

证券代码：002782

证券简称：可立克

公告编号：2022-059

深圳可立克科技股份有限公司

关于深圳证券交易所重组问询函的回复公告

公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳可立克科技股份有限公司（以下简称“可立克”、“上市公司”、“本公司”、“公司”）于2022年6月6日披露了《深圳可立克科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”），并于2022年6月15日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对深圳可立克科技股份有限公司的重组问询函》（非许可类重组问询函〔2022〕第7号）。根据问询函的相关要求，上市公司及相关中介机构对有关问题进行了认真分析与核查，并回复如下。

若无单独说明，本回复所使用的简称及释义与同日披露的《深圳可立克科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》保持一致。

1、2021年12月30日，你公司以18,604.49万元竞买到天

津光电集团有限公司在天津产权交易所挂牌转让的深圳市海光电子有限公司（以下简称“海光电子”或“标的公司”）54.25%股权。本次交易你公司以支付现金的方式购买自然人李东海所持有的海光电子10.00%股权。

（1）本期交易前，你公司称因标的公司《公司章程》特殊条款而未能对海光电子实施控制，本次交易后将对海光电子实施控制。请结合标的公司《公司章程》的具体条款说明本次交易前未能对标的公司实施控制的原因和合理性。

（2）请结合你公司目前经营情况、管理情况，说明你公司是否具备控制、管理和运营标的公司的相应人才储备及经验，并结合本次交易后标的公司董事会成员、高级管理人员和核心技术人员安排、标的公司重大事项决策机制等，说明公司后续能否对标的公司实施有效控制。

（3）你公司通过追加投资方式分步对标的公司实施控制，请结合《企业会计准则第20号-企业合并》等相关规则，补充说明前次竞买股权及本次追加投资相关会计处理、对2022年度财务报告的影响。请会计师发表明确意见。

（4）你公司前次竞买股权价格对应海光电子的整体估值为34,293.99万元，本次交易评估值17,256.97万元。请补充披露前次竞买与本次交易对应标的资产整体估值存在较大差异的原

因与合理性。

回复：

一、请结合标的公司《公司章程》的具体条款说明本次交易前未能对标的公司实施控制的原因和合理性。

根据标的公司现行有效的《公司章程》第三十条第二款及第三十二条规定，标的公司召开股东会，到会股东人数应当为全体股东人数半数以上，并且代表三分之二以上表决权，股东会的决议方为有效。标的公司股东会会议由股东按照出资比例行使表决权，股东会决议分为普通决议和特别决议，其中普通决议应当由出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过；特别决议应当由出席股东会的股东所持表决权的三分之二以上通过。本次交易前，海光电子的股权结构如下：可立克持有标的公司 54.25% 股权，魏晋峰、王浩、李东海分别持有 20.00%、15.75%、10.00% 股权，因此可立克所持标的公司表决权比例超过二分之一但未达到三分之二，可立克单方面无法确保标的公司作出有效的股东会决议，无法控制标的公司股东会。

根据标的公司现行有效的《公司章程》第三十八条及第四十四条规定，标的公司设董事会，董事会成员六名，可立克有权委派三名董事，李东海、魏晋峰、王浩各有权委派一名董事。董事会会议应当由二分之一以上的董事出席方可举行，每一董事享有一票表决权，董事会作出决议，必须经出席董事过半数通过。本次交易前，海光电子董事会共有 6 名成员，分别为肖铿、王浩、魏晋峰、褚立红、时燕、李东海，其中 3 名董事肖铿、褚立红、时燕为可立克委派董事，未超过半数，故可立克无法单方面控制标的公司董事会。

综上，鉴于标的公司现行有效的《公司章程》中对于股东会、董事会会议召开、表决等的限制，本次交易前，上市公司尚无法对标的公司实施控制，具有合理性。

二、请结合你公司目前经营情况、管理情况，说明你公司是否具备控制、管理和运营标的公司的相应人才储备及经验，并结合本次交易后标的公司董事会成员、高级管理人员和核心技术人员安排、标的公司重大事项决策机制等，说明公司后续能否对标的公司实施有效控制。

（一）公司具备控制、管理和运营标的公司的相应人才储备及经验

1、公司目前的经营情况

公司近三年营业收入规模持续增长，2019 年度、2020 年度、2021 年度分别实现营业收入为 11.09 亿元、12.80 亿元、16.49 亿元。公司目前整体资产结构配置合理，运营效率较高、偿债能力较强、财务风险较低，总体经营状况和财务状况良好。

2、公司目前的管理情况

公司具有健全的组织架构。公司设置了股东大会、董事会、监事会等法人治理机构，董事会下设审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会及提名委员会以及董事会秘书，其中审计委员会下设内审部，董事会秘书下设证券部；同时，公司根据业务及管理需要设置了变压器事业部、磁性元件研发中心、财务中心等业务部门。同时，公司根据相关法律法规要求及自身生产经营需要制定了完善的管理制度，包括《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《控股子公司管理制度》《对外担保管理制度》等。

公司严格按照有关法律、法规、证券监管机构的要求规范运作，近三年不存在重大违法违规行为。

3、公司具备控制、管理和运营标的公司的相应人才储备及经验

（1）公司具备控制、管理和运营标的公司的相应人才储备

伴随着公司的发展壮大，公司已经建立了一支价值观趋同、有事业心、忠诚度高、稳定的经营管理团队。总经理及副总经理均自公司成立以来即在公司任职，拥有 10

年以上的管理经验；主管研发、生产的副总经理均拥有 20 年以上的行业经验；主管销售的副总经理以及销售骨干人员均拥有丰富的市场开拓经验，为公司开拓了众多知名的国内外客户，为公司的发展做出了重要贡献。

同时，公司重视人力资源建设，建立了较为完善的人事管理制度，制定了《员工手册》《考勤管理办法》《绩效管理与绩效考核管理规则》《晋升调配管理办法》《奖惩管理办法》《招聘管理办法》《离职管理办法》等人事制度，从员工聘用、培训、薪酬考核、晋升与奖惩、员工退出机制等方面都做了详细规定。

（2）公司具备控制、管理和运营标的公司的相应经验

1) 行业经验

公司与标的公司同属于磁性元件行业，公司主营产品为磁性元件和电源，而标的公司专注于各类磁性元件产品的研发、制造及销售。公司连续多年入选中国电子元件行业协会发布的中国电子元件百强企业，并在中国电子元件行业协会评选的“2021 年（第 34 届）中国电子元件企业经济指标综合排序”中名列第 73 位。公司能够借助积累的行业经验能力充分快速地理解标的公司业务体系，为控制和运营标的资产提供坚实的基础。

2) 研发经验

公司是国内为数不多具有独立设计、开发新产品能力的磁性元件厂商。在磁性元件方面，公司的设计与研发优势明显。在客户产品研发过程中，公司能够快速为客户提供一站式解决方案，帮助客户缩短研发周期。截至 2021 年底，公司累计授权 40 余项磁性元件产品相关专利。凭借雄厚的技术实力，公司先后获得“深圳市市级研究开发中心（技术中心类）”、“国家高新技术企业”和“惠州市工程技术研究开发中心”等荣誉称号。

3) 生产经验

自成立以来，公司一直致力于磁性元件的设计、研发与制造，积累了丰富产品定

制生产的经验。公司目前已经建立了一支超过 5,000 人的队伍，在深圳市宝安区福海街道建立了总部基地，并在广东省惠州市、江西省信丰县、广东英德市、江西安远、安徽广德、越南平阳建立了制造基地，可以为国内外客户提供快捷服务。

4) 市场经验

经过多年的稳健经营，公司凭借优质的产品和服务树立了良好的品牌形象，积累了一批在各领域拥有领先市场地位的优质客户。公司主要客户大多数为国内外上市公司（或其子公司）或细分行业龙头，其中磁性元件客户主要涉及新能源汽车电子、光伏储能、充电桩、UPS 电源以及资讯电源、工业电源、医疗等领域，具备丰富的磁性元件市场经验。

(3) 标的公司亦系磁性元件领域质地优良的老牌公司

标的公司成立于 1988 年，成立至今一直专注于磁性元件产品的研发、制造及销售，在技术经验、客户资源及人才储备等多个方面具备丰富积累，是国内知名的磁性元器件生产商和解决方案服务商。标的公司产品品类齐全，年销售规模已超过 10 亿元。标的公司在中国电子元件行业协会发布的《“2021 年（第 34 届）中国电子元件企业经济指标综合排序”前一百名企业名单》中，排名第 90 名，是磁性电子元器件行业内的领先企业之一。同时，标的公司通过自身多年的行业经验，培养了一支稳定的经营团队，拥有丰富的研发、生产、销售经验。标的公司具备独立运营的经验与人才储备。

综上，公司与标的公司同属于磁性元件制造行业，公司具备控制、管理运营标的公司的相应人才储备及经验，标的公司自身亦具有独立运营的经验与人才储备。

(二) 公司后续可以对标的公司实施有效控制

1、本次交易后标的公司董事会成员、高级管理人员和核心技术人员安排

根据标的公司《公司章程》第二十四条、第三十八条规定，“依照前两条转让股权后，公司应当注销原股东的出资证明书，向新股东签发出资证明书，并相应修改公

公司章程和股东名册中有关股东及其出资额的记载。”“公司设董事会，董事会成员六名，其中董事长一人。甲方委派三名董事，乙、丙、丁方各委派一名董事。”根据标的公司章程前述条款、上市公司与交易对方签署的交易协议及交易对方为本次交易出具的相关文件，本次交易完成后，标的公司应相应修改公司章程和股东名册中有关股东及其出资额的记载，可立克有权向标的公司董事会进一步委派 1 名董事，从而共占据 4 名董事席位，超过董事会半数席位。

本次交易完成后，标的公司仍为独立存续的法人主体，其与员工之间签署的劳动合同等继续有效，本次交易不涉及人员转移或安置问题。若标的公司的生产经营需要，上市公司将向标的公司派驻高级管理人员、核心技术人员或财务管理人员等，并将严格要求标的公司遵守法律法规、规章、规范性文件及上市公司制定的各项规章制度，加强对标的公司的管理与控制。

2、本次交易后标的公司重大事项决策机制

根据标的公司《公司章程》第四十一条规定，标的公司董事会有权决定内部管理机构、聘任或者解聘高级人员及其报酬事项、制定基本管理制度、审核经营计划和投资方案等日常经营重大事项，且该等事项均经董事会过半数同意即可通过。本次交易完成后，交易对方李东海委派 1 名董事的权利转让给上市公司，即上市公司有权向标的公司董事会委派 4 名董事，超过半数，上市公司可以通过董事会对公司的经营管理活动进行决策。

根据标的公司《公司章程》第二十六条规定，普通决议事项（包括董事会和监事的工作报告；董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；董事会成员和监事的任免及其补贴和支付方法；公司年度预算方案、决算方案；公司经营方针和计划、投资计划（技改、固定资产投资及对外投资）；公司年度报告；超过董事会授权范围的重大事项。）由出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过，特别决议事项（包括公司增加或者减少注册资本；公司的合并、分立、解散、清算或变更公司形式的决议；公司章程的修改等）由出席股东会的股东所持表决权的三分之二以上通过。因此，本次交易完成后，可立克所持海光电子股东会表决权将超过二分之一且接近三分之二，

在股东会出席人数形成有效决议的前提下，可以通过股东会决定公司经营方针和计划、投资计划（技改、固定资产投资及对外投资）等与标的公司生产经营相关的重大事项。

综上，本次交易完成后，上市公司将按照相关法律法规及《公司章程》的规定进一步委派 1 名董事取得董事会的多数席位，进而通过董事会对标的公司的经营管理活动进行决策，实现对标的公司日常经营管理的有效控制，并根据经营需要向标的公司委派高级管理人员、核心技术人员或财务管理人员等。

三、你公司通过追加投资方式分步对标的公司实施控制，请结合《企业会计准则第 20 号-企业合并》等相关规则，补充说明前次竞买股权及本次追加投资相关会计处理、对 2022 年度财务报告的影响。请会计师发表明确意见。

（一）公司前次竞买到海光电子 54.25%股权的相关会计处理

1、公司前次以 18,604.49 万元竞买到海光电子 54.25%股权事项

2021 年 11 月 17 日，公司第四届董事会第八次会议审议通过了《关于参与竞买海光电子 54.25%股权的议案》，公司拟参与天津光电转让其持有的海光电子 54.25%股权的竞拍。公司董事会同意授权公司管理层全权办理本次竞买及相关后续事项。2021 年 12 月 30 日，公司以 18,604.49 万元竞买到天津光电集团有限公司在天津产权交易所挂牌转让的海光电子 54.25%股权。

根据海光电子在深圳市市场监督管理局备案的《公司章程》，存在以下条款：

第三十条 董事会应当在会议召开十五日前通知股东，因故不能出席会议的，应提前通知公司董事会并说明原因。

到会股东人数应当为全体股东人数半数以上，并且代表三分之二以上表决权，股东大会的决议方为有效。

第三十二条 股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。股东会决议分为普通

决议和特别决议。普通决议，应当由出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过。特别决议，应当由出席股东会的股东所持表决权的三分之二以上通过。

第三十八条 公司设董事会，董事会成员六名，其中董事长一人。甲方委派三名董事，乙、丙、丁方各委派一名董事。

第四十四条 董事会会议应当由二分之一以上的董事出席方可举行。每一董事享有一票表决权。董事会作出决议，必须经出席董事过半数通过。

公司取得海光电子 54.25%的股权，公司所持海光电子表决权比例超过二分之一但未达到三分之二，公司单方面无法确保海光电子作出有效的股东会决议，无法控制海光电子股东会。

海光电子共有 6 名董事，公司竞买成功后只能向海光电子委派 3 名董事未超过半数，根据《公司法》、标的公司章程，公司无法单方面控制海光电子董事会。

综上，由于海光电子《公司章程》中存在的以上条款，公司在竞买成功后无法单独控制海光电子的股东会和董事会，尚不能取得海光电子控制权，仅能对海光电子施加重大影响。

2、企业会计准则的相关规定

《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》第二条规定：“本准则所称长期股权投资，是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其合营企业的权益性投资。重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位施加重大影响时，应当考虑投资方和其他方持有的被投资单位当期可转换公司债券、当期可执行认股权证等潜在表决权因素。投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。”以及第九条规定：“投资方对联营企业和合营企业的长期股权投资，应当按照本准则第十条至第十三条规定，采用权益法核算。”

3、会计处理

公司在取得海光电子 54.25%的股权后尚不能取得海光电子控制权，仅能对海光电子施加重大影响。依据前述企业会计准则的相关规定，公司前次竞买到海光电子 54.25%股权作如下会计处理：

公司确认持有海光电子 54.25%股权的长期股权投资账面价值为 17,727.83 万元（竞买价款 18,604.49 万元扣除已宣告未发放股利 1,479.40 万元并加上竞买交易手续费 602.74 万元），按权益法核算。

（二）公司本次以支付现金的方式购买自然人李东海所持有的海光电子 10.00%股权的相关会计处理

1、公司本次以交易对价 1,955.30 万元购买海光电子 10.00%股权事项

2022 年 3 月 11 日，公司第四届董事会第十二次会议审议通过了《关于公司重大资产重组方案的议案》《关于〈深圳可立克科技股份有限公司 2022 年重大资产购买预案〉及其摘要的议案》等与本次交易相关议案，公司拟以支付现金的方式购买自然人股东李东海所持有的海光电子 10.00%股权。

根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字[2022]沪第 0491 号《评估报告》，以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，海光电子的股东全部权益价值采用收益法和资产基础法进行评估，以收益法结果作为最终评估结果。在持续经营前提下，海光电子于评估基准日经审计后的账面净资产为 2,268.53 万元，采用收益法评估后的海光电子股东全部权益价值为 17,256.97 万元，较账面价值评估增值 14,988.44 万元，增值率为 660.71%，对应本次交易标的资产海光电子 10%股权的评估值为 1,725.70 万元。经交易双方友好协商，标的股权交易作价为 1,955.30 万元。

本次交易完成后公司将合计持有海光电子 64.25%股权，根据标的公司章程前述条款、上市公司与交易对方签署的交易协议及交易对方为本次交易出具的相关文件，公司有权向海光电子董事会进一步委派 1 名董事并取得海光电子董事会过半数董事席位，能够单独控制海光电子董事会，取得海光电子控制权。

2、企业会计准则的相关规定

《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》第十四条规定：“投资方因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资单位实施控制的，在编制个别财务报表时，应当按照原持有的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，应当在处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。购买日之前持有的股权投资按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理的，原计入其他综合收益的累计公允价值变动应当在改按成本法核算时转入当期损益。在编制合并财务报表时，应当按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的有关规定进行会计处理。”

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第四十八条规定：“企业因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的，在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，应当按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益等的，与其相关的其他综合收益等应当转为购买日所属当期收益。购买方应当在附注中披露其在购买日之前持有的被购买方的股权在购买日的公允价值、按照公允价值重新计量产生的相关利得或损失的金额。”

《企业会计准则第 20 号——企业合并》及企业会计准则解释第 4 号的相关规定：“在非同一控制下的企业合并中，购买日购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。企业通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并的，应当区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益应当转为购买日所属当期投资收益。”

3、会计处理

本次交易完成后公司将合计持有海光电子 64.25%股权，并取得海光电子控制权。依据前述企业会计准则的相关规定，本次交易作为通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，其会计处理如下：

个别报表中：本次交易前公司持有的海光电子 54.25%股权的长期股权投资账面价值为 17,727.83 万元。本次交易中，公司购买海光电子 10.00%股权的交易对价为 1,955.30 万元，交易完成后公司直接持有海光电子 64.25%股权的长期股权投资账面价值为 19,683.13 万元。

合并报表中：公司持有海光电子 54.25%的股权按购买日的公允价值重新计量，将其公允价值 10,607.50 万元与账面价值 17,727.83 万元的差额-7,120.33 万元计入购买日所属当期投资收益，公司购买日所属年度损益将增加-7,120.33 万元。

（三）公司通过追加投资方式分步对海光电子实施控制，对 2022 年度财务报告的影响

1、本次交易完成后，公司的营业收入规模显著增加，净利润有一定摊薄。海光电子虽具备较高的营收规模，但整体盈利水平有待进一步提升。本次交易完成后，公司将取得海光电子控制权。公司与海光电子可加强业务协同，通过优势互补，形成规模效应，将增强公司的持续经营能力和抗风险能力。

