



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）

二〇二三年十一月

目录

问题 1.....	3
问题 2.....	79
其他问题	137

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 1-9 月发行人经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年 1-9 月		2021 年 1-9 月		2020 年 1-9 月
	金额	较 2020 年同期变动	金额	较 2020 年同期变动	金额	较 2020 年同期变动	金额
营业收入	206,569.06	64,861.11	197,743.31	56,035.36	184,904.43	43,196.47	141,707.95
营业成本	166,218.34	55,153.89	166,020.64	54,956.19	155,399.40	44,334.96	111,064.45
毛利率	19.53%	-2.09%	16.04%	-5.58%	15.96%	-5.67%	21.62%
营业毛利额	40,350.73	9,707.22	31,722.67	1,079.16	29,505.02	-1,138.48	30,643.51
期间费用	34,065.40	20,153.71	27,387.11	13,475.42	18,667.99	4,756.30	13,911.69
其中：销售费用	5,303.91	1,969.36	4,797.63	1,463.08	4,316.09	981.54	3,334.55
管理费用	11,973.29	7,003.63	12,948.91	7,979.25	5,964.36	994.7	4,969.66
研发费用	17,161.50	12,622.50	14,185.47	9,646.47	8,425.78	3,886.77	4,539.00
财务费用	-373.29	-1,441.77	-4,544.89	-5,613.37	-38.23	-1,106.71	1,068.48
其他收益	997.9	451.19	1,253.86	707.15	2,024.57	1,477.86	546.71
投资收益	203.2	203.20	352.63	352.63	1,250.42	1,250.42	-
净利润	4,164.68	-9,087.10	4,043.31	-9,208.47	10,414.34	-2,837.44	13,251.78
归属于母公司所有者的净利润	4,291.48	-8,960.30	4,084.55	-9,167.23	10,456.07	-2,795.71	13,251.78
股份支付(万元)	4,002.42	4,002.42	5,000.04	5,000.04	-	-	-
剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润	8,293.89	-4,957.89	9,084.59	-4,167.19	10,456.07	-2,795.71	13,251.78

如上表，报告期各期 1-9 月净利润分别为 13,251.78 万元、10,414.34 万元、4,043.31 万元和 4,164.68 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 13,251.78 万元、10,456.07 万元、9,084.59 万元和 8,293.89 万元，剔除股权激励后销售净利润率为 9.35%、5.65%、4.59%和 4.02%，2021 年 1-9 月、2022 年 1-9 月和 2023 年 1-9 月业绩较 2020 年度同期下降幅度较大，具体原因

分析如下：

2021年1-9月剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润为10,456.07万元，销售净利率为5.65%，净利润较2020年1-9月下降2,795.71万元，对应销售净利率下降3.70%，主要原因系：①2021年1-9月大宗商品价格上行，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等因素影响，毛利率下降，收入增加对利润的影响小于成本增加对利润的影响，营业毛利额下降1,138.48万元，占收入的比例为-0.62%；②因研发团队整体扩充提升研发投入增加、美元贬值收窄汇兑损失减少等因素综合影响，期间费用增加4,756.30万元，占收入的比例为2.57%；其他因素影响较小。

2022年1-9月剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润为9,084.59万元，销售净利率为4.59%，净利润较2020年1-9月下降4,167.19万元，对应销售净利率下降4.76%，主要原因系：①研发团队整体持续扩充提升研发投入增加，深圳总部购置新物业的折旧摊销等管理费用增加，美元升值汇兑收益增加等因素综合影响，期间费用增加（不含股权激励）8,475.38万元，占收入的比例为4.29%；其他因素影响较小。

2023年1-9月剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润为8,293.89万元，销售净利率为4.02%，净利润较2020年1-9月下降4,957.89万元，对应销售净利率下降4.76%，主要原因系：①研发团队整体持续扩充提升研发投入增加，美元升值幅度收窄汇兑收益减少等因素综合影响，期间费用增加（不含股权激励），导致利润下降16,151.29万元，占收入的比例为7.82%；②公司产品及客户结构有所变化，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，毛利率有所提升，营业毛利额较上年同期增加9,707.22万元，占收入的比例为4.70%；其他因素影响较小。

(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，以及原材料价格波动对发行人采购成本的影响

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，上述原材料采购价格变动情况列示如下：

材料名称	对应产品	2023年1-9月较2022年变动率	2022年较2021年变动率	2021年较2020年变动率
半导体	电源适配器及其他电源	-4.65%	-3.82%	17.51%
	服务器电源	-17.77%	38.98%	30.93%
	小计	-3.85%	9.83%	29.34%
磁性材料		2.86%	-2.41%	14.80%
电阻电容		-4.70%	5.05%	6.53%
外壳		-8.29%	-0.79%	12.98%
线材		-11.65%	-2.05%	10.14%

根据主要原材料采购占比与采购价格变动情况，2021年至2023年1-9月因产品结构、原材料价格变化对采购成本的影响分别为11.48%、3.00%和-4.61%，具体测算情况如下：

材料名称	对应公司产品	2023年1-9月			2022年			2021年			2020年
		占比A	采购价格变动率B	对采购成本的影响C=A*B	占比A	采购价格变动率B	对采购成本的影响C=A*B	占比A	采购价格变动率B	对采购成本的影响C=A*B	占比A
半导体	电源适配器及其他电源	16.95%	-4.65%	-0.79%	17.34%	-3.82%	-0.66%	21.08%	17.51%	3.69%	22.25%
	服务器电源	10.13%	-17.77%	-1.80%	9.15%	38.98%	3.57%	6.69%	30.93%	2.07%	2.86%
	小计	27.08%		-2.59%	26.49%		2.91%	27.77%		5.76%	25.11%
磁性材料		16.32%	2.86%	0.47%	16.13%	-2.41%	-0.39%	16.41%	14.80%	2.43%	16.91%
电阻电容		15.32%	-4.70%	-0.72%	15.22%	5.05%	0.77%	15.97%	6.53%	1.04%	17.28%
外壳		7.96%	-8.29%	-0.66%	9.92%	-0.79%	-0.08%	9.71%	12.98%	1.26%	11.03%

材料名称	对应公司产品	2023年1-9月			2022年			2021年			2020年
		占比A	采购价格变动率B	对采购成本的影响C=A*B	占比A	采购价格变动率B	对采购成本的影响C=A*B	占比A	采购价格变动率B	对采购成本的影响C=A*B	占比A
线材		9.49%	-11.65%	-1.11%	9.93%	-2.05%	-0.20%	9.78%	10.14%	0.99%	9.79%
合计		76.18%		-4.61%	77.69%		3.00%	79.64%		11.48%	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1-9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，2023年1-9月随着供需趋缓，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1-9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	23,069.59	0.32	28,480.25	0.33	41,217.57	0.34	31,232.54	0.29
	服务器电源	13,784.28	1.08	15,037.27	1.31	13,081.00	0.94	4,012.08	0.72
	整体	36,853.87	0.43	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0.32元/pcs，其中2021年较上年上涨17.51%、2022年、2023年1-9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**1.08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1-9月半导体价格较2022年有所回落，与市场行情价格走势一致。

(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。

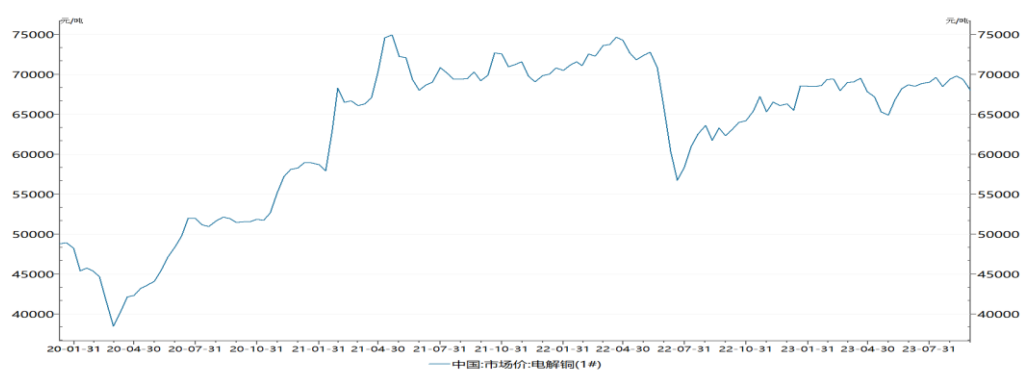
报告期内，公司磁性材料采购单价分别为0.60元/pcs、0.69元/pcs、0.67元/pcs和**0.69元/pcs**，其中，2021年磁性材料价格上涨14.80%，2022年磁性材料价格有所回落，**2023年1-9月磁性材料价格略有上涨**，与铜的行情价格走势一致。

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1-9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	22,212.22	0.69	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 1-9 月趋于较为稳定水平。

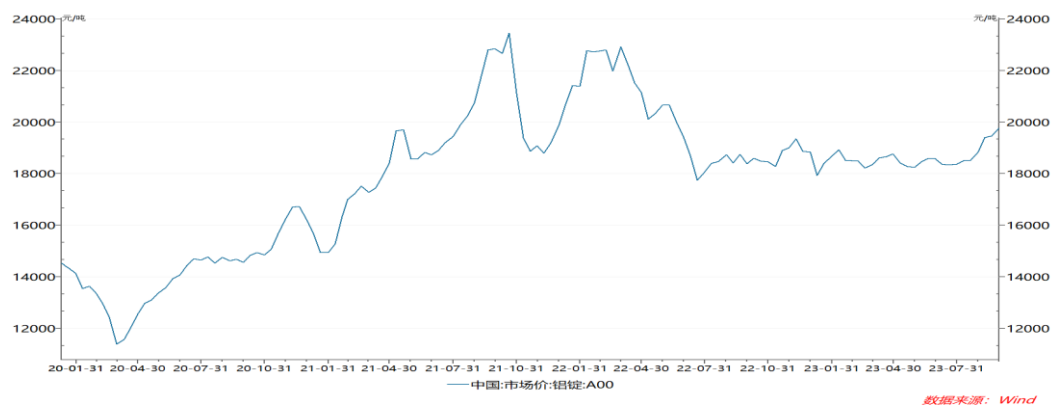
报告期内，公司电阻电容采购单价分别为 0.0538 元/pcs、0.0573 元/pcs、0.0602 元/pcs 和 **0.0574 元/pcs**，其中 2021 年电阻电容价格上涨 6.53%，2022 年因部分电阻电容缺货及铝价整体价格较高，电阻电容采购价格略有上涨，2023 年 1-9 月，电阻电容价格呈回落趋势，与铝的行情价格走势一致。

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 1-9 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	20,842.75	0.0574	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：



(4) 外壳

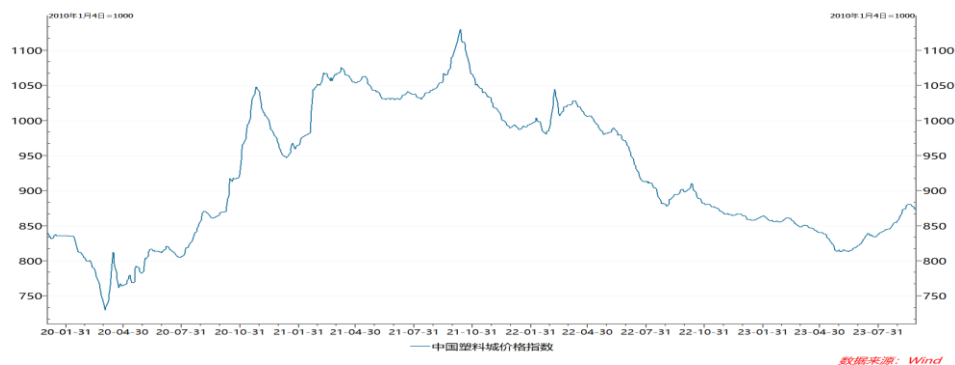
外壳主要由塑料原料构成，2021 年塑料价格处于高位，2022 年开始回落，报告期内，公司外壳采购单价分别为 0.76 元/pcs、0.85 元/pcs、0.85 元/pcs 和 **0.78 元/pcs**，2021 年外壳价格上涨 12.98%，公司有所备货，2022 年、2023 年 1-9 月外壳价格开始有所回落，与塑料行情价格走势一致。

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1-9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	10,838.84	0.78	16,304.89	0.85	18,978.33	0.85	15,478.35	0.76

塑料价格走势如图如下图：



(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/pcs、1.48元/pcs、1.45元/pcs和**1.28元/pcs**，2021年线材价格上涨10.14%，公司有所备货，2022年、2023年1-9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/pcs、金额单位：万元

项目	2023年1-9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	12,920.09	1.28	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**19.39%**。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 1-9 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。

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 1-9 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）	18.75	-0.78%	18.90	8.00%	17.50	1.27%	17.28
单位成本（元/只）	15.05	-5.21%	15.88	5.91%	14.99	10.06%	13.62
毛利率	19.75%	3.76%	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 1-9 月公司电源适配器单位售价分别为 18.90 元/只、**18.75 元/只**，售价变动较小；单位成本分别为 15.88 元/只、**15.05 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 1-9 月**较 2022 年度单位成本下降，导致毛利率呈上升趋势。

(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 1-9 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）	124.12	-27.34%	170.82	74.87%	97.68	-7.87%	106.03
单位成本（元/只）	99.53	-25.16%	132.99	65.29%	80.46	-8.34%	87.78
毛利率	19.81%	-2.33%	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 **124.12 元/只**，单位成本分别为 87.78 元/只、80.46 元/只、132.99 元/只和 **99.53 元/只**，毛利率分别为 17.21%、17.63%、22.14%和 **19.81%**。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 1-9 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。

