，为电源适配器产品提供广阔的市场空间。

电源适配器的市场规模在稳步增长，有较大的市场空间。目前公司电源适配器的产能利用率处于较高水平。电源适配器行业前景广阔，前次募投项目建设具有合理性。

三、结合发行人自有资金及理财金额较高等情况，说明在前次募集资金尚未使用完毕的情况下，本次募集资金的必要性和合理性，是否存在频繁、过度融资的情形；

（一）货币资金情况

截止 2023 年 6 月末，货币资金余额为 46,177.16 万元，分别为：（1）自有现金和银行存款余额为 28,062.76 万元；（2）募集资金专户银行存款余额为 8,494.41 万元，为前次募投项目受控资金；（3）其他货币资金余额为 9,619.99 万元，主要为银行承兑汇票保证金，具体情况如下：

单位：万元

项目	非募集资金专户资金	募集专户资金	余额合计
现金	6.22	-	6.22
银行存款	28,056.54	8,494.41	36,550.95
其他货币资金	9,619.99	-	9,619.99
合计	37,682.75	8,494.41	46,177.16

（二）交易性金融资产情况

截止 2023 年 6 月末，交易性金融资产余额为 17,388.67 万元，分别为：（1）短期闲置募集资金购买短期结构性存款，金额为 7,366.48 元，后续将根据募投项目用款进度调整购买金额；（2）公司自有资金购买 1 个月结构性存款 10,000.00 万元，系公司提高日常自有资金周转使用效益。

（三）公司自有资金及理财金额较高具有合理性

1、公司货币资金和理财产品中自有资金系正常生产经营周转所需资金，具有合理性

截止 2023 年 6 月末，货币资金 46,177.16 万元，其中自有资金仅 28,062.76 万元，其余资金主要为募集资金专户资金及银行承兑汇票保证金；截止 2023 年 6 月末，交易性金融资产余额为 17,388.67 万元，其中自有资金购买短期结构性存款 10,000.00 万元，其余资金为短期闲置募集资金购买短期结构性存款，后续将根据募投项目用款进度进行使用。截止 2023 年 6 月末，货币资金和理财产品中自有资金合计金额为 38,062.76 万元。

根据公司 2023 年 1-6 月的现金流支付情况预计，公司近 2-3 个月的生产经营所需的各项支出资金预计情况如下：

项目	预计未来 2 个月金额 (万元)	预计未来 3 个月金额 (万元)	测算依据
供应商材料款等	20,339.78	30,509.68	根据 2023 年 1-6 月经

职工薪酬	8,514.25	12,771.37	营活动现金流支出情况测算
税费	958.96	1,438.44	
其他经营费用	5,139.28	7,708.92	
合计	34,952.27	52,428.41	

公司近 2-3 个月的生产经营所需的各项支出资金预计金额为 34,952.27 万元至 52,428.41 万元。公司目前结余自有资金 38,062.76 万元系公司未来 2-3 个月正常生产经营周转所需资金，具有合理性。

2、前次募集资金使用比例较高，结余的前次募集资金将根据募集资金使用计划合理使用，本次募集资金项目围绕公司主营业务展开，具有良好的市场前景和经济效益

发行人自有资金及理财金额余额较高具有合理性，系公司正常生产经营周转所需资金，本次募集资金具有必要性和合理性，不存在频繁、过度融资的情形。具体分析如下：

公司前次募集资金总额为 84,908.98 万元，截止 2023 年 6 月末，公司前次募集资金已使用 71,466.04 万元，占比 84.17%，使用比例较高，结余的前次募集资金将根据募集资金使用计划合理使用，预计将全部使用完毕。

本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务展开，符合国家有关产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场前景和经济效益，项目的实施将有助于提升公司的技术水平，扩大经营规模，提高公司的市场地位与竞争力。本次发行不会导致公司的主营业务发生变化。与前次募投项目不存在重叠。具体情况详见本题回复之“五、七和十”等内容。

综上，发行人自有资金及理财金额余额较高具有合理性，系公司正常生产经营周转所需资金，本次募集资金具有必要性和合理性，不存在频繁、过度融资的情形。

四、发行人主要产品可应用于动力电池设备、纯电交通工具等领域，请说明涉及相关领域的业务情况，包括但不限于下游客户、具体产品等；

发行人主要产品可应用于动力电池设备、纯电交通工具等领域具体情况如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	销售收入(万元)	占主营业务比例	销售收入(万元)	占主营业务比例	销售收入(万元)	占主营业务比例	销售收入(万元)	占主营业务比例
动力电池设备电源	3,491.13	2.70%	1,909.77	0.71%	-	-	-	-
纯电交通工具电源	3,420.47	2.65%	554.47	0.21%	-	-	-	-
合计	6,911.60	5.35%	2,464.24	0.92%	-	-	-	-

动力电池设备电源主要应用于农用无人机等大瓦数动力电池设备，为其动力电池快速充电。由主控 IC、DSP 数字控制 IC、散热片、变压器、电解电容、金属外壳、风扇等元器件及部件组成，不包含电池设备。主要客户包括行业领先的设备厂商等。

纯电交通工具电源主要应用于两轮车和三轮车，为车上蓄电池充电的设备。主要由主控 IC、MCU 控制板、MOS 管，整流二极管，电感、保险管，继电器，高压接插件、散热片、变压器、电解电容、外壳、风扇等元器件及部件组成，不包括电池设备。主要客户包括雅迪、春风动力等。

五、本次募投扩产项目主要用于增强数据中心电源生产能力，请以列表等方式详细说明本募项目产品和前募或主营业务同类产品的区别和联系，包括但不限于工艺技术、生产设备、产品性能等方面，并结合可比公司和之前类似项目的单位投入产出情况等，说明本次募集项目规划是否具有经济性；

（一）本募项目产品和前募或主营业务同类产品的区别和联系

本次募投项目主要为通用型服务器和高功率服务器电源，前次募投项目主要为电源适配器产品，服务器电源与电源适配器在工艺技术、生产设备、产品性能存在较大差异，不属于同类产品，本次募投与前次募投不可比。

本次募投项目为现有服务器电源的扩产项目，主要系公司目前通用型服务器和高功率服务器电源产能不足，为满足公司服务器电源业务快速扩张的需要。为了进一步提升公司服务器电源的制造能力，提升自动化和信息化水平，具体区别与联系说明如下：

项目	本次募投项目产品	主营业务同类产品	区别和联系

项目	本次募投项目产品	主营业务同类产品	区别和联系
主要产品	通用型服务器电源、高功率服务器电源	通用型服务器电源、高功率服务器电源和其他小功率数据中心电源	现有业务扩产，满足业务发展需求
工艺技术	主要包括 SMT 贴片，PCB 插件，波峰焊，老化测试、ATE 测试、包装等	主要包括 SMT 贴片，PCB 插件，波峰焊，老化测试、ATE 测试、包装等	不存在重大差异
设备投入	<p>主要生产设备包括：</p> <p>ATE 设备</p> <p>boudply 压合设备</p> <p>自动点胶机</p> <p>自动计数螺丝机</p> <p>回流焊锡炉</p> <p>波峰焊锡炉</p> <p>自动切板机</p> <p>ICT 测试设备</p> <p>老化设备</p> <p>自动插件机</p>	<p>主要生产设备包括：</p> <p>ATE 设备</p> <p>矽胶片锁附设备</p> <p>自动点胶机</p> <p>自动计数螺丝机</p> <p>回流焊锡炉</p> <p>波峰焊锡炉</p> <p>自动切板机</p> <p>ICT 测试设备</p> <p>老化设备</p> <p>自动插件机</p>	本募产品与公司主营业务同类产品的生产设备大部分可以共用，但由于本募产品功率提升较为明显，对于测试、老化等设备的功率提升也有相应要求，另外由于本募产品的客户对生产过程要求较高，本次募集项目的生产设备自动化、信息化的要求也较高，并配合了更为全面的 ERP 系统及 MES 系统。
产品性能	<ol style="list-style-type: none"> 1. 效率满足钛金要求 2. 工作温度范围 0-55degC 3. EMI 要求满足 class A 4. 雷击要求 2KV/12ohm, 5. 具备 OV/OC/OT/UV 保护机制 6. 满足 185*73.5*39mm 的尺寸要求 7. 满足 I2C 通讯协议 8. 功率可以满足 1300W-4000W 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 效率满足铂金要求 2. 工作温度范围 0-55degC 3. EMI 要求满足 Class A 4. 雷击要求 2KV/12ohm, 5. 具备 OV/OC/OT/UV 保护机制 6. 满足 185*73.5*39mm 的尺寸要求 7. 满足 I2C 通讯协议 8. 功率可以满足 550W-2400W 	本募产品主要可应用于云计算，边缘计算，GPU 数据处理、AIGC 人工智能训练等方面的数据中心，在各项指标均满足行业标准的情况下，功率段更高，对产品设计、验证、制造都提出了更高要求。
产品优势	本募产品通过 3+3 供电方式可以较好满足 GPU 服务器系统日益攀升的整体功率要求，助力	主营业务同类产品不能满足 AIGC 人工智能、GPU 服务器系统等高算力环境下的功率提升、可靠性、	本募项目是公司服务器电源产品进一步向高功率、高转换效率、高功率密度的方向的迭代。通过不断深

项目	本次募投项目产品	主营业务同类产品	区别和联系
	<p>AIGC 人工智能训练。</p> <p>本募产品在高算力和高功耗的 GPU 芯片工作环境下，供电数据峰值处理能力更高，从而保障 GPU 频繁工作在瞬态峰值负载工况时，服务器系统运行的稳定可靠。</p> <p>本募产品具有超高功率密度支持 GPU 服务器系统布局。</p>	超高功率密度要求。	<p>耕电源技术，技术研发先行，紧跟行业先进技术及前沿需求，公司主营业务向高技术附加值产品线的重要拓展。</p>

（三）募项目产品与同行业上市公司可比项目投入产出比情况

本次募集项目产品为通用型服务器电源和高功率服务器电源，目前同行业 A 股上市公司中，仅奥海科技存在与公司产品业务相似的可比项目，投入产出比对比情况如下：

公司简称	项目名称	项目产品	总投资额 (万元)	其中：设备投入 (万元)	达产年营业收入 (万元)	达产后内部收益率(税后)	投资回收期 (税后)	设备投入产出比
奥海科技	快充及大功率电源智能化生产基地建设项目	小功率快充及适配器产品 3,360 万台、大功率快充及适配器产品 1,260 万套、动力工具电源产品 180 万套、服务器电源产品 45 万套	140,777.95	66,012.69	284,400.00	19.68%	6.59 年	4.31

欧陆通	东莞欧陆通数据中心电源建设项目	通用型服务器电源和高功率服务器电源扩产	25,925.06	20,884.36	96,645.08	19.34%	6.98 年	4.63
-----	-----------------	---------------------	-----------	-----------	-----------	--------	--------	------

注：设备投入产出比=达产年营业收入/设备投入

奥海科技募投项目主要产品为充电器，存在少部分服务器电源，公司募投项目均为服务器电源产品，存在差异。奥海科技募投项目内部收益率、投资回收期和设备投入产出比等关键指标与公司差异较小。