2、公司前次通过天津产权交易中心竞买到海光电子 54.25%股权，本次交易购买海光电子 10%股权，并在交易完成后取得对海光电子的控制权。根据《企业会计准则》相关规定，因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。由于两次股权交易的估值差异，公司将在合并日确认投资收益-7,120.33 万元，对 2022 年公司的经营业绩将造成不利影响，净利润存在被摊薄的风险，上市公司 2022 年净利润存在可能受此影响而导致发生亏损的风险。上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“重大风险提示”之“一、与

本次交易相关的风险”之“(四)上市公司净利润被摊薄风险”中对上市公司可能因前述投资收益导致 2022 年发生亏损的风险进行了补充披露。

3、由于本次交易是非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》及《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。该等商誉不作摊销处理，但需要在未来每年会计年末进行减值测试。依据《备考合并财务报表审阅报告》，本次交易完成后公司将会确认商誉 5,695.48 万元，占备考合并财务报表资产总额比例为 1.93%，若海光电子未来经营不能较好地实现收益，那么本次交易所形成的商誉将会存在减值风险，从而对公司 2022 年经营业绩产生不利影响。

由于《备考合并财务报表审阅报告》确定商誉的基准日和实际购买日不一致，因此《备考合并财务报表审阅报告》的商誉和交易完成后公司合并报表中的商誉会存在一定差异。

(四) 会计师核查程序及核查结论

1、会计师采取了以下核查程序：

(1) 查阅了公司披露的公告、前次竞买海光电子 54.25%股权及本次购买海光电子 10.00%股权相应的投资协议、董事会决议等；

(2) 了解公司前次竞买及本次购买海光电子股权的投资目的、投资过程；

(3) 对公司两次购买海光电子股权事项访谈了公司实际控制人；

(4) 查阅了企业会计准则和企业会计准则解释，检查了公司编制的备考合并财务报表和相关的会计处理资料。

2、核查结论

经核查，会计师认为：公司竞买海光电子 54.25%股权及购买海光电子 10%股权的相关会计处理在重大方面符合企业会计准则的相关规定；公司就通过追加投资方式分步对海光电子实施控制对 2022 年度财务报告的影响测算，不存在重大差异。

四、请补充披露前次竞买与本次交易对应标的资产整体估值存在较大差异的原因与合理性。

（一）前次竞买与本次交易对应标的资产整体估值的情况

上市公司前次竞买及本次交易的交易概况、交易作价以及对应标的资产整体估值情况详情如下所示：

单位：万元

交易时间	交易内容	股权作价	对应标的资产的整体估值	定价依据	100%股权评估值
2022年2月	上市公司竞买取得天津光电在天津产权交易中心挂牌转让的标的公司54.25%股权	18,604.49	34,293.99	参考天津华夏金信资产评估有限公司出具的评估报告，并通过公开竞价的方式确定	20,100.44
本次交易	上市公司协议受让李东海持有的标的公司10%股权	1,955.30	19,553.00	参考银信评估出具的评估报告，并经交易双方协商确定	17,256.97

前次竞买交易中，标的公司54.25%股权转让的挂牌底价为10,904.49万元，最终上市公司竞买收购价格为18,604.49万元，对应标的资产的整体估值为34,293.99万元；本次交易中，上市公司拟以1,955.30万元的价格收购标的公司10%股权，对应标的资产的整体估值为19,553.00万元。本次交易价格对应标的资产的整体估值较前次竞买交易低14,740.99万元，较前次估值水平下降约42.98%。

（二）前次竞买与本次交易对应标的资产整体估值存在较大差异的原因及合理性

1、前次竞买与本次交易的交易方式不同

前次竞买交易系因天津光电集团将其持有的标的公司54.25%全部股权在天津产权交易中心公开挂牌转让，挂牌价格不低于经备案的评估值对应的股权价值即

10,904.49 万元。依据挂牌底价，则对应标的资产的整体估值为 20,100.44 万元，与本次交易作价对应整体估值 19,553.00 万元较为接近。最终，上市公司通过竞价的形式，以 18,604.49 万元的价格竞买购得公开挂牌转让的标的公司股权，前次交易的作价为市场公开竞价的结果，交易作价高于挂牌底价具备商业合理性。

本次交易中，上市公司与交易对方李东海系在参考标的公司评估结果的基础上，经过友好协商，通过非公开协议转让的方式交易标的公司股权。本次交易的定价主要为参考评估结果并经双方协商的结果，与前次竞买交易在交易方式及所对应的定价模式上存在差异。

2、前次竞买与本次交易所涉标的公司股权比例不同

前次竞买系标的公司第一大股东天津光电集团挂牌转让其持有的 54.25%全部股权，竞买交易完成后，上市公司成为标的公司的第一大股东，其余三名自然人股东分别持有公司 20%、15.75%、10%股权。

本次交易为上市公司收购自然人李东海所持有的标的公司 10%股权，系上市公司成为标的公司第一大股东后进一步收购少数股东股权。

前次竞买交易与本次交易所涉的标的公司股权比例存在较大的差异，通过前次竞买交易上市公司成为了标的公司的第一大股东，所涉股权交易作价差异具备合理性。

本次交易的交易作价对应标的资产的整体估值为 19,553.00 万元，前次竞买交易作价对应标的资产的整体估值为 34,293.99 万元，本次交易作价对应的标的资产整体估值低于前次竞买的交易价格对应的整体估值，交易作价系交易双方依据具备证券期货业务资格的评估机构出具的评估报告结果，经友好协商确认，不存在损害上市公司和股东尤其是中小股东利益的情况。

综上所述，前次竞买交易价格对应的标的资产整体估值与本次交易作价对应标的资产整体估值存在较大的差异，主要因前后两次交易的交易方式、交易所涉标的公司股权比例等因素的差异所致；本次交易作价对应的标的资产整体估值低于前次交易作价对应的整体估值，不存在损害上市公司利益和股东尤其是中小股东的利益的情况，

具备合理性。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第四节 交易标的情况”之“十、最近三年股权交易、增资或改制相关的评估或估值情况”部分对前次竞买与本次交易对应标的资产整体估值存在较大差异的原因与合理性的具体情况进行了补充披露。

2、标的公司2020年末、2021年末资产负债率分别为92.26%、97.08%，整体负债率水平较高。截至2021年末，本次交易完成前你公司资产负债率为29.03%。本次交易完成后，根据备考审阅报告你公司2021年末资产负债率将上升至51.27%。

（1）请结合同行业可比公司情况、标的公司的业务模式、经营情况、行业及市场变化情况等因素，补充披露标的公司负债率较高、流动比率、速度比率较低的原因及合理性。

（2）补充披露未来标的资产短期借款、一年内到期的非流动负债等科目的偿付安排，进一步说明标的资产是否存在重大偿债风险。

（3）根据备考财务数据，本次交易完成后，你公司资产负债率上升、流动比率、速动比率下降，请补充披露本次收购对上市公司偿债能力的影响，并说明是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。

回复：

一、请结合同行业可比公司情况、标的公司的业务模式、经营情况、行业及市场变化情况等因素，补充披露标的公司负债率较高、流动比率、速度比率较低的原因及合理性。

（一）标的公司与同行业可比公司各项偿债指标情况

标的公司与同行业可比公司各项偿债指标情况如下：

序号	证券代码	证券简称	资产负债率		流动比率		速动比率	
			2021年末	2020年末	2021年末	2020年末	2021年末	2020年末
1	002885.SZ	京泉华	56.71%	50.82%	1.35	1.48	0.94	1.07
2	002782.SZ	可立克	29.03%	24.80%	2.19	3.09	1.67	2.72
3	002902.SZ	铭普光磁	62.81%	55.44%	1.16	1.22	0.78	0.85
4	300319.SZ	麦捷科技	32.68%	43.71%	1.95	1.28	1.59	0.93
5	002138.SZ	顺络电子	39.95%	34.21%	1.67	1.33	1.20	1.02
6	002922.SZ	伊戈尔	40.44%	36.90%	1.78	1.91	1.39	1.62
平均值			43.60%	40.98%	1.68	1.72	1.26	1.37
中位值			40.19%	40.31%	1.72	1.41	1.29	1.04
海光电子			97.08%	92.26%	1.04	1.05	0.66	0.78

标的公司资产负债率高于同行业可比公司，主要系标的公司成立时间较长，股东权益投资金额仅有 500 万元，每年的盈利大多以现金分红给到股东，且现有固定资产折旧时间长，账面价值较低，导致标的公司相较于同行业上市公司账面净资产更少，因此资产负债率较高。

标的公司负债主要由应付账款和应付票据构成，2020 年末、2021 年末合计金额分别为 40,533.69 万元、58,725.53 万元，占负债总额的比例分别为 80.55%、77.95%。该部分经营性负债占比较高主要系由于标的公司作为国内老牌磁性元件供应商，在通讯电子、车载电子、光伏储能、汽车充电桩等领域具有较强的市场地位，且标的公司与上游供应商建立了较为稳定的合作关系，因此货款结算周期较长。

标的公司流动比率及速动比率低于同行业可比公司，主要系由于标的公司应付账款及应付票据等经营性流动负债较多，导致流动负债及负债总额金额较大。

2021年末，标的公司资产负债率同比上升，速动比率同比下降，主要系标的公司2021年度营收规模增加显著，存货及应付账款和应付票据大幅增加。且标的公司2021年度实施利润分配，2021年末应付股利由1,467万元增加至2,727万元，未分配利润由3,058.63万元降至1,105.92万元。综上，受营收规模增长导致存货增加以及利润分配等因素影响，标的公司2021年末净资产有所降低，负债及总资产有所提高，导致其资产负债率上升、速动比率下降。

2021年末，标的公司流动比率同比基本保持稳定，主要系由于标的公司存货、应收票据及应收账款等经营性流动资产与短期借款、应付票据及应付账款等经营性流动负债皆随标的公司营收增长而相应增长。

(二) 标的公司的业务模式、经营情况、行业及市场变化情况等对流动比率、速动比率的影响

标的公司主要通过为下游客户提供磁性元器件产品来获得收入与利润，通过公司专业化、体系化的产品设计、原料采购、生产制造和成品销售，为客户提供定制化的应用于通讯、汽车电子、光伏、充电桩等领域的磁性元器件产品。标的公司的原材料采购主要按照客户订单需求确定。针对主要原材料，根据订单情况制定采购计划，按单订货。针对辅助材料等，在日常生产经营过程中，将该类型的原材料维持一定规模的库存以提高对客户需求的响应速度，减少生产周期。报告期内标的公司营收规模增加显著且在手订单金额较大，因此标的公司具有一定规模的存货，且占流动资产比重较大，致使速动比率较低。

经营性负债占比较高主要系标的公司作为国内老牌磁性元件供应商，在通讯电子、车载电子、光伏储能、汽车充电桩等领域具有较强的市场地位，且标的公司与上游供应商建立了较为稳定的合作关系，因此货款结算周期较长，报告期末应付账款金额较大；因标的公司成立时间较长，股东权益投资金额仅有500万元，每年的盈利大多以现金分红回馈股东，现有固定资产折旧时间长，账面价值较低，导致标的公司相较于同行业上市公司账面净资产更少，标的公司资产负债率较高。因此，由于标的公司的业务模式特点等原因，且标的公司应付账款、应付票据、一年内到期的非流动负债等

经营性流动负债金额较大，致使流动比率和速动比率较低。

标的主营产品磁性元件被广泛应用于汽车电子、充电桩、光伏、储能、风能、医疗、UPS 电源、消费类电子、工业电源等领域，市场规模巨大，根据 NTCysd 数据显示，2021 年全球变压器市场规模在 1,468 亿元人民币左右。随着传统变压器的升级改造，新能源汽车、储能、光伏逆变器、汽车充电桩等新兴应用领域不断兴起，5G、电子设备等产品的不断普及和升级，未来变压器的市场需求将保持增长态势。

标的公司成立于 1988 年，成立至今一直专注于磁性元件产品的研发、制造及销售，在技术经验、客户资源及人才储备等多个方面具备丰富积累，是国内知名的磁性元器件生产商和解决方案服务商。标的公司在通讯领域磁性元件具备突出的市场竞争地位，长期是华为的通讯类磁性元件的主要供应商。依托在通讯领域的市场地位和口碑，近年来，标的公司在汽车电子、光伏储能、充电桩等新能源领域也快速发展，并成为国内该领域主要供应商之一。报告期内，标的公司收入稳定增长，2021 年度销售规模已超过 10 亿元。标的公司下游客户资源丰富，以华为、阳光电源、锦浪科技、比亚迪、威迈斯、工业富联、特来电、英搏尔等知名大客户为主，拥有优质的客户资源。优质客户资源为标的公司的持续稳定经营提供了保障。

报告期内，标的公司 2021 年营业收入较 2020 年增长 16.74%，本次交易后，上市公司将取得对标的公司的控制权，上市公司与标的公司可通过客户、人才等方面实现优势互补，加强业务协同，实现规模效应，从而提高对上下游的议价能力。同时，上市公司可为标的公司引入更为规范的运作管理理念及经营管理模式，有利于降低标的公司的经营成本，从而提高标的公司及上市公司的持续经营能力及抗风险能力。

综上，由于标的公司相较于同行业上市公司账面净资产更少，且其应付账款、应付票据、一年内到期的非流动负债等经营性流动负债金额较大，标的公司资产负债率较高、流动比率、速度比率较低具有合理性。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第八节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司经营情况的讨论与分析”之“（一）财务状况分析”之“3、偿债能力分析”

中补充披露了标的公司负债率较高、流动比率、速度比率较低的原因及合理性。

二、补充披露未来标的资产短期借款、一年内到期的非流动负债等科目的偿付安排，进一步说明标的资产是否存在重大偿债风险。

(一) 截至 2021 年末，标的公司各项应付款项、短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款情况

截至 2021 年末，标的公司各项应付款项、短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额	占总负债的比例
1	短期借款	3,500.00	4.65%
2	应付票据	8,604.57	11.42%
3	应付账款	50,120.96	66.53%
4	一年内到期的非流动负债	1,198.33	1.59%
5	长期借款	2,400.00	3.19%
合计		65,823.86	87.38%

截至 2021 年 12 月 31 日，标的公司短期借款金额 3,500.00 万元，一年内到期的非流动负债金额为 1,198.33 万元（其中一年内到期的长期应付款金额为 527.00 万元、一年内到期的租赁负债 671.33 万元）、长期借款及长期应付款余额分别为 2,400.00 万元、2,369.81 万元，上述有息负债合计 8,796.81 万元。

根据借款合同及融资合同约定，标的公司对有息负债的偿付安排如下表所示：

单位：万元

还款时间	短期借款	长期借款	长期应付款	利息	合计
2022/1/7	450.00			0.92	450.92
2022/1/14	500.00			1.59	501.59
2022/1/15	550.00			1.66	551.66

还款时间	短期借款	长期借款	长期应付款	利息	合计
2022/1/20		50.00		18.57	68.57
2022/1/30			152.57	22.35	174.92
2022/2/20		50.00		18.12	68.12
2022/2/28			148.91	21.25	170.16
2022/3/20		50.00		16.15	66.15
2022/3/30			149.26	20.16	169.42
2022/4/20		50.00		17.69	67.69
2022/4/30			149.61	19.07	168.68
2022/5/20		50.00		16.94	66.94
2022/5/30			139.96	17.98	157.94
2022/6/20		50.00		17.03	67.03
2022/6/30			140.30	16.95	157.25
2022/7/20		50.00		16.84	66.84
2022/7/30			140.63	15.93	156.56
2022/8/20		50.00		16.64	66.64
2022/8/30			131.97	14.90	146.87
2022/9/20		50.00		16.43	66.43
2022/9/24	2,000.00	50.00		9.06	2,059.06
2022/9/30			127.32	13.92	141.24
2022/10/20		50.00		7.76	57.76
2022/10/30			127.64	12.98	140.62
2022/11/20		50.00		7.55	57.55
2022/11/30			83.97	12.04	96.01
2022/12/20		50.00		7.35	57.35
2022/12/30			84.30	11.36	95.66

还款时间	短期借款	长期借款	长期应付款	利息	合计
2023/1/20		50.00		7.15	57.15
2023/1/26		1,700.00		1.39	1,701.39
2023/1/30			79.63	10.68	90.31
2023/2/28			79.95	10.03	89.98
2023/3/30			80.26	9.39	89.65
2023/4/30			80.58	8.74	89.32
2023/5/30			75.91	8.08	83.99
2023/6/30			76.21	7.47	83.68
2023/7/30			76.52	6.85	83.37
2023/8/30			76.83	6.24	83.06
2023/9/30			72.14	5.62	77.75
2023/10/30			72.43	5.03	77.46
2023/11/30			72.72	4.45	77.17
2023/12/30			73.02	3.86	76.88
2024/1/30			68.32	3.27	71.59
2024/2/29			68.60	2.72	71.32
2024/3/30			68.89	2.16	71.05
2024/4/30			69.17	1.60	70.78
2024/5/30			64.46	1.04	65.50
2024/6/30			64.73	0.52	65.25
合计	3,500.00	2,400.00	2,896.81	495.46	9,292.27

截至本回复出具日，标的公司已按照上述借款还款时间按期偿还到期借款及利息；后续，标的公司亦将按照实际借款合同约定的还款时间按期进行偿付。

（二）标的公司不存在重大偿债风险

1、标的公司负债主要为经营性负债

标的公司主要负债为应付账款及应付票据，报告期内合计金额分别为 40,533.69 万元、58,725.53 万元，占负债总额的比例分别为 80.55%、77.95%，该部分负债为标的公司日常生产经营活动中形成的。标的公司作为国内老牌磁性元件供应商，已与供应商建立了较为稳定的合作关系，且由于营收规模较大，标的公司长期保持较大金额的应付账款及应付票据，报告期内未发生过相关法律纠纷。

2、标的公司经营回款稳定

报告期内，标的公司营业收入增长显著，2020 年、2021 年标的公司应收账款周转率分别为 2.88 次、3.22 次，稳中有升，应收账款回款情况稳定，经营活动产生的现金流入能够满足经营性现金流出需求。

3、标的公司货币资金、可利用的融资渠道、授信额度情况

2021 年末，标的公司货币资金为 4,071.86 万元，主要为银行存款及银行承兑汇票保证金。标的公司可利用的融资渠道主要包括自有资金积累、银行及小额贷款公司的借款等，标的公司相关授信情况如下：

序号	受信人	授信人	授信金额（万元）	授信期限
1	海光电子	深圳市高新投小额贷款有限公司	2,000	2021.09-2022.09
2	海光电子	上海浦东发展银行股份有限公司	3,000	2020.12.09-2023.12.09
3	海光电子	中信银行股份有限公司深圳分行	4,000	2021.02.04-2022.07.12
合计			9,000	-