(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1-9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）	57.25	12.25%	51.00	7.27%	47.54	12.95%	42.09
单位成本（元/只）	47.40	16.58%	40.66	4.92%	38.75	21.44%	31.91
毛利率	17.20%	-3.07%	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 **57.25 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 **47.40 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 1-9 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。

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1-9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	206,569.06	8,825.75	270,312.47	13,117.67	257,194.80	48,847.48	208,347.32
营业成本	166,218.34	197.70	221,230.01	4,195.18	217,034.83	53,666.55	163,368.28
毛利率	19.53%	3.49%	18.16%	2.55%	15.61%	-5.98%	21.59%
营业毛利额	40,350.73	8,628.06	49,082.46	8,922.49	40,159.97	-4,819.07	44,979.04
期间费用	34,065.40	6,678.29	36,794.86	8,477.71	28,317.15	7,105.96	21,211.19
其中：销售费用	5,303.91	506.28	6,315.98	525.60	5,790.38	1,430.99	4,359.39
管理费用	11,973.29	-975.62	13,653.53	5,384.51	8,269.02	1,623.89	6,645.13
研发费用	17,161.50	2,976.04	19,788.72	6,619.31	13,169.41	6,278.35	6,891.06
财务费用	-373.29	4,171.60	-2,963.37	-4,051.71	1,088.34	-2,227.27	3,315.61
期间费用率	16.49%	2.64%	13.61%	2.60%	11.01%	0.83%	10.18%
其他收益	997.90	-255.96	1,558.20	-724.67	2,282.87	950.52	1,332.35
投资收益	203.20	-149.42	395.28	-719.43	1,114.71	1,069.95	44.76
净利润（1）	4,164.68	121.38	8,784.52	-2,324.44	11,108.96	-8,286.48	19,395.44
股权激励（2）	4,002.42	-997.62	2,498.82	2,498.82	-	-	-
剔除股权激励后净利润（3=1+2）	8,167.10	-876.24	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	3.95%	-0.62%	4.17%	-0.15%	4.32%	-4.99%	9.31%

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 **4,164.68 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 **8,167.10 万元**，剔除股权激励后销售净利润率为 9.31%、4.32%、4.17%和 **3.95%**，具体分析如下：

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、美元贬值等因素影响，毛利率下降 5.98%，导致公司在收入增加的情况下，利润反而下降。

2022 年度、2023 年 1-9 月剔除股权激励后销售净利润率较 2020 年分别下降

5.14%、5.36%，主要系为配合公司长期发展战略，研发投入持续较大，2022年度，2023年1-9月研发费用率分别为7.32%、8.31%，分别较2020年度增加4.01%、5.00%，导致公司收入增加的情况下，利润未同步增加。

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、报告期内各项费用占比，以及报告期内收入和成本变化对利润变化的贡献度

报告期内公司各项费用占收入比，以及收入和成本等项目变化对利润变化的贡献度，具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月				2022年度				2021年度				2020年度	
	金额	占收入比	对利润的影响额	影响额占收入的比例	金额	占收入比	对利润的影响额	影响额占收入的比例	金额	占收入比	对利润的影响额	影响额占收入的比例	金额	占收入比
营业收入	206,569.06	100.00%	8,825.75	4.27%	270,312.47	100.00%	13,117.67	4.85%	257,194.80	100.00%	48,847.48	18.99%	208,347.32	100.00%
营业成本	166,218.34	80.47%	-197.70	-0.10%	221,230.01	81.84%	-4,195.18	-1.55%	217,034.83	84.39%	-53,666.55	-20.87%	163,368.28	78.41%
毛利率	19.53%				18.16%				15.61%				21.59%	
营业毛利额	40,350.73	19.53%	8,628.06	4.18%	49,082.46	18.16%	8,922.49	3.30%	40,159.97	15.61%	-4,819.07	-1.87%	44,979.04	21.59%
期间费用	34,065.40	16.49%	-6,678.29	-3.23%	36,794.86	13.61%	-8,477.71	-3.14%	28,317.15	11.01%	-7,105.96	-2.76%	21,211.19	10.18%
其中：销售费用	5,303.91	2.57%	-506.28	-0.25%	6,315.98	2.34%	-525.60	-0.19%	5,790.38	2.25%	-1,430.99	-0.56%	4,359.39	2.09%
管理费用	11,973.29	5.80%	975.62	0.47%	13,653.53	5.05%	-5,384.51	-1.99%	8,269.02	3.22%	-1,623.89	-0.63%	6,645.13	3.19%
研发费用	17,161.50	8.31%	-2,976.04	-1.44%	19,788.72	7.32%	-6,619.31	-2.45%	13,169.41	5.12%	-6,278.35	-2.44%	6,891.06	3.31%
财务费用	-373.29	-0.18%	-4,171.60	-2.02%	-2,963.37	-1.10%	4,051.71	1.50%	1,088.34	0.42%	2,227.27	0.87%	3,315.61	1.59%
其他收益	997.90	0.48%	-255.96	-0.12%	1,558.20	0.58%	-724.67	-0.27%	2,282.87	0.89%	950.52	0.37%	1,332.35	0.64%
投资收益	203.20	0.10%	-149.42	-0.07%	395.28	0.15%	-719.43	-0.27%	1,114.71	0.43%	1,069.95	0.42%	44.76	0.02%
净利润	4,164.68	2.02%	121.38	0.06%	8,784.52	3.25%	-2,324.44	-0.86%	11,108.96	4.32%	-8,286.48	-3.22%	19,395.44	9.31%
归属于发行人股东的净利润	4,291.48	2.08%	206.92	0.10%	9,016.48	3.34%	-2,092.48	-0.77%	11,108.96	4.32%	-8,286.48	-3.22%	19,395.44	9.31%
非经常性损益（税后）	-1,761.13	-0.85%	3,135.91	1.52%	1,804.31	0.67%	1,069.57	0.40%	2,873.88	1.12%	-1,426.31	-0.55%	1,447.57	0.69%
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润	6,052.61	2.93%	3,342.84	1.62%	7,212.17	2.67%	-1,022.91	-0.38%	8,235.08	3.20%	-9,712.79	-3.78%	17,947.87	8.61%

(1) 报告期内，公司净利润分别为 19,395.44 万元、11,108.96 万元、8,784.52 万元和 **4,164.68 万元**。净利润下降的主要变动因素分析如下：

2021 年度较 2020 年度净利润下降 8,286.48 万元，净利润下降占当期收入的比例为-3.22%，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等因素影响，毛利率下降，收入增加对利润的影响小于成本增加对利润的影响，营业毛利额下降 4,819.07 万元，占收入的比例为-1.87%；②因研发团队整体扩充提升、美元贬值收窄汇兑损失减少等因素综合影响，期间费用增加，导致利润下降 7,105.96 万元，占收入的比例为-2.76%；其他因素影响较小。

2022 年度较 2021 年度净利润下降 2,324.44 万元，净利润下降占当期收入的比例为-0.86%，主要系：①部分原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率走高等因素影响，毛利率有所提升，收入增加对利润的影响大于成本增加对利润的影响，营业毛利额增加 8,922.49 万元，占收入的比例为 3.30%；②研发团队整体持续扩充提升，2022 年新增股权激励摊销费用，美元升值汇兑收益增加等因素综合影响，期间费用增加，导致利润下降 8,477.71 万元，占收入的比例为-3.14%；③政府补助减少、理财产品收益减少，导致利润下降 1,444.10 万元，占收入的比例为-0.53%；其他因素影响较小。

2023 年 1-9 月较上年同期净利润增加 **121.38 万元**，变动金额较小，主要系：①公司产品及客户结构有所变化，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，毛利率有所提升，营业毛利额较上年同期增加 **8,628.06 万元**，占收入的比例为 **4.18%**；②研发团队整体持续扩充提升，美元升值幅度收窄汇兑收益减少等因素综合影响，期间费用增加，导致利润下降 **6,678.29 万元**，占收入的比例为**-3.23%**；其他因素影响较小。

(2) 报告期内，公司非经常性损益分别为 1,447.57 万元、2,873.88 万元、1,804.31 万元和**-1,761.13 万元**，其中，因 2023 年 6 月取消股权激励计划，一次性计入当期费用的股份支付金额为 2,820.65 万元，导致 2023 年 1-9 月非经常性损益金额为**-1,761.13 万元**。报告期内，归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 17,947.87 万元、8,235.08 万元、7,212.17 万元和 **6,052.61 万元**，

其中，2021 年度下降金额较大，主要系毛利率下降及期间费用增加，具体详见本小题中关于净利润下降的主要变动因素分析的相关内容。

5、剔除股权激励影响外其他影响业绩因素情况

报告期内，剔除股权激励后，影响公司业绩的主要因素包括产品价格、材料价格波动，汇率波动以及研发费用投入增加，各因素对业绩的影响情况说明如下：

(1) 产品价格、材料价格波动对公司毛利率及业绩的影响

报告期内，公司营业收入不断增长，因产品价格、材料成本变化等因素影响，公司毛利率分别为 21.39%、15.61%、18.16%和 19.53%，营业毛利率额分别为 44,979.04 万元、40,159.97 万元、49,082.46 万元和 40,350.73 万元，其中 2021 年因毛利率较 2020 年下降幅度较大，营业毛利额较 2020 年减少 4,819.07 万元，导致利润减少 4,819.07 万元。

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%	-	-4.31%	-9.09%
产品价格对净利润的影响	27,031.25	13,515.62	-	-13,515.62	-27,031.25
原材料价格变动对毛利率的影响	-6.04%	-3.02%	-	3.02%	6.04%
原材料价格变动对净利润的影响	-22,123.00	-11,061.50	-	11,061.50	22,123.00

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%，净利润将下降 11,061.50 万元；若原材料价格上涨 10%，则公司毛利率将相应下降 6.04%，净利润将下降 22,123.00 万元。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%，净利润将下降 13,515.62 万元；若产品价格下降 10%，则公司毛利率将相应下降 9.09%，净利润将下降 27,031.25 万元。

(2) 研发费用投入增加对公司业绩的影响

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 17,161.50 万元，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 8.31%，公司报告期内研发费用投入较大且逐年增加，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，积极布局高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等方向而预先发生的研发投入较多。在公司开发产品的过程中，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大于收入，若未来公司研发投入后研发成果不达预期或客户订单不达预期，将对公司未来经营业绩产生不利影响。

(3) 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 **48.42%**，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 1-9 月	6.9451	5.35%
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 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入	206,569.06	270,312.47	257,194.80	208,347.32
毛利率	19.53%	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	201,533.75	267,438.28	266,687.71	-
折算后重新计算的毛利率	17.52%	17.28%	18.62%	-
对毛利率变动的影响	2.01%	0.88%	-3.00%	-
汇兑收益	1,797.30	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	8,293.90	11,515.30	11,108.96	19,395.44
汇兑收益占净利润的比例	21.67%	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 1-9 月，美元兑人民币中间价平均汇率较 2022 年上升 5.35%，对公司毛利率的影响为上升 2.01%。

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 -1,797.30 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 21.67%，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。

汇率波动对毛利额及业绩的敏感性分析详见“问题 1、三、（三）、4、汇率波动对毛利率及业绩的影响”

6、同行业可比公司营业收入、净利润及毛利率情况

（1）发行人行业地位及主要产品竞争情况

报告期内，发行人专注于开关电源生产销售，主要包括电源适配器、服务器电源等，开关电源收入占比均在 99% 以上，为目前 A 股可比上市公司中开关电源占比最高的上市公司。

① 电源适配器领域

2020 年至 2023 年 1-9 月公司电源适配器销售收入分别为 156,278.13 万元、180,454.11 万元、176,097.17 万元和 125,057.78 万元，销售规模高于同行业可比上市公司茂硕电源、可立克、京泉华和奥海科技等，在电源适配器领域，公司属于 A 股上市公司领先企业。

② 服务器电源领域

2020 年至 2023 年 1-9 月，公司服务器电源销售收入分别为 13,007.78 万元、28,825.84 万元、59,652.90 万元和 50,066.80 万元，报告期内，公司服务器电源收入快速增长。服务器电源业务是公司的长期重点发展战略之一，公司多年

来持续投入研发，充分了解客户需求，加大与客户合作与研发的力度，增加了产品类型，并大力进行技术平台储备。目前已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，处于国内领先地位，可以充分满足不同客户的定制化需求。

在服务器电源市场中，同行业公司包括中国台湾的台达电子、光宝科技，以及境内的中国长城等。根据公开信息，台达电子的服务器电源从 350W 到 3200W 不等，转化效率可达到金牌、铂金牌、钛金牌、钛金+等级。光宝科技的服务器电源覆盖风冷和液冷，从 600W 到 5500W 不等，以及 60KW 的液冷系统，转化效率可达到金牌、铂金牌、钛金牌等。中国长城自主研发数据中心服务器电源，研发项目包括 1300G2/1600G2 钛金服务器电源、185mm CRPS2000D2-2700D2 高功率密度电源、CRPS2200DL-3000DL 定制服务器电源等完成研发出货，并通过了 CQC、80PLUS 等相关认证。

与同行业公司相比，在高功率服务器电源方面，公司已有包括 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核心产品，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。公司高功率服务器电源研发技术和产品已处于国内领先水平，比肩国际高端水平，是市场上少数能够实现高功率服务器电源量产的电源供应商。

作为国内领先的服务器电源厂商，公司将持续受益于数据中心算力扩张以及服务器产业链国产替代的需求提升，叠加海外云服务商、AI 服务器制造商等下游客户的突破及增量，能够为公司未来服务器电源业务发展提供有力支撑。

(2) 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：

单位：万元

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%

公司名称	项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
	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1-9月可比公司分产品收入及毛利率

数据尚未披露，上表以 2023 年 1-6 月数据列示；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：