六、公司其他人员增长较快，但生产人员逐年减少的原因，公司业务或者技术是否发生结构性变化，结合员工构成和变化、单位人员办公面积等情况，说明建设总部基地和研发实验室的必要性；

（一）公司其他人员增长较快，但生产人员逐年减少的原因

报告期内，公司其他人员增长较快，生产人员逐年减少，主要系员工统计口径有所变化，以及 2021 年开始，公司生产存在劳务外包。

1、员工统计口径差异说明

报告期内，公司人员原数据统计情况如下：

专业分工	2023-06-30		2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
生产人员	3,030	68.09%	2,940	67.02%	3,006	74.20%	3,708	84.81%
销售人员	66	1.48%	62	1.41%	74	1.83%	100	2.29%
技术人员	630	14.16%	596	13.59%	571	14.10%	378	8.65%
财务人员	36	0.81%	31	0.71%	32	0.79%	30	0.69%
行政人员	106	2.38%	105	2.39%	91	2.25%	84	1.92%
其他人员	582	13.08%	653	14.88%	277	6.84%	72	1.65%
合计	4450	100.00%	4,387	100.00%	4,051	100.00%	4,372	100.00%

报告期内，公司生产人员分别为 3,708 人、3,006 人、2,940 人、3,030 人，呈减少趋势，其他人员分别为 72 人、277 人、653 人、582 人，呈增加趋势。

其他人员变动较大的主要原因为公司组织架构变动、部门调整而导致的统计口径变动。2021年起，公司实行战略与组织架构优化，将生产制造系统拆分为事业部与中心部门，事业部对生产成果负责，中心部门对技术平台、管理体系负责。公司实行业务部与中心部门双汇报线管理，基于工作职责对部分部门进行拆分、整合，主要变动包括：

(1) 将原归属生产部、物料部、品质部等部门的不直接参与生产工作的人员（工程师、管理人员等）由直接参与生产的部门拆分调整至中心部门，不直接参与生产工作，转为系统性提升生产效率。因此，上述人员的统计分类由生产人员变动至其他人员中。同时，随着公司业务增长，生产基地增加，生产管理工作量增加，该部分人员人数增加。

(2) 将原归属工程部等部门中从事技术性辅助工作，不直接参与生产工作的功能部门独立，调整至中心部门，不直接参与技术工作，转为负责搭建技术平台与管理体系等管理型工作。因此上述人员的统计分类由技术人员变动至其他人员中。同时，随着公司业务增长，原材料类别与产品类别增加，生产设备要求提高，该部分人员人数增加。

(3) 将原归属市场部中不直接参与销售工作的销售人员（关务、计划员等）由市场部门拆分调整至辅助性销售部门，转为负责提升运营效率，因此，上述人员的统计分类由销售人员变动至其他人员中。

(4) 总经办等管理部门设置未发生变动，随着业务发展，人数增加。

上述部门架构调整导致其他人员自2021年起增长加快，报告期内，其他人员原统计口径情况如下：

其他人员部门	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	人数	增减	人数	增减	人数	增减	人数
原生产部、物料部、采购部、品质部等部门人员	411	-74	485	245	240	201	39
原工程部人员	98	3	95	90	5	5	0
原市场部人员	30	0	30	18	12	12	0

总经办、董事会办公室、 经管中心等管理部门人 员	43	0	43	23	20	-13	33
合计	582	-71	653	376	277	205	72

报告期内，其他人员中原生产部、物料部、采购部、品质部等部门人员分别为 39 人、240 人、485 人和 411 人，呈增加趋势，其中，2020 年为 39 人主要为采购部、品质部人员；2021 年为 240 人，增加 201 人，主要系除原归集的采购部、品质部人员外，将不直接参与生产工作的人员，包括原物料部、生产部、越南贴片部、仓库部、子公司 PMC 部、注塑部、五金部等间接生产管理人员统计至其他人员中，导致 2021 年增加 201 人；2022 年为 485 人，增加 245 人，主要系将原资材部、深圳欧陆通生产计划部、东莞和深圳贴片部等人员统计至其他人员中导致增加 245 人。

报告期内，其他人员中原工程部人员分别为 0 人、5 人、95 人和 98 人，不断增加，其中，2020 年为 0 人，原因系公司 2020 年尚未对生产人员中的工程部人员进行组织架构调整，该部分工程部人员统计至生产人员中；2021 年为 5 人，主要系将原归属生产人员的中的越南产线工程部人员统计至其他人员中，导致增加 5 人；2022 年为 95 人，主要系将原归属生产人员的 68 名深圳、东莞等产线工程部人员、原归属技术人员中的 22 名工程部技术性辅助工作人员统计至其他人员，导致增加 90 人。

报告期内，其他人员中原市场部人员分别为 0 人、12 人、30 人和 30 人，不断增加，其中，2020 年为 0 人，主要系发行人尚未对销售部门进行组织架构调整，未将销售部门中不直接参与销售工作的销售人员（关务、计划员等）统计至其他人员中；2021 年开始架构调整，将原归属市场部中不直接参与销售工作的销售人员（关务、计划员等）由市场部门拆分调整至辅助性销售部门，由销售人员统计至其他人员中。

报告期内，其他人员中总经办、董事会办公室、经管中心等管理部门人员分别为 33 人、20 人、43 人和 43 人，其中，2021 年该部分人员由 33 人减少为 20

人，主要系发行人未将 2021 年 IT 和信息技术部人员 17 人计入其他人员中，而是统计至技术人员中，2022 年、2023 年 1-6 月调整至其他人员中。

2、按统一口径统计后情况

报告期，公司人员统一按费用归集口径统计情况如下：

部门	费用类别	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
		人数	增减	人数	增减	人数	增减	人数
管理及其他人员	管理费用	239	9	230	25	205	18	187
技术研发人员	研发费用	630	34	596	124	472	94	378
生产人员	制造费用、 生产成本	3,482	14	3,468	209	3,259	-449	3,708
销售人员	销售费用	99	6	93	-22	115	16	99
合计		4,450	63	4,387	336	4,051	-321	4,372

统一口径后，其他人员不存在大幅增加的情况。

报告期内生产人员分为 3,708 人、3,259 人、3,468 人、3,482 人，2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月均较 2020 年有所减少，主要系 2021 年开始，公司产品生产存在少部分劳务外包情况，导致公司自有生产人员相应减少。

（二）公司业务或者技术是否发生结构性变化

报告期内，公司持续对原主营业务电源适配器、服务器电源及电动工具充电器进行投入，原主营业务稳步增长；同时积极布局新产品、新业务方向，主要包括高功率服务器电源、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等，新业务方向具有较好的发展前景，业务增速较为明显。公司业务领域不断扩展，产品技术不断提升。公司研发团队不断扩充，研发实力不断增强，技术储备朝高功率、高转换效率、超高功率密度电源产品布局，在技术门槛较高的产品及行业不断发展。

综上，公司业务及技术逐步优化，不存在结构性变化。

（三）结合员工构成和变化、单位人员办公面积等情况，说明建设总部基地和研发实验室的必要性

1、报告期内，公司人员结构未发生重大变化，主要系研发人员增长较快；

未来随着公司业务不断发展，公司将持续加大优秀人才的投入，整体提升公司办公环境及企业综合形象符合公司长远发展需求。

2、单位人员办公面积等情况

目前公司深圳总部主要的办公、研发及生产场所均为租赁，根据未来战略发展需要，公司投建新总部基地，包括明珠办公楼、和创大厦两处办公场所。本次募投项目仅包含和创大厦项目。两处办公场所位置相邻，可视作同一园区管理，统筹规划。其中，明珠办公楼主要将作为公司总部的商务会议中心、行政办公中心、研发办公中心，并配置员工活动区、休闲区等；和创大厦主要配置公司研发办公中心、研发实验室及试产中心、及配套研发材料及样品仓库。新总部基地将增强员工舒适度及归属感，提升研发环境，增强研发软硬件能力，提升公司整体形象及空间。

(1) 新总部基地及星辉科技园功能分区情况

序号	用途	新总部基地		星辉科技园面积 (m ²)
		和创大厦面积(本次募投项目) (m ²)	明珠办公楼面积 (m ²)	
1	行政办公	1,211.50	2,447.15	2,255.90
2	研发办公	1,426.65	1,862.50	2,282.47
3	研发实验室	2,453.69	1,258.60	1,351.99
4	研发中试线及试产线	3,991.06	/	1,363.73
5	仓库	2,507.73	/	4,358.22
6	员工活动区、休闲区、资料室等	/	4,700.00	/
7	展厅及会议中心	1,344.82	2,198.30	255.58
8	公共设施及公摊	2,309.55	5,125.45	2,796.19
9	生产车间	/	/	21,200.02
总计		15,245.00	17,592.00	35,864.08

星辉科技园均为租赁面积，目前主要用于深圳总部的办公、研发、生产；其中，行政办公及研发办公与未来新总部基地可比。

(2) 单位人员办公面积合理性

公司目前办公场所为星辉科技园厂房，单位人员办公面积为 4.62 平方米，均为租赁。根据公司未来战略发展，提升公司整体形象和空间，公司新总部基地建成投入使用后，单位人员办公面积为 5.79 平方米，单位人员办公面积有所提升，但处于合理范围，具有合理性。对比情况如下：

项目	办公面积 (m ²)	人数	单位人员办公面积 (m ² /人)
新总部基地	6,947.80	1,200	5.79
星辉科技园	4,538.37	983	4.62

注：新总部基地、星辉科技园租赁部分中的办公面积仅统计用于行政办公、研发办公面积；新总部基地预计人数为根据公司未来发展需要，考虑未来人员有所增加，预估的人数。

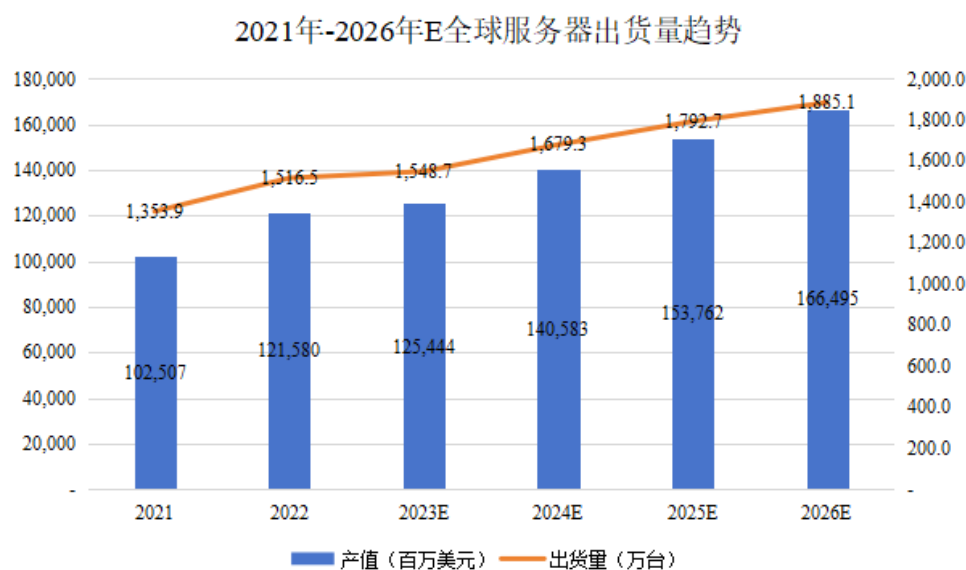
3、建设总部基地和研发实验室的必要性

目前公司深圳总部均为租赁场地，根据公司未来战略发展需要，公司建设总部基地和研发实验室的具有必要性，能够提升公司总部形象和空间。建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性分析详见“本题、一、（二）在上述土地上建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性”的相关内容。