如上表所示，海光电子授信金额合计 9,000 万元，可一定程度满足公司的流动性资金需求。

4、标的公司短期借款、长期借款等已设置担保

截至 2021 年 12 月 31 日，海光电子正在履行的借款合同情况如下：

序号	贷款人	借款金额(万元)	期限届满日	担保方式
1	浦发银行	450	2022.1.7	海光电子提供不动产抵押，抵押物为南油 B 区 65 栋五层
2	浦发银行	550	2022.1.15	海光电子提供不动产抵押，南油 B 区 65 栋五层
3	浦发银行	500	2022.1.14	海光电子提供不动产抵押，南油 B 区 65 栋五层
4	深圳市高新投小额贷款有限公司	2,000	2022.09	海光电子提供最高额质押，质押物为 6 项实用新型专利；深圳高新投融资担保有限公司、魏晋峰提供最高额保证
5	中国银行股份有限公司深圳南头支行	3,000	2023.01.26	海光电子提供不动产抵押，抵押物为南山区南油大道西南油第一工业区 108 栋 5 层房屋

如上表所示，海光电子短期借款及长期借款合同均已设置抵押质押担保。其中贷款人为浦发银行的短期借款 1,500 万元已经于 2022 年 1 月份偿还；贷款人为中国银行股份有限公司深圳南头支行的长期借款 3,000 万元，截至 2021 年 12 月末已偿还 600 万元，尚未偿还金额为 2,400 万元。

5、标的公司融资租赁已设置担保

截至 2021 年 12 月 31 日，海光电子正在履行的融资租赁合同情况如下：

(1) 海光电子与远东宏信（天津）融资租赁有限公司于 2019 年 9 月签订的为期 3 年的合计 2,700 万租金的融资租赁合同，即将到期，剩余需支付租金金额较小，且该融资租赁下的债务已由李东海、王浩、魏晋峰分别出具《保证函》提供连带保证责任担保。

(2) 海光电子与远东宏信（天津）融资租赁有限公司于 2021 年 6 月签订了为期 3 年的合计 3,200 万元租金的融资租赁合同。该融资租赁下的债务已由李东海、王浩、

魏晋峰分别出具《保证函》提供连带保证责任担保。

综上，标的公司主要负债为经营性负债，该部分负债主要通过经营活动产生的现金流进行偿还。同时，标的公司已取得的银行授信额度可一定程度满足公司的流动性资金需求。并且，标的公司的短期借款、长期借款及融资租赁均已设置担保，报告期内标的公司对有息负债未发生逾期偿付情况。同时标的公司可利用自有资金积累、银行及小额贷款公司的借款等融资渠道满足各类债务的偿付安排。因此，标的公司不存在重大偿债风险。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第八节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司经营情况的讨论与分析”之“（一）财务状况分析”之“2、负债结构及其变化分析”中补充披露了未来标的资产短期借款、一年内到期的非流动负债等科目的偿付安排。

三、根据备考财务数据，本次交易完成后，你公司资产负债率上升、流动比率、速动比率下降，请补充披露本次收购对上市公司偿债能力的影响，并说明是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。

（一）本次收购对上市公司偿债能力的影响

1、本次交易前后资产负债结构分析

本次交易完成后，上市公司主要资产负债项目构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年	
	交易前	交易后（备考）	交易前	交易后（备考）
流动资产	130,723.34	203,733.52	140,539.71	192,081.53
非流动资产	76,796.89	91,769.36	53,704.94	71,033.09
资产总计	207,520.23	295,502.88	194,244.64	263,114.62
流动负债	59,602.72	144,470.21	45,444.40	113,121.60

项目	2021年		2020年	
	交易前	交易后（备考）	交易前	交易后（备考）
非流动负债	649.95	7,030.58	2,726.15	5,405.04
负债合计	60,252.67	151,500.79	48,170.55	118,526.64

本次交易完成后，上市公司 2020 年末、2021 年末负债总额分别增加 70,356.09 万元、91,248.12 万元，主要系标的公司存在较多应付账款所致。

2、本次交易前后偿债能力分析

本次交易前后，上市公司偿债能力指标情况如下：

项目	2021年12月31日		2020年12月31日	
	交易前	交易后（备考）	交易前	交易后（备考）
流动比率（倍）	2.19	1.41	3.09	1.70
速动比率（倍）	1.67	1.01	2.72	1.43
资产负债率	29.03%	51.27%	24.80%	45.05%

注 1：资产负债率=负债合计/资产总计；

注 2：流动比率=流动资产/流动负债；

注 3：速动比率=（流动资产-存货）/流动负债。

本次交易完成后，上市公司资产负债率上升，流动比率和速动比率下降，但与同行业上市公司相比，仍处于合理水平，上市公司偿债风险可控。上市公司与同行业上市公司相关指标比较情况如下：

项目	可比上市公司	2021 年度	2020 年度
流动比率（倍）	京泉华	1.35	1.48
	茂硕电源	1.26	1.19
	铭普光磁	1.16	1.22
	顺络电子	1.67	1.33
	中位数	1.31	1.28
	平均	1.36	1.31
	公司交易后（备考）	1.41	1.70
速动比率（倍）	京泉华	0.94	1.07
	茂硕电源	1.02	1.03
	铭普光磁	0.78	0.85
	顺络电子	1.20	1.02

项目	可比上市公司	2021 年度	2020 年度
	中位数	0.98	1.03
	平均	0.98	0.99
	公司交易后（备考）	1.01	1.43
资产负债率	京泉华	56.71%	50.82%
	茂硕电源	58.70%	59.98%
	铭普光磁	62.81%	55.44%
	顺络电子	39.95%	34.21%
	中位数	57.71%	53.13%
	平均	54.54%	50.11%
	公司交易后（备考）	51.27%	45.05%

3、上市公司当前财务状况良好

截至 2021 年 12 月 31 日，上市公司货币资金为 45,409.94 万元，且偿债能力较强、偿债指标优良，资产负债率、流动比率及速动比率分别为 29.03%、2.19 及 1.67，高于同行业可比公司。且上市公司经营状况良好，2020 年度、2021 年度营业收入分别为 127,989.07 万元、164,892.17 万元，扣除非经常性损益后的归母净利润分别为 9,031.66 万元、5,632.19 万元。

4、标的公司不存在重大偿债风险

标的公司不存在重大偿债风险，具体分析见本题之“（二）补充披露未来标的资产短期借款、一年内到期的非流动负债等科目的偿付安排，进一步说明标的资产是否存在重大偿债风险”相关回复。

综上，本次交易完成后，上市公司资产负债率上升，流动比率和速动比率下降，但与同行业上市公司相比，仍处于合理水平。

（二）本次收购是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力

本次交易前，上市公司的主营业务涵盖电子变压器和电感等磁性元器件以及电源适配器、动力电池充电器和定制电源等开关电源产品的开发、生产和销售。标的公司

成立于 1988 年，是国内专业研发、制造、销售各类变压器和电感器等磁性元器件以及提供各类磁性元器件解决方案的知名制造商，其产品广泛应用于通讯、汽车电子、光伏、充电桩等领域。海光电子长期聚焦变压器及电感领域，有着丰富的行业经验和人才、市场、客户积淀。在中国电子元件行业协会发布的《“2021 年（第 34 届）中国电子元件企业经济指标综合排序”前一百名企业名单》中，海光电子排名第 90 名，是磁性电子元件行业内的领先企业之一。标的公司在国内磁性元件领域享有较高的品牌知名度，凭借过硬的技术和稳定的产品质量，标的公司与下游领域众多头部企业建立了稳定的合作关系。标的公司与华为合作时间超过 20 年，并成为其磁性元件的主要供应商；同时，标的公司是阳光电源、锦浪科技、比亚迪、威迈斯、工业富联、特来电、英搏尔等知名企业的重要供应商。

本次交易完成后，通过本次收购进而实现对标的公司的控制，有利于上市公司有效提升磁性元器件业务板块的业务规模和盈利能力，使公司在客户、技术、人才等多方面资源得到有力的补充，进一步增强规模优势和市场竞争力。公司与海光电子的产品应用领域和客户存在一定的差异，本次交易完成后将扩展公司产品的应用领域，进入到公司目前尚未覆盖的客户供应链体系，协同优势显著。上市公司丰富的融资手段可有效缓解标的公司资金短缺的问题，标的公司可以借助上市公司的资金和融资优势，通过建立自动化程度较高的生产线，提升生产效率、降低制造成本；同时，在具备流动资金支持的情况下，满足标的公司日益增长的经营性资金需求，充分发挥协同效应。有利于提升上市公司的资产规模、营业收入规模，有利于增强上市公司的持续盈利能力以及核心竞争力，进一步提升公司市场地位。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第八节 管理层讨论与分析”之“四、本次交易对上市公司的影响”之“（五）本次交易对上市公司财务状况和盈利能力的影响”之“1、本次交易对上市公司主要财务指标和非财务指标的影响”中补充披露了本次收购对上市公司偿债能力的影响。

3、根据《草案》，标的公司 2020 年和 2021 年营业收入分别

为 9.59 亿元和 11.20 亿元，毛利率分别为 6.28%和 6.11%，净利润分别为 187.77 万元和-692.71 万元。

(1) 请按主要业务列示标的公司最近两年营业收入、营业成本、毛利率以及同比变化情况，结合业务开展情况，包括主要产品及原材料价格波动、销售模式变化、主要客户变化，并结合近年来行业发展趋势和同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司收入增长、毛利率和净利率下滑的原因及合理性、是否与行业变化一致。

(2) 请结合行业周期波动、原材料成本、产品供需变化及后续价格趋势等，说明标的公司是否具备持续盈利能力，本次交易是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。

回复：

一、请按主要业务列示标的公司最近两年营业收入、营业成本、毛利率以及同比变化情况，结合业务开展情况，包括主要产品及原材料价格波动、销售模式变化、主要客户变化，并结合近年来行业发展趋势和同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司收入增长、毛利率和净利率下滑的原因及合理性、是否与行业变化一致。

(一) 标的公司最近两年营业收入、营业成本、毛利率及同比变化情况

标的公司成立于 1988 年，成立至今一直专注于磁性元件产品的研发、制造及销

售。报告期内，标的公司营业收入分别为 95,939.03 万元、111,995.07 万元，其中主营业务收入分别为 95,670.61 万元、111,602.08 万元，占营业收入的比例分别为 99.72%、99.65%；标的公司的其他业务收入分别为 268.43 万元和 392.99 万元，占营业收入的比例分别为 0.28%和 0.35%，占比较低。

标的公司最近两年主营业务收入全部来源于磁性元件业务，各年收入、成本、毛利率及同比变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	变动幅度	金额
收入	111,602.08	16.65%	95,670.61
成本	105,145.59	16.96%	89,900.12
毛利率	5.79%	-0.25%	6.03%

如上表所示，标的公司报告期内磁性元件业务的收入规模增长较快，毛利率分别为 6.03%、5.79%，2021 年较 2020 年毛利率水平有一定下降。

（二）结合业务开展情况，包括主要产品及原材料价格波动、销售模式变化、主要客户变化，并结合近年来行业发展趋势和同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司收入增长、毛利率和净利率下滑的原因及合理性、是否与行业变化一致

1、主要产品及原材料价格波动情况

（1）报告期内标的公司主要原材料价格变动情况

标的公司生产的磁性元件主要原材料为磁芯、铜线及骨架等，报告期内，主要原材料的采购金额、数量及单价变动情况如下：

单位：万元、万 PCS、千克

项目		磁芯	铜线	骨架
2021 年度	金额	27,212.92	26,337.60	1,994.16
	数量	11,217.78	352.20	6,233.71
2020 年度	金额	19,803.07	14,590.24	1,150.46
	数量	10,246.80	285.60	3,982.51
单价增幅		25.91%	46.37%	10.34%

如上表所示，2021年标的公司采购原材料单价较2020年有较大幅度的抬升，其中磁芯、铜线、骨架单价增幅分别约25.91%、46.37%、10.34%。原材料大幅上涨直接影响了标的公司2021年的毛利率水平。

（2）标的公司主要产品的价格变动情况

报告期内，标的公司与主要客户的产品价格主要通过年度招标、商务谈判等形式加以确定，价格确定以后，通常会有一定的价格有效期。价格有效期内，标的公司按照与主要客户确定的价格执行相应的销售订单；如因原材料价格变动等原因，可与客户协商一致后调整产品价格。

2020年以来，随着原材料价格持续大幅上涨，标的公司与主要客户进行了价格调整协商，逐步进行了一定的价格调升。由于标的公司与客户重新议价需一定的时间，尤其标的公司主要客户均为国内行业内头部企业，在谈判时间、流程推进方面均需较长时间，因此标的公司与客户商议调价相较原材料的上涨存在一定滞后性，在原材料大幅上涨的情况下，对毛利率形成不利影响，影响了毛利率水平。

2、报告期内标的公司销售模式和主要客户情况

（1）标的公司销售模式

报告期内，标的公司采用直销模式向客户提供定制化产品，产品销售主要为境内销售，境外销售比例较低。标的公司主要产品客户为通讯、新能源等行业领域的国内外知名公司。标的公司产品价格主要采用年度招标形式加以确定，招标有效期内，通常按中标价格执行，但招标有效期内如因原材料价格变动等原因，可与客户协商一致后调整产品价格。客户根据生产需求给标的公司下达具体采购订单。标的公司根据采购订单采购原材料，并进行生产、交付及客户验收合格后完成订单。

报告期内，标的公司的销售模式未发生重大变化。

（2）标的公司报告期内主要客户情况

报告期内，标的公司向各期前五大客户各年度的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占标的公司当期营业收入的比例	收入金额	占标的公司当期营业收入的比例
华为	36,718.21	32.79%	45,992.21	47.94%
锦浪科技	15,779.02	14.09%	9,569.58	9.97%
威迈斯	7,017.25	6.27%	3,253.74	3.39%
阳光电源	5,601.18	5.00%	4,093.49	4.27%
特来电	5,379.47	4.80%	2,081.81	2.17%
南宁富桂精密工业有限公司	4,683.28	4.18%	6,945.33	7.24%
东莞阳天电子科技有限公司	3,029.12	2.70%	4,326.59	4.51%
合计	78,207.53	69.83%	76,262.74	79.49%

注 1：华为包括华为技术有限公司、华为终端有限公司、华为机器有限公司、华为数字能源技术有限公司等；

注 2：特来电包括西安特来电智能充电科技有限公司、西安特来电领充新能源科技有限公司；

注 3：南宁富桂精密工业有限公司为工业富联（601138.SH）的全资子公司。

如上表所示，标的公司在报告期内与报告期各期的前五大客户合作关系稳定，不存在合作终止或主要客户发生重大变化的情况。报告期各期的前五大客户中，除华为、南宁富桂精密工业有限公司、东莞阳天电子科技有限公司外，其他主要客户在 2020 年、2021 年的销售金额均大幅上涨。

由于通讯、光伏、车载电子、充电桩等领域对产品性能和稳定性要求较高，客户在遴选供应商时，会着重考察供应商的技术能力、市场地位、供货经验、供应稳定性等关键指标。标的公司属于国内领先的磁性元件供应商，30 多年的业务经验充分体现了标的公司在磁性元件领域的技术水平、产品质量和研发能力，报告期内与主要客户保持稳定的合作关系。稳定的客户合作关系也保障了标的公司销售收入的增长。

综上，报告期内标的公司销售模式未发生重大改变，报告期各期的主要客户构成未发生重大变化。

3、近年来行业发展趋势和同行业可比公司收入利润变动情况

（1）近年来行业发展趋势

磁性元件是以用户定制为主的产品，标准款式产品较少，我国国内企业早期主要

依靠成本、服务等优势，从事代工生产。近年来，随着我国经济实力的不断提升以及加大人才培养力度，我国整体研发能力得到大幅提升。我国磁性元件企业也开始向研发、规模化生产、销售一体化过渡，出现了一批具有一定规模和研发技术实力的磁性元件制造企业，越来越多的中国电子元件生产企业正在向国际化、高端化、智能化方向迈进。根据国家统计局数据显示，中国已经成为全球最大的电子变压器生产、消费国家之一，2021年中国电力电子元器件制造业主营业务收入为3,090.59亿元，同比增长20.45%，电力电子元器件制造业出口交货值高达587.68亿元。

磁性元件被广泛应用于汽车电子、充电桩、光伏、储能、风能、医疗、UPS电源、消费类电子、工业电源等领域，市场规模巨大。根据NTCysd数据显示，2021年全球变压器市场规模在1,468亿元人民币左右。随着传统变压器的升级改造，新能源汽车、储能、光伏逆变器、汽车充电桩等新兴应用领域不断兴起，5G、电子设备等产品的不断普及和升级，未来变压器的市场需求将保持增长态势。

(2) 同行业可比公司收入利润变动情况

报告期内，标的公司同行业可比公司营业收入、毛利率、净利率及其变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	可比上市公司	2021年度		2020年度
		金额	变动幅度	金额
营业收入	京泉华	190,957.42	45.35%	131,375.06
	可立克	164,892.17	28.83%	127,989.07
	铭普光磁	223,404.26	32.28%	168,890.27
	麦捷科技	331,835.71	42.47%	232,919.40
	顺络电子	457,731.75	31.66%	347,660.91
	伊戈尔	223,010.31	58.61%	140,604.25
	中位数	223,207.28	44.24%	154,747.26
	平均值	265,305.27	38.49%	191,573.16
	标的公司	111,995.07	16.74%	95,939.03
项目	可比上市公司	2021年度		2020年度
		毛利率	变动幅度	毛利率

毛利率	京泉华	11.34%	-3.09%	14.43%
	可立克	18.95%	-4.36%	23.31%
	铭普光磁	11.98%	0.12%	11.86%
	麦捷科技	21.06%	2.45%	18.62%
	顺络电子	35.05%	-1.20%	36.26%
	伊戈尔	17.10%	-3.36%	20.46%
	中位数	18.03%	-1.51%	19.54%
	平均值	19.25%	-1.58%	20.82%
	标的公司	6.11%	-0.17%	6.28%
项目	可比上市公司	2021 年度		2020 年度
		净利率	变动幅度	净利率
净利率	京泉华	0.93%	-1.47%	2.39%
	可立克	1.59%	-14.51%	16.10%
	铭普光磁	-3.05%	-3.15%	0.10%
	麦捷科技	9.52%	7.52%	1.99%
	顺络电子	18.57%	1.39%	17.18%
	伊戈尔	8.46%	5.07%	3.39%
	中位数	5.03%	2.13%	2.89%
	平均值	6.00%	-0.86%	6.86%
	标的公司	-0.62%	-0.81%	0.20%