报告期内，公司主营业务产品毛利率与同行业可比上市公司的同类产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类别	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
茂硕电源	SPS 开关电源	19.36%	15.11%	9.64%	16.51%
可立克	开关电源	19.34%	21.04%	18.25%	21.53%
京泉华	电源	19.06%	17.96%	11.18%	15.76%
中国长城	电源产品	-	-	-	16.79%
奥海科技	充电器及适配器	20.43%	19.35%	18.37%	23.48%
平均值		19.55%	18.37%	14.36%	18.81%
发行人	主营业务	19.24%	17.89%	15.46%	21.47%

注：可比上市公司数据来源于公开信息；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。因 2023 年 1-9 月同行业上市公司未披露同类产品毛利率数据，上表以 2023 年 1-6 月数据进行对比。

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	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；

公司名称	主营业务变动情况	营业收入及净利润变动情况
	源两大主营业务	<p>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。</p> <p>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。</p>
可立克	主要从事磁性元件和开关电源两大主营业务	<p>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；</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
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	<p>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；</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
中国长城	主要从事计算产业、系统装备及其他业务	<p>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：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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，部分部件如显示器、功率器件等部件和元器件涨价幅度较大。 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。 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>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> <ol style="list-style-type: none"> 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

公司名称	主营业务变动情况	营业收入及净利润变动情况
		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。 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。
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	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； 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。 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。
发行人		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。

(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1-9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1-9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。

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。

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、美元兑人民币汇率

2020 年 1 月至 2023 年 9 月，美元兑人民币中间价走势如下：

美元兑人民币中间价



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。

4、研发投入对公司未来经营业绩的影响及风险

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 17,161.50 万元，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 8.31%，2022 年度、2023 年 1-9 月剔除股权激励后销售净利润率较 2020 年分别下降 5.14%、5.36%，主要系 2022 年度、2023 年 1-9 月研发费用率 2020 年度分别增加 4.01%、5.00%所致。公司报告期内研发费用投入较大且逐年增加，主要系提升电源适配器业务技术水平，满足客户项目需求；以及积极布局高功率服务器电源等产品而预先发生的研发投入，系公司战略发展的需求，具有必要性。未来公司将进一步聚焦公司开关电源业务，提高产品技术附加值，优化公司产品结构，提升中高功率服务器电源产品占比，从而提升产品毛利率及公司盈利水平。

报告期内，公司积极布局高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等产品的研发投入不断增加，2020年至2023年1-9月研发费用分别为66.30万元、3,068.79万元、9,213.26万元、7,839.60万元，实现的收入为1.25万元、13.57万元、3,653.19万元、21,593.86万元，因研发需预先投入，客户订单实现需要一定时间，导致短期内公司研发费用投入大于收入。若未来公司研发投入后研发成果不达预期或客户订单不达预期，将存在对公司未来经营业绩产生不利影响的风险。

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】

（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

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。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。

智能化应用领域不断增加，成为适配器市场增长的一大驱动力。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。

2、服务器电源行业概况

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%。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%。

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。

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%。

（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 1-9 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	5,303.91	2.57%	6,315.98	2.34%	5,790.38	2.25%	4,359.39	2.09%
管理费用	11,973.29	5.80%	13,653.53	5.05%	8,269.02	3.22%	6,645.13	3.19%
研发费用	17,161.50	8.31%	19,788.72	7.32%	13,169.41	5.12%	6,891.06	3.31%
财务费用	-373.29	-0.18%	-2,963.37	-1.10%	1,088.34	0.42%	3,315.61	1.59%
合计	34,065.41	16.49%	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 34,065.41 万元，期间费用占营业收入的比重分别为 10.18%、11.01%、13.61%和 16.49%，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1-9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	3,032.87	57.18%	3,608.49	57.13%	3,330.09	57.51%	2,719.77	62.39%
业务招待费	1,091.65	20.58%	1,199.49	18.99%	1,293.01	22.33%	760.92	17.45%
差旅费	316.94	5.98%	304.62	4.82%	257.07	4.44%	191.13	4.38%
售后服务费	187.76	3.54%	179.55	2.84%	135.99	2.35%	153.28	3.52%
样品检测费	99.23	1.87%	175.12	2.77%	133.96	2.31%	91.08	2.09%
海关费	143.38	2.70%	175.21	2.77%	202.94	3.50%	169.53	3.89%
仓储费	79.02	1.49%	118.30	1.87%	138.80	2.40%	89.62	2.06%
物业水电费	15.51	0.29%	44.82	0.71%	7.38	0.13%	50.71	1.16%
办公费	90.87	1.71%	124.68	1.97%	119.20	2.06%	86.85	1.99%
折旧及摊销	44.19	0.83%	208.88	3.31%	70.01	1.21%	18.69	0.43%
宣传展览费	57.55	1.08%	37.54	0.59%	45.45	0.78%	7.25	0.17%
装修及维修费	6.39	0.12%	1.74	0.03%	23.74	0.41%	3.77	0.09%
其他	138.55	2.61%	137.54	2.18%	32.74	0.57%	16.80	0.39%
合计	5,303.91	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 **5,303.91 万元**，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 **77.76%**，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。**2023年1-9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1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
工资(万元)	3,032.87	3,608.49	3,330.09	2,719.77
人数(人)	106.89	117.17	116.83	109.00
人均工资(人/月/万元)	3.15	2.57	2.38	2.08

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，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，业务招待费占营业收入的比例分别为**0.37%、0.50%、0.44%和0.53%**，占比比较为稳定。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1-9月(%)	2022年度(%)	2021年度(%)	2020年度(%)
茂硕电源	6.02	4.70	3.41	4.25
可立克	1.18	1.73	2.46	3.57
京泉华	1.77	2.12	1.88	1.62
中国长城	5.52	3.75	3.67	3.41
奥海科技	3.23	1.37	1.95	3.13
同行公司平均	3.55	2.73	2.67	3.20
发行人	2.57	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1-9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	3,638.41	30.39%	4,319.51	31.64%	4,394.32	53.14%	3,858.12	58.06%
折旧及摊销	2,209.30	18.45%	3,321.11	24.32%	1,621.69	19.61%	635.08	9.56%
股份支付	4,002.42	33.43%	2,498.82	18.30%	-	-	-	-
购置房产服务费	-	-	1,500.00	10.99%	-	-	-	-
办公费	404.94	3.38%	644.85	4.72%	761.96	9.21%	610.88	9.19%
咨询费	432.79	3.61%	332.08	2.43%	525.20	6.35%	437.51	6.58%
招待费	238.16	1.99%	206.78	1.51%	245.81	2.97%	301.65	4.54%
装修及维修费	144.07	1.20%	138.65	1.02%	158.71	1.92%	60.60	0.91%
物业水电费	444.99	3.72%	383.90	2.81%	153.39	1.85%	237.88	3.58%
差旅费	185.60	1.55%	120.44	0.88%	136.83	1.65%	143.65	2.16%
其他	272.63	2.28%	187.39	1.37%	271.12	3.28%	359.76	5.41%
合计	11,973.29	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 **11,973.29 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。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 **82.27%**。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 **5.80%**，其中，2022 年同比上升 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。**2023 年 1-9 月** 管理费用率较上期上升 **0.75%**，主要系公司 **2023 年 1-9 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1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
工资（万元）	3,638.40	4,319.51	4,394.32	3,858.12
人数（人）	251.89	235.42	214.92	194.08
人均工资（人/月/万元）	1.60	1.53	1.70	1.66

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，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 1-9 月 (%)	2022 年度 (%)	2021 年度 (%)	2020 年度 (%)
茂硕电源	8.08	6.96	4.26	4.65
可立克	3.10	3.40	6.40	5.32
京泉华	3.95	3.07	3.28	4.19
中国长城	8.32	6.72	6.06	5.04
奥海科技	3.93	3.77	3.04	3.31
同行公司 平均	5.48	4.78	4.61	4.50
发行人	5.80	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。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 1-9 月管理费用率较上期上升 0.75%，主要系公司 2023 年 1-9 月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 1-9 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	11,639.62	67.82%	13,673.79	69.10%	8,489.92	64.47%	3,685.66	53.48%

项目	2023年1-9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
直接投入费用	2,226.45	12.97%	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	1,831.76	10.67%	2,250.35	11.37%	789.16	5.99%	234.62	3.40%
无形资产摊销费用	36.43	0.21%	51.31	0.26%	11.18	0.08%	4.78	0.07%
其他费用	1,427.24	8.32%	1,299.88	6.57%	1,165.42	8.85%	475.67	6.90%
合计	17,161.50	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 **17,161.50 万元**，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 **8.31%**，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**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产品**而预先发生的研发投入较多。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 **91.47%**。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1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
工资（万元）	11,639.63	13,673.79	8,489.92	3,685.66
人数（人）	629.56	582.67	429.75	259.25

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
人均工资（人/月/万元）	2.05	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、薪酬以及人均工资总额逐年增长，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，投入高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等产品研发，扩充研发团队所致。

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1-9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）	5,584.12	7,433.90	6,005.03	3,374.84
	人数（人）	400.89	407.58	356.33	239.00
	人均工资水平（人/月/万元）	1.55	1.52	1.40	1.18
杭州云电科技能源有限公司	工资（万元）	1,620.90	1,710.84	617.03	-
	人数（人）	42.67	31.67	9.56	-
	人均工资水平（人/月/万元）	4.22	4.50	7.17	-
上海安世博能源科技有限公司	工资（万元）	2,986.73	3,051.25	1,133.54	-
	人数（人）	58.78	41.17	17.56	-
	人均工资水平（人/月/万元）	5.65	6.18	7.17	-
上述3家公司研发人数小计（人）		502.34	480.42	383.45	239
上述3家公司研发人数占集团小计		79.79%	82.45%	89.23%	92.19%

注1：人均工资=工资/平均人数/12；平均人数=Σ各月领薪人员数/12；

注2：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1-9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66.06%。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1-9月 /2023年9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	9,623.20	8,498.30	4,098.50	1,379.90
	其中：深圳欧陆通	4,548.59	4,197.19	2,888.85	1,178.83
	杭州云电	1,433.39	1,367.92	548.65	-
	上海安世博	1,020.96	657.15	459.06	-
	苏州博电	469.02	1,089.55	-	-
	东莞欧陆通	865.20	823.38	-	-
	苏州云电	753.26	-	-	-
	其他分子公司	532.77	363.11	201.94	201.07
机器设备折旧		1,210.05	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，公司投入高功率服务器电源、电源模块等产品研发，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

① 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。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,C E,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 9,194.66 万元，收入快速增长。

新研发方向	技术门槛	技术成果	产品成熟度情况	收入情况
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1-9月电源模块收入分别为165.66万元、 3,152.61万元 。
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1-9月纯电交通工具电源收入分别为554.47万元、 5,003.17万元 。
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1-9月动力电池设备电源收入分别为1,909.77万元、 4,243.42万元 。

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，该类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 **83.13%**，具体如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
深圳欧陆通电子股份有限公司	8,072.33	10,807.04	9,861.42	6,402.70
杭州云电科技能源有限公司	2,455.44	2,281.06	849.13	-
上海安世博能源科技有限公司	3,738.77	3,510.23	1,295.68	-
合计	14,266.54	16,598.33	12,006.23	6,402.70
占研发费用比	83.13%	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1-9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	4,800.79	4,157.47	5,308.65	4,067.64	否
	服务器电源	1,366.39	3,545.57	3,206.51	1,685.38	否
	电动工具充电器	413.90	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	1,081.75	1,211.33	267.50	-	是
	其他高功率电源	363.96	-	-	11.62	否
	小计	8,072.33	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	2,066.63	1,963.36	849.13	-	是
	化成分容设备电源	388.81	317.70	-	-	是
	小计	2,455.44	2,281.06	849.13	-	
上海安世博能源科技有限公司	电源模块	3,219.66	3,006.75	1,194.10	-	是
	其他高功率密度电源	519.11	503.48	101.58	-	是
	小计	3,738.77	3,510.23	1,295.68	-	
新研发方向投入合计		7,321.50	8,394.13	3,081.33	-	
原有业务研发投入合计		6,945.04	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1-9月(%)	2022年度(%)	2021年度(%)	2020年度(%)
茂硕电源	6.57	5.15	3.93	4.33
可立克	2.97	2.98	4.22	3.61
京泉华	4.25	3.92	4.75	4.95
中国长城	12.86	9.42	7.01	6.94
奥海科技	5.86	5.47	4.84	4.87
同行公司平均	6.50	5.39	4.95	4.94
发行人	8.31	7.32	5.12	3.31

注：可比上市公司数据来源于公开信息；

注：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17,161.50万元，占收入比重分别为3.31%、5.12%、7.32%和8.31%，呈上升趋势，主要系公司战略以技术作为创新力，积极布局高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等产品而预先发生的研发投入较多。具体情况如下：

项目	内容	2023年1-9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
主营业务收入	原电源适配器及服务器电源等	184,265.62	89.51%	265,179.04	98.64%	256,403.40	99.99%	207,617.77	100.00%
	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	21,593.86	10.49%	3,653.19	1.36%	13.57	0.01%	1.25	0.00%
	合计	205,859.48	100.00%	268,832.23	100.00%	256,416.97	100.00%	207,619.02	100.00%
研发费用	原电源适配器及服务器电源产品	9,321.90	54.32%	10,575.46	53.44%	10,100.62	76.70%	6,824.76	99.04%
	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	7,839.60	45.68%	9,213.26	46.56%	3,068.79	23.30%	66.30	0.96%

项目	内容	2023年1-9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
	合计	17,161.50	100.00%	19,788.72	100.00%	13,169.41	100.00%	6,891.06	100.00%
研发费用率	原电源适配器及服务器电源等	5.06%		3.99%		3.94%		3.32%	
	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	36.30%		252.20%		22614.52%		5303.67%	
	整体费用率	8.34%		7.36%		5.14%		3.32%	