七、最近一期发行人服务器电源产能利用率显著低于 2022 年和 2021 年，请结合本募产品的市场空间和发展趋势、发行人市场占有率、产品竞争优势、在手订单或意向性合同、同行业公司可比项目等情况，量化测算并分类别说明发行人的实际产能需求，产能扩张幅度是否与市场发展趋势相符，是否存在产能过剩风险，发行人拟采取的产能消化措施；

（一）服务器的市场空间和发展趋势

根据 IDC 数据显示，2022 年全球服务器出货量突破 1,516 万台，同比增长 12%，产值达 1,215.8 亿美元，预计未来四年内仍保持增长，2026 年全球服务器出货量达 1885.1 万台，2022-2026 年全球服务器出货量 CAGR 为 5.59%，产值有望达到 1664.95 亿美元，2022-2026 产值 CAGR 为 8.18%。



数据来源：IDC

据智研咨询数据显示，2022 年中国服务器出货量为 434.1 万台，同比增长 5.36%。据 IDC，2022 年中国服务器市场规模为 273.4 亿美元（1,888.37 亿人民币），同比增长 9.1%。据中商情报网预测，2023 年中国服务器出货量有望达到 449 万台，同比增长 3.43%；中国服务器市场规模有望达到 308 亿美元，同比增长 12.66%。

（二）发行人服务器电源的市场占有率

1、全球服务器电源的规模

根据 IDC 数据显示，2022 年全球服务器出货量突破 1,516 万台，预计未来四年内仍保持增长，2026 年全球服务器出货量达 1885.1 万台。按照行业通常的配置情况，一台服务器需 1:2 或 1:4 的比例配置服务器电源，测算服务器电源的全球出货量情况如下表：

年份	出货量（万台）	服务器电源规模（万件）	
		1:2 配置	1:4 配置
2022	1,516.5	3,033.0	6,066.0
2023E	1,548.7	3,097.4	6,194.8
2024E	1,679.3	3,358.6	6,717.2
2025E	1,792.7	3,585.4	7,170.8
2026E	1,885.1	3,770.2	7,540.4

2、国内服务器电源的规模

据智研咨询数据显示，2022 年中国服务器出货量为 434.1 万台。按照行业通常的配置情况，一台服务器需 1:2 或 1:4 的比例配置服务器电源，测算服务器电源的国内出货量情况如下表：

年份	出货量（万台）	服务器电源规模（万件）	
		1:2 配置	1:4 配置
2022	434.10	868.20	1,736.40

3、发行人服务器电源的市场占有率

假设基准年为 2022 年，T+4 年为本次募投项目的达产年。发行人本次募投产品对应的服务器电源（包括通用型服务器电源高功率服务器电源、高功率服务器电源）在 2022 年和募投达产年的市场占有率具体情况如下：

项目	发行人的服务器电源的销售数量（万只）		2022 年	T+4 年
			44.4	188.79
全球	服务器的出货量（万台）		1,516.50	1,885.10
	测算服务器电源对应的 出货数量（万只）	假定 1:2 配置	3,033.00	3,770.20
		假定 1:4 配置	6,066.00	7,540.40

	发行人服务器电源的市场占有率		0.73%~1.46%之间	2.50%~5.01%之间
国内	服务器的出货量（万台）		44.4	
	测算服务器电源对应的 出货数量（万只）	假定 1:2 配置	868.2	
		假定 1:4 配置	1736.4	
	发行人服务器电源的市场占有率		2.56%~5.10%之间	

注：国内暂无对应 T+4 年的公开服务器出货量市场预测数据。T+4 服务器电源的出货量为公司 2022 年及本次募投项目达产年产量的合计数；

根据上表测算，2022 年，发行人本次募投对应的服务器电源全球的市场占有率在 0.73%~1.46%之间，国内的市场占有率在 2.56%~5.10%之间。本次募投项目达产年，发行人服务器电源的全球的市场占有率在 2.50%~5.01%之间。

（三）产品的竞争优势

报告期内，AI 大模型的训练与推理的庞大需求持续拉动了 AI 服务器出货量的增长，此类 AI 服务器的 GPU 芯片的配置数量与功耗较传统服务器均有大幅增加，因此对服务器电源在内的电源基础设施提出更高的要求。在市场需求的助推下，公司服务器电源产品进一步向高功率、高转换效率、高功率密度的方向迭代。

在高功率服务器电源方面，公司已有包括 800W-3,200W 全系列 CRPS 电源、1,300W-4,000W 高功率风冷服务器电源、1,600W-3,500W 分布式浸没式液冷服务器电源以及 30kW 集中式浸没式液冷服务器电源等核心产品。此类产品主要应用于数据中心的边缘计算服务器及人工智能服务器、存储器、交换机、5G 微基站等，可以满足不同客户，不同应用场景的定制化需求。

在转换效率方面，服务器电源的转换效率是服务器电源产品的核心指标之一，衡量的是服务器电源对电能的利用效率。公司的高功率段模块化服务器电源已获得最高等级的 80plus 钛金效率认证，可充分降低服务器系统的散热成本。

在功率密度方面，服务器整体功率的提升要求服务器电源向高功率方向迭代，且需要同步控制服务器电源的体积尺寸，为服务器系统布局提供更多空间。相比于低功率密度的服务器电源，高功率密度的服务器电源在产品的模组化、高

频化、集成化设计等方面提出了更高的要求。公司的服务器电源产品的功率密度为行业较高水平，为服务器系统向更高功率升级提供良好支撑。

目前公司在多家高算力服务器客户中逐渐成为重要的供应商，显示公司的产品质量、服务水平、研发能力可以充分满足服务器系统的发展迭代要求，得到客户认可。

（四）在手订单

截至 2023 年 8 月末，公司的服务器电源的在手订单及预计消化时间情况如下：

项目	在手订单金额（万元）	消化时间
服务器电源	25,137.79	2-3 个月交付
其中：通用型服务器电源	7,620.08	
高功率服务器电源	6,939.90	

（五）同行业公司可比项目

本次募集项目产品为通用型服务器电源和高功率服务器电源，目前同行业 A 股上市公司中，仅奥海科技存在与公司产品业务相似的可比项目，同行业公司可比项目情况：

公司简称	主要产品	服务器电源有关方面的扩产情况
奥海科技	小功率快充及适配器产品 3,360 万台、大功率快充及适配器产品 1,260 万套、动力工具电源产品 180 万套、服务器电源产品 45 万套	45 万套服务器电源产品的年生产能力；

资料来源：同行业可比上市公司定期报告、募集说明书等公开资料

由同行业可比上市公司的相关扩产计划可见，公司实施本次募投项目扩大服务器电源市场规模符合行业发展趋势。

（六）量化测算并分类别说明发行人的实际产能需求，产能扩张幅度是否与市场发展趋势相符，是否存在产能过剩风险

1、服务器拥有较大的市场空间，且预计未来会持续增长。

根据 IDC 数据显示，2022 年全球服务器出货量突破 1,516 万台，同比增长 12%，产值达 1,215.8 亿美元，预计未来四年内仍保持增长，2026 年全球服务器出货量达 1885.1 万台，2022-2026 年全球服务器出货量 CAGR 为 5.59%，产值有望达到 1664.95 亿美元，2022-2026 产值 CAGR 为 8.18%。据智研咨询数据显示，2022 年中国服务器出货量为 434.1 万台，同比增长 5.36%。据 IDC，2022 年中国服务器市场规模为 273.4 亿美元（1,888.37 亿人民币），同比增长 9.1%。据中商情报网预测，2023 年中国服务器出货量有望达到 449 万台，同比增长 3.43%；中国服务器市场规模有望达到 308 亿美元，同比增长 12.66%。

2、发行人服务器电源的市场占有率较小，未来有较大的增长空间。

2022 年，发行人服务器电源全球的市场占有率在 0.73%~1.46%之间，国内的市场占有率在 2.56%~5.10%之间。本次募投项目达产年，发行人服务器电源的全球的市场占有率在 2.50%~5.01%之间。同时，发行人不断开拓客户及产品，客户包括富士康、浪潮信息、新华三、华勤、联想等，产品包括 800W-3200W 全系列 CRPS 电源、1300W-4000W 高功率风冷服务器电源、1600W-3500W 分布式浸没式液冷服务器电源以及 30KW 集中式浸没式液冷服务器电源等。发行人未来将持续开拓市场，提升发行人在服务器电源的市场占有率。

3、报告期内，公司服务器电源销售快速增长，本次募投产能预计可以消化

2020 年至 2022 年，公司的通用型服务器电源和高功率的服务器电源销售收入的复合增长率为 177.91%，快速增长；本次募投的达产年收入为 96,645.08 万元，以 2022 年为基数，若要本次募投按期达产，测算的服务器电源复合增长率为 40.20%，报告期内公司服务器电源的复合增长率高于募投项目按期达产达产的预计复核增长率，随着公司服务器电源的不断发展，未来公司服务器电源将继续保持快速增长，本次募投新增的产能预计可以消化。

（七）发行人新增产能的消化措施

1、服务器电源行业不断发展，前景广阔

(1) 数字技术应用市场前景广阔，数据中心电源需求持续增长

数据中心作为承载各类数字技术应用的基础，其产业赋能价值正在逐步凸显，世界主要国家均在积极引导数据中心产业发展，数据中心市场规模不断扩大，竞争日益激烈。根据中国信通院《数字中心白皮书（2022 年）》（以下称《白皮书》）数据显示，2021 年全球数据中心市场规模超过 679 亿美元，较 2020 年增长 9.8%。根据 Market Analysis 报告显示，2022 年全球服务器市场规模为 892.6 亿美元，预计 2023-2030 年期间年均复合增长率（CAGR）为 9.3%。

国内市场，“新基建”的发展及“十四五”规划中数字中国建设目标的提出，为我国数字基础设施建设提供了重要指导，我国数据中心产业发展步入新阶段，数据中心规模稳步提升，低碳高质、协同发展的格局正在逐步形成。《白皮书》数据显示我国数据中心机架规模稳步增长，2017-2021 年期间复合增长率为 33.04%，2021 年我国在用数据中心机架规模达到 520 万架，同比增长 29.68%，预计 2022 年机架规模将达到 670 万架。