如上表所示，营业收入方面，标的公司同行业上市公司 2021 年营业收入水平较 2020 年度均有较大上涨，同期标的公司 2021 年营业收入较 2020 年也有较大上涨。

毛利率方面，受原材料价格上涨等原因的影响，标的公司同行业上市公司 2022 年毛利率水平较 2021 年有一定下降，平均变动约-1.58%，标的公司变动约-0.17%。

净利率方面，标的公司同行业上市公司 2022 年整体净利率水平较 2021 年有小幅下降，平均变动约-0.86%，标的公司 2022 年较 2021 年变动约-0.81%。

由上可见，报告期内，同行业上市公司均存在营业收入上升而毛利率、净利率下降的情况，与同行业上市公司相比，标的公司在报告期内的营业收入、毛利率、净利率等变动趋势基本一致。

综上所述，报告期内，标的公司主营业务收入全部来自于磁性元件业务，受磁性

元件行业发展向好、市场需求增长、主要客户合作关系稳定等因素影响，标的公司营业收入增长较快。受原材料价格大幅上升，标的公司对下游客户原材料上涨的价格传导有一定滞后性等影响，标的公司报告期内的毛利率下降，净利率也下降。与同行业上市公司相比，标的公司营业收入、毛利率、净利率变动趋势基本一致。标的公司收入增长、毛利率和净利率下滑符合行业情况，具有合理性。

4、标的公司毛利率、净利率等较低的原因

报告期内，标的公司毛利率较低主要是由于标的公司采购价格和人力成本较高、自动化水平较低导致制造成本较高等因素所致。此外，部分大客户销售占比较高、毛利率较低也一定程度影响了标的公司整体毛利率。具体分析如下：

(1) 标的公司人力和制造成本较高

标的公司主要生产基地位于深圳市宝安区塘头第三工业园，主要生产人员包括自有员工及劳务派遣员工，均系在深圳本地招聘。而同行业上市公司大多在内地城市布局生产基地，如可立克在惠州、英德、安远、广德等地投资扩产，在当地招工更容易，人力成本更低。因此，标的公司之用工成本与同行业公司相比较，存在招工难、人力成本较高的特点。报告期内，标的公司之营业成本中“直接人工”成本情况与行业上市公司对比情况如下所示：

公司名称	2021 年度			2020 年度		
	直接人工 (万元)	生产人员 数量 (人)	人均成本 (万元/人)	直接人工 (万元)	生产人员 数量 (人)	人均成本 (万元/人)
可立克	21,768.84	3,758	5.79	13,849.74	3,331	4.16
麦捷科技	21,384.65	3,261	6.56	14,987.44	3,255	4.60
铭普光磁	17,102.25	3,066	5.58	14,074.15	2,819	4.99
平均数	20,085.25	3,361	5.98	14,303.78	3,135	4.58
中位数	21,384.65	3,261	5.79	14,074.15	3,255	4.60
海光电子	<u>11,224.00</u>	<u>1,467</u>	<u>7.65</u>	<u>9,822.00</u>	<u>1,470</u>	<u>6.68</u>

注：上表中，“直接人工”数据系引用各上市公司及海光电子年度报告/审计报告中营业成本中“直

接人工”部分；生产人员数量系引用自上市公司年报数据，指一线生产员工各年末数量。

如上表所示，经梳理同行业上市公司于2020年、2021年两年营业成本中直接人工的相关数据，标的公司生产人员成本大幅高于同行业上市公司平均水平，其中2020年、2021年，标的公司的生产人员成本分别较同行业上市公司平均人工成本高45.89%、27.94%。人力成本较高影响了标的公司的毛利率水平。

此外，受限于融资渠道单一及自身资金实力有限，标的公司对设备自动化升级的投入不够，整体的自动化程度较低，进而导致用工需求较大，人力成本偏高，对标的公司毛利率和整体的盈利水平造成不利影响。

(2) 原材料采购价格不具备优势

标的公司成立以来，除设立时的注册资本投入外，标的公司原股东未进行过增资，标的公司也未通过增资扩股等扩大资本规模，过往年度经营利润基本均通过分红形式分配给原股东，故其账面货币资金规模有限，整体营运资金较为紧张。因此，标的公司日常原材料采购中，通常需供应商给予其较长的信用期，且大多以票据支付，报告期各期应付款项余额较高，应付账款周转率较低。标的公司应付账款周转情况如下所示：

公司名称	2021年应付账款周转率	2020年应付账款周转率
可立克	4.16	3.65
伊戈尔	3.62	3.35
铭普光磁	2.77	2.94
麦捷科技	4.02	3.76
京泉华	3.66	2.85
平均数	3.65	3.31
中位数	3.66	3.35
海光电子	2.44	2.45

如上表所示，海光电子的应付账款周转率低于同行业上市公司的平均水平，即海光电子支付供应商货款的账期较长。因海光电子支付货款周期较长，导致海光电子向供应商采购价格偏高，相较同行业上市公司不具备材料成本优势，也影响了其毛利率水平。

此外，标的公司以其丰富的行业经验和技術积累，长期以来与华为等知名企业保持长期合作，客户以大客户为主。因标的公司整体的经营资金较为紧张，与大型客户合作可保持较为稳定的订单和销售回款，有利于标的公司长期稳定的经营。报告期内，标的公司对华为的销售收入分别为 45,992.21 万元、36,718.21 万元，占标的公司当年营业收入的比例分别为 47.94%、32.79%，各期对华为的销售毛利率分别为 3.37%、3.52%。标的公司对华为的销售收入占整体营业收入比例较高，毛利率水平较低，拉低了标的公司整体毛利率水平。

报告期内，标的公司的净利率水平低于同行业上市公司，主要系由于其毛利率水平较低所致。

5、本次收购标的公司股权的必要性和合理性

海光电子成立于 1988 年，是国内专业研发、制造、销售各类变压器和电感器等磁性元器件以及提供各类磁性元器件解决方案的知名制造商，其长期聚焦变压器及电感领域，有着丰富的行业经验和技術、人才、市场、以及客户等积淀。本次资产购买前，上市公司已通过公开竞买方式购买了海光电子 54.25% 股权。由于标的公司章程特殊条款的设置，上市公司在完成前次竞买后尚无法取得海光电子的控制权。公司购买海光电子股权，系公司做大做强磁性元件业务的战略举措，有利于进一步提升公司的市场竞争力。

虽然标的公司的毛利率、净利率水平较同行业上市公司偏低，但是，本次交易完成后，上市公司将取得标的公司的控制权，将使公司在产品、技術、人才及产能等多方面资源得到有力的补充，协同优势和规模优势将提升公司的市场竞争力，从长期来看有利于增强上市公司的持续盈利能力、抗风险能力以及核心竞争力，进一步提升公司市场地位，符合公司全体股东的利益。具体如下：

(1) 海光电子系磁性元件领域质地优良的老牌公司

海光电子产品品类齐全，年销售规模已超过 10 亿元，下游客户以华为等国内知名大客户为主。在中国电子元件行业协会发布的《“2021 年（第 34 届）中国电子元件

企业经济指标综合排序”前一百名企业名单》中，海光电子排名第 90 名，是磁性电子元器件行业内的领先企业之一。

标的公司在国内磁性元件领域享有较高的品牌知名度，凭借过硬的技术和稳定的产品质量，标的公司与下游领域众多头部企业建立了稳定的合作关系。标的公司与华为合作时间超过 20 年，并成为其磁性元件的主要供应商；同时，标的公司是威迈斯、工业富联、特来电、英搏尔、阳光电源、锦浪科技、比亚迪等知名企业的重要供应商。上市公司取得标的公司控制权后将进一步巩固上市公司在磁性元件领域的领先地位，实现强强联合。

（2）上市公司与标的公司的市场和客户协同

磁性元件下游应用领域知名客户通常具有较高的进入壁垒，新供应商要经历严格的资质评选、审厂、样品试制、小批量试产、批量供货等阶段考察方可进入到大型客户的供应链体系，且在现有供应商能够满足其正常供货需求时，新供应商要成为其主要合格供应商周期长且难度大。

上市公司与标的公司在市场及客户结构上存在较大的互补性，本次交易完成后上市公司客户群体将大幅增加。标的公司销售集中在国内市场，下游主要客户包括华为、威迈斯、阳光电源、锦浪科技等国内知名客户。上市公司除国内市场外，海外市场和客户优势显著，出口销售比例超过 50%，主要客户包括 TTI、群光电能、科世达、台达电子、SolarEdge 等。近年来，上市公司不断加强国内市场拓展，国内销售占比逐渐上升，本次交易完成后，上市公司在国内市场的竞争力和影响力将大幅增强。

（3）上市公司丰富的融资手段可有效缓解标的公司资金短缺的问题

标的公司自设立以来原股东的资本投资金额仅 500 万元，从 1997 年以后完全依靠自身的经营实现内生式增长，并发展到目前年销售过 10 亿元的知名磁性元件企业，具有很强的市场竞争力和持续盈利能力。标的公司设立以来，长年以现金分红方式将主要盈利回馈股东，在融资渠道单一的情况下，标的公司缺乏足够的资金投入新产能扩产、设备自动化升级以及补充日益增长的经营性资金需求，对标的公司的盈利能力

造成较大的负面影响。

本次交易完成后，上市公司将取得标的公司控制权，上市公司丰富的融资手段可有效缓解标的公司资金短缺的问题，标的公司可以借助上市公司的资金和融资优势，通过建立自动化程度较高的生产线，提升生产效率、降低制造成本；同时，在具备流动资金支持的情况下，满足标的公司日益增长的经营性资金需求，充分发挥协同效应。

（4）技术研发方面优势互补

标的公司专注于磁性元件领域研发超过 30 年，在研发人才、专利技术、经验积累等方面有深厚的积淀。标的公司核心技术人员已在标的公司就职多年，积累了丰富的工艺技术经验。

上市公司和标的公司在下游磁性元件应用领域方面各自有其独特的优势，标的公司在通讯、新能源等应用领域具备丰富经验，上市公司在消费电子、资讯、新能源等应用领域具备技术优势。本次交易完成后，上市公司业务在通讯应用领域进一步延伸，在新能源应用领域的领先地位将进一步加强。通过协同合作增强上市公司及标的公司的研发能力和技术优势，为各自下游客户提供更完善、更优质的产品技术解决方案。

二、请结合行业周期波动、原材料成本、产品供需变化及后续价格趋势等，说明标的公司是否具备持续盈利能力，本次交易是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。

（一）标的公司具备持续盈利能力

1、行业周期波动情况

作为电子设备重要的元件及零组件，磁性元件被广泛应用于各种电子产品中，应用领域涵盖了新能源汽车、光伏储能、5G 通信、物联网、计算机、UPS、网络通信、消费类电子等多个领域。磁性元件行业的发展和波动主要因其下游应用领域产业的发展 and 波动而有一定影响。但由于磁性元件下游应用领域广泛，磁性元件行业不具备明

显的周期性特征。

随着技术和电子产品数字化的发展及居民收入水平的提高，以智能音箱、微投等新兴消费类电子产品的需求快速增长，推动磁性元件及电源行业需求较快发展。随着光伏储能行业迎来黄金增长期、新能源汽车及充电桩市场迅速发展，相关磁性元件及电源产品的市场需求正在快速增长。此外，随着 5G 通信、物联网等新兴产业的兴起，磁性元件及电源技术水平以及相关元器件性能的提高，预计其应用领域将进一步的扩大。

从国内市场来看，光伏储能行业、新能源汽车及充电桩产业的快速发展，消费升级带动消费类电子需求的增长，为电子信息产业及电子元器件制造业发展创造了有利的需求环境。在政策引导和光伏本行业的技术迭代和工艺优化等推动下，光伏发电行业的经济性得到了显著提升，行业已经迎来了黄金增长期，将有力促进磁性元件行业的发展。我国新能源汽车市场迎来消费需求爆发期，销量和渗透率大幅上升，对大功率快充型充电桩的需求量大幅上升，国内市场迎来“换桩潮”，新能源汽车类和充电桩类磁性元件迎来重大发展机遇。随着信息技术的快速发展以及人们消费水平的升级和一系列新产业政策的出台，预计社会对电子信息产品需求将大幅度增长，从而有力促进电子信息产业发展。目前，我国电子信息制造业按照高质量发展要求，加快结构调整和转型升级，行业运行稳中有进，生产和投资增速在工业中均保持领先，持续支撑经济社会健康发展。根据工信部统计数据，2021 年我国规模以上电子信息制造业增加值同比增长 15.7%，增速比上年加快 8.0 个百分点；电子信息制造业固定资产投资同比增长 22.3%，增速同比上年加快 9.8 个百分点；规模以上电子信息制造业营业收入同比增长 14.7%，利润总额同比增长 38.9%。

从国际市场来看，随着新能源汽车的普及、汽车电子化程度的提高、全球储能市场累计装机规模高速增长、智能音箱等电子产品的升级换代以及应用领域的日益扩展，将为电源和电子变压器产业带来稳定增长的市场需求。

电子元器件产业处于电子信息产业链的前端，是电子信息产业持续快速发展的基础。电子信息产业一直是我国重点鼓励发展的产业之一，国家在发展规划纲要和产业

振兴计划中始终都将电子信息产业的发展放在重要位置。国家通过出口退税政策等鼓励电子制造业企业进行出口，并鼓励企业进行技术改造，加大研发投入，鼓励企业自主创新。“中国制造 2025”、“一带一路”、“碳达峰行动方案”、“加快推进新型储能发展”、“5G”、“智能家居”、“物联网”、“大数据”等产业政策的支持将为我国电子信息产业奠定良好的发展环境。近年来，我国电子工业持续高速增长，带动电子元器件产业强劲发展。

近年来，国家大力提倡节能、减排和环保，“开发绿色新能源”已经成为我国长期发展的基本国策。在我国绿色能源产业发展的推动下，电力电子技术作为提高能源高效转换的核心技术，呈现出集成化、高频化、智能化、数字化的趋势，推动电子元器件行业的新发展。同时，新型电子元器件新材料技术的更新也促进电子元器件产品在功率密度、电磁兼容性等性能的持续提高，为降低能耗提供了重要保障。

总体来看，受国家产业政策大力支持、下游应用领域不断扩展尤其是新能源领域快速发展、技术更新等因素影响，磁性元件行业未来市场潜力巨大，发展空间良好。

2、原材料成本变化

标的公司生产的磁性元件主要原材料为磁芯、铜线及骨架等。报告期内，标的公司采购原材料价格大幅上涨，详情请参见本回复第 3 题回复之“一、请按主要业务列示标的公司最近两年营业收入、营业成本、毛利率以及同比变化情况，结合业务开展情况，包括主要产品及原材料价格波动、销售模式变化、主要客户变化，并结合近年来行业发展趋势和同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司收入增长、毛利率和净利率下滑的原因及合理性、是否与行业变化一致”之“结合业务开展情况，包括主要产品及原材料价格波动、销售模式变化、主要客户变化，并结合近年来行业发展趋势和同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司收入增长、毛利率和净利率下滑的原因及合理性、是否与行业变化一致”之“1、主要产品及原材料价格波动情况”的相关内容。

标的公司主要原材料中，铜线的上游材料主要为铜，磁芯的主要材料为铁，铜、

铁等大宗商品价格上涨会直接带动公司主要原材料价格上涨。报告期内，受疫情和全球供应链紧张等影响，铜、铁等大宗价格大幅上涨，导致标的公司原材料成本上升、毛利率下降，对标的公司盈利造成一定不利影响。

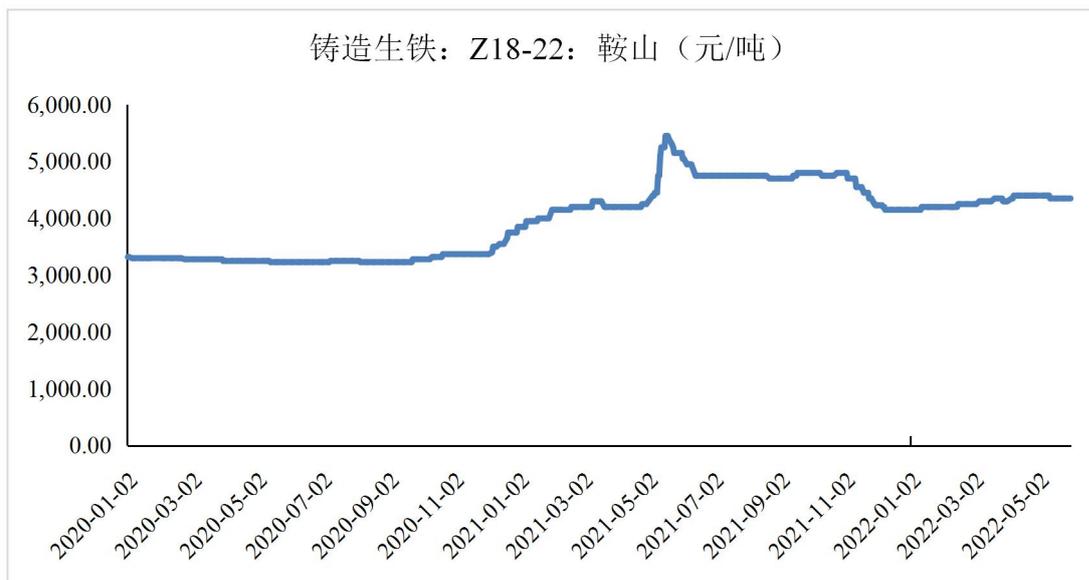
2022年以来，铜、铁等大宗商品在经过长期持续上涨后，价格已基本稳定。随着铜、铁等大宗商品价格逐步稳定，原材料成本上升对标的公司盈利的不利影响将逐步减小。

2020年以来，铜价格变动情况如下：



数据来源：Wind

2020年以来，铁价格变动情况如下：



数据来源：Wind

磁性元件是电源的主要元件之一，尤其是电子变压器，作为电源的核心元件，其质量是电源性能的重要保证，电子变压器技术发展也决定着电源的技术发展，磁性元件对电源的重要影响决定了磁性元件厂商原材料成本变化能在一定程度上通过向下游的销售价格进行传导，并获得较为稳定的毛利率水平。报告期内，由于原材料价格持续大幅上涨，标的公司的原材料成本压力向下游传导存在一定滞后性，导致对标的公司毛利率产生不利影响，随着原材料价格逐步稳定，原材料价格变动对标的公司的盈利不利影响将逐步减小。