如上表，报告期内，公司原电源适配器及服务器电源等产品为公司主要收入来源，研发投入分别为 6,891.06 万元、10,100.62 万元、9,321.90 万元和 7,839.60 万元，研发费用率为 3.32%、3.94%、3.99%和 5.06%，研发费用率较低；同时因公司积极布局高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等产品，研发投入不断增加，2020 年至 2023 年 1-9 月研发费用分别为 66.30 万元、3,068.79 万元、9,213.26 万元、7,839.60 万元，实现的收入为 1.25 万元、13.57 万元、3,653.19 万元、21,593.86 万元，因研发需预先投入，客户订单实现需要一定时间，短期内公司研发费用投入远大于收入，导致该部分收入研发费用率较高，进而导致报告期内公司整体研发费用率呈上升趋势。

同行业上市公司中，中国长城研发费用占收入比较高，主要系：该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，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，发行人行业地位及主要产品竞争情况参见“本问询回复之问题 1、一、（二）、6”。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。公司研发费用率处于行业中间水平，与同行业上市中国长城水平相当。

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 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息支出	1,609.71	1,865.27	565.92	49.35
减：利息收入	340.46	370.64	367.01	253.66
汇兑损失（收益以“-”号填列）	-1,797.30	-4,598.32	752.28	3,428.29
手续费及其他	154.75	140.32	137.15	91.64
合计	-373.29	-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-373.29 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 1-9 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 **99,674.01 万元**，占比分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 **48.42%**。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列列示如下：

单位：万元

境外销售	2023 年 1-9 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	31,095.61	31.20%	40,953.45	28.71%	18,529.07	11.91%	15,506.94	11.92%
国内保税区	20,973.03	21.04%	28,714.27	20.13%	32,627.78	20.98%	19,851.46	15.26%
北美	15,208.06	15.26%	25,223.35	17.68%	51,590.69	33.17%	44,079.16	33.88%
新加坡	8,548.42	8.58%	17,042.88	11.95%	23,459.59	15.08%	22,077.58	16.97%
越南	6,451.63	6.47%	7,153.37	5.02%	6,042.84	3.89%	6,437.02	4.95%
泰国	3,592.63	3.60%	4,773.84	3.35%	6,147.51	3.95%	4,308.28	3.31%

境外销售	2023年1-9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
欧盟	3,970.21	3.98%	4,663.87	3.27%	3,542.71	2.28%	2,630.91	2.02%
韩国	3,371.54	3.38%	4,380.84	3.07%	6,139.19	3.95%	9,816.43	7.55%
其他	6,462.90	6.48%	9,720.87	6.82%	7,450.64	4.79%	5,381.32	4.14%
合计	99,674.01	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**57.40%**，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 关联 关系	2023年1-9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	19,924.65	19.99%	29,427.61	20.63%	32,860.76	21.13%	21,657.48	16.65%
TTI	否	12,753.30	12.80%	24,823.12	17.40%	37,460.14	24.09%	33,306.04	25.52%
富士康集团	否	10,429.66	10.46%	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	7,135.60	7.16%	10,152.22	7.12%	7,873.43	5.06%	5,095.16	3.90%
Wal-Mart Stores Inc.	否	6,972.97	7.00%	7,304.35	5.12%	7,540.57	4.85%	6,951.40	5.33%
合计		57,216.18	57.40%	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**19,924.65万元**，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**12,753.30万元**，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

10,429.66 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 **7,135.60 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 **6,972.97 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1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
海关出口数据①	83,472.72	122,043.80	135,265.62	111,823.94
境外销售收入②	83,096.47	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)	376.26	-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1-9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	366.31	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	-113.53	-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	250.71	-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 **49.50%**。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 **99,674.01 万元**，占公司主营业务收入比重分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 **48.42%**，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 **1,872.57 万元**，占比主营业务收入的比重分别为 1.77%、3.35%、2.91%和 **0.91%**，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，公司主要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 1-9 月，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 1-9 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。

4、汇率波动对毛利额及业绩的影响

报告期各期美元兑人民币汇率情况及对毛利率及业绩的影响详见“问题 1、一、（二）、5、（2）汇率波动对毛利率及业绩的影响”

汇率波动对毛利额及业绩的影响敏感性分析如下：

报告期内，公司境外收入主要结算货币为美元，以公司主营业务收入中美元结算的收入进行敏感性分析，汇率波动对公司毛利额及业绩的影响分析如下：

单位：万元

年度	项目	假设汇率不利波动			0%	假设汇率有利波动		
		-5%	-2%	-1%		1%	2%	5%
2023 年9 月30 日 /2023 年1-9 月	原币销售收入（美元）	14,272.29	14,272.29	14,272.29	14,272.29	14,272.29	14,272.29	14,272.29
	假设汇率（平均汇率）（人民币/美元）	6.5978	6.8062	6.8756	6.9451	7.0146	7.0840	7.2924
	测算的销售收入（人民币）	94,165.71	97,140.06	98,130.56	99,122.48	100,114.41	101,104.90	104,079.25
	原销售成本（人民币）	73,176.62	73,176.62	73,176.62	73,176.62	73,176.62	73,176.62	73,176.62
	测算的毛利额（人民币）	20,989.09	23,963.44	24,953.94	25,945.86	26,937.79	27,928.28	30,902.63
	毛利额影响额（人民币）（A）	-4,956.77	-1,982.42	-991.92	-	991.93	1,982.42	4,956.77
	假设汇率（期末汇率）（人民币/美元）	6.8208	7.0362	7.1080	7.1798	7.2516	7.3234	7.5388
	外币货币性资产影响金额（人民币）（B）	-3,034.90	-1,213.96	-606.98	-	606.98	1,213.96	3,034.90
	外币货币性负债影响金额（人民币）（C）	-366.33	-146.53	-73.27	-	73.27	146.53	366.33
	汇兑损益变动（人民币）（D=B-C）	-2,668.57	-1,067.43	-533.71	-	533.71	1,067.43	2,668.57
	剔除股权激励后归属于母公司所有者的净	8,293.89	8,293.89	8,293.89	8,293.89	8,293.89	8,293.89	8,293.89

年度	项目	假设汇率不利波动			0%	假设汇率有利波动		
		-5%	-2%	-1%		1%	2%	5%
	利润 (E)							
	毛利额变动占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润的比例 (F=A/E)	-59.76%	-23.90%	-11.96%	-	11.96%	23.90%	59.76%
	汇兑损益变动占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润的比例 (G=D/E)	-32.18%	-12.87%	-6.44%	-	6.44%	12.87%	32.18%
	利润影响数占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润比例合计 (H=F+G)	-91.94%	-36.77%	-18.39%	-	18.39%	36.77%	91.94%

注：敏感性分析中假定营业成本不变。

2023年1-9月，当美元兑人民币汇率贬值1%时，公司因汇率波动将导致收入下降，进而导致毛利额下降，毛利额下降金额为**991.92万元**，占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润分别的**11.96%**，汇率波动对公司收入存在一定影响，进而影响毛利额，收入实现期间的汇率越低（美元/人民币），对应收入越低、毛利额越低，从而对公司的经营业绩产生不利影响；同时，公司汇兑损失增加金额为**533.71万元**，占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润的**6.44%**。2023年9-11月，美元兑人民币汇率仍处在高位，近期末出现大幅下降情况。因此，若美元兑人民币汇率未来出现大幅下降，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。

(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 **57.40%**。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1-9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 VIETNAMHAIPHONGCO.,LTD	否	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	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 天	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 SPCACTING FOR THE ACCOUNT OF MPCNYSP	否	月结 120 天	月结 120 天		
	TTI PARTNERS SPCACTING FOR THE ACCOUNT OF MPUSDSP	否	月结 120 天	月结 120 天		
	TTI PARTNERS SPCACTING 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	否	月结 120 天	月结 120 天		

合并客户	单体客户名称	信用政策是否变化	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
	Manufacturing Company Limited		天	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		
	鴻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 天	月结 90 天、次月结 90 天	月结 90 天、次月结 90 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 1-9 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，系客户要求发生变更，但 2021 年至 2023 年 1-9 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余额分别为 30,511.07 万元、

29,486.44万元、26,473.66万元和19,247.53万元，占外销应收账款余额的比例分别为73.96%、69.04%、67.61%和53.08%。

2020年末至2023年9月末，公司境外前五大客户应收账款期后回款比例分别为99.93%、99.93%、99.90%和26.48%，2020年末至2022年末回款比例均保持较高水平，整体回款情况良好。2023年9月末应收账款回款较低，主要系期后回款统计至2023年10月30日止，该等客户信用政策主要为月结90天，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、母公司与子公司业务定位、业务经营比较优势

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。

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

公司	业务定位	主要产品	业务经营比较优势
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）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

1、母公司和子公司研发和固定资产投入情况

报告期内，公司研发投入分别为 6,891.06 万元、13,169.41 万元、19,788.72 万元和 17,161.50 万元，其中子公司研发投入分别为 488.36 万元、3,307.99 万元、8,981.68 和 9,089.17 万元，占比分别为 7.09%、25.12%、45.39%和 52.96%，研发投入金额及占比逐年上升，母公司占比则逐年下降。公司固定资产原值（不含房屋建筑物及运输设备，下同）投入分别为 21,012.22 万元、34,670.12 万元、46,035.35 万元和 52,440.27 万元，其中子公司固定资产投入分别为 9,074.01 万元、15,075.76 万元、22,798.06 万元和 31,730.58 万元，占比分别为 43.18%、43.48%、49.52%和 60.51%，固定资产投入金额及占比逐年上升，母公司占比则逐年下降。子公司研发和固定资产投入逐年上升的趋势与子公司的定位和发展战略相匹配。母公司和子公司研发和固定资产投入对比情况如下：

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	投入金额	占比	投入金额	占比	投入金额	占比	投入金额	占比
母公司研发费用	8,072.33	47.04%	10,807.03	54.61%	9,861.42	74.88%	6,402.70	92.91%
子公司研发费用	9,089.17	52.96%	8,981.68	45.39%	3,307.99	25.12%	488.36	7.09%
研发费用合计	17,161.50	100.00%	19,788.72	100.00%	13,169.41	100.00%	6,891.06	100.00%
母公司固定资产	20,709.69	39.49%	23,237.29	50.48%	19,594.36	56.52%	11,938.21	56.82%
子公司固定资产	31,730.58	60.51%	22,798.06	49.52%	15,075.76	43.48%	9,074.01	43.18%
固定资产合计	52,440.27	100.00%	46,035.35	100.00%	34,670.12	100.00%	21,012.22	100.00%

2、子公司的研发投入较大的原因及合理性

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、子公司的固定资产投入较大的原因及合理性

报告期内公司子公司固定资产（不含房屋建筑物及运输设备，下同）投入分别为 9,074.01 万元、15,075.76 万元、22,798.06 万元和 31,730.58 万元，占比分别为 43.18%、43.48%、49.52%和 60.51%，固定资产投入金额及占比逐年上升，主要系东莞欧陆通、赣州欧陆通和越南欧陆通为公司制造基地，主要负责各类电源产品的生产、销售，随着公司业务规模不断扩大，固定资产投入不断增加；同时新设杭州云电、苏州云电，研发生产高功率服务器电源，新设上海安世博、苏州博电研发生产电源模块产品，固定资产投入不断增加。固定资产投入具有合理性。

4、报告期各期，母子公司生产产值或营业收入与固定资产投资匹配情况

单位：万元

公司名称	公司定位	2023年9月30日/2023年1-9月				2022年12月31日/2022年				2021年12月31日/2021年				2020年12月31日/2020年			
		期末固定资产投资	固定资产投资占比	生产产值/营业收入	产值/收入占比	期末固定资产投资	固定资产投资占比	生产产值/营业收入	产值/收入占比	期末固定资产投资	固定资产投资占比	生产产值/营业收入	产值/收入占比	期末固定资产投资	固定资产投资占比	生产产值/营业收入	产值/收入占比
深圳欧陆通	集团母公司	20,803.44	39.62%	58,356.17	23.59%	23,237.29	50.48%	118,159.16	38.75%	19,594.36	56.52%	104,481.27	36.11%	11,938.21	56.82%	81,145.11	35.87%
赣州欧陆通	生产基地	4,057.24	7.73%	44,744.64	18.09%	3,962.19	8.61%	47,233.99	15.49%	3,348.55	9.66%	51,860.67	17.92%	3,308.61	15.75%	49,362.29	21.82%
越南欧陆通	生产基地	7,349.70	14.00%	41,791.38	16.89%	6,785.17	14.74%	42,464.01	13.93%	6,317.25	18.22%	55,914.38	19.33%	5,555.90	26.44%	55,062.89	24.34%
东莞欧陆通	生产基地	12,340.09	23.50%	43,299.53	17.50%	6,037.27	13.11%	39,969.18	13.11%	4,173.49	12.04%	20,046.16	6.93%	-	-	-	-
苏州博电	生产基地	2,593.11	4.94%	10,910.62	4.41%	3,672.50	7.98%	1,738.41	0.57%	12.41	0.04%	-	-	-	-	-	-
苏州云电	生产基地	2,637.49	5.02%	2,861.69	1.16%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
杭州云电	研发中心	1,456.07	2.77%	910.40	0.37%	1,385.66	3.01%	210.19	0.07%	548.65	1.58%	-	-	-	-	-	-
上海安世博	研发中心	1,040.45	1.98%	3,204.14	1.30%	656.72	1.43%	-	-	458.63	1.32%	-	-	-	-	-	-
杭州欧陆通	研发中心	-	-	-	-	72.93	0.16%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
香港欧陆通	销售平台	219.09	0.42%	41,283.97	16.69%	218.64	0.47%	55,152.09	18.09%	209.51	0.60%	57,031.31	19.71%	209.51	1.00%	40,639.10	17.97%
美国艾仕能	销售平台	-	-	4.24	0.00%	-	-	13.19	0.00%	-	-	3.22	0.00%	-	-	-	-
深圳智联	销售平台	7.00	0.01%	-	-	7.00	0.02%	-	-	7.00	0.02%	-	-	-	-	-	-
合计		52,503.68	100.00%	247,366.78	100.00%	46,035.36	100.00%	304,940.22	100.00%	34,669.85	100.00%	289,337.01	100.00%	21,012.23	100.00%	226,209.39	100.00%