与此同时，伴随三网融合进一步加速，“互联网+”将推动传统行业信息化发展，带动数据中心机房需求和网络需求持续增长，根据中国信通院数据显示，2021 年我国数据中心市场总规模为 1,500.2 亿元，同比增长 28.5%。未来随着“互联网+”及信创的不断深入拓展，在万物互联的潮流发展下，政府智慧公安、信息中心等项目的建设也将成为中国服务器产业的一大推动力。根据 IDC 统计数据显示，2021 年，中国服务器市场出货量达到 412 万台，同比增长 9.6%；2022 年中国服务器市场规模达到 273.4 亿美元。

随着我国各地区、各行业数字化转型的深入推进，国内各大企业加快数据中心建设进程，加大数据中心建设的投资力度，势必将拉动上游服务器的市场需求蓬勃增长，数据中心电源产业势必快速发展。

(2) AIGC 驱动市场增长，高功率服务器电源行业发展可期

得益于数据中心发展编织的数字化世界,使得云计算、生成式人工智能 AIGC (Artificial Intelligence in Games and Computation) 等新形式应用对于底层算力需求不断扩大和升级,促使服务器行业进入高速发展阶段。根据 Counterpoint 的全球服务器跟踪报告显示,边缘服务器、超级计算和云服务成为 2022 年服务器市场的主要驱动因素。并且,从芯片到云架构,分散性的协议发展为物联网创建了更为直接的安全链接,促使更多企业构建自己的超级计算机及 AI 大模型。因此,高功率服务器出货量增长具有关键驱动力。

因此,在算力需求、存储容量需求不断增大的趋势下,数据中心产业将在高密度场景等多个应用环境下对服务器电源的转换效率、功率密度等提出更高的要求。未来高功率服务器电源行业将受益于智能化市场因素带来的发展机遇期,迎来更为广阔的市场空间。

2、报告期内的服务器电源收入快速增长,本次募投产能预计可以消化

2017-2022 年期间公司服务器业务收入复合增长率达到 71.55%,2022 年服务器电源实现销售收入 5.97 亿元,同比增长 106.94%,延续高速增长态势,业务规模处于持续扩张阶段。

2023 年 1-6 月,公司在服务器电源实现营业收入为 2.80 亿元,同比增加 20.21%;截至 2023 年 8 月末,公司本次募投对应的服务器电源的在手订单为 1.46 亿,预计在 2-3 个月左右消化。

根据募投项目可行性研究报告,本次募投项目建设期为 24 个月,建成后逐步完全达产,第四年完全达产。T+2 年达产 30%,收入为 28,993.42 万元;T+3 年达产 70%,收入为 67,651.66;T+4 年达产 100%,收入为 96,645.08 万元。

按照目前服务器电源报告期内的收入和复核增长率,以及在手订单及未来服务器电源收入增长情况,本项目新增产能可实现稳步消化。

3、深入挖掘现有客户需求,增强客户粘性,不断开发挖掘新客户

公司客户大多为知名品牌企业，报告期内，公司的数据中心电源客户包括富士康、浪潮信息、星网锐捷、新华三、华勤、大华、联想、海康威视等。公司在质量控制、技术创新、成本控制、交付及售后服务等方面表现均得到客户充分认可，经过长时间及严格的认证、测试过程，公司已与知名客户达成稳定的合作关系，客户粘性高。随着下游市场集中度提高，市场逐渐倾向具有质量管理优势、生产规模优势和较高研发能力的电源制造企业。因此，公司将不断夯实原本的优势，提高研发技术能力水平、质量管理水平、扩大生产规模、增进内部管理水平。丰富且高粘性的客户资源将保证数据中心电源的订单随客户的发展而稳定地增长，对消化本项目的新增产能起到重要作用，为项目的稳定运行提供了强有力的保障。

未来，公司将继续加强对现有客户的服务和培育，在产品开发、生产供应以及售后服务等环节进一步增强自身服务能力，不断提高与客户之间的粘性，从而提升公司在客户整体采购中的份额，同时，公司将不断开发和挖掘新客户，进而实现公司业务规模的扩张。

4、持续加大产品开发投入，把握市场发展趋势，引领市场潮流

公司始终坚持将技术创新作为企业发展的重要驱动力，公司 2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月研发投入分别为 6,891.06 万元、13,169.41 万元、19,788.72 万元和 11,172.45 万元，研发投入规模持续增长，不断提高技术创新实力水平，截至 2023 年 6 月 30 日，公司累计获得 193 项专利、61 项软件著作权。丰富的技术储备确保了公司可持续进行技术创新，不断开发高可靠性和稳定性的新产品，保障公司产品具备较强的市场竞争力。

未来，公司将进一步加大对于高端研发人才的引进力度，完善现有人才梯队建设，提升公司技术团队整体研发实力水平，并通过薪酬、福利、晋升等多种激励方式，保障核心研发团队人员结构稳定，从而保证公司研发的可持续性。同时，紧跟行业技术发展趋势，时刻关注市场需求变化，通过加速推进新技术产业化应用，不断开发符合市场需求的新产品，增强公司产品竞争力。

综上，本次募投项目新增产能可以消化。

八、本次募投产品通用型服务器电源和高功率服务器电源的效益预测单价分别为 520 元和 2700 元，后者报告期内单价最高不到 2000 元，效益预测单价高于报告期内同名称产品单价，请结合本募产品与现有产品型号、技术、功能、应用领域等方面的区别，分细类说明本募产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数的合理性与谨慎性，并对效益预测中与现有业务以及同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎；

（一）本次募投测算单价的合理性

公司通用型服务器电源为 800W-2000W（不含 2000W）型号产品，销售单价 400-1000 余元/只不等，高功率服务器电源为 2000W-4000W 型号产品，销售单价 1000-4000 余元/只不等。公司产品规格型号较多，不同规格型号产品的单价存在差异。

本次募投项目产品包括通用型服务器电源和高功率服务器电源，其中，通用型服务器电源测算时选取具有代表性且价格适中的产品为标准品，其 2022 年单价为 583.19 元/只同类产品进行测算，测算时使用的单价为 520.00 元/只，测算单价较为谨慎；高功率服务器电源测算时选取具有代表性且价格适中的产品为标准品，其 2022 年单价为 2,701.68 元/只同类产品进行测算，测算时使用的单价为 2,700.00 元/只，测算单价较为谨慎，情况如下：

单价：元/只

产品	本次募投项目测算单价	2022 年公司同类产品单价
通用型服务器电源	520.00	583.19
高功率服务器电源	2,700.00	2,701.68

募投项目标准品的选取不会影响募投项目的毛利率、达产收入、项目利润、回收期、收益率等关键项目指标。

假设测算时选取其他标准品样本进行测算，以高功率服务器电源产品测算单价不高于报告期内最高单价为选取标准，测算时使用标准品单价为 1,588.52 元/只、1,227.16 元/只，测算结果不影响项目毛利率、达产收入、项目利润、回收期、收益率等关键项目指标。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	产品	产量(万台)	单价	收入	达产年主营业务收入	毛利率	达产年净利润	达产后内部收益率(税后)	投资回收期(税后)
1	东莞欧陆通数据中心电源建设项目(原测算数据)	通用型服务器电源	134.5	520.00	69,942.08	96,645.08	22.93%	6,157.52	19.34%	6.98年
		高功率服务器电源	9.89	2,700.00	26,703.00					
2	高功率服务器电源单价按1,588.52元/只测算的情况	通用型服务器电源	134.5	520.00	69,942.08	96,645.08	22.93%	6,157.52	19.34%	6.98年
		高功率服务器电源	16.81	1,588.52	26,703.00					
3	高功率服务器电源单价按1,227.16元/只测算的情况	通用型服务器电源	134.5	520.00	69,942.08	96,645.08	22.93%	6,157.52	19.34%	6.98年
		高功率服务器电源	21.76	1,227.16	26,703.00					

(二) 本募产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数的合理性与谨慎性分析

1、项目的营业收入测算

(1) 预测营业收入

本项目第 2 年产能利用率为 30.00%，第 3 年达到 70.00%，第 4 年达到 100.00%。具体情况如下：

产品	项目	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	……	T+10 年
通用型服务器电源	收入	20,982.52	48,959.56	69,942.08	69,942.08	69,942.08	69,942.08	69,942.08
	产量 (万台)	40.35	94.15	134.50	134.50	134.50	134.50	134.50
	单价 (元)	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00
高功率服务器电源	收入	8,010.90	18,692.10	26,703.00	26,703.00	26,703.00	26,703.00	26,703.00
	产量 (万台)	2.97	6.92	9.89	9.890	9.89	9.89	9.89
	单价 (元)	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00
收入合计(万元)		28,993.42	67,651.66	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08

(2) 产品单价

见上述募投产品测算的单价略低于 2022 年度同类产品单价情况说明。

2、项目的成本费用测算

(1) 折旧与摊销

① 折旧摊销情况

单价：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年
1、装修改造 账面价值	1,092.39	1,066.44	962.66	858.89	755.11	651.33	547.56	443.78	340.00	236.23
当期摊销	25.94	103.78	103.78	103.78	103.78	103.78	103.78	103.78	103.78	103.78
净值	1,066.44	962.66	858.89	755.11	651.33	547.56	443.78	340.00	236.23	132.45
2、机器设备 账面价值	6,537.30	16,343.24	15,722.20	14,169.59	12,616.98	11,064.37	9,511.77	7,959.16	6,406.55	4,853.94
当期折旧费		621.04	1,552.61	1,552.61	1,552.61	1,552.61	1,552.61	1,552.61	1,552.61	1,552.61
净值	6,537.30	15,722.20	14,169.59	12,616.98	11,064.37	9,511.77	7,959.16	6,406.55	4,853.94	3,301.33
3、软件账面 价值	495.58	1,238.94	1,139.82	892.04	644.25	396.46	148.67	-	-	-
当期摊销费		99.12	247.79	247.79	247.79	247.79	148.67	-	-	-
净值	495.58	1,139.82	892.04	644.25	396.46	148.67	-	-	-	-
4、办公设备 账面价值	359.82	899.56	831.19	660.28	489.36	318.44	147.53	44.98	44.98	44.98

当期折旧费		68.37	170.92	170.92	170.92	170.92	102.55	-	-	-
净值	359.82	831.19	660.28	489.36	318.44	147.53	44.98	44.98	44.98	44.98
5、资产原值	8,485.08	19,548.18	18,655.88	16,580.79	14,505.70	12,430.61	10,355.52	8,447.92	6,791.53	5,135.15
折旧及摊销 总计	25.94	892.30	2,075.09	2,075.09	2,075.09	2,075.09	1,907.61	1,656.38	1,656.38	1,656.38

②折旧与摊销政策

本项目折旧摊销政策与公司会计政策一致，具体如下：

资产类别	年限	残值率	折旧率
装修改造的长期待摊费用	10	5%	9.50%
办公设备	5	5%	19.00%
机器设备	10	5%	9.50%
软件	5	0%	20.00%

(2) 成本费用

①直接材料按照 2022 年同类产品的直接材料占成本比重计算，人工按照本项目用工计算。

②折旧摊销：固定资产投入与装修费用按现有会计政策进行折旧摊销。

③销售费用、管理费用、研发费用、财务费用：销售费用、管理费用、研发费用参考公司历史费用率（2020 年度至 2022 年度）均值作为基础，其中，管理费用率剔除股份支付、购置房产服务费的影响，研发费用率根据 2020 年度至 2022 年度数据均值以及研发投入的增长趋势确定，与 2022 年的研发费用率相当；财务费用按照资金筹措结构和现行银行贷款利率计算。