3、产品供需变化

在电子变压器方面，其产品应用领域广泛，单个产品对电子变压器的需求量较多。随着下游光伏发电、5G 通信、新能源汽车、充电桩等新兴市场规模的持续扩大，其对电子变压器的需求量也将不断上升。

按照应用领域来看，磁性元件产品主要应用于通讯、汽车电子、充电桩、光伏储能、风能、医疗、UPS 电源、消费类电子、工业电源等几大领域。未来随着新能源汽车的快速发展，磁性元件在新能源汽车和充电桩市场的应用需求将快速增长。目前，通讯领域市场较为成熟，市场空间和供需关系较为稳定，而在光伏储能、充电桩、汽车电子等新能源领域，随着下游行业的快速发展，磁性元件的需求空间正处在快速增

长过程中。光伏储能、充电桩、汽车电子等新能源领域的磁性元件市场供需状况情况如下：

（1）光伏储能市场

光伏是利用太阳能电池半导体材料的光伏效应，将太阳光的辐射转变为电能的发电系统，光伏及其逆变器一直以来是磁件和电源制造企业的重要市场之一。相比于光伏发电环节，储能环节的逆变器需要逆变和整流双向电流转换，使用的磁性元件数量更多。

当前，在全球能源结构调整的大趋势下，光伏行业成为各国重点发展的产业之一。在各国的政策引导和光伏本行业的技术迭代和工艺优化等推动下，行业的经济性得到了显著提升，行业已经迎来了黄金增长期。根据欧洲光伏协会统计数据，全球光伏行业发展迅猛，2011-2020 年新增光伏装机量由 30GW 增长至 138.2GW，复合增长率达到 18.50%。

未来，随着各国“碳中和”目标承诺时间的逐步接近，光伏储能产业将迎来新一轮的高速发展契机。根据中国光伏行业协会发布的《中国光伏产业发展路线图 2020 年版》预测，乐观情况下，到 2025 年全球光伏新增装机量将达到 330GW，我国光伏新增装机量预计占全球市场的 1/3，也将达到 110GW。

2020-2025年全球、中国光伏逆变器市场规模及预测



数据来源：HIS Markit，Wood Mackenzie，中国光伏行业协会（CPIA）

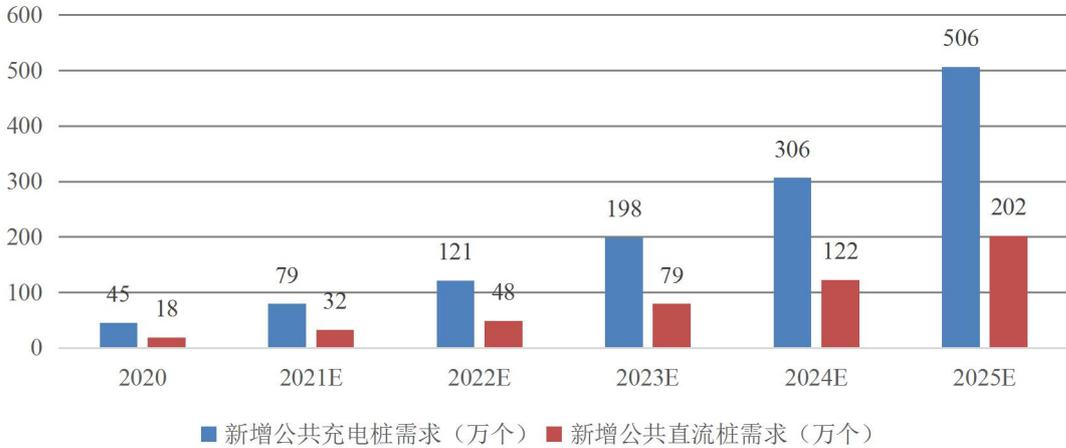
2021年7月国家发改委、国家能源局发布《关于加快推动新型储能发展的指导意见》，要求到2025年，实现新型储能从商业化初期向规模化发展转变，市场环境和商业模式基本成熟，装机规模达3,000万千瓦以上；到2030年实现新型储能全面市场化发展。光伏、储能行业的高速发展将为磁性元件产业带来充足的市场空间。

（2）充电桩市场

我国新能源汽车市场迎来消费需求爆发期，销量和渗透率大幅上升，新能源汽车的迅速普及带来了巨大的充电市场需求，根据中国充电联盟数据统计，2021年我国充电桩数量达到261.7万个，2016-2021年复合增长率达到66.58%。此外，随着新能源汽车技术的不断进步，新能源汽车搭载电池容量逐渐增大，传统的交流充电桩功率较低，难以满足车主对于充电速度的要求，大功率快充技术是目前解决“充电难”问题的最有效途径。

随着大功率充电技术逐渐成熟，近年来新能源车企、充电桩运营企业、电网积极研发建设大功率超充，新能源汽车市场对快速充电桩、超级充电桩的需求也将迅速攀升，形成充电桩“换桩潮”，为充电桩市场带来持续且强劲的发展动力。根据大比特产业研究室预测，2021-2025年间全球累计需要新增约1,200万个公共充电桩，其中公共直流充电桩新增约480万个。

2020-2025年全球新增公共充电桩数量预测



数据来源：大比特产业研究室

磁性元件是充电桩的核心元器件之一，起到功率因数校正、电压变换、安全隔离、消除 EMI 等关键作用，充电桩良好的发展前景将为磁性元件产业带来充足的市场空间。

(3) 汽车电子市场

新能源汽车已经成为全球战略新兴产业，汽车电动化和智能化趋势带来新能源汽车销量的快速增长以及汽车电子渗透率提高，具体影响如下：

在政策方面，2019 年 4 月欧盟正式通过碳排放新标，要求 2025-2030 年 CO₂ 平均排放量较 2021 年减少 15%-38%。此外，全球很多国家提出了燃油车禁售时间，如荷兰、挪威、德国、法国、英国、爱尔兰、以色列。2020 年 10 月，国务院办公厅发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，提出到 2025 年实现新能源汽车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右的发展愿景。

在市场方面，全球新能源汽车市场进入高速增长期，根据国家工信部数据，2020 年在全球汽车市场大幅下滑的背景下，新能源汽车市场发展势头强劲，销量同比增长 41.6%达到 307 万辆，渗透率提高至 4.0%，较 2019 年提升 1.6 个百分点，新能源汽车为世界经济发展注入新动能。我国新能源汽车市场迎来消费需求爆发期，销量和渗透率大幅上升，根据国家工信部数据，2021 年全年我国新能源汽车销量达到 352 万辆，

远远超过 2020 年全年销量，渗透率也从 2020 年的 5.4%提升至 13.4%。

汽车电动化带来汽车电子渗透率提高。新能源汽车配置电池、电机、电控等电子系统，其汽车电子产品应用场景相较于传统燃油车更加广阔，新能源汽车电子磁性元件使用率更高。如新能源汽车电子磁性元件被广泛应用于车载充电机（OBC）、直流-直流变换器（DC-DC Converter）、电驱电控系统、逆变器（Inverter）等。新能源汽车行业的快速增长将带动汽车电子磁性元件市场发展。

4、后续价格趋势

原材料价格变动对磁性元件价格变动存在较大影响。磁性元件是电源的主要元件之一，尤其是电子变压器，作为电源的核心元件，其质量是电源性能的重要保证，电子变压器技术发展也决定着电源的技术发展，磁性元件对电源的重要影响决定了磁性元件厂商原材料成本变化能在一定程度上通过向下游的销售价格进行传导，并获得较为稳定的毛利率水平。在供需关系较为稳定的情况下，磁性元件销售价格虽原材料价格变动而发生相应变动，但是，由于磁性元件下游客户较大，原材料价格向销售价格传导会存在一定滞后性。

报告期内，标的公司与主要客户的产品价格主要通过年度招标、商务谈判等形式加以确定，价格确定以后，通常会有一定的价格有效期。价格有效期内，标的公司按照与主要客户确定的价格执行相应的销售订单；如因原材料价格变动等原因，可与客户协商一致后调整产品价格。

标的公司报告期内毛利率、净利率等盈利指标有所下降主要系因报告期内原材料价格短期内大幅上涨，标的公司与客户商议价格调整存在一定的滞后性，因此原材料价格上涨导致的成本增加未能及时于销售单价中体现；随着铜、铁等大宗商品价格的日趋稳定，标的公司已逐步根据原材料价格变化情况与客户商议并调整了销售价格，原材料价格上涨导致的成本增加已逐步通过与客户协商调价的方式向下游传导。

5、标的公司具备较强的核心竞争力

标的公司成立时间悠久，系国内磁性元件领域老牌公司，与华为的合作时间长达

20 年以上，在客户、技术、生产等方面有很强的市场竞争力。海光电子初始投资额仅为 500 万元，从成立至今运营时间已超过 30 年，2021 年销售规模已达 11 亿元，具备很强的市场竞争力和持续盈利能力。

（1）品牌和市场地位优势

标的公司成立于 1988 年，自设立以来一直专注于研发、制造、销售各类变压器和电感器等磁性元器件产品、为客户提供磁性元器件解决方案。标的公司深耕磁性元器件行业 30 余年，在技术经验、供应链管理、客户资源、人才储备等多个方面具备丰富积累，是国内知名的磁性元器件生产商和解决方案服务商。在中国电子元件行业协会发布的《“2021 年（第 34 届）中国电子元件企业经济指标综合排序”前一百名企业名单》中，海光电子排名第 90 名，是磁性电子元件行业内的领先企业之一。

（2）产品和技术优势

标的公司经营 30 余年以来，积累了完整齐全的产品体系，生产产品具有种类齐全、覆盖范围广的特点。在定制件领域，标的公司凭借产品优势、技术研发优势，可满足客户定制化、多品种、小批量的应用需求，实现客户产品供应的广泛覆盖。同时，在产品多种类、小批量的需求背景下，可实现生产的柔性切换。依靠突出的技术优势，标的公司在通讯电子、车载电子、光伏储能、充电桩等磁性元件领域成为该等行业头部企业的稳定合作伙伴。

（3）大客户资源优势

标的公司作为磁性元器件行业内老牌知名企业，客户覆盖国内外通信、新能源汽车、光伏储能、充电桩等领域中多个龙头企业，长期的稳步经营及技术积累，使标的公司积累了多个应用领域、多行业内的优质客户资源。优质客户资源为标的公司的持续稳定经营提供了保障。

综上，磁性元件行业发展前景和市场需求空间广阔，标的公司报告期内营业收入稳定增长。受原材料成本大幅上涨以及销售价格传导存在一定滞后性等导致毛利率和盈利水平有所下降。标的公司系国内磁性元件领域老牌公司，在品牌和市场地位、产

品和技术、大客户资源等方面具有较强的市场竞争优势，随着原材料价格逐步稳定，相关不利影响将逐步减小，在标的公司收入持续增长的情况下，标的公司的未来盈利能力将得到改善，标的公司具备持续盈利能力。

(二) 本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力

1、本次交易将取得标的公司控制权

本次交易后，上市公司将取得对标的公司的控制权。前次竞买交易中，因标的公司公司章程中特殊条款设置，上市公司未能对标的公司实现控制，本次交易后，上市公司将取得标的公司的控制权。本次交易后，上市公司将能更好的整合上市公司与标的公司的资源和优势，在客户资源、人力资源、资金等各方面实现协同互补，进一步增强上市公司的市场地位和竞争力。

2、本次交易后上市公司与标的公司的协同

(1) 客户资源协同

上市公司主要经营业务为电源开关、磁性元器件，主要客户为 TTI、群光电能、深圳市世纪云芯科技有限公司等，超过半数的销售为外销；标的公司在国内磁性元器件领域具备悠久的历史和客户累积，主要客户为华为、锦浪科技、威迈斯等，基本均为国内行业内的头部企业。

通过本次交易，上市公司与标的公司可实现客户资源上的协同和互补。一方面上市公司通过收购标的公司后在原有的国内外客户基础上，对接了国内行业中的头部客户资源；另一方面，通过收购标的公司股权进一步深入布局车载电子、充电桩、光伏等新能源领域业务和客户资源。

通过本次交易，实现上市公司与标的公司之间的客户资源协同对接，尤其是国内头部企业客户的对接，有利于增强上市公司的持续经营能力和行业竞争力。本次交易完成后有利于上市公司有效开拓新的业务空间，为上市公司股东创造新的可持续盈利

的增长点。因此，本次交易将有助于增强上市公司的核心竞争力和持续经营能力。

（2）资金和融资渠道的协同

根据前述分析，标的公司报告期内毛利率水平较同行业上市公司相比较低的主要原因包括人力成本较高、采购价格不具备优势、自动化水平较低等。标的公司过往经营中，每年度大部分经营利润通过分红形式上交原股东，其在日常经营和投资活动中整体在资金面上较为紧张。

通过本次交易，将为标的公司引入上市公司平台更为多样的融资渠道，通过多种形式缓解标的公司经营资金的紧张情况。同时，标的公司未来布局车载电子业务等新兴业务时也将获得资金上的更多支持。

本次交易后，在标的公司原有技术积淀、客户资源优势、品牌和市场地位优势的基础上，上市公司将与标的公司在资金、融资渠道方面有更多的协同和互补，有利于提升标的公司的经营效率和盈利能力，进而进一步增强上市公司整体的持续经营能力，有利于保护上市公司和中小股东的利益。

（3）管理协同

上市公司可为标的公司引入上市公司更为规范的运作管理理念及经营管理模式，有利于降低标的公司的经营成本，从而提高标的公司及上市公司的持续经营能力及抗风险能力。

3、本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力

本次交易完成后，通过本次收购进而实现对标的公司的控制，有利于上市公司有效提升磁性元器件业务板块的业务规模和盈利能力，使公司在客户、技术、人才等多方面资源得到有力的补充，进一步增强规模优势和市场竞争力。公司与海光电子的产品应用领域和客户存在一定的差异，本次交易完成后将扩展公司产品的应用领域，进入到公司目前尚未覆盖的客户供应链体系，协同优势显著。有利于提升上市公司的资产规模、营业收入规模，有利于增强上市公司的持续盈利能力以及核心竞争力，进一

步提升公司市场地位。

综上，根据标的公司报告期内的盈利情况和备考审阅报告，本次收购将短期内一定程度摊薄上市公司整体的利润水平，增厚营收规模和资产规模，鉴于标的公司具备突出的行业地位和竞争优势，且收购完成后将与上市公司在业务、人员、客户、资金等各个方面实现互补协同，本次交易将有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。

4、根据《草案》，标的公司在产能紧张时，会将部分工序或部分产品委托供应商外协生产。

(1) 请补充披露标的公司在报告期内产能利用率情况和将部分工序或部分产品委托供应商外协生产的具体情况，说明采用外协模式的原因和合理性。

(2) 请说明外协厂商是否与标的公司的实际控制人或核心人员存在关联方非关联化或利益输送等情形，包括但不限于较低的外协价格、承担成本或费用、规避环保、安全生产及员工社保等要求的情形，标的公司是否对个别外协厂商存在依赖的情形。

(3) 请结合标的公司与外协厂商的具体合作模式、外协厂商所完成的生产环节、工艺、产成品等方面的具体情况，并结合标的公司与主要客户签署的合同中对外协、转包或分包等行为的限制性条款，说明外协生产是否导致公司存在违约情形。

回复：

一、请补充披露标的公司在报告期内产能利用率情况和将部分工序或部分产品委托供应商外协生产的具体情况,说明采用外协模式的原因和合理性。

(一) 标的公司在报告期内产能利用率情况和将部分工序或部分产品委托供应商外协生产的具体情况

报告期内,标的公司各期产能利用率分别为 106.84%、112.32%,产能持续处在紧张状态。

为应对不断增长的订单需求,标的公司将部分工序或部分产品委托外协厂商进行生产。在工序方面,标的公司主要将生产环节中的绕线等工艺成熟、劳动耗用量相对较大的工序委托外协厂商进行生产。在产品方面,标的公司主要将部分工艺简单且成熟稳定的产品委托外协厂商生产,其中,委托加工产品中以通讯类产品为主,另有少量光伏及充电桩类产品。报告期内,标的公司主要外协厂商大多位于内陆城市,如陕西省汉中市、湖南省郴州市、广东省肇庆市、广西省南宁市及江西省抚州市等。

标的公司委托加工涉及的工序不涉及核心工序,且主要为劳动耗用量相对较大的工序,涉及委托加工产品主要为工艺相对简单且成熟稳定的产品,标的公司建立了对委外厂商的质量管控机制,相关产品及相关工序由外协厂商完成不会影响标的公司的产品质量。

(二) 采用外协模式的原因和合理性

标的公司将部分工序或部分产品通过外协模式进行生产的主要原因包括:

(1) 标的公司产能持续处于紧张状态,随着订单需求的不断上升,标的公司自身产能无法满足订单需求。

(2) 标的公司生产基地位于深圳,生产基地在区域布局上较为单一,受疫情影响,用工难、用工贵以及疫情停工等情形时有发生。标的公司外协厂商主要位于内陆

城市，用工成本较深圳更低，且分布较为分散，通过外协模式可以有效地解决产能稳定的问题，同时满足客户的订单需求。

(3) 此外，标的公司受股东投入、融资能力有限等因素影响，在产能扩充方面受到限制，也是导致标的公司部分生产采用外协模式的重要原因。

外协生产是国内外电子产业转移与分工的发展趋势，在行业发展的过程中，大型厂商逐步将部分流程标准化、工艺简单、品质易控的工序交由外协厂商生产，大型厂商更侧重于核心产品研发与质量控制等重要环节，外协加工使企业更侧重于自身的优势领域，更有利于行业的整体发展。同行业上市公司中，京泉华、顺络电子、铭普光磁、可立克、麦捷科技等也存在外协生产的情况。标的公司部分采用外协模式生产符合其行业情况和特点。

综上，标的公司部分工序或部分产品采用外协模式与标的公司自身产能紧张、订单需求增长、产能扩充受限等因素有关，符合标的公司经营发展的实际情况和行业情况，具备合理性。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司主营业务发展情况”之“（四）主要业务经营模式”中对标的公司报告期内产能利用率情况、外协生产情况以及外协模式的原因和合理性进行了补充披露。

二、请说明外协厂商是否与标的公司的实际控制人或核心人员存在关联方非关联化或利益输送等情形，包括但不限于较低的外协价格、承担成本或费用、规避环保、安全生产及员工社保等要求的情形，标的公司是否对个别外协厂商存在依赖的情形。