注 1：上表中各期末固定资产投资金额主要为各公司机器设备及研发设备；

注 2：上表中生产基地以公司当年（当期）的生产产值进行列示，销售平台和研发中心子公司以其单体报表营业收入进行列示，产值或营业收入占比为生产基地产值或研发中心和销售平台营业收入占生产产值和营业收入的合计数比例。

注 3：深圳欧陆通母公司为公司经营总部，主要负责集团整体对外销售及接单，电源适配器和服务器的研发、生产等，固定资产投入和营收相对较大。

由上表可知，公司母公司与各子公司战略定位明确，其中，母公司、赣州欧陆通、越南欧陆通、东莞欧陆通、苏州博电和苏州云电为公司的生产基地；杭州云电、上海安世博和杭州欧陆通为公司的研发中心；香港欧陆通、**美国艾仕能（曾用名美国欧陆通，下同）**、和深圳智联为公司销售平台。报告期各期，公司各生产基地公司固定资产累计投入占比与其生产产值占比基本匹配，赣州欧陆通固定资产累计投入偏小而生产产值占比偏大，主要系赣州欧陆通为公司早期的生产基地，固定资产投入较早，产线自动化程度相对较低，固定资产成本较低。东莞欧陆通固定资产累计投入偏大而生产产值占比偏小，主要系其为公司 2021 年度新建生产基地，前期建设投入较大，尚未达到全负荷生产状态，故生产产值相对较低。香港欧陆通主要承担销售职能，故其营业收入占比远大于固定资产投入占比。

综上，公司各单体固定资产投资与其战略定位相呼应，固定资产投入具有合理性。

(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

1、各子公司经营情况对合并财务报表贡献情况说明

报告期各期，各子公司经营情况对合并财务报表贡献情况如下：

单位：万元

子公司	公司定位	2023年1-9月				2022年度				2021年度				2020年度			
		营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例	营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例	营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例	营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例
深圳欧陆通	集团母公司	145,958.81	72.60%	8,637.34	207.39%	205,755.03	79.38%	16,445.85	187.21%	206,966.87	84.05%	9,859.23	88.75%	161,065.00	86.93%	9,782.48	50.44%
越南欧陆通	生产基地	7,955.53	3.96%	5,479.93	131.58%	13,759.48	5.31%	2,541.11	28.93%	14,497.69	5.89%	4,773.68	42.97%	11,106.25	5.99%	7,629.20	39.34%
香港欧陆通	销售平台	2,033.70	1.01%	451.72	10.85%	2,702.34	1.04%	2,095.90	23.86%	781.90	0.32%	2,411.13	21.70%	642.57	0.35%	962.07	4.96%
赣州欧陆通	生产基地	11,553.97	5.75%	101.12	2.43%	13,130.32	5.07%	162.28	1.85%	14,290.98	5.80%	595.86	5.36%	12,316.96	6.65%	1,185.71	6.11%
深圳智联	销售平台	1.35	0.00%	-6.98	-0.17%	1.67	0.00%	-5.53	-0.06%	158.17	0.06%	-163.83	-1.47%	-	-	-	-
苏州云电	生产基地	239.10	0.12%	-239.10	-5.74%	13.94	0.01%	-13.94	-0.16%	-	-	-	-	-	-	-	-
杭州欧陆通	研发中心	259.00	0.13%	-285.41	-6.85%	179.44	0.07%	-179.83	-2.05%	-	-	-	-	-	-	-	-
美国艾仕能	销售平台	418.83	0.21%	-415.59	-9.98%	-78.55	-0.03%	-502.47	-5.72%	209.36	0.09%	-319.22	-2.87%	22.53	0.01%	-22.76	-0.12%
东莞欧陆通	生产基地	20,382.31	10.14%	-936.75	-22.49%	13,919.89	5.37%	-2,153.39	-24.51%	7,272.71	2.95%	-3,623.28	-32.62%	133.87	0.07%	-141.27	-0.73%
杭州云电	研发中心	3,074.74	1.53%	-3,085.31	-74.08%	2,608.42	1.01%	-2,526.05	-28.76%	874.91	0.36%	-875.99	-7.89%	-	-	-	-
苏州博电	生产基地	3,807.10	1.89%	-1,003.62	-24.10%	2,777.48	1.07%	-2,685.71	-30.57%	-140.17	-0.06%	-229.12	-2.06%	-	-	-	-
上海安世博	研发中心	5,367.35	2.67%	-4,532.67	-108.84%	4,427.98	1.71%	-4,393.71	-50.02%	1,318.35	0.54%	-1,319.50	-11.88%	-	-	-	-

子公司	公司定位	2023年1-9月				2022年度				2021年度				2020年度			
		营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例	营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例	营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例	营业总成本	占合并营业总成本比例	净利润	占合并净利润比例
合计		201,051.79	100.00%	4,164.68	100.00%	259,197.45	100.00%	8,784.52	100.00%	246,230.79	100.00%	11,108.96	100.00%	185,287.19	100.00%	19,395.44	100.00%

注：上述各公司净利润为抵消了合并范围内未实现内部损益后的净利润。

如上表所示，报告期内，母公司净利润呈上升趋势，部分子公司因预先投入较大，尚未盈利，导致整体合并利润有所下降。合并财务报表的成本和利润主要来源于母公司，主要系深圳欧陆通母公司为公司经营总部，主要负责集团整体对外销售及接单，收入及利润较高，下属子公司为生产加工基地及新设研发中心，营收及利润较低，2022年、2023年1-9月部分子公司预先投入高功率服务器电源、电源模块等产品研发，尚未形成稳定规模收入，处于亏损状态，拉低了集团合并层面整体的利润，导致深圳欧陆通母公司利润占比进一步提升；子公司中赣州欧陆通对合并财务报表成本及净利润的影响相对稳定，主要系其为公司早期的生产基地，生产活动相对成熟、稳定；东莞欧陆通和苏州博电为公司新建生产基地，前期投入较大，尚未达到盈利状态；上海安世博、杭州云电等子公司预先投入高功率服务器电源、电源模块等产品研发，尚未形成稳定规模收入，处于亏损状态；香港欧陆通为公司销售平台，故对合并报表的成本影响较小，利润贡献较大。

2、子公司亏损或微利的主要原因及不会持续的情况说明

在公司开发产品的过程中，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。

报告期各期，子公司合计净利润分别为 7,690.50 万元、-1,631.36 万元、-9,870.69 和-1,618.97，其中越南欧陆通、香港欧陆通和赣州欧陆通均为持续盈利状态，报告期各期净利润合计分别为 7,854.53 万元、5,053.97 万元、2,591.07 万元和 8,967.90 万元；其他子公司主要系研发中心或初设生产中心，仍处于亏损状态，报告期各期亏损金额合计分别为-164.03 万元、-6,685.33 万元、-12,461.75 万元和-10,586.87 万元，亏损子公司主要为杭州云电、上海安世博、苏州博电等。随着产品达产、客户量产订单下达，业务收入增长，公司整体的研发投入和固定资产投入水平将会逐渐改善，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1-9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	910.40	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	-3,085.31	-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	3,204.14	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	为聚焦电源适配器及数据中心电源业务、优化资源配置，2023年9月28日，公司召开第三届董事会2023年第二次会议，审议通过了《关于转让全资子公司60%股权及放弃优先认缴出资权暨关联交易的议案》，并于2023年10月17日经公司2023年第五次临时股东大会审议通过，上述交易完成后，实际控制人王越天先生、尚韵思女士将合计持有上海安世博70%股权，上海安世博和苏州博电将不再纳入公司合并范围，截至本问询回复出具日，上述交易正在进行中。
		净利润	-4,532.67	-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	10,244.67	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	
		净利润	-1,029.14	-2,663.85	-229.12	-				

公司名称	业务定位	项目	2023年1-9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
东莞欧陆通电子有限公司	生产基地	营业收入	19,881.33	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	-840.46	-2,176.38	-3,777.66	-141.27				
欧陆通(赣州)电子有限公司	生产基地	营业收入	11,674.01	13,218.35	14,969.96	13,903.56	是	报告期内,主要以加工为主,2023年1-9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。	否	公司将根据电源适配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	158.25	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9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9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	7,402.02	-
其他应收款	1,598.29	-
其他流动资产	2,254.41	-
长期股权投资	80.22	-

项目	账面价值	其中：财务性投资
其他非流动资产	107.42	-
合计	11,442.36	

1、交易性金融资产

截至2023年9月末，公司交易性金融资产账面价值为7,402.02万元，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9月末，公司尚未赎回的理财产品本金余额为7,400.00万元，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	0.55	封闭式保本浮动收益型	2023年9月27日-2023年12月27日	1.5%或2.49%	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	5,400.00	1.47	封闭式保本浮动收益型	2023年9月27日-2023年12月27日	1.5%或2.49%	保守型(1R)	上海黄金交易所之上海金上午基准价
合计		7,400.00	2.02					

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9月末，公司其他应收款账面余额为2,132.74万元、账面价值

为 1,598.29 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	1,222.24	57.31%
代扣代缴社保/公积金	226.57	10.62%
出口退税	5.39	0.25%
其他	678.54	31.82%
合计	2,132.74	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 9 月末，公司其他流动资产账面价值为 2,254.41 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 9 月末，公司长期股权投资的账面价值为 80.22 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 9 月末，公司其他非流动资产账面价值为 107.42 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	尚未判决
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	尚未判决

2、上述诉讼预计负债计提的情况

根据发行人2023年三季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判决，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； （五）督促、检查本单位的安全生产工作，及时消除生产安	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

分类	违法事实或相关规定	被处罚人情况
	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、“10·10” 跌落重伤事故的工伤处理情况

经核查，“10·10”跌落重伤事故中跌落受伤的职工被认定为工伤，职工劳动能力被鉴定为一级伤残，该职工保留了与发行人的劳动关系。按照《工伤保险条例》《广东省工伤保险条例》相关规定，职工因工伤需要暂停工作接受工伤医疗的，在停工留薪期内由所在单位支付工资待遇，并派人护理或支付护理费用，停工留薪期满后，由用人单位和职工个人以伤残津贴为基数缴纳基本医疗保险费；工伤职工鉴定伤残等级后，按照相关规定享受伤残待遇，工伤职工在鉴定伤残等级后仍需治疗的，享受伤残津贴和工伤医疗待遇。

根据上述规定，发行人为该职工聘请护工护理，并在该职工停工留薪期间，向其支付了工资（含工伤营养补贴、交通补贴等）共计 14.24 万元，并按月为其缴纳了社会保险和公积金，另外，发行人为该职工支付了自费部分医疗费 15.95 万元；停工留薪期满后，发行人按月为该职工缴纳了社会保险（含基本医疗保险）。

根据深圳市工伤保险待遇核准决定书，社保基金向该职工支付医疗费、康复医疗费、康复器具费合计 103.77 万元，向该职工支付一次性伤残补助金 17.25 万

元和住院伙食补助费 2.7 万元，向该职工按月支付生活护理费 0.70 万元和伤残津贴 0.57 万元。

根据发行人的确认，并经访谈发行人处理该事故的委托代理律师，发行人按照《工伤保险条例》《广东省工伤保险条例》规定的工伤流程处理该事故，该职工未提出异议，该职工享受了工伤保险待遇，截至本回复报告出具之日，“10·10”跌落重伤事故不涉及发行人向该职工其他赔偿的情形，亦不存在该职工向发行人提起相关诉讼的情形。

3、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

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；同时，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；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-XP VPHC 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》，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，对越南欧陆通处以罚款 40,750,000 越币（根据 2020 年 10 月参考汇率，折合人民币约 11,819.13 元），该处罚不会对越南欧陆通财务状况造成重大不利影响。

根据《越南欧陆通法律意见书》，越南欧陆通已完成缴付此罚款，并进行申请校订建筑许可证，结束该行政违规行为；越南欧陆通已合法合规取得由海防市政府权责机关核发在 B-27, B-28 地块土地之建筑许可证及厂房建设施工设计图，合法合规建设厂房，可依法办理厂房竣工投入使用之手续。

根据《越南欧陆通法律意见书》：“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。”因此，越南欧陆通上述处罚不属于重大行政处罚，对公司生产经营不会造成重大不利影响。

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分别为 75.78%、75.46%、73.96%和 **74.29%**，占比较高，以 2022 年财务数据为基础，假设其他条件不变，若原材料价格上涨 5%，则公司毛利率将相应下降 3.02%，净利润将下降 11,061.50 万元。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 **48.42%**，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 **-1,797.30 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 **21.67%**，汇率波动对公司经营业绩存在一定影响。**2023 年 1-9 月**，当美元兑人民币汇率贬值 1%时，公司因汇率波动将导致收入下降，进而导致毛利额下降，毛利额下降金额为 **991.92 万元**，占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润的 **11.96%**，汇率波动对公司收入存在一定影响，进而影响毛利额，收入实现期间的汇率越低（**美元/人民币**），对应收入越低、毛利额越低，从而对公司的经营业绩产生不利影响；同时，公司汇兑损失增加金额为 **533.71 万元**，占剔除股权激励后归属于母公司所有者的净利润的 **6.44%**。若**美元兑人民币汇率未来出现大幅下降**，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。”