项目成本费用支出情况如下表所示：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+10 年
1、生产成本	25.94	23,221.78	52,711.22	74,485.56	74,485.56	74,485.56	74,237.77
直接材料费	-	18,745.67	43,740.12	62,485.79	62,485.79	62,485.79	62,485.79
直接人工	-	1,736.00	2,695.00	3,850.00	3,850.00	3,850.00	3,850.00
制造费用	25.94	2,740.11	6,276.10	8,149.77	8,149.77	8,149.77	7,901.98
其中：折旧摊销费	25.94	823.93	1,904.17	1,904.17	1,904.17	1,904.17	1,656.38
生产管理工资	-	119.00	178.50	255.00	255.00	255.00	255.00
其他制造费	-	1,797.17	4,193.43	5,990.60	5,990.60	5,990.60	5,990.60
2、销售费用	-	645.61	1,506.44	2,152.05	2,152.05	2,152.05	2,152.05

3、管理费用	-	964.15	2,249.69	3,213.84	3,213.84	3,213.84	3,213.84
4、研发费用	-	2,101.89	4,904.42	7,006.31	7,006.31	7,006.31	7,006.31
5、财务费用	-	173.04	668.23	1,044.41	376.18	-	-
6、总成本费用	25.94	27,106.46	62,040.00	87,902.17	87,233.95	86,857.76	86,609.98
7、可变成本	-	20,481.67	46,435.12	66,335.79	66,335.79	66,335.79	66,335.79
8、固定成本	25.94	6,624.80	15,604.88	21,566.38	20,898.15	20,521.97	20,274.18
9、经营成本	-	26,041.12	59,296.69	84,782.67	84,782.67	84,782.67	84,953.59

3、项目的效益测算

项目效益测算表如下：

单位：万元

项目	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+10年
主营营业收入	-	28,993.42	67,651.66	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08
主营业务成本	25.94	23,221.78	52,711.22	74,485.56	74,485.56	74,485.56	74,237.77
税金及附加	-	-	232.77	532.88	532.88	532.88	532.88
销售费用	-	645.61	1,506.44	2,152.05	2,152.05	2,152.05	2,152.05
管理费用	-	964.15	2,249.69	3,213.84	3,213.84	3,213.84	3,213.84
研发费用	-	2,101.89	4,904.42	7,006.31	7,006.31	7,006.31	7,006.31
财务费用	-	173.04	668.23	1,044.41	376.18	-	-
利润总额	-25.94	1,861.01	5,378.89	8,210.02	8,878.25	9,254.43	9,502.22
所得税	-	465.25	1,344.72	2,052.51	2,219.56	2,313.61	2,375.56
净利润	-25.94	1,395.76	4,034.16	6,157.52	6,658.69	6,940.82	7,126.67
毛利率	-	19.91%	22.08%	22.93%	22.93%	22.93%	23.19%
净利润率	-	4.81%	5.96%	6.37%	6.89%	7.18%	7.37%

本项目销项税按营业收入的 13% 计取，城市维护建设税为增值税的 7%，教育费及地方附加为增值税的 5%，企业所得税按 25% 测算。

4、项目的毛利率分析

本项目达产后的毛利率为 22.93%，与公司 2022 年同类产品相当，本项目的毛利率测算是谨慎的，具体情况如下：

项目	募投项目情况			2022 年度	
	募投项目收入（万元）	占比	募投项目毛利率	2022 年同类产品毛利率	对应的综合毛利率
通用型服务器电源	69,942.08	72.37%	22.93%	20.72%	23.00%
高功率服务器电源	26,703.00	27.63%		28.97%	

综上，募投项目效益测算具有合理性，测算是谨慎的。

（三）效益预测中与同行业可比公司关键参数进行对比分析

奥海科技募投项目主要产品为充电器，存在少部分服务器电源，公司募投项目均为服务器产品，存在差异。奥海科技募投项目内部收益率、投资回收期、产品价格、毛利率等关键指标与公司存在差异，具体对比情况如下：

1、内部收益率、投资回收期对比情况

奥海科技募投项目内部收益率、投资回收期与公司本次募投项目差异较小，具体情况如下：

单位：人民币万元

公司简称	项目名称	项目产品	总投资额	设备投资总额	达产年营业收入	达产后内部收益率（税后）	投资回收期（税后）
奥海科技	快充及大功率电源智能化生产基地建设项目	小功率快充及适配器产品 3,360 万台、大功率快充及适配器产品 1,260 万套、动力工具电源产品 180 万套、服务器电源产品 45 万套	140,777.95	66,012.69	284,400.00	19.68%	6.59 年
欧陆通	东莞欧陆通数据中心电源建设项目	通用型服务器电源和高功率服务器电源扩产	25,925.06	20,884.36	96,645.08	19.34%	6.98 年

2、募投产品测算价格、毛利率对比

奥海科技募投项目服务器电源产品销售单价参考奥海科技报告期同类产品单价；东莞欧陆通数据中心电源建设项目产品单价系基于报告期公司同类产品售价预测。与同行业公司测算依据一致。

奥海科技募投项目涉及小功率快充及适配器产品、大功率快充及适配器产品、动力工具电源产品、服务器电源产品多类电源产品，综合毛利率为 19.67%；欧陆通数据中心电源建设项目均为中高功率服务器电源产品，产品毛利率为 22.93%，存在差异。产品价格及毛利率差异主要系各自公司项目产品及规格构成不同所致。具体情况如下：

公司简称	项目名称	项目测算产量 (万台)	测算产品单价	测算毛利率	净利润率
奥海科技	快充及大功率电源智能化生产基地建设项目	45.00	服务器电源产品： 360.00 元/台	19.67%	8.33%
		3,360.00	小功率快充及适配器产品： 45.00 元/台		
		1,260.00	大功率快充及适配器产品： 70.00 元/台		
		180.00	动力工具电源产品： 160.00 元/台		
欧陆通	东莞欧陆通数据中心电源建设项目	134.50	通用型服务器电源： 520.00 元/台	22.93%	6.37%
		9.89	高功率服务器电源： 2700.00 元/台		

(四) 关键参数变动的敏感性分析

以东莞欧陆通数据中心电源建设项目达产年 T4 为基础，测算该募投项目产品价格变动、原材料价格变动和毛利率变动对项目净利润的敏感性分析如下：

敏感因素	具体内容	-10.00%	-5.00%	0.00%	5.00%	10.00%
产品价格变动对项目净利润的影响	净利润(万元)	-977.79	2,589.86	6,157.52	9,725.17	13,292.82
	净利润变动率	-115.88%	-57.94%	0.00%	57.94%	115.88%
原材料价格变动对项目净利润的影响	净利润(万元)	10,705.23	8,431.37	6,157.52	3,883.66	1,609.81
	净利润变动率	73.86%	36.93%	0.00%	-36.93%	-73.86%
产品毛利率变动对项目净利润的影响	净利润(万元)	-1,090.86	2,533.33	6,157.52	9,781.71	13,405.90
	净利润变动率	-117.72%	-58.86%	0.00%	58.86%	117.72%

如上表所示，若项目产品的售价、原材料价格和毛利率出现大幅的不利变化，将对项目收益产生影响。针对上述因素，公司拟采取如下措施进行应对：

针对原材料价格压力，公司采取措施如下：1、原材料采取多供应商策略，开展招投标等多种采购方式，降低采购成本；2、从研发设计端着手，降低产品设计成本；3、对于部分缺货严重导致涨幅较大的料件，公司与客户沟通，在产品售价中进行传导。

针对收入，公司采取措施如下：1、坚持以研发为立足点，持续改善产品结构，提升科技附加值；2、加快业务拓展，增加新客户新领域业务，提升存量客户采购占比。

九、发行人固定资产账面价值从 2020 年底的 19,429.29 万元上升至最近一期的 111,028.44 万元，请结合新增固定资产和无形资产的金额、转固时点等，说明前次和本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响；

(一) 前次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

1、公司前次募投项目投资情况表

投资项目		截至 2023 年 6 月末募集资金累计投资			开始建设时间	达产年时间	达产期	备注	
序号	承诺投资项目和超募资金投向	实际投资项目	募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额					实际投资金额
1	赣州电源适配器扩产项目	赣州电源适配器扩产项目	30,275.52	5,275.52	4,919.91	2020 年 11 月	不适用	不适用	项目变更后，该项目主要为房屋建筑物和配套设施投入，无生产设备投入
		东莞欧陆通信设备制造中心项目		25,000.00	19,058.02	2021 年 8 月	2025 年	5 年	

2	赣州电源适配器产线技改项目	赣州电源适配器产线技改项目	7,984.58	7,984.58	2,089.46	2020年11月	2026年	7年	延期3年
3	研发中心建设项目	研发中心建设项目	7,133.00	7,133.00	7,274.39	2020年9月	不适用	不适用	
4	补充流动资金	补充流动资金	10,000.00	10,000.00	9,999.86	不适用	不适用	不适用	
	承诺投资项目小计		55,393.10	55,393.10	43,341.64				
1	东莞电源适配器扩产项目	东莞电源适配器扩产项目	4,800.00	4,800.00	4,824.01	2020年10月	2021年	2年	
2	超募资金补充流动资金	超募资金补充流动资金	8,500.00	8,500.00	8,500.00	不适用	不适用	不适用	
3	深圳欧陆通电源技改项目	深圳欧陆通电源技改项目	4,800.39	4,800.39	4,631.26	2021年7月	2023年	3年	
4	支付部分购买房产价款	支付部分购买房产价款	10,000.00	10,000.00	10,000.00	2022年3月	不适用	不适用	
	超募资金投向小计		28,100.39	28,100.39	27,955.27				

2、前次募投项目的测算折旧摊销对公司业绩的影响

公司前次募投项目中，除补充流动资金项目外，其他项目均涉及固定资产投资或无形资产投资。其中：研发中心建设项目、东莞电源适配器扩产项目、深圳欧陆通电源技改项目、支付部分购买房产价款项目已实施完毕；赣州电源适配