（一）外协厂商不存在与标的公司的实际控制人或核心人员存在关联方非关联化或利益输送等情形

截至本回复出具日，报告期各期标的公司前五大外协厂商股东与董监高等核心人

员情况如下：

序号	外协供应商名称	股东及持股比例	董监高等核心人员	是否与标的公司存在关联关系
1	汉中大成电子科技有限公司	袁宁-50%、王源-25%、王波-20%、严学焜-5%	王波、袁宁	否
2	广州大成电子有限公司	袁宁-75%、王明全-20%、严学焜-5%	严学焜、王明全	否
3	深圳市得鑫润达有限公司	辛小青-95%、王少琼-5%	辛小青、王少琼	否
4	东莞市得鑫润达电子有限公司	辛小青-90%、王少琼-10%	辛小青、王少琼	否
5	郴州高泓电子科技有限公司	王崇德-45%、王朋姣-45%、喻仲祥-10%	王崇德、王朋姣	否
6	东莞市高陆电子有限公司	王崇德-35%、王朋姣-35%、喻仲祥-30%	喻仲祥、王朋姣	否
7	肇庆同为电子科技有限公司	樊罗方-100%	樊罗方、闫娟	否
8	南宁市御力电子有限公司	陈继屏-50%、张晓红-50%	张晓红、陈继屏	否
9	抚州市聚承科技有限公司	胡丽丽-35%、汤雪珍-35%、张国清-30%	胡丽丽、汤雪珍、张国清	否

根据标的公司董监高等核心人员调查表及公开信息查询，报告期内主要外协厂商与标的公司的实际控制人及核心人员不存在关联关系，亦不存在关联方非关联化或利益输送等情形。

(二) 标的公司外协厂商不存在以较低的外协价格、承担成本或费用等利益输送情况

标的公司建立了外协厂商的遴选机制，综合考虑外协厂商的经营规模、诚信状况、加工能力等，经过严格的筛查选取合格的外协供应商。

针对外协厂商的外协定价，标的公司通过比较外协供应商提供的报价、技术部提供的外协工时和辅料成本以及市场部提供的产品报价，判断外协供应商提供的外协价格是否为合理可接受的价格，并经内部审批后，确定外协厂商并签订采购订单。若外

协加工产品为标的公司未批量生产的产品，市场部将通过加工成本核实外协供应商价格的利润空间，并经内部审批后，确定外协厂商并签订采购订单。

报告期内，标的公司与外协供应商不存在关联关系，外协厂商的选取和外协定价均按照市场化原则确定，不存在外协厂商以较低的外协价格、承担成本或费用等形式向标的公司输送利益的情形。

（三）标的公司不存在通过外协生产规避环保、安全生产及员工社保等要求的情况

报告期内，标的公司部分工序或部分产品采用外协模式，与标的公司自身产能紧张、订单需求增长、产能扩充受限等因素有关，符合标的公司经营发展实际情况和行业情况，具有必要性和合理性。标的公司部分采用外协模式的原因及合理性具体请见本问题回复之“一、请补充披露标的公司在报告期内产能利用率情况和将部分工序或部分产品委托供应商外协生产的具体情况，说明采用外协模式的原因和合理性”。

经登录各外协厂商所在地生态环保等相关主管部门网站进行网络核查，标的公司主要外协厂商报告期内不存在因环保、安全生产及社保等受到重大行政处罚的情形，标的公司也不存在因环保、安全生产及社保等受到主管部门重大行政处罚的情形。

综上，标的公司不存在为规避环保、安全生产及员工社保等要求而采用外协模式的情况。

（四）标的公司不存在对个别外协厂商依赖的情形

报告期内，标的公司委托加工涉及的工序主要为劳动耗用量相对较大、技术工艺较为简单的相关工序，不涉及核心工序，委托加工产品主要为工艺相对简单且成熟稳定的产品，不涉及核心产品，标的公司产品的核心工序、核心产品主要由标的公司自行生产，部分工序或部分产品生产通过外协模式不会影响标的公司产品的生产和质量控制。

由于涉及的工序主要为劳动耗用量相对较大、技术工艺较为简单的绕线等工序和

工艺相对简单且成熟稳定的产品，标的公司的外协供应商可选范围较广，外协供应商的可替代性较高。报告期内，标的公司外协供应商较为分散，标的公司产品生产不存在对个别外协厂商依赖的情况。

三、请结合标的公司与外协厂商的具体合作模式、外协厂商所完成的生产环节、工艺、产成品等方面的具体情况，并结合标的公司与主要客户签署的合同中对外协、转包或分包等行为的限制性条款，说明外协生产是否导致公司存在违约情形。

（一）标的公司与外协厂商的具体合作模式、外协厂商所完成的生产环节、工艺、产成品等方面的具体情况报告期内，标的公司外协生产主要包括三种类型，具体的合作模式、生产环节、工艺和产成品等情况如下：

（1）标的公司提供主要原材料，外协供应商加工部分工艺成熟、劳动耗用量相对较大的工序，主要为绕线工序，外协厂商完成相关外协工序后将半成品交付给标的公司，标的公司进行后续生产加工后形成产成品入库。

（2）标的公司提供主要原材料，外协供应商将其加工为产成品，该部分产品主要为工艺简单且成熟稳定的产品，外协厂商完成外协生产后，将产品交付给标的公司，标的公司经质检程序合格后入库。

（3）外协供应商根据标的公司要求采购原材料，并将其加工为产成品，该部分产品亦主要为工艺简单且成熟稳定的产品，外协厂商完成外协生产后，将产品交付给标的公司，标的公司经质检程序合格后入库。

报告期内，按委托加工入库为半成品或成品分类，对应的委托加工采购金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	项目	采购金额	占当期采购总额的比例
2021 年度	委托加工-半成品	469.01	0.45%

	委托加工-成品	27,141.27	26.21%
	委托加工采购金额合计	27,610.27	26.66%
	当期采购总额	103,565.93	100.00%
2020 年度	委托加工-半成品	876.79	1.12%
	委托加工-成品	25,533.36	32.60%
	委托加工采购金额合计	26,410.15	33.72%
	当期采购总额	78,327.29	100.00%

（二）标的公司与主要客户签署的合同中对外协、转包或分包等行为的限制性条款

报告期内，标的公司与前五大客户签署合同中对外协、转包或分包等行为存在的限制性条款的客户及相关约定情况如下：

序号	客户名称	外协、转包或分包等条款约定
1	华为数字能源技术有限公司	无华为的事先书面同意，供应商不得将产品或服务的全部或部分进行分包。若华为同意进行分包，则供应商应要求其分包商严格履行华为与供应商约定的各项条款及条件，且供应商始终就其分包的产品或服务对华为承担约定的责任，并就其分包商的故意或疏忽导致的所有损失及责任向华为进行赔偿。
2	锦浪科技股份有限公司	供方不得将需方订制产品的生产全部委托给其外协厂；可将生产环节的一部分委托外协厂，但应事先征得需方的书面同意。供方对外协厂的生产质量负全部责任。
3	深圳威迈斯电源有限公司	如果未经对方的书面同意，任何一方不应将协议或订单下的权利和义务分包、转让或授权给次承包商。需方不同意订单转让给次承包商，除非供方在条款中写明转让人或次承包商要履行同供方相同的义务，需方对这样转让给次承包商的书面同意不会影响定单中的条款。供方也不应以任何方式来免除或释放自己的义务和责任，供方对转让人和次承包商、代理商和员工的失误和所有行为负有责任。如需方未强调或坚持供方应完全遵照本协议所规定各项条款以及条件时，供方不得认为需方已经做出了让权。
4	阳光电源股份有限公司	若乙方未经甲方同意擅自进行产品/工程变更、生产制造外包、停产而致甲方损失时，甲方除有权予以退货外，乙方需承担 5 万元违约金及实际损失和费用（包括但不限于甲方的检验、重工、维修、停线、报废、运输的费用以及本公司客户向甲方主张的损害赔偿），如经调查发现乙方存在主观故意或拒不配合调查的，则违约金增加至 50 万元（如乙方近一年采购订单总金额低于 50 万元，则违约金为近一年采购订单总金额）。

除上述客户外，报告期内，标的公司与其他主要客户签署的合同中不存在对外协、

转包或分包等行为有关的明确限制性约定。标的公司与上述客户签署的合同文件中对转包、分包或外协等事项的约定，主要是客户为了保证标的公司提供的产品能够符合客户要求的质量标准。同行业上市公司也存在外协生产的情况，标的公司部分产品或工序通过外协模式符合行业情况。

标的公司受产能等原因限制，长期采用外协模式，报告期内标的公司采用外协模式系长期模式在报告期内的延续。根据标的公司出具的说明，标的公司建立了严格外协厂商遴选机制和外协生产质量管控制度，保证外协工序及产品的质量，确保产品能够满足客户质量要求，标的公司对上述客户的部分产品外协生产，有关外协产品符合上述客户对产品质量标准的要求，已获得了客户同意或认可，不存在因外协生产导致产品质量不符合上述客户要求的情况，也不存在因外协生产导致标的公司与上述主要客户发生产品质量或违约等争议或纠纷的情况。

综上，报告期内，标的公司外协生产未导致标的公司违约的情况。

5、根据《草案》，本次交易采用资产基础法和收益法进行评估，其中资产基础法评估结果为 12,174.31 万元，增值率 436.66%。收益法评估结果为 17,256.97 万元，评估增值率 660.71%。草案称综合考虑了各项对获利能力产生重大影响因素的收益法更能体现标的公司为股东带来的价值，因此最终选取收益法作为评估结论。

(1) 标的公司经过收益法评估标的 2022 年至 2026 年预测净利润分别 1,770.77 万元、2,973.72 万元、3,569.44 万元、4,346.97 万元和 3,939.06 万元，预计收入规模在 2022 年至 2026 年增长率分别为 20.59%、12.17%、9.81%、9.61%和 5.28%。请你公司结合标的资产报告期收入增长情况、盈利能力，以及行业

周期性波动特点及所处阶段、行业技术更新速度、行业竞争格局、同行业主要竞争对手情况、市场开拓规划、研发投入计划等情况，进一步补充披露未来年度预测收入规模和净利润较报告期持续增长的依据、合理性及可实现性。

(2)本次交易标的公司10%股权交易对价为1,955.30万元，高于收益法评估结果。请补充说明本次交易定价高于收益法评估结果的原因、定价依据、合理性，是否损害上市公司利益。

回复：

一、请你公司结合标的公司报告期收入增长情况、盈利能力，以及行业周期性波动特点及所处阶段、行业技术更新速度、行业竞争格局、同行业主要竞争对手情况、市场开拓规划、研发投入计划等情况，进一步补充披露未来年度预测收入规模和净利润较报告期持续增长的依据、合理性及可实现性。

(一) 未来年度预测收入规模较报告期持续增长的依据、合理性及可实现性

1、标的公司报告期营业收入增长情况

标的公司成立于1988年，主营业务为研发、制造、销售各类变压器和电感器等磁性元器件以及提供各类磁性元器件解决方案。

报告期内，标的公司主营业务收入全部为磁性元器件收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重

主营业务收入	111,602.08	99.65%	95,670.61	99.72%
其中：磁性元器件	111,602.08	99.65%	95,670.61	99.72%
其他业务收入	392.99	0.35%	268.43	0.28%
营业收入合计	111,995.07	100.00%	95,939.03	100.00%
营业收入增长率	16.74%			

标的公司磁性元件主要应用领域为通讯、新能源汽车、光伏储能、充电桩等领域，报告期 2020 年至 2021 年营业收入增长率 16.74%，收入呈增长态势。

2、标的公司所涉及行业的发展现状

标的公司一直专注于磁性元件产品的研发、制造及销售，磁性元件产品被广泛应用于汽车电子、充电桩、光伏、储能、风能、医疗、UPS 电源、消费类电子、工业电源等领域，受不同领域的综合影响，该行业无明显的周期性。

（1）标的公司涉及下游行业的发展现状

1) 新能源汽车领域

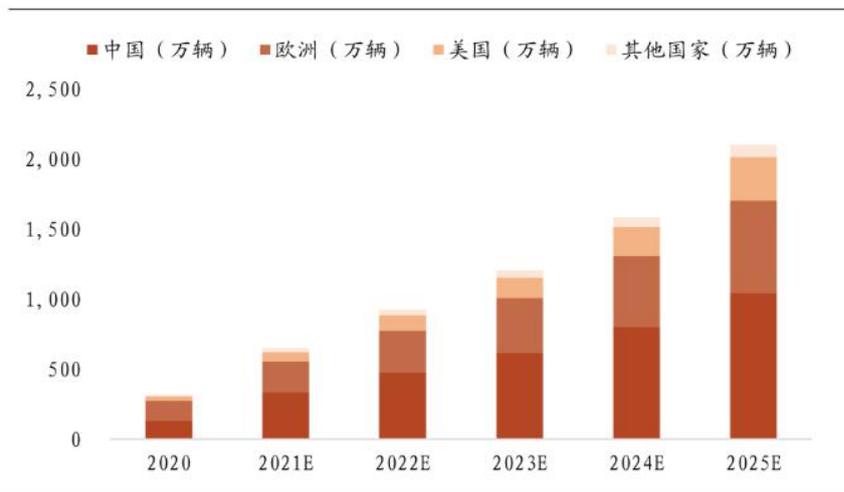
随着世界各国对环境保护、能源安全重视程度的提高，各国已经推出限制或禁止生产销售传统能源汽车的时间表和政策，新能源汽车替代传统燃油车已经成为必然趋势。新能源汽车是全球汽车产业绿色发展和转型升级的重要方向，也是我国汽车产业发展的一种战略选择。为鼓励和引领新能源汽车产业的发展，我国制定了明确的新能源汽车产业规划。2020 年 10 月我国印发了《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》，明确提出到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右。到 2035 年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流。

为了应对世界各国限制或禁止销售传统燃油汽车、大力发展新能源汽车的产业政策，国内外各大整车厂纷纷加码新能源汽车发展规划。在各国政府政策刺激、各大汽车厂商加大新能源布局、新能源汽车质量逐步提高以及消费者对新能源汽车认同程度不断提高的背景下，世界各国及我国新能源汽车产销量持续增长，但新能源汽车的渗透率仍然较低。未来新能源汽车行业仍将持续保持高景气度，新能源渗透率存在较大的提升空间。新能源汽车渗透率的不断提高，将直接带动汽车电子产品的爆发式增长

与配套充电桩的大规模同步建设，为磁性元器件提供了巨大的市场增长空间。

我国新能源汽车市场迎来消费需求爆发期，销量和渗透率大幅上升。根据国家工信部数据，2021 年全年我国新能源汽车销量达到 352 万辆，远远超过 2020 年全年销量，渗透率也从 2020 年的 5.4% 提升至 13.4%。根据 EVTank 发布的《中国新能源汽车行业发展白皮书(2021 年)》，2020 年中国新能源车销量达 145 万辆，同比增长 33.0%；全球新能源车销量达 331.1 万辆，同比增长 49.8%。随着汽车电动化加速，浙商证券预计 2025 年中国新能源车销量有望达到 1045 万辆，全球新能源车销量有望达到 2102 万辆。

新能源车销量预测



资料来源：中汽协、EVSales、Marklines、浙商证券研究所

与传统燃油车相比，新能源车里面新增了 OBC、逆变器、共模电感、差模电感等磁性元件。新能源车整车平台高压化以提升整车效率、缩短充电时长，升压电路 EMC 等需求更高，难度更大，材料和技术要求都提升。根据公开信息整理，传统车磁性器件整体价值量大约在 100-200 元，新能源车基于 400V 平台单车磁性元件价值量将提升到 1200-1300 元（增量包括 OBC，DC-DC 和逆变器等）；升级至 800V 平台后，新能源车单车磁性元件价值量有望进一步提升（升压电感需求量进一步提升）。若按照 2025 年单车磁性元器件价值量 1000 元左右测算，浙商证券预计 2025 年中国新能源车用磁性元器件市场规模有望达到 104.5 亿元；全球新能源车用磁性元器件市场规模有望达到 210.2 亿元，中国新能源车用磁性元器件 2020-2025 年市场规模的复合增长率

为 48.44%。

2) 光伏储能领域

光伏发电及储能行业是国家“双碳”政策发布后重点扶持的新能源产业。2021年3月第十三届全国人大四次会议审议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》，纲要指出要加快发展非化石能源，坚持集中式和分布式并举，大力提升风电、光伏发电规模。2021年7月国家发改委、国家能源局发布《关于加快推动新型储能发展的指导意见》，要求到2025年，实现新型储能从商业化初期向规模化发展转变，市场环境和商业模式基本成熟，装机规模达3,000万千瓦以上；到2030年实现新型储能全面市场化发展。2021年10月国务院印发的《2030年前碳达峰行动方案》中强调，构建新能源占比逐渐提高的新型电力系统，推动清洁电力资源大范围优化配置；积极发展“新能源+储能”、源网荷储一体化和多能互补，支持分布式新能源合理配置储能系统；全面推进风电、太阳能发电大规模开发和高质量发展，坚持集中式与分布式并举，加快建设风电和光伏发电基地；加快智能光伏产业创新升级和特色应用，创新“光伏+”模式，推进光伏发电多元布局。国家对光伏、储能行业的支持，大大促进了我国光伏、储能产业的快速发展。

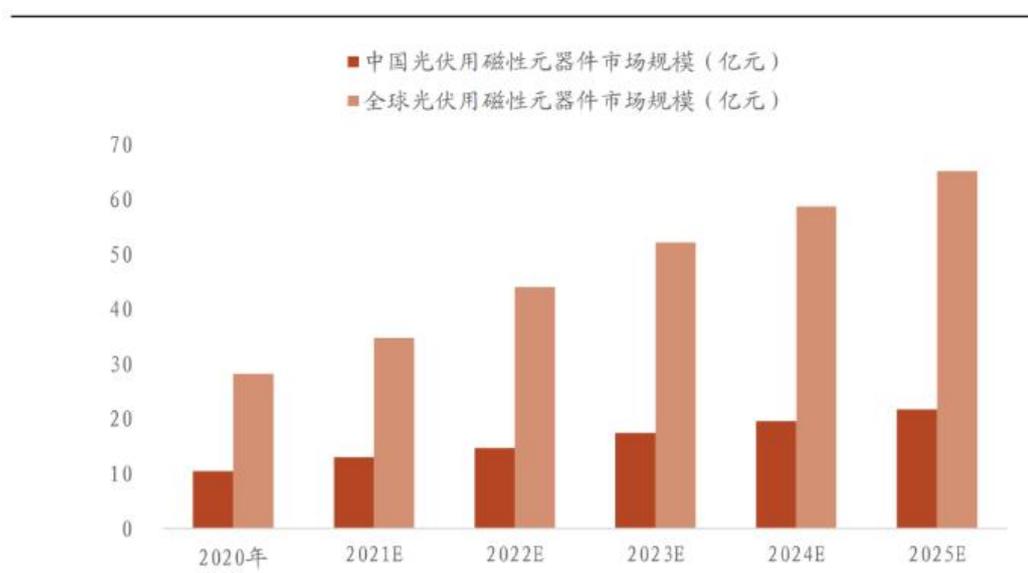
磁性元件是光伏储能核心部件逆变器的重要组成部分，起到储能、升压、滤波、消除EMI等关键作用，光伏储能良好的发展前景为磁性元件产业带来充足的市场空间。在政策引导、技术迭代进步等共同驱动下，光伏储能下游产业快速发展，磁性元件在光伏储能应用领域迎来黄金发展期，光伏储能对磁性元件的市场需求持续增长。