(3) 针对业绩波动情况，公司已在《募集说明书》中披露了业绩波动风险，具体情况如下：

“报告期各期公司营业收入分别为 208,347.32 万元、257,194.80 万元、270,312.47 万元和 **206,569.06 万元**，归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 17,947.87 万元、8,235.08 万元、7,212.17 万元和 **6,052.61 万元**，报告期内利润下降，主要系 2021 年度部分原材料价格上涨、研发投入增加、股

份支付，以及美元汇率波动等因素影响所致。如果未来出现行业竞争加剧、公司技术及产品研发落后于市场、国内外经济环境或公司的经营情况发生重大不利变化，主要原材料价格上涨，公司研发投入不达预期，美元大幅贬值，公司将面临业绩波动的风险。”

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 **99,674.01 万元**，占公司主营业务收入比重分别为 62.66%、60.66%、53.05%和 **48.42%**，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 **1,872.52 万元**，占比主营业务收入的比例分别为 1.77%、3.35%、2.91%和 **0.91%**，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 **17,161.50 万元**，占收入比重分别为 3.31%、5.12%、7.32%和 **8.31%**，2022

年度、2023年1-9月剔除股权激励后销售净利润率较2020年分别下降5.14%、5.36%，主要系2022年度，2023年1-9月研发费用率2020年度分别增加4.01%、5.00%所致。公司报告期内研发费用投入较大且逐年增加，主要系提升电源适配器业务技术水平，满足客户项目需求；以及积极布局高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等产品而预先发生的研发投入。

公司布局高功率服务器电源、电源模块、纯电交通工具电源、动力电池设备电源等产品方向，研发投入不断增加，2020年至2023年1-9月研发费用分别为66.30万元、3,068.79万元、9,213.26万元、7,839.60万元，实现的收入为1.25万元、13.57万元、3,653.19万元、21,593.86万元，因研发需预先投入，客户订单实现需要一定时间，导致短期内公司研发费用投入大于收入。若未来公司研发投入后研发成果不达预期或客户订单不达预期，将存在对公司未来经营业绩产生不利影响的风险。”

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、查阅了深圳市认定工伤决定书、深圳市工伤职工劳动能力初次鉴定结论、深圳市工伤保险待遇核准决定书，受伤职工的劳动合同、深圳市社会保险历年参保缴费明细表、受伤职工工资单、医疗费用支付凭证、医疗费用结算票据等文件；查阅了《工伤保险条例》《广东省工伤保险条例》等法律法规；访谈了发行人处理“10·10”跌落重伤事故的委托代理律师，访谈了发行人处理“10·10”跌落重伤事故的负责人；取得了发行人就“10·10”跌落重伤事故出具的确认函；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 1-9 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

新型产业用地，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列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，截至本回复出具之日，上述物业不存在抵押	符合

序号	权利限制、相关规定、相关要求	发行人情况	是否符合
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性	符合

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地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	募投用地产权证书
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)深圳市不动产权第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

1、前次募投项目建设进展及资金使用情况

截至 2023 年 9 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 72,349.91 万元，占募集资金净额的 85.21%，已大部分投入使用，尚未使用募集资金余额为 12,559.07 万元，占募集资金净额的 14.79%。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 2023 年 9 月 30 日)(万元)	5,026.86	19,558.48	2,365.92	7,274.39	9,999.86	4,824.01	8,500.00	4,631.26	10,000.00

分类	首发项目					超募项目			
实施进度及投入情况	未完成, 资金投入比例为 95.29%	未完成, 资金投入比例为 78.23%	未完成, 资金投入比例为 29.63%	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	248.66	5,441.52	5,618.66	-	-	-	-	-	-
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 **2,076.03 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。

2、赣州电源适配器产线技改项目资金投入比例为 29.63% 的原因，以及后续资金安排的情况

赣州电源适配器产线技改项目总投资 7,984.58 万元，占首发募集资金总额的比例为 9.40%，项目达到预定可使用状态日期为 2024 年 11 月 30 日，达产年为 2026 年 11 月 30 日。截止 2023 年 9 月 30 日已使用金额 2,365.92 万元，已使用占比为 29.63%。尚未使用募集资金（不含利息）为 5,618.66 万元，公司将根据募投项目的承诺进度进行使用，后续资金安排情况如下表：

投入时间	金额（万元）	内容	是否已投入
2023 年	1,000	生产设备、检测设备购置投入 生产车间装修改造 生产制造软件升级	否，后续按计划投入
2024 年	3,000	生产设备、检测设备购置投入 生产制造软件升级 生产车间装修改造	否，后续按计划投入
2025 年	1,500	生产设备、检测设备购置投入尾款 生产制造软件升级尾款 其他零星装修尾款等	否，项目尾款，后续按计划投入
合计	5,500		

赣州电源适配器产线技改项目后续将按照预定承诺时间持续推进，募投项目能够按期达到可使用状态，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 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
理论产能（万只）	6,953.10	8,346.30	7,830.30	6,953.10
折算后实际产量（万只）	6,149.40	7,569.24	9,733.46	8,281.18
产能利用率	88.44%	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）货币资金及理财情况

截止 2023 年 9 月末，发行人货币资金及理财金额合计为 68,541.71 万元，其中货币资金为 61,139.69 万元，分别为：①除募集专户资金外货币资金余额为 53,503.56 万元，②募集资金专户银行存款余额为 7,636.13 万元，为前次募投项目受控资金；理财金额为 7,402.02 万元，为短期闲置募集资金购买短期结构性存款，金额为 7,402.02 万元。

（二）公司货币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除募集专户资金外资金系正常生产经营周转所需资金，具有合理性

截止 2023 年 9 月末，发行人货币资金及理财金额合计为 68,541.71 万元，其中货币资金 61,139.69 万元中除募集专户资金外资金余额为 53,503.56 万元；理财资金为 7,402.02 万元，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 9 月末，货币资金和理财产品中除募集专户资金外资金余额为 53,503.56 万元。

根据公司 2023 年 1-9 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	21,738.02	32,607.03	根据 2023 年 1-9 月经营活动现金流支出情况测算
职工薪酬	8,476.78	12,715.17	
税费	1,107.68	1,661.52	
其他经营费用	5,436.71	8,155.07	
合计	36,759.19	55,138.79	

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 36,759.19 万元至 55,138.79 万元。公司 2023 年 9 月末结余的除募集专户资金外资金 53,503.56 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

发行人货币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 9 月末，公司前次募集资金已使用 72,349.91 万元，占比 85.21%，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，发行人货币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1-9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	4,243.42	2.06%	1,909.77	0.71%	-	-	-	-
纯电交通工具电源	5,003.17	2.43%	554.47	0.21%	-	-	-	-
合计	9,246.59	4.49%	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，**不涉及生产动力电池，不包含电池零部件**。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。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，**不涉及生产动力电池，不包含电池零部件**。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。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
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 boudply 压合设备 自动点胶机 自动计数螺丝机 回流焊锡炉 波峰焊锡炉 自动切板机 ICT 测试设备 老化设备 自动插件机</p>	<p>主要生产设备包括:</p> <p>ATE 设备 矽胶片锁附设备 自动点胶机 自动计数螺丝机 回流焊锡炉 波峰焊锡炉 自动切板机 ICT 测试设备 老化设备 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	<p>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 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>	<p>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、超高功率密度要求。</p>	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。

（二）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)	投资回报 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	2023-09-30		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	2,975	67.23%	2,940	67.02%	3,006	74.20%	3,708	84.81%
销售人员	63	1.42%	62	1.41%	74	1.83%	100	2.29%
技术人员	649	14.67%	596	13.59%	571	14.10%	378	8.65%
财务人员	41	0.93%	31	0.71%	32	0.79%	30	0.69%
行政人员	111	2.51%	105	2.39%	91	2.25%	84	1.92%
其他人员	586	13.24%	653	14.88%	277	6.84%	72	1.65%
合计	4,425	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、**2,975** 人，呈减少趋势，其他人员分别为 72 人、277 人、653 人、**586** 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 9 月 30 日		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	415	-70	485	245	240	201	39
原工程部人员	100	5	95	90	5	5	0
原市场部人员	25	-5	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	46	3	43	23	20	-13	33
合计	586	-67	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 415 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。2023 年 9 月末为 415 人，减少 70 人，主要系将 2022 年越南欧陆通原统计至其他人员的产线拉长、助理拉长、品质部制程控制人员等统计至生产人员中，导致减少 70 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 100 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 25 人，呈

增加趋势，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**46**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**1-9**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9月30日		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	247	17	230	25	205	18	187
技术研发人员	研发费用	649	53	596	124	472	94	378
生产人员	制造费用、生产成本	3,440	-28	3,468	209	3,259	-449	3,708
销售人员	销售费用	89	-4	93	-22	115	16	99
合计		4,425	38	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、**3,440**人，2021年、2022年、2023年**1-9**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**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产品**，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

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)	
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) 最近一期发行人服务器电源产能利用率低于 2021 年和 2022 年的原因

报告期内，公司服务器电源产能利用率如下：

产品类别	指标	2023年1-9月	2022年	2021年	2020年
服务器电源	理论产能（万只）	254.39	228.07	146.20	108.19
	折算后实际产量（万只）	243.22	298.87	181.48	96.44
	产能利用率	95.61%	131.04%	124.13%	89.14%

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，服务器电源理论产能及折算后实际产量均以功率段 1300W 产品为标准品进行折算；

注 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；

注 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；

注 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；

注 5：折算后实际产量=实际产品生产数量×标准品折算率；

注 6：以上理论产能及折算后实际产量均不含外协；

2023 年 1-9 月，公司服务器电源的产能利用率为 95.61%，处于较高水平，但低于 2021 年和 2022 年，主要原因系：

1、2021 年度和 2022 年度，公司服务器电源销售收入快速增加，而受宏观经济波动影响，服务器电源产能扩张速度放慢，产能增速落后于业务拓展速度，因此 2021 年度和 2022 年度的产能利用率均高于 100%。2021 年、2022 年营业收入分别较上年增长 121.60%、106.94%，产能分别较上年增长 35.13%、56.00%，产能利用率分别为 124.13%、131.04%，均超过 100%，处于较高水平。但长期过高的产能利用率会增加公司产品品质等方面的风险，公司根据业务发展情况投入服务器电源的产能，使产能匹配市场需求，维持合理的产能利用率水平。

2、随着服务器电源业务的不断增长，公司不断加大对服务器电源产线的投入。截止 2022 年底，公司相关产能扩张速度较收入增长较慢；2023 年起，宏观经济逐步企稳，公司服务器电源产能扩张计划速度恢复，因此 2023 年产能较 2022 年增长 57.69%，产能短期扩张幅度较大。

同时，2020 年至 2022 年服务器电源销售收入复合增长为 114.15%，2023 年 1-9 月公司服务器电源的销售收入为 50,066.80 万元，较 2022 年同期增长 23.82%，较 2021 年、2022 年服务器电源增速下降，主要原因为受宏观环境波动及春节影响，2023 年第一季度实际开工率短期较低，导致 2023 年第一季度公司服务器电源销售收入较 2022 年同期下降 14.53%；随着宏观短期波动因素消失，2023 年第二季度、第三季度环比分别增长 140.50%、12.03%，2023 年第二至第三季度服务器电源销售收入较 2022 年同期增长 35.76%，增速回升。整体来看，

2023年1-9月产能利用率虽较2021年、2022年低，但基本回归合理水平，达到95.61%。

(二) 服务器电源与电源适配器不能共用产线

服务器电源与电源适配器的生产过程仅工序类似，实际因应用场景、客户需求功能、产品功率的不同，对应所需设备测试精度、测试功率、软件写入及读取验证、老化功能测试、自动化率等生产工艺需求存在较大差异，因而生产设备不可共用。

(三) 公司募投项目的产能扩张幅度、产能消化措施，未来产能需求及产能覆盖率

1、产能扩张幅度及产能消化措施

公司前次募投为电源适配器扩产，不涉及服务器电源扩产。公司新增产能为本次募投项目东莞欧陆通数据中心电源建设项目新增的服务器电源产能，2023年服务器电源现有产能和本次募投项目达产产能情况如下：

单位：万只

项目	具体情况
2023年度公司产能①	359.65
本次募投项目达产产能②	168.13
合计产能③=①+②	527.78
本次募投项目产能扩张幅度④=②/①	46.75%

注：现有产能和本次募投项目产能以功率段1300W产品为标准品进行折算；

如上表，公司本次募投项目扩产幅度为46.75%。根据相关募投项目拟定的建设及投产时间，公司未来产能释放情况具体如下：

单位：万只

项目	2023年	2024年E	2025年E	2026年E	2027年E
现有产能	359.65	359.65	359.65	359.65	359.65
本次募投项目产能		-	50.44	117.69	168.13
合计	359.65	359.65	410.09	477.34	527.78

注1：上表中假定2024年为T+1年；募投项目T+4年达产，即为上表中的2027年；

注2：现有产能和本次募投项目产能以功率段1300W产品为标准品进行折算；

如上表，公司本次募投项目分4年达产，达产后公司合计产能为527.78万只，较2023年现有产能复合增长率为10.06%，公司产能扩张速度较为谨慎。公

司服务器电源不存在产能过剩情况，公司本次募投项目新设服务器产能可以消化，具体情况说明如下：

(1) 服务器电源市场不断发展，行业增速较快，前景广阔

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%。其中，人工智能带动的产业需求是全球市场增长的强劲引擎；国产替代需求带动了中国服务器行业的增长。