器扩产项目、东莞欧陆通信息设备制造中心项目、赣州电源适配器产线技改项目尚未实施完毕。

按照上述折旧/摊销方法，并结合本项目的营业收入和净利润预测情况，公司前次募投项目新增固定资产或无形资产的折旧摊销费用对公司未来营业收入和净利润的影响具体如下：

项目	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10 及以后
新增折旧摊销费用	1,117.26	1,396.47	1,431.10	3,326.13	3,999.08	3,956.33	3,720.15	3,386.22
新增折旧摊销费用占营业收入的比例								
现有业务的营业收入	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47
新增折旧摊销费用占现有业务的营业收入的比例	0.41%	0.52%	0.53%	1.23%	1.48%	1.46%	1.38%	1.25%
募投项目预计营业收入	25,920.00	50,120.00	50,120.00	140,660.19	152,388.23	152,388.23	152,388.23	152,388.23
新增折旧摊销费用占募投项目预计营业收入的比例	4.31%	2.79%	2.86%	2.36%	2.62%	2.60%	2.44%	2.22%
营业收入合计	296,232.47	320,432.47	320,432.47	410,972.66	422,700.70	422,700.70	422,700.70	422,700.70
新增折旧摊销费用占整体营业收入的比例	0.38%	0.44%	0.45%	0.81%	0.95%	0.94%	0.88%	0.80%
新增折旧摊销费用（税后）占净利润的比例								
现有业务的净利润	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52
新增折旧摊销费用（税后）占现有业务的净利润的比例	10.27%	13.07%	13.50%	31.86%	38.39%	37.98%	35.69%	32.46%
募投项目预计净利润	2,582.32	4,338.73	4,400.80	12,174.73	13,045.34	13,028.20	13,097.25	13,278.29
新增折旧摊销费用（税后）占募投项目预计净利润的比例	34.95%	26.46%	26.95%	22.99%	25.85%	25.61%	23.94%	21.47%
净利润合计	11,366.83	13,123.25	13,185.32	20,959.25	21,829.86	21,812.72	21,881.77	22,062.81
新增折旧摊销费用（税后）占整体净利润的比例	7.94%	8.75%	8.99%	13.35%	15.45%	15.29%	14.33%	12.92%

注 1：表上项目以“赣州电源适配器扩产项目”2020 年为 T1 年，其他项目根据建设期和达产年推算；

注 2：研发中心项目、东莞电源适配器扩产项目、支付部分购买房产价款项目于 T+3 期建成或达产，表上项目以建成或达产年计算折旧摊销额；

注 3：现有业务的营业收入、净利润为公司 2022 年度数据

注 4：固定资产及无形资产原值为转固时点的金额。赣州电源适配器扩产项目主要投资房屋建筑物和配套设施并于 T+5 期转固；东莞欧陆通信息设备制造中心项目主要投资房屋建筑物、设备购置等并于 T+1 至 T+4 期转固；赣州电源适配器产线技改项目要投资房屋建筑物、设备购置等并于 T+1 至 T+4 期转固；研发中心建设项目主要投资机器设备并于 T+1 至 T+3 期转固；东莞电源适配器扩产项目主要投资土建工程、设备购置等并于 T+1 至 T+7 期转固；深圳欧陆通电源技改项目主要投资土建工程、设备购置等并于 T+1 至 T+3 期转固；支付部分购买房产价款项目为购置房产并于购置时转固。

根据上表，公司前次募投项目建设完成后，其新增的折旧摊销费用占公司整体营业收入和净利润的比例较低，前次募投项目新增营业收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，因此前次募投项目建成后新增折旧摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

（二）本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

公司本次募投项目包括东莞欧陆通数据中心电源建设项目、欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目和补充流动资金项目，其中东莞欧陆通数据中心电源建设项目、欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目涉及固定资产或无形资产投资。按照上述折旧/摊销方法，并结合本项目的营业收入和净利润预测情况，公司本次募投项目新增固定资产或无形资产的折旧摊销费用对公司未来营业收入和净利润的影响具体如下：

项目	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10 及以后
新增折旧摊销费用	629.03	1,469.99	3,545.08	3,545.08	3,545.08	3,065.71	2,354.63	2,354.63
新增折旧摊销费用占营业收入的比例								
现有业务的营业收入	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47	270,312.47
新增折旧摊销费用占现有业务的营业收入的比例	0.23%	0.54%	1.31%	1.31%	1.31%	1.13%	0.87%	0.87%
募投项目预计营业收入	67,651.66	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08	96,645.08
新增折旧摊销费用占募投项目预计营业收入的比例	0.93%	1.52%	3.67%	3.67%	3.67%	3.17%	2.44%	2.44%
营业收入合计	337,964.13	366,957.55	366,957.55	366,957.55	366,957.55	366,957.55	366,957.55	366,957.55
新增折旧摊销费用占整体营业收入的比例	0.19%	0.40%	0.97%	0.97%	0.97%	0.84%	0.64%	0.64%
新增折旧摊销费用（税后）占净利润的比例								
现有业务的净利润	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52	8,784.52
新增折旧摊销费用（税后）占现有业务的净利润的比例	6.09%	14.22%	31.94%	31.94%	31.94%	27.49%	20.90%	20.90%
募投项目预计净利润	-	6,157.52	6,658.69	6,940.82	7,015.16	7,126.67	7,126.67	7,126.67
新增折旧摊销费用（税后）占募投项目预计净利润的比例	-	20.29%	42.14%	40.42%	40.00%	33.89%	25.76%	25.76%
净利润合计	8,784.52	14,942.04	15,443.21	15,725.34	15,799.68	15,911.19	15,911.19	15,911.19
新增折旧摊销费用（税后）占整体净利润的比例	6.09%	8.36%	18.17%	17.84%	17.76%	15.18%	11.54%	11.54%

注 1：现有业务的营业收入、净利润为公司 2022 年度数据；

注 2：固定资产及无形资产原值为转固时点的金额。东莞欧陆通数据中心电源建设项目主要投资装修改造和机器设备并于 T+1 至 T+3 期转固；欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目主要投资土建装修和机器设备并于 T+1 至 T+4 期转固。

根据上表，公司本次募投项目建设完成后，其新增的折旧摊销费用占公司整体营业收入和净利润的比例较低，本次募投项目新增营业收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，因此本次募投项目建成后新增折旧摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

综上，公司前次及本次募投项目新增收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，新增的折旧摊销不会对公司业绩产生重大不利影响。

十、发行人最近一期扣非归母净利润为负，本次募投项目“欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目”不直接产生经济效益，请说明该项目的大额固定资产投资对公司经营业绩产生的影响，并结合现有下游客户订单需求和具体技术要求，说明是否有具体的研发内容、预计产生的技术成果以及与主营业务的关联性，本次投资的必要性和合理性，募集资金测算是否谨慎。

(一) 欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目投入测算谨慎

1、欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目明细情况

本项目计划投资资金 27,914.10 万元，拟使用募集资金 27,027.58 万元。本次募投项目主要为总部的土建及装修，占比为 66.38%，具体情况如下。

序号	项目	投资金额(万元)	占比	是否为资本性支出
一	土建及装修工程	18,529.44	66.38%	
(一)	土建工程	12,249.00	43.88%	是
(二)	装修改造	3,663.07	13.12%	是
(三)	工程建设其他费用	1,909.45	6.84%	是
(四)	预备费	707.92	2.54%	否
二	软硬件购置	6,382.15	22.86%	是
三	研发及开发费用	3,002.51	10.76%	否
合计	项目总投资	27,914.10	100.00%	

2、投资数额的测算依据和测算过程

(1) 土建及装修工程

本项目建筑工程及装修工程计划投入 18,529.44 万元，具体明细如下：

序号	项目名称	单位	工程量	单价(万元)	总价(万元)
(一)	土建工程	m ²	22,126.60	0.55	12,249.00
(二)	装修改造	m ²	22,126.60		3,663.07
1	地上		15,245.00	0.150	2,286.75
2	地下		6,881.60	0.200	1,376.32
(三)	工程建设其他费用			12%	1,909.45

(四)	预备费			5%	707.92
	合计				18,529.44

①土建工程：工程单价取值供应商初步报价以及参照当地水平；

②装修改造：工程单价取值供应商初步报价以及参照当地水平；

③工程建设其他费用：包括设计、前期咨询费、监理费、招标代理费、环评费、建设单位管理费、劳动安全卫生评审费、工程保险费、临时设施费等多项费用，按土建工程及装修工程合计金额的 12%测算；

④预备费：考虑涨价及其他难以预料的支出而设置，按土建工程及工程建设其他费用合计金额的 5%测算。

(2) 软硬件购置

本项目软硬件购置计划投入 6,382.15 万元，其中，硬件投入 2,692.15 万元（含安装费），软件投入 2,090.00 万元（含实施费），办公电子设备投入 1,600.00 万元，具体明细如下：

序号	项目	投资金额（万元）	占比
1	硬件	2,563.95	40.17%
2	安装费	128.20	2.01%
3	软件	1,900.00	29.77%
4	实施费	190.00	2.98%
5	办公设备	1,600.00	25.07%
合计		6,382.15	100.00%

①硬件及安装费：硬件价格值参照设备供应商初步报价以及设备当前的市场价格情况估算预测；硬件安装费按硬件金额的 5%测算；

②软件：软件价格值参照设备供应商初步报价以及设备当前的市场价格情况估算预测；软件实施费按软件金额的 10%测算；

③办公设备：价格值参照设备供应商初步报价以及设备当前的市场价格情况估算预测。

(3) 研发及开发费

本项目研发及开发费投入 3002.51 万元，主要为人员薪酬。本项目需投入人员 44 人，分两年逐步投入，人员薪酬水平参照公司现有同类员工薪资水平。

综上，本次募投项目具体投资数额安排明细合理，投资数额的测算依据和测算过程谨慎、合理。

(二) 项目固定资产投资对公司经营业绩的影响

1、折旧与摊销政策

本项目折旧摊销政策与公司会计政策一致，具体如下：

资产类别	年限	残值率	折旧率
装修改造长期待摊费用	10	5%	9.50%
办公设备	5	5%	19.00%
机器设备	10	5%	9.50%
软件	5	0%	20.00%

2、募投项目折旧摊销费用情况

按照募投项目投资测算，本项目主要固定资产、无形资产等长期资产的投入为 24,911.59 万元，其中土建及装修工程投入金额为 18,529.44 万元，软硬件购置费用为 6,382.15 万元。

本募投项目建设完成后的年折旧摊销金额为 1,469.99 万元。其中，土建及装修工程年折旧费用为 538.32 万元，募投项目新增的设备及无形资产折旧摊销金额为 931.67 万元。具体情况如下表：

单位：人民币万元

项目	建设完成年
土建及装修工程折旧费用	538.32
机器设备折旧费用	159.92
软件摊销费用	369.91
电子及办公设备折旧费用	401.84
折旧及摊销总计	1,469.99

折旧摊销费用对业绩影响的分析：

(1) 土建及装修工程折旧费用为 538.32 万元，公司租赁同等面积场地所需支付的年租金为 891.77 万元，欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目建成后的年折旧摊销金额低于租赁星辉科技园同等面积地所需支付的租金成本，每年为公司节省的租金成本为 353.44 万元。并且，该项目在 30 年的使用期限内，可持续性为公司节省租赁成本，具有经济性。

(2) 由于该募投项目将新增固定资产等长期资产投资，正常建设完成后每年新增的设备及无形资产等折旧摊销金额为 931.67 万元，根据测算，本次募投项目建设完成后，年新增折旧摊销占公司本次募投项目达产年净利润的比重为 15.13%，占比较小。该项目的实施会导致发行人折旧摊销金额增长，短期内会影响发行人利润水平，若未来市场环境发生重大变化，募集资金投资项目的预期收益不能实现，则公司存在因折旧摊销大量增加而导致经营业绩下降的风险。