截止2021年10月，我国1至10月新增装机量29.31GW，同比增长28.2%。根据CPIA预测，“十四五”规划下，乐观估计2025年中国新增光伏装机量有望达110GW，全球新增光伏装机量有望达到330GW。升压变压器、逆变器作为光伏发电系统中的核心装置，市场规模将随着光伏市场的强劲增长而不断扩大，拉动磁性元器件需求增长。

根据行业资料显示，电感约占逆变器成本的15%左右，1GW逆变器成本约为

14500 万元，对应电感需求约 2175 万元。在每 GW 磁性元器件成本 2175 万元假设下，浙商证券预计 2025 年中国光伏用磁性元器件市场规模有望由 2020 年的 10.5 亿元上升至 21.8 亿元，全球光伏用磁性元器件市场规模有望由 2020 年的 28.3 亿元上涨至 65.3 亿元，中国光伏用磁性元器件市场规模复合增长率为 15.73%。

光伏用磁性元器件市场规模预测



资料来源：CPIA、浙商证券研究所

3) 充电桩领域

随着我国正式提出“双碳”目标，国家大力鼓励和支持新能源相关产业的发展，充电桩作为新能源汽车重要的配套产业得到了国家产业政策的大力支持。2019年3月国家发改委等四部委联合发布了《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，明确在过渡期后将新能源汽车的购置补贴转为支持充电等基础设施的建设方面。2020年11月国务院办公厅印发的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》要求加快充换电基础设施建设。2020年政府工作报告已明确将充电桩纳入“新基建”范畴。2021年3月十三届全国人大四次会议审议通过的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》中要求加快推进城市更新，改造提升老旧小区、老旧厂区、老旧街区和城中村等存量片区功能，推进老旧楼宇改造，积极扩建新建停车场、充电桩。2022年1月国家发改委发布《关于进一步提

升电动汽车充换电基础设施服务保障能力的实施意见》，提出要提高城乡地区充换电保障能力，并且深入相关新技术的研发与应用，对充换电设施本身要加强运维和网络服务。一系列鼓励政策的出台，为充电桩行业的发展提供了发展方向和动力。

我国新能源汽车市场迎来消费需求爆发期，销量和渗透率大幅上升。根据国家工信部数据，2021年全年我国新能源汽车销量达到352万辆，远远超过2020年全年销量，渗透率也从2020年的5.4%提升至13.4%。新能源汽车渗透率的不断提高，将直接带动汽车电子产品的爆发式增长与配套充电桩的大规模同步建设，为充电桩类磁性元器件提供了巨大的市场增长空间，根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟（EVCIPA）发布的数据，截至2021年底，全国充电桩保有量达261.7万台，较2020年新增94万台，同比增长56%。2017-2021年，全国充电桩保有量从44.6万台增加至261.7万台，5年复合增长率达56%。

根据EVCIPA的预测，2022年随车配套充电桩将新增190万台，保有量达到337万台；公共充电桩将新增54.3万台，包括公共交流充电桩24.4万台、公共直流充电桩29.9万台，公共充电桩保有量将达到169万台，其中公共交流充电桩92.2万台、公共直流充电桩76.8万台。也就是说，2022年公共充电桩和私人充电桩合计保有量将达506万台。由此预测2022年车桩比将为2.4:1。假设2022-2025年车桩比呈逐步下行趋势，到2025年车桩比进一步下降至2.2:1，则届时充电桩保有量将达1466万台。通过上述估算得出，预计2022-2025年充电桩新增数量分别为244万台、265万台、292万台、403万台，2021-2025年新增充电桩数量年均复合增长率将达44%。

中国新能源汽车车桩比及预测



3、标的公司所属行业技术更新速度

近几年通讯、车载电子、光伏储能、充电桩等市场需求旺盛，标的公司客户的订单需求不断增加，市场对于磁性元件提出了新的性能要求，大功率、模块化成为磁性元件行业技术发展的大趋势，技术的进步也使得产品生产工艺愈发复杂，对于生产和测试环节也都相应地提出了更高的要求，产线自动化、智能化成为提升产品竞争力的发展趋势。标的公司积极进行产品研发和产线布局，目前已在高功率、宽范围、高可靠性充电技术及产品方面取得突破。

4、标的公司行业竞争格局

目前世界主要的电子变压器、电感器等磁性元件的生产和消费企业为日本、美国、欧洲和中国企业（含中国台湾地区）。磁性元件是以用户定制为主的产品，标准款式产品较少，我国国内企业早期主要依靠成本、服务等优势，从事代工生产。近年来，随着我国经济实力的不断提升以及加大人才培养力度，我国整体研发能力得到大幅提升。我国磁性元件企业也开始向研发、规模化生产、销售一体化过渡，出现了一批具有一定规模和研发技术实力的磁性元件制造企业，越来越多的中国电子元件生产企业正在向国际化、高端化、智能化方向迈进。根据国家统计局数据显示，中国已经成为

全球最大的电子变压器生产、消费国家之一，2021 年中国电力电子元器件制造业主营业务收入为 3,090.59 亿元，同比增长 20.45%，电力电子元器件制造业出口交货值高达 587.68 亿元。

磁性元件被广泛应用于汽车电子、充电桩、光伏、储能、风能、医疗、UPS 电源、消费类电子、工业电源等领域，市场规模巨大，根据 NTCysd 数据显示，2021 年全球变压器市场规模在 1,468 亿元人民币左右。随着传统变压器的升级改造，新能源汽车、储能、光伏逆变器、汽车充电桩等新兴应用领域不断兴起，5G、电子设备等产品的不断普及和升级，未来变压器的市场需求将保持增长态势。

基于行业特征和企业发展战略的差异，不同国家和地区或者不同行业企业采购磁性元件的来源往往存在差异。例如，在光伏领域，我国的华为、阳光电源等知名光伏企业均通过外购磁性元件的方式满足生产；在新能源汽车、充电桩领域，欣锐科技、威迈斯、英飞源等也通过外购磁性元件的方式满足需求；在 UPS 领域，目前我国知名的厂商科华数据、科士达以及国际知名的 Eaton 等主要通过外购方式满足其对磁性元件的需求。

标的公司在磁性元件具备以下优势：

（1）品牌和市场地位优势

标的公司成立于 1988 年，自设立以来一直专注于研发、制造、销售各类变压器和电感器等磁性元器件产品、为客户提供磁性元器件解决方案。标的公司深耕磁性元器件行业 30 余年，在技术经验、供应链管理、客户资源、人才储备等多个方面具备丰富积累，是国内知名的磁性元器件生产商和解决方案服务商。在中国电子元件行业协会发布的《“2021 年（第 34 届）中国电子元件企业经济指标综合排序”前一百名企业名单》中，标的公司排名第 90 名，是磁性电子元器件行业内的领先企业之一。

（2）产品和技术优势

标的公司经营 30 余年以来，积累了完整齐全的产品体系，生产产品具有种类齐全、覆盖范围广的特点。在定制件领域，标的公司凭借产品优势、技术研发优势，可

满足客户定制化、多品种、小批量的应用需求，实现客户产品供应的广泛覆盖。同时，在产品多种类、小批量的需求背景下，可实现生产的柔性切换。依靠突出的技术优势，标的公司在通信、车载电子、光伏储能、充电桩等磁性元件领域成为该等行业头部企业的稳定合作伙伴。

(3) 大客户资源优势

标的公司作为磁性元器件行业内老牌知名企业，客户覆盖国内外通信、新能源汽车、光伏储能、充电桩等领域中多个龙头企业，长期的稳步经营及技术积累，使标的公司积累了多个应用领域、多行业内的优质客户资源。优质客户资源为标的公司的持续稳定经营提供了保障。

5、同行业竞争对手情况

公司名称	项目/年度	2019年	2020年	2021年	近两年平均增长率
可立克	营业收入（亿元）	11.09	12.80	16.49	14.64
	营业收入增长率	-	15.36%	28.83%	22.10%
京泉华	营业收入（亿元）	13.33	13.14	19.10	16.12
	营业收入增长率	-	-1.43%	45.35%	21.96%
铭普光磁	营业收入（亿元）	14.01	16.89	22.34	19.61
	营业收入增长率	-	20.56%	32.28%	26.42%
标的公司	营业收入（亿元）	-	9.59	11.20	10.40
	营业收入增长率	-	-	16.79%	16.79%

标的公司的可比3家上市公司可立克、京泉华、铭普光磁近两年平均营业收入增长率分别为22.10%、21.96%、26.42%，标的公司2021年营业收入较2020年营业收入增长16.79%，可比上市公司与标的公司历史年度营业收入均呈上升态势，增长趋势基本一致。

6、标的公司市场拓展及研发投入规划

标的公司未来的市场拓展方向以新能源领域（新能源汽车+充电桩+光伏储能）为主，近年来新能源从国家政策层面大力支持，新能源电动车开始进入千家万户、太阳能光伏实现并网发电、充电桩随处可见。标的公司在新能源电动车、太阳能光伏逆变

器、充电桩三个风口行业上同时拥有多家知名客户，标的公司在与这些知名客户的稳定合作过程中，也促进标的公司向相关领域内其他客户业务拓展。此外，标的公司还正在加快国际化拓展，2022年将全力攻坚德国BOSCH，进而在MEB项目上实现突破，奠定在新能源汽车磁性元器件市场的优势地位。

配合市场拓展规划，标的公司未来将加大技术研发及工业自动化的投入力度，向智能制造领域迈进，向高端制造技术型企业转型，按照“研发+制造+服务”的一体化发展思路，持续加大技术研发和技术改造、升级以及自动化投入力度，集中精锐力量实施核心技术产品“攻尖”工程和自主创新产品“迭代”应用计划，尤其是在新能源汽车、充电桩及光伏储能等新能源领域持续加大研发投入，服务标的公司未来的市场发展规划。

综上所述，未来年度预测收入规模较报告期持续增长具有合理性。

（二）未来年度预测净利润较报告期持续增长的依据、合理性及可实现性

1、毛利率合理性分析

单位：万元

项目/年度	历史年度数据		未来预测年度数据				
	2020年度	2021年度	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
一、营业收入	95,939.03	111,995.07	135,052.38	151,491.78	166,357.71	182,349.63	191,985.87
增长率		16.74%	20.59%	12.17%	9.81%	9.61%	5.28%
二、营业成本	89,913.98	105,155.74	124,258.49	138,519.88	151,853.89	166,189.55	175,487.92
毛利率	6.28%	6.11%	7.99%	8.56%	8.72%	8.86%	8.59%

报告期标的公司的毛利率略有下降，整体较稳定，未来预测年度2022年至2026年毛利率先小幅上升，后略有下降。

（1）标的公司经营情况分析

标的公司生产的磁性元器件主要原材料为磁芯、铜线及骨架等。2021年标的公司采购原材料单价较2020年有较大幅度的抬升，标的公司营业成本中，原材料占比较高，2020年4月以来铜价、磁芯价格的大幅、快速上涨，对标的公司整体的盈利水平产生

了较大影响。

根据了解，标的公司在与客户对接商谈协议价格时，一般以前一个月原材料的平均成本结合加工成本商议价格，确定价格后，一般生产至交付周期需至少 2-3 个月，发货后对账确认收入一般需一个月周期，因此实际生产及交付相对于商定价格时存在一定的滞后性，导致原材料价格短期内大幅上涨后标的公司需承担短期涨价带来的成本提升。

此外，标的公司与客户商定调价的滞后性。2020 年以来，随着原材料价格持续大幅上涨，标的公司逐步与客户议定基本原材料价格的经调整价格。标的公司与客户重新议价需一定的时间，尤其标的公司主要客户均为国内行业内头部企业，在谈判时间、流程推进方面均需较长时间，因此标的公司与客户商议调价也存在一定滞后性。随着原材料价格的稳定及终端产品陆续的调价，标的公司的毛利率开始回升，经营业绩也有所好转。

此外，未来年度标的公司预计加快自动化设备投入，2022 年至 2026 年固定资产投资约 1.2 亿元，智能制造在一定程度上也会提升毛利率。

(2) 可比上市公司进行对比分析

可比上市公司近几年毛利率水平变动如下表：

单位：亿元

证券名称	年份	一、营业收入	减：营业成本	毛利率	各期毛利率平均值
可立克	2018/12/31	10.94	8.37	23.44%	22.08%
	2019/12/31	11.09	8.58	22.63%	
	2020/12/31	12.80	9.82	23.31%	
	2021/12/31	16.49	13.36	18.95%	
京泉华	2018/12/31	11.66	9.64	17.32%	14.89%
	2019/12/31	13.33	11.13	16.48%	
	2020/12/31	13.14	11.24	14.43%	
	2021/12/31	19.10	16.93	11.34%	
铭普光磁	2018/12/31	16.05	13.84	13.76%	13.24%
	2019/12/31	14.01	11.86	15.35%	

证券名称	年份	一、营业收入	减：营业成本	毛利率	各期毛利率平均值
	2020/12/31	16.89	14.89	11.86%	
	2021/12/31	22.34	19.66	11.98%	
平均					16.80%
预测期 2022 年-2026 年标的公司毛利率					7.99%~8.86%

标的公司预测期的毛利率均低于可比同行业上市公司平均 4 期的毛利率和 2021 年度的平均毛利率，考虑到上市公司规模效应更明显，其议价能力更强，故标的公司稳定期毛利率低于可比公司，预测期的毛利率具有合理性。

2、附加税及费用率合理性分析

单位：万元

项目/年度	历史年度数据		未来预测年度数据					
	2020 年度	2021 年度	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续年
营业税金及附加	357.30	230.69	580.97	666.07	725.47	772.54	801.48	801.48
占收入比	0.37%	0.21%	0.43%	0.44%	0.44%	0.42%	0.42%	0.42%
销售费用	330.42	366.12	441.04	506.22	555.55	588.19	617.85	617.85
占收入比	0.34%	0.33%	0.33%	0.33%	0.33%	0.32%	0.32%	0.32%
管理费用	2,337.76	2,526.25	2,907.88	3,185.06	3,464.48	3,674.58	3,853.24	3,853.24
占收入比	2.44%	2.26%	2.15%	2.10%	2.08%	2.02%	2.01%	2.01%
研发费用	2,993.72	3,582.06	4,149.78	4,579.31	5,020.26	5,494.37	5,819.89	5,819.89
占收入比	3.12%	3.20%	3.07%	3.02%	3.02%	3.01%	3.03%	3.03%
财务费用	386.07	756.37	944.17	1,059.11	1,163.04	1,274.84	1,342.21	1,342.21
占收入比	0.40%	0.68%	0.70%	0.70%	0.70%	0.70%	0.70%	0.70%
合计占收入比	6.68%	6.66%	6.68%	6.60%	6.57%	6.47%	6.47%	6.47%

标的公司预测年度的附加税及费用率参考历史年度数据，预测年度与历史年度的附加税及费用率占收入的比重基本保持一致，无重大变化，预测期 2022 年至 2026 年的附加税及费用率具有合理性。

3、可比上市公司净利润率进行对比分析净利润率合理性

可比上市公司近几年净利润率水平变动如下表：

公司名称	项目/年度	2018年	2019年	2020年	2021年	平均4期净利润率
可立克	营业收入（亿元）	10.9356	11.09	12.80	16.49	
	净利润（亿元）	0.85	0.22	2.06	0.26	
	净利润率	7.77%	2.01%	16.10%	1.59%	6.87%
京泉华	营业收入（亿元）	11.6631	13.33	13.14	19.10	
	净利润（亿元）	0.7747	0.50	0.31	0.18	
	净利润率	6.64%	3.77%	2.39%	0.93%	3.43%
铭普光磁	营业收入（亿元）	16.0470	14.01	16.89	22.34	
	净利润（亿元）	0.254	0.26	0.02	-0.68	
	净利润率	1.58%	1.85%	0.10%	-3.05%	0.12%
平均值						3.47%
中位数						3.43%
预测期 2022-2026 年标的公司净利润率						1.31%~2.38%

标的公司的3家可比同行业上市公司可立克、京泉华、铭普光磁，2018年-2021年净利润率的平均值和中位数分别为3.47%、3.43%，标的公司预测期2022年至2026年的净利润率均低于可比同行业上市公司平均4期净利润率的平均值和中位数，净利润率预测较谨慎。

综上所述，预测净利润较报告期持续增长具有合理性。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第五节 交易标的评估作价情况”之“二、海光电子评估情况”“（四）收益法评估说明”之“6、未来年度预测收入规模和净利润较报告期持续增长的依据、合理性及可实现性”部分对未来年度预测收入规模和净利润较报告期持续增长的依据、合理性及可实现性的具体情况进行了补充披露。

二、本次交易标的公司 10%股权交易对价为 1,955.30 万元，高于收益法评估结果。请补充说明本次交易定价高于收益法评估结果的原因、定价依据、合理性，是否损害上市公司利益。

（一）本次交易的背景和原因

2021 年 12 月 30 日，上市公司以 18,604.49 万元竞买到天津光电集团有限公司在天津产权交易所挂牌转让的标的公司 54.25%股权；2022 年 1 月 12 日，上市公司与天津光电集团有限公司签订了《产权交易合同》。2022 年 2 月 25 日，标的公司已就前述股权转让完成工商变更登记。

本次交易前，由于标的公司《公司章程》中关于董事会、股东会的特殊条款设置，上市公司在取得标的公司 54.25%股权后无法单独控制标的公司的董事会和股东会，尚不能取得标的公司控制权。

标的公司是国内老牌知名的磁性元件厂商，在通讯电子、汽车电子、光伏储能、汽车充电桩等领域具有较强的市场地位，尤其是在汽车电子、光伏储能、汽车充电桩等新能源领域，其具备较强的市场竞争力，上市公司通过进一步收购少数股权以获得控制权，更有利发挥业务协同价值。