研究机构 Trend Force 发布预测数据，预计 2023 年 AI 服务器出货量为 118.3 万台，对比 2022 年出货量增加 38.4%，至 2026 年 AI 服务器出货量为 236.9 万台，2022-2026 年 AI 服务器出货量年复合增长率为 29%。IDC 预测，2025 年全球 AI 服务器市场规模将达 317.9 亿美元，五年期复合增长率为 23.2%。未来 AI 服务器出货量及产值规模增速均将长期高于服务器整体市场增长率。

AIGC 大模型的训练和推理需要大量的高性能计算算力支持，对 AI 服务器的电源需求数量和价值量均大幅增加。目前市场主流的通用型服务器，通常一台服务器搭配 2 只通用型服务器电源，而 AI 服务器需要搭配 4-8 只高功率服务器电源，据研究机构 SemiAnalysis 测算，单台 AI 服务器相比普通服务器，服务器电源的价值量可增加 7 倍。根据 TrendForce 估算，2023 年 AI 服务器占整个服务器市场的出货量比重是 9%，到了 2026 年将占 15%。随着 AI 服务器的普及及渗透率提升，AI 服务器电源市场出货量及市场规模均会快速提升。

针对中国服务器市场，信创产业带来了通用型服务器的国产替代市场机会。据艾媒咨询发布的《2021 年中国信创行业发展状况及竞争格局研究报告》数据显示，我国信创产业市场规模在 2021 年达到 13,758.8 亿元，同比增长 19.7%，预计到 2025 年达到 27,961.6 亿元，五年复合增长率为 19.5%。根据海比研究院数据，2022 年，中国信创 IT 基础设施规模为 2299.10 亿元，2021-2025 年其复合增长率预计约为 40.70%。作为 IT 基础架构所需的核心硬件组件、底层的基础设施，服务器、CPU 和 GPU 等的应用落地将面临可观的市场增长。据浙商证券研

报，预计 2022 年，中国服务器市场规模 2000 亿元，服务器出货量 450 万；2025 年，预计市场规模将达到 2800 亿元，复合增长率约为 12%，服务器电源作为服务器上游也将随之受益。信创服务器市场规模增速将高于服务器整体市场增长率。

公司本次募投项目产品服务器电源主要包括高功率服务器电源及通用型服务器电源两部分，高功率服务器电源主要应用于 AI 服务器电源市场需求；通用型服务器电源主应用于为目前国内市场主流的服务器电源的国产替代，信创产业带来的国产替代机会是重要的市场驱动力。参考 AI 服务器出货量复合增长率 29%及信创产业服务器复合增长率 12%，基于谨慎考虑，假定公司未来服务器电源的增长率仅为 12%，公司在本次募投项目达产年的预计产能利用率为 101.91%。具体测算情况如下：

单位：万只

项目	2023 年	2024 年 E	2025 年 E	2026 年 E	2027 年 E
公司预计销量①	341.82	382.84	428.78	480.23	537.86
公司产能需求②=①	341.82	382.84	428.78	480.23	537.86
公司预计产能③	359.65	359.65	410.09	477.34	527.78
公司预计产能利用率④=①/③	95.04%	106.45%	104.56%	100.61%	101.91%

注 1：销量、产能以功率段 1300W 产品为标准品进行折算；

注 2：公司 2023 年预计销量系 2023 年 1-9 月销售数量的年化数，2024 年至 2027 年参考 AI 服务器出货量复合增长率及信创产业服务器复合增长率，假定公司未来服务器电源的增长率为 12%推算数据；

注 3：公司预计产能为公司现有产能及本次募投产能合计数，公司预计产能利用率计算时使用预计销量作为预计产量；

(2) 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，均为公司的服务器电源标杆客户。公司在标杆客户对技术、质量及性能的高水平要求下，不断积累经验、提升研发技术和产品质量、丰富产品品类。凭借标杆客户的项目经验，公司得以实现客户的纵向和横向开拓，纵向是指不断深挖现有客户需求，通过研发创新打造更多产品以更好服务现有客户；横向是指借助标杆客户项目影响力，拓展更多产业链内的客户。

报告期内，公司服务器电源产品向高功率、高转换效率、高功率密度的方

向迭代，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。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，销售规模和客户数量逐年扩大和增加。2020年至2023年1-9月，公司对服务器电源业务各期前十大客户销售收入金额分别为11,031.44万元、24,514.03万元、50,684.16万元、41,585.68万元，持续快速提升，2020年至2022年前十大客户销售收入复合增长率达114.35%，其中标杆客户的收入金额复合增长率达152.37%，除大客户销售规模逐年增长外，客户数量亦不断增加，截止2023年9月末已超150家合作客户。

公司在深圳、杭州均设有服务器电源的研发团队和销售团队，同时，公司积极布局海外市场，在中国台湾、美国均已建立销售队伍，持续开发海外客户，积极拓展增量市场。公司预计未来主要客户的需求仍将持续提升，特别是来自高算力服务器、AI服务器的客户需求。公司的主要客户，包括浪潮信息、华勤技术、富士康、海康、大华等，均计划加大在AI和高算力服务器方向的投入。例如，浪潮信息表示在AIGC赛道已从底层计算能力、中间层大模型算法能力和上层行业应用方面进行布局和持续研发投入，未来将会持续发布AIGC的支撑产品；华勤技术是国内为数不多能够提供从通用服务器、异构人工智能服务器、交换机数通产品到存储服务器等全栈式产品组合的厂商，为云厂商客户提供全栈式产品组合，其表示看好服务器业务的发展前期，不断研发创新，持续挖掘服务器的重要增量市场，2022年度服务器主营业务收入超26.7亿元，相比去年同期增长565.34%，成功导入顶尖中国互联网客户并形成AI服务器的批量发货供应，2023年上半年公司服务器业务营业收入达到21.30亿元，同比增长48%；富士康表示未来将持续提升AI服务器研发投入，持续与全球领先的云服务商及服务器品牌商合作探索低功耗高性能算力的发展空间，持续看好AI服务器增长前景，并正在加速研发下一代AI服务器；海康威视表示面对人工智能全球化、大模型、全面发展和开源的态势其将在人工智能、大模型方向持续保持高度投入；大华股份表示人工智能是其投入最大的领域，多模态大模型给公司提供了更好的工具、架构，会比以往加大算力的投入。

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。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。

(3) 目前发行人服务器电源的市场占有率较小，报告期内服务电源业务快速增长，在手订单充足，随着公司产品市场认可度的提升，未来有较大的增长空间

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。以 2023 年预计收入为基数，若本次募投按期达产，测算的服务器电源营业收入复合增长率为 21.90%。远低于 2020 年至 2022 年公司服务器电源营业收入复合增长率 114.15%。

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。随着公司在服务器产品研发、生产和销售客户等方面的不断积累，公司产品市场认可度的不断提升，公司将不断提升服务器电源产品的产销规模和市场占有率。

截至 2023 年 9 月末，公司的服务器电源的在手订单金额为 28,228.50 万元，预计在 2-3 个月内消化，目前在手订单较为充足。具体情况如下：

项目	在手订单金额（万元）	消化时间
服务器电源	28,228.50	2-3 个月交付
其中：通用型服务器电源	7,675.13	
高功率服务器电源	7,163.28	

公司客户下达采购需求时，通常依照采购合同+订单的模式，公司依据采购合同进行产品研发，组织生产；当客户有短期内的明确交付需求时，对公司下达订单，公司根据订单进行交付，通常为 2-3 个月交货。上述模式为行业内的

通行做法。

如上表，截至 2023 年 9 月末，公司的服务器电源的在手订单金额为 28,228.50 万元，预计在 2-3 个月内消化。公司产品销售整体上不存在明显的季节性波动，但由于受国内假期（如春节）等因素影响，上半年开工率低于下半年，通常上半年整体产销规模略低，通常上半年约为 40%，下半年约为 60%。假定按照现有在手订单规模（假定平均消化时间为 2.5 个月），未来 12 个月（即 T+1 年）测算收入为 112,914.00 万元，较 2023 年预计收入的增长率为 41.14%，可覆盖 T+4 达产年收入的 63.92%。随着公司服务器电源业务的不断发展，公司在 T+4 达产年可消化本次募投项目服务器电源新增收入。

(4) 持续加大产品开发投入，把握市场发展趋势

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 1-9 月研发投入分别为 6,891.06 万元、13,169.41 万元、19,788.72 万元和 17,161.50 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 9 月 30 日，公司累计获得 190 项专利、69 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产品，保障公司产品具备较强的市场竞争力。发行人服务器电源产品的行业地位、同行业服务器发展情况及竞争情况参见“本问询回复之问题 1、一、（二）、6”

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，不存在产能过剩情况。

2、未来产能需求、预计产能利用率及产能消化风险

2020 年至 2023 年 1-9 月，公司服务器电源销售收入分别为 13,007.78 万元、28,825.84 万元、59,652.90 万元和 50,066.80 万元，经测算，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。目前发行人服务器电源的市场占有较小。

出于谨慎考虑，假定公司未来服务器电源的增长率仅为全球服务器出货量复合增长率，即 5.59%，公司在本次募投项目达产年的预计产能利用率为 80.51%。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未能达到预期目标等情形，公司服务器电源产品销量无法保持增长或下降，假定产品销量维持 2023 年水平，公司本次募投项目达产年的预计产能利用率将下降至 64.77%，发行人可能会面临新增产能无法消化和市场占有率下降的风险。

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

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，通用型服务器电源产品选取收入占比、销售数量占比最高的产品型号作为标准品；高功率服务器电源单价不到 2000 元为该产品整体的平均价，高功率服务器电源产品型号较为分散，包括 2000W-4000W 等不同型号，销售单价 1000-4000 余元/只不等，本次募投测算选取收入占比、销售数量占比较高的产品型号、且该产品毛利率水平与高功率服务器电源产品整体毛利率接近、为高功率平台化机型，具有代表性。具体选取标准品情况如下：

产品	标准品 单价	占 2022 年 对应类别产 品收入比	标准品选取原因
通用型 服务器 电源	583.19	38.33%	该产品为公司通用型服务器电源中收入占比、销售数量占比最高的产品型号，毛利率水平与通用型服务器电源产品平均毛利率接近，且订单情况、UPH 水平持续稳定、UPH 稳定情况，具有代表性。
高功率 服务器 电源	2,701.68	4.33%	因高功率服务器电源整体收入占比较小，且产品多为研发样品或小批量出货，产品型号较为分散，该产品为公司高功率服务器电源产品中，收入占比、销售数量占比较高的产品型号，且该产品毛利率水平与高功

产品	标准品 单价	占 2022 年 对应类别产 品收入比	标准品选取原因
			率服务器电源产品平均毛利率接近。另外，公司选取的标准品为高功率平台化机型，公司预计该产品类似机型在本募投项目投产后，生产数量、收入占比都会相对大幅提升，比较能代表公司在本募项目中的产能消化能力。

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对募投项目的毛利率、达产收入、项目利润、回收期、收益率等关键项目指标**不会产生重大影响**。

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，发行人测算时选用标准品单价为 1,610.00 元/只、1,259.32 元/只，各自的 UPH 值，即(units per hour)单位小时产能为 85 只、110 只，系公司工程部根据实际产线设备的运行效率测算得出。测算结果与原标准品项目毛利率、达产收入、项目利润、回收期、收益率等关键项目指标不存在重大差异。具体测算方法及情况如下：

(1) 选用 UPH 值为 85 只/小时，单价为 1,610.00 元/只的高功率服务器产品，预计年产能为（每小时产量（85 只/小时）×日工作时间（8 小时）×年工作天数（247.25 天），年产能为 16.81 万只，年产值可达到 27,068.93 万元。

(2) 选用 UPH 值为 110 只/小时，单价为 1,259.32 元/只的高功率服务器产品，预计年产能为（每小时产量（110 只/小时）×日工作时间（8 小时）×年工作天数（247.25 天），年产能为 21.76 万只，年产值可达到 27,400.24 万元。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 业务收入	毛利率	达产年净 利润	达产后内部收 益率(税后)	投资回报 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 1,610.00 元/只测 算的情况	通用型服务 器电源	134.5	520.00	69,942.08	97,011.01	22.98%	6,215.98	19.47%	6.96 年
		高功率服务 器电源	16.81	1,610.00	27,068.93					
3	高功率服务器电源单 价按 1,259.32 元/只测 算的情况	通用型服务 器电源	134.5	520.00	69,942.08	97,342.36	23.02%	6,268.92	19.58%	6.94 年
		高功率服务 器电源	21.76	1,259.32	27,400.24					

(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	9.89	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。

(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
主营业务收入	-	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		

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
		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。

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 9 月末募集资金累计投资			开始建设时间	达产年时间	达产期
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	赣州电源适配器扩产项目	30,275.52	5,275.52	5,026.86	2020 年 11 月	不适用	不适用

投资项目		截至 2023 年 9 月末募集资金累计投资			开始建设时间	达产年	达产期
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		
	产项目	东莞欧陆通信息设备制造中心项目		25,000.00	19,558.48	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	2,365.92	2020 年 11 月	2026 年 7 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	44,225.51		
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	8,669.13	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(注 1)
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
5	未确定使用用途	未确定使用用途	1,415.49	1,415.49	-	不适用	不适用 不适用(注 2)
	超募资金投向小计		29,515.88	29,515.88	28,124.40		
	合计		84,908.98	84,908.98	72,349.91		

注 1：深圳欧陆通电源技改项目承诺投资金额为 4,800.39 万元，实际投资金额为 4,631.26 万元，剩余 169.13 万元用作补充公司流动资金。

注 2：未确定超募资金使用用途的金额 1,415.49 万元，均进行现金管理，购买理财产品。

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主要投资房屋建筑物、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	6.09%	14.22%	31.94%	31.94%	31.94%	27.49%	20.90%	20.90%