(三) 研发项目、下游客户订单需求、具体技术要求和主营业务的关系

欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目主要为土建及装修投入和软硬件购重，研发及开发费用投入金额为 3,002.51 万元，占比为 10.76%，金额较小。公司预计具体的研发内容、技术成果以及与主营业务的关联性的具体情况如下：

序号	研发课题	具体技术要求	预计产生的技术成果	技术转化	与主营业务的关联性
1	防雷击高效背光电源的研发	可满足雷击 8KV，能效达到 93%，内置显示器背光电源	抗雷击能力提高到 8KV,能效达到 93%	用于智能家居设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术升级
2	BP 外壳 AC 脚弹片结构的研发	多点接触双面式弹片结构	增加接触面积，减少导通阻抗，提升产品可靠性	用于所有电源适配器的平台类研发	主营业务产品的技术创新
3	铅酸两轮电动车无风扇电源的研发	提高能效降低温度，达成去掉风扇降低噪音的要求	去掉风扇后，可以达成同样的技术性能指标	用于电动两轮车充电器，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
4	锂电两轮电动车无风扇电源的研发	提高能效降低温度，达成去掉风扇降低噪音的要求	去掉风扇后，可以达成同样的技术性能指标	用于电动两轮车充电器，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新

5	高焦耳多口排插的研发	达到 2100 焦耳，多口 AC 输出	实现多口抗雷击能力	用于智能家居设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
6	大功率智能 2C1A 多口充电器排插的研发	提升排插的多样智能输出能力	实现 2C1A 的输出模式，可智能分配输出端口功率	用于智能家居设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
7	大功率 AHB 拓扑架构 PD 电源的研发	反激加谐振的混合拓扑架构，可满足 3.3~28V 输出	能效提升到 95%，体积小，温度低	用于办公电子设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
8	330W 大功率适配器的研发	使用交错式 PFC+LLC 电路，分散发热点	提高效率，实现大功率输出，满足适配器塑胶外壳温度要求	用于办公电子设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
9	减小滤波电容体积以缩小适配器尺寸的研发	应用烧结箔技术，提升容量 20%，降低阻值	实现电源减小体积，提高电解电容抗纹波电流能力	用于所有电源适配器的平台类研发	主营业务产品的技术创新
10	电视机大功率超薄内置电源的研发	应用下沉式变压器，PCB 镂空，电解电容卧式加长的设计方式	实现减小电视机内置电源厚度	用于家电行业，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
11	一种农业用大型无人机充电机的研发	1. 实现了单输入/双输入模式，可以配合市电和变频发电机等多个设备源的应用 2. PFC 模块和 DC/DC 模块分开处理， 3. 支持大功率的快慢充切换， 4. 实现恒流和恒电压输出并联的充电控制方式 5. 功率达到 9000W，并且 PFC 和 DC/DC 部分单独分开，可以单独使用 DC/DC，也可以组合一起使用	1.采用双路 AC 输入模式 2.大功率 9000W 高功率充电 3.实现双路交错式 PFC 工作方案 4. 主变压器采用铜片串联工艺结构解决大功率电源散热问题	用于无人机设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术升级
12	一种 slim 型双路高效率电源的设计	1. 满足 >94% @50% 负载 2.雷击满足 2KV/1KV 3.EMI Class A 4.满足 55degC 温度范围	1.实现大功率细长型结构的服务器电源方案 2.磁性元件的集成式设计	用于数据中心设备，根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新

			3.采用铜条方式实现输出通流能力		
1 3	一种防水铝壳散热的充电机的设计	1. 效率>95.5% 2. 温度-40degC~55degC下 2000W 自然散热(灌胶工艺) 3. 雷击要求 4KV/4KV 4. 全电压范围输入, 28V 输出 5. 防水 IP67	1.实现 2000W 大功率自然散热方案 2.-40 度超低温工作 3.功率器件依靠外壳散热的设计工艺 4. IP67 防水方案的实现	用于无人机设备,根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
1 4	一种钛金效率 CRPS 电源的研发	1. 12V 50% load 效率>96% 2. EMI CLASS A 3. 雷击满足+/-2KV 4.满足 55degC 温度范围 5.满足电压 dip 测试要求	1 数字.图腾柱无桥 PFC 拓扑结构的实现 2.GaN 以及碳化硅器件的大功率产品应用 3.贴片功率器件的散热设计结构	用于服务器,根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
1 5	一种 DC-DC 转换器的研发	1. 转换效率>95% 2. 附带 BMS 控制板设计 3.额定功率 800W,峰值功率 1500W 4.自然散热	1.双向 DC-DC 设计方案充放电一体 2.BMS 电池保护以及电量计数字方式实现 3.铝铸件基板自然散热方式 4.陶瓷片散热材料应用	用于动力电池充电设备,根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新
1 6	一种小尺寸小功率高防雷设计的交换机 PoE 电源的研发	1. EMI Class B 2.转换效率>95% 3. OTP>70degC 3. 雷击 CM:6KV, DM>8KV	1.8KV 高雷击防护技术方案 2.实现小功率高效率技术方案	用于 POE 网安设备,根据客户订单批量出货	主营业务产品的技术创新

(四) 本次投资的必要性和合理性

根据公司未来战略发展需要, 公司建设总部基地和研发实验室的具有必要性, 能够提升公司总部形象和空间。

1、建设建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性分析详见“本题、一、(二) 在上述土地上建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性”的相关内

容。

2、本次投资的必要性说明如下：

(1) 满足公司业务快速发展的空间需求，进一步增强公司综合竞争实力，提升企业形象

近年来，依托于公司优异的技术创新实力、稳定可靠的产品品质、完善的售后服务、良好的市场形象等优势，公司业务规模不断扩张，办公空间需求持续提升。公司现有办公场地为租赁，已无法满足公司未来发展的需求，且公司业务在未来仍将处于快速增长阶段。因此，公司亟须通过本次项目建设，进一步拓展新的办公空间，满足公司实际运营需求。根据公司战略规划，未来公司将以深圳作为战略总部，通过本次项目新建总部大楼，用于研发、办公、运营和管理等用途，进一步完善公司研发、生产、业务体系，构建更加高效的运营管理体系，实现集团总部的全面升级，进一步增强公司综合竞争实力，提升企业形象。

(2) 增强公司研发技术储备，增强核心技术优势，引领新业务的发展

开关电源技术属于电力电子技术，是一门交叉学科，涉及电子电力、半导体器件、变频技术、电磁技术、计算机（微处理器）和综合自动控制等多学科交叉技术领域，属于技术密集型行业。并且近年来，开关电源行业技术加速发展，对产品的效率、功率密度、节能、可靠性等性能提出更高要求，要求开关电源企业持续进行技术经验积累，并投入大量的研发资源，不断增强自身研发实力，以满足行业及自身发展的需求。公司始终将技术创新视为驱动企业发展的核心动力，通过持续的研发投入，以保障自身研发实力水平处于行业前列。

因此，为提升公司研发实力，增强技术储备，公司亟须通过本次项目建设，进一步扩大研发中心，引进高水平的专业研发人员，购置先进的研发及检测软硬件，提升研发软硬件实力，以及研发环节信息化水平，从而优化研发环境，提高公司研发能力，丰富技术储备，保障和强化公司技术优势。项目建成后，将有助于公司实现行业前沿技术及高端产品的突破，引领新业务的发展。

(3) 丰富产品体系，增强产品竞争力，进一步满足客户需求

随着边缘计算、5G 网络及人工智能技术的快速发展以及在服务器领域的深度应用，传统标准化的服务器电源已无法满足其需求，要求电源供应商根据客户特定的产品性能、结构及规格要求进行服务器电源的设计和制造，客户对产品技术水平的要求逐步提升。虽然目前，公司服务器电源产品的技术水平、产品质量、响应速度均处于国内领先地位，但是，随着未来公司业务规模的不断增长，客户对于产品的技术、品质等需求同样将快速增长，对于公司的响应能力提出了更高的要求。

因此，为进一步增强公司产品研发能力，快速响应客户需求，丰富公司产品体系，公司规划通过本次项目建设，进一步强化专业技术研发团队，购置先进的中试线设备，并投建中试线，从而加快公司新产品研发进程，提高产品技术含量，增强产品竞争力，助力公司加速扩张高技术水平的开关电源业务，进一步提升市场份额。

(4) 加大信息化建设投入，提高公司经营管理信息化水平

经过多年的建设投入，公司已成功实施应用了多个信息化系统，实现了对研发、销售、采购、生产、仓储、人力等各职能部门流程的优化，成功打通各职能部门之间的信息流通环节。配合业务发展与客户要求，公司亟需加快建设高质量、高效率的智慧工厂，并进一步加强经营数据分析、产品数据分析、制造数据分析的信息化、透明化。

公司规划通过本次项目，升级优化信息系统，加快实现设备、产品、生产、管理、服务智能化，届时公司运营管理效率将进一步提高。

十一、补充披露情况

公司已在《募集说明书》中披露了相关风险，具体情况如下：

针对问题 2（1）（2）（6），公司已在《募集说明书》之“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（二）募集资金投资项目风险”披露如下：

“1、募集资金投资项目效益不及预期的风险

本次募集资金用于东莞欧陆通数据中心电源建设项目、欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目和补充流动资金，本次募投项目主要是以当前的国家政策导向和市场发展趋势为基础确定的。随着数据中心和服务器产业的发展，公司可能面临来自行业竞争加剧和市场价格变化、技术革新、运营管理等方面的挑战。虽然公司的募集资金投资项目已经过详细的论证，具备人才、技术、市场各方面的充分准备，但也可能因为发行人对上下游资源整合不及预期，或者因为宏观经济、政策环境、项目建设进度、设备供应等方面的变化，对项目的顺利实施和公司的预期收益造成不利影响。”

“2、募投项目新增折旧摊销影响经营业绩的风险

公司募集资金投资项目将新增固定资产等长期资产投资，项目正常达产后每年新增折旧摊销 3,545.08 万元。若市场环境发生重大变化，募集资金投资项目的预期收益不能实现，则公司存在因折旧摊销大量增加而导致经营业绩下降的风险。”

“3、新增产能消化风险

本次募集资金投资项目建设完成后，可进一步完善发行人产品体系，满足市场需求，缓解目前产能不足的状况。发行人本次募集资金投资项目经过了仔细调研和审慎的可行性论证，考虑到行业的发展前景以及发行人销售规模的扩大，认为项目的实施具备可行性和必要性。但是，如果未来募投项目产品市场竞争环境发生重大变化，或者发行人市场开拓、营销手段未能达到预期目标等情形，发行人可能会面临新增产能无法消化的风险。”

十二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅了《深圳市土地使用权出让合同》《深圳市宝安区产业发展监管协议（重点产业类）》；查阅了《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》《工业及其他产业用地供应管理办法》《深圳市城市规划标准与

准则》等法律法规及规范性文件；查阅了发行人相关租赁合同；查阅了发行人《募集说明书》《募集资金使用可行性分析报告》等文件；查阅了发行人对租赁物业与购置物业经济性的测算；取得了发行人对于募投用地使用规划、租赁计划等事项的确认；查阅了发行人募投项目取得的发改委备案、环境影响评价、不动产权证书、建设施工报建手续、节能审查等文件；取得了发行人及能评咨询机构对募投项目能评事项的确认；查阅发行人报告期内披露的定期报告，了解发行人的业务情况；查阅发行人的其他电源收入、其他电源的相关合同情况；访谈发行人管理层，了解动力电池设备、纯电交通工具等领域的业务情况。