项目	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10 及以后
(税后) 占现有业务的净利润的比例								
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) 本次募投项目非资本性支出情况说明

本次发行拟募集资金总额不超过 64,452.65 万元(含本数), 扣除发行费用后的募集资金将投向以下项目:

单位: 万元

项目	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	补充流动资金	合计
拟使用募集资金金额	25,925.06	27,027.58	11,500.00	64,452.64

项目	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	补充流动资金	合计
其中：资本性支出	22,018.36	24,203.67	-	46,222.03
非资本性支出	3,906.70	3,710.43	11,500.00	19,117.13
非资本性支出占比	15.07%	13.29%	100.00%	29.66%

《证券期货法律适用意见第18号》规定：“通过配股、发行优先股或董事会确定发行对象的非公开发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的30%。”公司本次发行补充流动资金项目和募投项目中非资本性支出合计占本次拟募集资金总额的比例为29.66%，未超过30.00%，符合上述法规的要求。

（二）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

序号	项目名称	单位	工程量	单价 (万元)	总价 (万元)
(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。

（三）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。

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。

(四) 研发项目的预期成果与主营业务关系

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置，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	分类	研发课题	具体技术要求	预计产生的技术成果	预期成果与主营业务关系
1	技术方案改进生产工艺,改善产品品质	防雷击高效背光电源的研发	1.输入电压: 100Vac-240Vac; 2.输出电压: 20V/6.5A; 3.输出纹波:≤200mV; 4.噪音:≤20DB@5cm; 5.电磁干扰裕量:≥-6DB; 6.静电释放能力: 8KV/15KV; 7.抗雷击电压:差模±6KV、共模±8KV; 8.电源效率: ≥88%	1.高强度抗雷击电压(差模±6KV、共模±8KV)使电源遇到最恶劣环境能正常使用,以致提高了终端机(电视)使用寿命; 2.电源低噪音(≤20DB@5cm),使终端机(电视)在待机状态下给人们一个安静的生活环境,有利于人们身体健康; 3.电源效率(实际93%)提升,电源发热量减少,电子元器件温度降低,从而提高了电源和终端机(电视)使用寿命,同时节省能源	老产品抗雷击能力提升,降低市场雷击不良的品质风险从150DPPM下降到50DPPM,降低3倍市场不良
2	技术方案改进生产工艺,降低制造成本	AC脚弹片结构的研发	1.输入电压: 100Vac-240Vac; 2.输出电压: 12V/1A; 3.输出纹波:≤100mV; 4.噪音:≤25DB@10cm; 5.电磁干扰裕量:≥-6DB; 6.静电释放能力: 8KV/15KV; 7.抗雷击电压:差模±6KV、共模±6KV; 8.电源效率: ≥85%	1.AC脚使用弹片结构取代了焊接引线的架构,省掉了人工焊接工位,弹片结构可自动化装配取代了人工预加工人员,提高了生产效率,降低生产成本; 2.采用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	可用于所有采用弹片结构的项目,品质提升,减少用人成本,使之前的全人工焊接变成现在的100%自动化铆接工艺
3	技术方案改进生产工艺,降低制造成本	铅酸两轮电动车无风扇电源的研发	1.无风扇低噪音 25DB 以内远低于行业 50DB 噪音; 2.应用隔离式驱动电路; 3.电路应用低功耗设计,效率高达 92% 以上,高于行业 87% 效率,同时温升小	1.扩展双轮铅酸电动车领域市场; 2.全自动化设计理念,提高产量及降低人工成本; 3.产品尺寸小于行业同类产品	新研发铅酸充电产品,研发减小体积降低成本,设计改用更多贴片元件,实现生产工艺自动化,自动化率由 75% 提升到 95%

序号	分类	研发课题	具体技术要求	预计产生的技术成果	预期成果与主营业务关系
			于 30 度； 4.符合新国标安规标准； 5.宽温工作-25~60 度； 6.具备过压，过流，过温，短路，电池反接等安全保护措施；7.适合国内市场 176~264Vac 工作电压		
4	技术方案改进生产工艺，降低制造成本	锂电两轮电动车无风扇电源的研发	1.无风扇低噪音 25DB 以内远低于行业 50DB 噪音； 2.应用隔离式驱动电路； 3.电路应用低功耗设计，效率高达 92% 以上，高于行业 87%效率，同时温度可达到全球安规要求温度范围内； 4.宽输入电压 90~264Va 适合全球市场； 5.具备过压，过流，过温，短路，电池反接等安全保护措施； 6.使用磁吸防呆式电源线	1.新增下游应用领域； 2.改进传统锂电充电控制方式	新研发两轮车充电产品，降低制造成本。生产工艺自动化率由 75%提升到 95%
5	订单明确需求，增加主营业务收入	高焦耳多口排插的研发	1.接口：8AC+2USB-A+1USB-C20W； 2.总功率:1875W； 3.线长：5ft，14#线，圆线； 4.浪涌：2100 焦耳； 5.美规三脚带 15A 过载保护开关和浪涌指示灯	1.公司平台化 2100 焦耳排插； 2.多达 10 口输出； 3.市场应用广	用于智能家居设备供电，使焦耳承受能力由之前的 1800 焦耳提升到 2100 焦耳，整体供电能力提升 16%
6	订单明确需求，增加主营业务收入	大功率智能 2C1A 多口充电器排插的研发	1.接口：3AC+2USB-C+1USB-A20W； 2.USB 总功率：20W； 3.美规三脚；雷击满足+/-6KV	1.产品可根据不同终端调整输出功率，有效提供快充功能； 2.智能识别手机的充电协议，从而输出最大充电功率； 3.多口充电时智能自动分配最大充电功率	用于智能家居设备，多口智能排插，可多口同时充电，自动分配功率，可实现现有市场上智能产品终端匹配充电

序号	分类	研发课题	具体技术要求	预计产生的技术成果	预期成果与主营业务关系
7	订单明确需求, 增加主营业务收入	大功率 AHB 架构 PD 电源的研发	<ol style="list-style-type: none"> 1.满足 PD3.1 协议; 2.适用于大功率, 小型化的设计架构; 3.高功率密度 1.06W/cm³; 4.MTBF:100000Hr; 5.空载空耗小于 0.15W; 6.peakload 1.5 倍, 标准输出 140W 可最大功率 210W 	<ol style="list-style-type: none"> 1.满足 5-28V 宽压, 最大功率输出 210W; 2.采用适合于大功率, 小型化产品的设计架构; 3.实现效率最高 95.2% 	用于办公电子设备, 实现与客户 100 多款型号电脑匹配充电。兼容性强, 适用于更多的终端设备与应用场景
8	订单明确需求, 增加主营业务收入	大功率超薄内置电源的研发	<ol style="list-style-type: none"> 1.输入电压: 100Vac-240Vac; 2.输出电压: 20V/7.5A; 3.输出纹波:≤250mV; 4.噪音:≤20DB@5cm; 5.电磁干扰裕量:≥-6DB; 6.静电释放能力: 8KV/15KV; 7.抗雷击电压:差模±6KV、共模±6KV; 8.电源效率: ≥92% 	<ol style="list-style-type: none"> 1.应用新的结构设计, 减小产品体积; 2.电源的厚度降低后可以内置在电视机内, 协助改善电视机的外观设计 	新研发产品, 降低内部 PCB 设计的高度, 使整机高度减小, 达到客户对于整机超薄型的要求
9	订单明确需求, 增加主营业务收入	一种大型无人机充电机的研发	<ol style="list-style-type: none"> 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, 	<ol style="list-style-type: none"> 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 	本产品主要是实现大型无人机充电机的功率的提升, 从普通的几百瓦充电, 变成 9000W 的充电, 且充电时间大大缩短, 提高充电时效性, 在大功率充电上上了一个台阶, 并满足了交流, 高压直流, 发电机的同一产品上都能应用的供电模式, 满足大功率无人机在更多领域的使用。

序号	分类	研发课题	具体技术要求	预计产生的技术成果	预期成果与主营业务关系
			也可以组合一起使用		
10	订单明确需求, 增加主营业务收入	一种防水铝壳散热的充电机的设计	<ol style="list-style-type: none"> 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 	<ol style="list-style-type: none"> 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 	技术平台上实现 2000W 的自然散热的设计经验, 以及 IP66 的防水防尘设计思路, 并形成专利提取素材
11	市场远期需求, 增强技术储备	一种钛金效率 CRPS 电源的研发	<ol style="list-style-type: none"> 1.12V50%load 效率>96%; 2.EMICLASSA; 3.雷击满足 +/-2KV; 4.满足 55degC 温度范围; 5.满足电压 dip 测试要求 	<ol style="list-style-type: none"> 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 	<ol style="list-style-type: none"> 1.实现无插件散热片散热的工艺, 用 SMT 贴片铜板方式, 节省插件时间, 提高主线的效率; 2.新型材料在新的拓扑结构上得到性能的充分体现, 图腾柱无桥 PFC 的应用经验得到极大的提升, 共达成了 96%的效率的初始目标, 为后续钛金效率和氮化镓材料的选择提供技术依据和技术平台的提升
12	市场远期需求, 增强技术储备	一种 DC-DC 转换器的研发	<ol style="list-style-type: none"> 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 	<ol style="list-style-type: none"> 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 	<ol style="list-style-type: none"> 1.充分发挥新技术平台的延申, 实现双向逆变器的设计经验奠定; 2.对于电池和逆变器的二合一设计有一定的技术储备
13	市场远期需求, 增强技术储备	一种小尺寸小功率高防雷设计的交换机 PoE 电	<ol style="list-style-type: none"> 1.EMI ClassB; 2.转换效率>95%; 2.OTP>70degC; 3.雷击 CM:6KV, DM>8KV 	<ol style="list-style-type: none"> 1.8KV 高雷击防护技术方案; 2.实现小功率高效率技术方案 	1.可以实现小尺寸下无风自然散热, 并能满足雷击 8KV 的同类高防雷设计要求, 为后面新品设计提供奠定基础;

序号	分类	研发课题	具体技术要求	预计产生的技术成果	预期成果与主营业务关系
		源的研发			2.结构设计紧凑,生产工艺简单,流线的效率提升
14	市场远期需求,增强技术储备	330W 大功率适配器的研发	1.输入电压: 100Vac-240Vac; 2.输出电压: 12V/7A; 120V/2A; 3.输出纹波:≤200mV (12V); 4.噪音:≤25DB@10cm; 5.电磁干扰裕量:≥-6DB; 6.静电释放能力: 8KV/15KV; 7.电源效率: ≥91%	1.电路采用更加有优势的 PFC 电路设计, 有利于降低温度; 2.采用更好 PFC 电路的设计电路, 提高电源效率; 3.采用交错式 PFC 电路分散电子元件发热体, 使电源塑胶外壳散热均匀, 达到大功率适配器塑胶外壳温度安全要求, 同时提升电源使用寿命	用于办公电子设备, 解决大功率塑胶外壳电源的温度问题, 温度余量 10 度以上, 效率提升 2%
15	市场远期需求,增强技术储备	减小滤波电容体积以缩小适配器尺寸的研发	1.外壳尺寸小: 59*49.7*28.545WUSBPD 电源; 2.平均能效高: CoCV5T2+1%; 3.1W 能效: 84% @5V80% @9V75% @15V70% @20V&21V; 4.待机: <30mW; 5.外壳温度: <77°C@35Tc&<67°C@25Tc; 6.输出纹波:≤80mV	1.因尺寸小, 电解电容选用缩小电容尺寸的器件选型与线路设计, 相同尺寸的情况下可提升产品功率密度; 2.设计引入第三代半导体方案, 可以提升能效、降低元件温度及简化 PCB 设计	适用于所有电源适配器项目, 减小电源体积, 平均能效提高 2%, 大幅度减小损耗, 同时满足不同消费类的应用场景和终端设备
16	市场远期需求,增强技术储备	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.EMIClassA; 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; 3.采用铜条方式实现输出通流能力	在 slim 型产品设计上, 实现双路输出并功率可以达到 12V/2000W 的高功率输出。并在散热处理上积累非标器件的设计经验, 实现双路和单路并存不同选择

（五）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、建设总部大楼和研发实验室的合理性和经济性分析

具体详见“**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

（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，但公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、现有技术基础、对技术发展趋势的判断等因素作出的。在公司募集资金投资项目实施过程中，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

2020 年至 2023 年 1-9 月，公司服务器电源销售收入分别为 13,007.78 万元、28,825.84 万元、59,652.90 万元和 50,066.80 万元，经测算，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。目前发行人服务器电源的市场占有较小。

基于谨慎性考虑，假定公司未来服务器电源的增长率仅为全球服务器出货量复合增长率，即 5.59%，公司在本次募投项目达产年的预计产能利用率为 80.51%。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未能达到预期目标等情形，公司服务器电源产品销量无法保持增长或下降，假定产品销量维持 2023 年水平，公司本次募投项目达产年的预计产能

利用率将下降至 64.77%，发行人可能会面临新增产能无法消化和市场占有率下降的风险。”

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土地使用规划、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 9 月末，公司前次募集资金已使用 **72,349.91** 万元，占比 **85.21%**，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，不包含电池设备。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建设完成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中,涉及公司本次发行的相关报道主要系对公司公开的相关公告进行原文摘录以及就投资者互动平台问答内容进行转载,不涉及重大舆

情或媒体质疑。涉及公司业务及经营情况的相关报道主要系对公司公开的相关公告进行原文摘录以及就投资者互动平台问答内容进行转载。相关报道主要关注的是公司服务器电源、数据中心电源营收情况、公司转让全资子公司部分股权、公司业绩波动等，均不涉及重大舆情或媒体质疑。

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起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11月24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