2、查阅发行人和发行人会计师出具的前次募集资金使用情况和鉴证报告，了解前次募集资金的使用情况；查阅发行人前次募集资金账户的银行流水，并抽查前次募集资金支出相关的付款申请单、银行回单、采购合同等原始单据；现场查看发行人前次募投项目施工现场，了解前次募投项目最新建设进展；访谈发行人管理层，了解前次募投项目的建设进度以及剩余募集资金的使用安排，核查发行人前次募投项目是否能够按期达到可使用状态。

3、查阅发行人本次募集资金使用的可行性分析报告和本次募投项目的可行性研究报告，并访谈发行人管理层，了解发行人本次募集资金的必要性与合理性；查阅发行人报告期内财务报表及审计报告，以及理财产品购买的相关合同、付款单据等原始凭证，了解发行人账面自有资金及理财产品购买情况；查阅发行人前次募投项目的可行性研究报告，了解前次募投项目运营所需的资金情况；查阅发行人和发行人会计师出具的前次募集资金使用情况和鉴证报告，了解前次募集资金的使用情况；

4、查阅发行人报告期内披露的定期报告，了解发行人的业务情况；查阅发行人的其他电源收入、其他电源的相关合同情况；访谈发行人管理层，了解动力电池设备、纯电交通工具等领域的业务情况。

5、对公司本次募投项目负责人访谈，了解募投项目的工艺技术、生产设备、产品性能等方面与现有业务及前次募投项目的区别与联系；查阅公司招股说明书及前次募投项目可研报告、本次募集说明书、募投项目可行性研究报告等，

对比了解本次募投项目与前次募投项目的区别与联系；查阅发行人可比公司类似产品的投入产出比，与发行人投入产出比进行对比与分析。

6、查阅发行人及其他子公司的报告期各期末员工花名册；获取发行人现有人员办公区域、总部基地和研发实验室规划及面积情况相关资料；了解目前人员数量、办公场所以及办公面积等信息；了解预计未来拟招聘的人员数量；查阅募投项目可研报告及盈利预测，了解各项目建设期人员投入数量、拟新建的行政、研发办公面积等；

7、查阅发行人所属行业的产业政策、行业研究报告，了解发行人所属行业的市场规模及未来发展趋势；查阅发行人可比公司的募集说明书，了解可比项目的具体情况；获取发行人的在手订单；查阅发行人主要产品的产能、产量数据，统计分析发行人报告期内的产能利用率情况；查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，并访谈发行人管理层，了解发行人本次募集资金的必要性与合理性；查阅发行人拟定的产能消化措施，并访谈发行人管理层，核查发行人是否存在产能过剩风险。

8、查阅行业研报、同行业上市公司年报等公开资料，了解行业情况；查阅发行人募集资金投资明细及项目效益测算过程，与公司现有情况及同行业可比公司类似项目或业务进行比较；核查发行人本次募投项目的基本情况，复核募投项目投资测算过程。

9、获取公司前次和本次募投项目的报表数据，核查公司前次募投项目投产的固定资产及无形资产的原值及年折旧摊销额计提是否正确，并分析折旧摊销额对公司未来业绩的影响；了解固定资产或无形资产的折旧摊销政策，统计分析发行人新增折旧摊销费用占发行人现有业务和相关募投项目预计营业收入、净利润的比例情况，核查发行人相关募投项目建成后新增折旧摊销费用是否会对未来经营业绩产生重大不利影响。

10、查阅了本次募投项目的可行性研究报告，获取了发行人募投项目投资估算表，复核投资估算范围、编制依据及费用构成等；对发行人相关人员进行访谈，了解实施募投项目的必要性和合理性。

（二）核查结论

1、经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目用地为 30 年的使用年限，符合法律法规及深圳市相关法规、规范性文件的规定；欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目有利于满足公司持续增长的办公空间的需求，有利于提升公司的企业形象，符合公司战略发展需要，具有合理性；发行人拟在该 30 年期限的新型产业用地上建设总部大楼和研发实验室具有合理性和经济性；欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目符合地块的权利限制或相关规定，并符合投向主业的相关要求；本次募投项目已取得现阶段所需的所有审批文件，实施不存在重大不确定性或实质性障碍。

2、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：根据公司建设进度以及剩余募集资金的使用安排，公司前次募投项目将按期达到可使用状态，剩余资金已有明确使用安排，不会变更前次募集资金使用计划。

3、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：公司自有资金主要用于保障日常生产经营等流动性资金需求。截止 2023 年 6 月末，公司前次募集资金已使用 71,466.04 万元，占比 84.17%，使用比例较高，结余的前次募集资金将根据募集资金使用计划合理使用，预计将全部使用完毕。本次募集资金具有必要性和合理性，不存在频繁、过度融资的情形。目前结余自有资金系公司正常生产经营周转所需资金，具有合理性，不存在频繁、过度融资的情形。

4、经核查，保荐机构及发行人律师认为：动力电池设备电源主要应用于农用无人机等大瓦数动力电池设备，为其动力电池快速充电，不包含电池设备，主要客户包括行业领先的设备厂商等。纯电交通工具电源主要应用于两轮车和三轮车，为车上蓄电池充电的设备，不包括电池设备。主要客户包括雅迪、春风动力等。

5、经核查，保荐机构认为：东莞欧陆通数据中心电源建设项目为现有服务器电源的扩产项目，主要系公司目前通用型服务器和高功率服务器电源产能不足，为满足公司服务器电源业务快速扩张的需要；与前次募投项目在工艺技术、生产设备、产品性能存在较大差异，不属于同类产品，本次募投与前次募投不可比。欧陆通的东莞欧陆通数据中心电源建设项目投入产出比与可比项目不存在重大差异，本次募投项目建设具有经济性。

6、经核查，保荐机构认为：报告期内，公司业务、技术并未发生结构性变化，其他人员增长较快，但生产人员逐年减少，原因主要系 2021 年起，公司逐步对内部组织架构进行调整，对部分部门进行拆分、整合，年度间统计口径不一致；以及 2021 年开始，公司产品生产存在少部分劳务外包情况，导致公司自有生产人员相应减少；总部基地和研发实验室内部功能分区合理，目前星辉科技园租赁场所的单位人员办公面积与新总部基地单位人员办公面积相比差异较小，新总部基地单位人员办公面积处于合理范围区间内，具有合理性；目前公司深圳总部均为租赁场地，根据公司未来战略发展需要，公司建设总部基地和研发实验室的具有必要性，能够提升公司总部形象和空间。

7、经核查，保荐机构认为：服务器行业具有较大的市场规模，前景广阔。2022 年，发行人服务器电源全球的市场占有率在 0.73%~1.46%之间，国内的市场占有率在 2.56%~5.10%之间。本次募投项目达产年，发行人服务器电源的全球的市场占有率在 2.50%~5.01%之间，发行人的市场占有率有较大的增长空间；报告期内，公司服务器电源销售快速增长，公司实施本次募投项目扩大服务器电源市场规模符合公司及行业发展趋势；公司所拟定的产能消化措施具有可行性，不存在产能过剩风险。

8、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：本次募投项目的单位价格、单位成本、毛利率等关键测算指标的确定具有合理性，效益测算过程谨慎；与同行业可比公司募投项目关差异具有合理性。

9、经核查，保荐机构及发行人会计师认为：公司前次募投项目和本次募投项目建成后新增折旧和摊销占公司整体营业收入和净利润的比例较低，公司前次募投项目和本次募投项目建成后新增折旧和摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

10、经核查，保荐人及发行人会计师认为：欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目完成年后每年新增的设备及无形资产折旧摊销金额为 931.67 万元，占公司本次募投项目达产年净利润的比重 15.13%，占比较小。本次募投项目建成后土建及装修工程折旧费用为 538.32 万元，低于租赁星辉科技园同等面积地所需支付的租金成本，经测算每年为公司节省的租金成本为 353.44 万元，

并且在 30 年的使用期限内，可持续性为公司节省租赁成本，具有经济性，同时能够提升公司总部形象、研发及信息化水平，具有必要性和合理性。。

其他问题

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

公司已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对公司及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2023 年 3 月 2 日披露可转债预案以来，截至本回复出具之日，发行人持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行相关媒体报道情况进行了自查，主流媒体中尚未出

现社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的报道，无重大舆情或媒体质疑情况，未出现对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑的情形。主要媒体报道及关注事项如下：

序号	日期	媒体名称	文章标题	主要关注内容
1	2023-03-01	界面新闻	欧陆通：拟发行可转债募资不超 7.88 亿元，用于充换电设施的充电模块生产项目等	发行人可转债预案修订前募集资金金额及募投项目情况
2	2023-03-01	东方财富网	欧陆通拟发行可转债募资不超 7.88 亿元	
3	2023-03-01	每日经济新闻	欧陆通：拟发行可转债不超过约 7.88 亿元	
4	2023-03-01	第一财经	晚间公告 3月1日这些公告有看头	
5	2023-03-02	钛媒体 App	欧陆通：拟发行可转债募资不超 7.88 亿元，公司业绩逐步回升	
6	2023-03-02	中国经济网	欧陆通拟发可转债募不超 7.88 亿 2020 年上市募 9.3 亿	
7	2023-03-06	中国经济网	欧陆通拟募资不超 7.88 亿布局充换电设施电源适配器贡献七成营收研发费用率逾 7%	
8	2023-03-14	宝安日报	欧陆通募资开拓充换电设施产业	
9	2023-06-07	证券之星	欧陆通:欧陆通：向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）	摘录发行人向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告
10	2023-08-03	每经网	欧陆通：发行可转债申请获深交所受理	发行人本次发行申请获深交所受理
11	2023-08-03	东方财富网	欧陆通：发行可转债申请获深交所受理	
12	2023-08-03	格隆汇	欧陆通(300870.SZ)：发行可转债申请获深交所受理	
13	2023-08-04	中国证券报	欧陆通：发行可转债申请获深交所受理	
14	2023-08-17	蓝筹企业评论	欧陆通业绩波动过大新推募资用于发展更像脱困？	引用自发行人招股说明书、募集说明书相关内容，已进行充分披露

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构通过网络检索等方式，对自发行人首次披露可转债预案之日至本回复出具之日相关媒体报道的情况进行了检索，并与本次发行相关申请文件进行对比。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人披露本次向不特定对象发行可转换公司债券预案之日以来未发生有关该项目的重大舆情，发行人本次发行申请文件中与媒体报道相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露事项。

（本页无正文，为深圳欧陆通电子股份有限公司《关于深圳欧陆通电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复报告》之盖章页）



深圳欧陆通电子股份有限公司

2023年9月6日

(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于深圳欧陆通电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复报告》之盖章页)

保荐代表人：



孙爱国



张玉忠



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读深圳欧陆通电子股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：_____



(法定代表人)

冉云