（二）本次交易定价的定价依据

根据交易双方签订的《深圳可立克科技股份有限公司与李东海之支付现金购买资产协议》及《深圳可立克科技股份有限公司与李东海之支付现金购买资产协议之补充协议》，本次交易中标的股权交易作价定价方式为：

“目标股权的初步交易对价为 1,955.3 万元。双方同意，后续将由具有证券、期货相关业务资格的资产评估机构对目标公司于评估基准日的标的资产进行评估并出具《评估报告》，以《评估报告》的评估结果为定价依据，如《评估报告》对标的资产的评估价值与本协议约定的目标股权初步交易对价不存在重大差异（重大差异系指评估价值大于 2,248.6 万元或评估价值小于 1,662 万元的情形）的，则目标股权的交易

对价确定为 1,955.3 万元；如存在重大差异的，由双方根据评估价值协商后最终确定目标股权的交易价格，双方将签署补充协议对前述事项进行约定。”

根据银信评估出具的《评估报告》，以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，标的公司的股东全部权益价值采用收益法和资产基础法进行评估，以收益法结果作为最终评估结果。在持续经营前提下，标的公司于评估基准日经审计后的账面净资产为 2,268.53 万元，采用收益法评估后的标的公司股东全部权益价值为 17,256.97 万元。

依据本次交易双方签订的资产购买协议中对于交易价格的约定，本次交易中标的公司股东全部权益价值为 17,256.97 万元，评估价值与协议约定的标的股权初步交易对价不存在重大差异，因此本次交易的作价经交易双方友好协商，确定为 1,955.30 万元。

（三）本次交易定价与收益法评估结果的差异情况

项目	数值
本次标的公司评估值（万元）	17,256.97
评估值对应标的股权估值（万元）	1,725.70
本次交易定价（万元）	1,955.30
交易定价与评估值差异（万元）	229.60
交易定价较评估值的溢价率	13.30%

如上表所示，本次交易标的股权作价 1,955.30 万元，标的公司评估值对应标的股权估值为 1,725.70 万元，交易作价较估值水平高 229.60 万元，交易作价的整体溢价率为 13.30%，处于较为合理的水平，不存在重大差异或高溢价情况。

（四）本次交易定价的合理性

1、本次交易的定价依据

本次交易的定价依据见本问题回复之“二、本次交易标的公司 10%股权交易对价为 1,955.30 万元，高于收益法评估结果。请补充说明本次交易定价高于收益法评估结果的原因、定价依据、合理性，是否损害上市公司利益。”之“（二）本次交易定价的定价依据”。本次交易定价是交易双方参照评估结果并经友好协商确定，定价依据符

合相关规定，具有合理性。

2、与前次收购作价对比情况

2021年9月29日，天津光电在天津产权交易中心挂牌转让标的公司54.25%股权，挂牌转让底价为10,904.49万元，对应标的公司整体估值为20,100.44万元。天津光电设置的挂牌底价主要参考天津华夏金信资产评估有限公司出具的以2020年10月31日为评估基准日的《天津光电集团有限公司拟进行股权转让涉及的深圳海光电子有限公司股东全部权益价值评估报告》，标的公司股东全部权益价值评估结果为20,100.44万元。该评估报告已经天津国有资产监督管理机构备案（备案号：备天津津智资本20210027）。

2021年12月30日，公司参与天津产权交易中心组织的标的公司54.25%股权网络竞价项目。公司经过公开、公平、公正的网络竞价，以18,604.49万元竞买到上述标的，对应标的公司的整体估值为34,293.99万元。上市公司前次收购标的公司股权系以竞买方式通过天津产权交易中心公开竞价形成交易定价，交易定价公允。

上市公司前次收购后尚未取得标的公司实际控制权，为更有利于推动上市公司与标的公司的协同整合，实现强强联合及优势互补，通过本次交易取得标的公司实际控制权具有重要意义。公司本次向交易对方购买标的公司10%股权之交易作价对应标的公司的整体估值为19,553万元，低于公司2021年竞买标的公司54.25%股权交易价格对应的整体估值，具有合理性。

3、与可比公司对比情况

标的公司2021年度净利润为负，市盈率指标不具参考性，以下选取市净率、市销率作为对比指标。截至评估基准日2021年12月31日，本次交易的市净率、市销率与同行业上市公司的估值情况如下：

序号	证券代码	证券简称	市净率	市销率
1	002885.SZ	京泉华	5.77	2.46
2	002782.SZ	可立克	5.79	5.17

3	002902.SZ	铭普光磁	2.88	1.30
4	300319.SZ	麦捷科技	3.52	3.97
5	002138.SZ	顺络电子	5.56	6.73
6	002922.SZ	伊戈尔	3.72	2.70
平均值			4.54	3.72
中位值			4.64	3.33
标的公司			8.62	0.17

注 1: 资料来源: Wind 资讯, 上市公司估值指标按 2021 年 12 月 31 日收盘价计算

注 2: 市盈率=总市值/上一年度归母净利润

注 3: 市净率=总市值/上一年度末归母净资产

注 4: 市销率=总市值/上一年度营业总收入

本次交易定价对应的标的公司市净率高于同行业上市公司平均值, 主要由于标的公司成立时间较长, 股东权益投资金额仅有 500 万元, 每年的盈利大多以现金分红回馈股东, 现有固定资产折旧时间长, 账面价值较低。因此, 标的公司相较于同行业上市公司账面净资产更少, 市净率更高是合理的。

标的公司属于磁性元件行业老牌公司, 在磁性元件领域排名前列, 营收规模较大。本次交易定价对应标的公司市销率远低于同行业上市公司, 本次交易定价具有合理性。

4、与可比交易对比情况

参考近年相关案例, 未找到业务完全相同的可比交易案例。本次筛选出交易标的属于“计算机、通信和其他电子设备制造业”的并购交易, 对比情况如下:

证券代码	证券简称	标的	交易定价 对应市净率	交易定价 对应市销率
300629.SZ	新劲刚	广东宽普科技股份有限公司 100%的股权	4.23	5.45
603386.SH	骏亚科技	深圳市牧泰莱电路技术有限公司 100%的股权	4.06	1.11
603386.SH	骏亚科技	长沙牧泰莱电路技术有限公司 100%的股权	4.20	2.60
002600.SZ	领益智造	领益科技 100%的股权	8.15	3.93
平均数			5.16	3.27

证券代码	证券简称	标的	交易定价 对应市净率	交易定价 对应市销率
标的公司			8.62	0.17

注 1：交易定价对应市净率=交易定价/交易标的最近一年未经审计归母净资产

注 2：交易定价对应市销率=交易定价/交易标的最近一年经审计营业收入

注 3：广东宽普科技股份有限公司现已更名为广东宽普科技有限公司。

根据上述可比交易案例，可比交易的交易定价对应市净率平均数为 5.16，本次交易定价对应标的公司市净率为 8.62。标的公司市净率高于可比交易市净率，主要系由于标的公司成立时间较长，固定资产经多年折旧后账面价值较低，且标的公司每年的盈利大多以现金分红回馈股东，进而导致账面净资产较少。本次交易定价对应标的公司市销率远低于可比交易的交易定价对应市销率，主要系由于标的公司作为磁性元件领域排名前列的企业，营收规模较大。因此，本次交易定价具有合理性。

综上所述，本次交易中交易定价系交易双方根据交易协议的约定，在标的公司审计、评估工作进行时经友好协商，确定初步交易对价为 1,955.30 万元。后续标的公司审计、评估工作进行完毕，标的公司股东全部权益的价值评估结果为 17,256.97 万元，对应标的股权估值为 1,725.70 万元，双方根据协议约定并经友好协商，确定本次交易标的股权的交易作价为 1,955.30 万元。本次交易作价较评估值对应标的股权的估值溢价约 13.30%，不存在重大差异或高溢价情形。本次交易作价与前次收购作价及可比公司、可比交易对比，交易价格处于合理区间，不存在损害上市公司利益或股东权益的情形。

6、2020 年度、2021 年度，标的公司前五大客户销售占比分别为 73.93%、62.95%，集中程度较高。请结合标的公司报告期内主要客户的变动情况、标的公司与主要客户合作期限、合同主要内容、续期条件、新客户拓展情况及相关约定等，补充披露标的公司与主要客户合作的稳定性及可持续性，标的公司控制权变更是否影响到其与主要客户的合作关系，标的公司是否存在客户

流失或无法拓展新客户的风险,并补充说明相关事项对标的公司经营稳定性和持续盈利能力的影响及应对措施。

回复:

一、请结合标的公司报告期内主要客户的变动情况、标的公司与主要客户合作期限、合同主要内容、续期条件、新客户拓展情况及相关约定等,补充披露标的公司与主要客户合作的稳定性及可持续性,标的公司控制权变更是否影响到其与主要客户的合作关系,标的公司是否存在客户流失或无法拓展新客户的风险。

(一) 标的公司主要客户及变动情况

1、各年度主要客户及销售情况

(1) 2020 年度

单位: 万元

客户名称	收入金额	占标的公司当期营业收入的比例
华为	45,992.21	47.94%
锦浪科技	9,569.58	9.97%
南宁富桂精密工业有限公司	6,945.33	7.24%
东莞阳天电子科技有限公司	4,326.59	4.51%
阳光电源	4,093.49	4.27%
合计	70,927.20	73.93%

注 1: 华为包括华为技术有限公司、华为终端有限公司、华为机器有限公司、华为数字能源技术有限公司等, 下同;

注 2: 南宁富桂精密工业有限公司为工业富联(601138.SH)的全资子公司。

(2) 2021 年度

单位: 万元

客户名称	收入金额	占标的公司当期营业收入的比例
华为	36,718.21	32.79%
锦浪科技	15,779.02	14.09%
威迈斯	7,017.25	6.27%
阳光电源	5,601.18	5.00%
特来电	5,379.47	4.80%
合计	70,495.13	62.95%

注：特来电包括西安特来电智能充电科技有限公司、西安特来电领充新能源科技有限公司，下同。

由上可见，报告期内，南宁富桂精密工业有限公司、东莞阳天电子科技有限公司在 2020 年度为标的公司前五大客户，2021 年度不再成为前五大客户，2021 年度，威迈斯、特来电进入前五大客户。

2、各年度主要客户变动原因

报告期各期前五大客户在报告期内的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年		2020 年	
	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
华为	36,718.21	32.79%	45,992.21	47.94%
锦浪科技	15,779.02	14.09%	9,569.58	9.97%
威迈斯	7,017.25	6.27%	3,253.74	3.39%
阳光电源	5,601.18	5.00%	4,093.49	4.27%
特来电	5,379.47	4.80%	2,081.81	2.17%
南宁富桂精密工业有限公司	4,683.28	4.18%	6,945.33	7.24%
东莞阳天电子科技有限公司	3,029.12	2.70%	4,326.59	4.51%
合计	78,207.53	69.83%	76,263.75	79.49%

由上可见，虽然南宁富桂精密工业有限公司、东莞阳天电子科技有限公司在 2021 年度不再成为前五大客户，但其 2021 年度仍与标的公司存在合作，其不再列入前五大客户主要是因为其 2021 年度销售额较 2020 年度有所下降所致。2021 年度，威迈斯、特来电进入前五大客户，但其 2020 年度已与标的公司存在合作，其在 2021 年度进入前五大客户主要是标的公司当年对其销售额增长所致。报告期内，标的公司与主要客户的合作关系稳定。

(二) 标的公司与主要客户合作期限、合同主要内容、续期条件、新客户拓展情况及相关约定等情况

1、标的公司与主要客户合作期限、合同主要内容、续期条件约定等相关情况

标的公司与主要客户合作期限、合同主要内容、续期条件如下表所示：

序号	客户	合同签订主体	合作开始时间	续期条款	合同内容
1	华为	华为技术有限公司	2000年	无	约定了产品价格确定方式、付款方式、保证条款、交付方式、合同期限和终止等内容
2		华为数字能源技术有限公司		本协议自生效日期起生效，有效期五（5）年。除非任何一方在本协议有效期或任何续约有效期到期前九十（90）日向另一方发出终止协议的书面通知，则本协议有效期自动延续五（5）年，延续次数不限。	约定了产品价格确定方式、付款方式、交付方式、质量标准、验收、产品生命周期管理、保证条款等内容
3	锦浪科技		2018年	本合同的期限为自签订之日起生效，有效期1年，合同期满后双方无异议，本合同自动延期一年，以此类推。如有异议，拟解除合同的一方应提前两个月通知对方。	约定了产品定价策略、质量标准、付款方式、合同的履行、违约责任及合同的取消、终止和中止相关内容
4	威迈斯		2006年	本协议自双方授权代表签字并盖章之日起生效，在双方协议终止或依法、依本协议规定终止之前，始终有效。当供方开始提供服务或发运货物时，表明对本协议的所有条款和条件的接受。	约定了产品价格确定方式、付款方式、保证条款、交付要求、协议的有限期和终止等相关内容
5	阳光电源		2014年	本协议有效期至双方合作终止三年后截止。协议到期后在甲乙双方都没有提出终止的情况下，或者双	约定了合同价款及支付方式、产品的交付及品质、产品的验收及调试、技术与服务、保证条款、违约责任等内容

			方继续合作的情况下，协议继续生效。在合同有效期内，当一方提出终止时，须提前 30 天书面通知对方并应经对方书面同意。		
6	特来电	西安特来电智能充电科技有限公司	2015 年	乙方在本协议签订后，与甲方一年内连续六个月未签订采购合同的，本协议效力中止。乙方重启与甲方合作的，需重新提交第二条约定的相关资质证明，由甲方验证审核合格后，协议重新生效。本协议以上中止的期间，从协议有效期中扣除，不再顺延。	约定了合同价款、送货时间、质量标准、权利义务、违约责任、争议解决等内容
7		西安特来电领充新能源科技有限公司		乙方在本协议签订后，与甲方一年内连续六个月未签订采购合同的，本协议效力中止。乙方重启与甲方合作的，需重新提交第二条约定的相关资质证明，由甲方验证审核合格后，协议重新生效。本协议以上中止的期间，从协议有效期中扣除，不再顺延。	约定了合同价款、送货时间、质量标准、权利义务、违约责任、争议解决等内容
8		东莞阳天电子科技有限公司	2013 年	无	约定了交货及时率、合同期限、质量保证、违约责任、争议解决等内容
9		南宁富桂精密工业有限公司	2013 年	采用订单式合作，未签订长期协议。	

由上可见，标的公司与主要客户的合作时间均较长，合作关系稳定。除南宁富桂精密工业有限公司采用订单式合作，未签订长期合作协议外，标的公司与其他主要客户签署了期限较长的框架协议或合作协议。根据标的公司与主要客户关于合同到期后的续期约定，若非标的公司发生严重违约、无法履约或长时间无采购订单等情形外，大多数主要客户框架合同或长期合作协议中均明确设置了自动续期相关条款。

磁性元件的质量、性能等稳定性对标的公司客户的产品至关重要，标的公司主要客户均为下游行业相应领域的知名企业，对供应商的准入和遴选较为严格，一旦确立合作关系，在保证产品质量、供货稳定性等情况下，通常不会中断合作。标的公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

2、标的公司的新客户拓展情况

报告期内，标的公司持续进行新客户拓展。2021年度，标的公司新增东莞市奥海科技股份有限公司、深圳市英威腾电气股份有限公司等知名客户。此外，标的公司已与浙江富特科技股份有限公司、德国 BOSCH 等下游知名客户进行商务接洽并进入客户审核阶段。标的公司新客户拓展情况良好。

(三) 补充披露标的公司与主要客户合作的稳定性及可持续性，标的公司控制权变更是否影响到其与主要客户的合作关系，标的公司是否存在客户流失或无法拓展新客户的风险

1、标的公司与主要客户合作的稳定性及可持续性

如前所述，报告期内，标的公司与主要客户的合作关系稳定。标的公司与大多数主要客户签署了合作期限较长的框架协议或合作协议，并明确了合同续期的安排。磁性元件的质量、性能等稳定性对标的公司客户的产品至关重要，在磁性元件领域，标的公司是国内领先的磁性元件企业之一，标的公司主要客户均为下游行业相应领域的知名企业，对供应商的准入和遴选较为严格，一旦确立合作关系，在保证产品质量、供货稳定性等情况下，通常不会中断合作。报告期内，标的公司与主要客户合作期限较长、客户粘性较强，标的公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

2、标的公司控制权变更是否影响到其与主要客户的合作关系

在磁性元件领域，下游客户主要关注磁性元件供应商的技术实力、产品质量、供货稳定性及服务能力等，磁性元件供应商控股股东的变更不影响标的公司技术实力、产品质量、供货稳定性及服务能力等情况的，通常不会影响磁性元件供应商与下游客户的合作关系。

根据标的公司与主要客户签订的相关协议，除华为和阳光电源外，标的公司与其他主要客户签订的协议中均未对标的公司发生控制权变更存在相关限制性约定，标的公司控制权变更不影响与主要客户的合作关系。标的公司与该等主要客户的合作协议中包含的控制权变更条款仅为保障性条款，并不意味着标的公司控制权发生变更后双方的合作关系必然发生变更。

根据标的公司与华为数字能源技术有限公司签署的采购主协议约定：（1）若供应商的直接或间接所有权或控制权发生了实质性变化，且华为认为这些变化将影响供应商继续履约的能力，则华为有权向供应商发送书面通知立即终止本协议、项目采购协议、PO 及/或相关附件。根据该条款的约定，当标的公司的控制权发生实质性变化时，仅当控制权变化影响到标的公司继续履约能力时，华为可终止协议。（2）一方提出了破产申请，或被第三方申请破产，被兼并，暂停支付，重组，向债权人分配财产，以书面方式确认其无法偿还到期债务，进入接管程序，或自行进入或被加入到任何有关保护债权人利益的法律的或行政管理的程序，另一方有权立即单方终止本协议、项目采购协议、PO 及/或相关附件。

根据标的公司与阳光电源股份有限公司签署的供货协议约定，在协议履行期间，如果供应商破产、产权变换（被兼并、合并、解体、注销）或无偿还能力，或为了债权人的利益在破产管理下经营其业务，阳光电源有权立即书面通知供应商或破产清算管理人或协议归属人终止本协议，或向该破产管理人、清算人或该协议归属人提供选择，视其给出合理忠实履行合同的保证情况，执行经过阳光电源同意的一部分合同。

截至本回复出具日，标的公司与其报告期内主要客户仍保持良好的合作关系。根据标的公司的说明，自本次交易方案首次披露至今，该等主要客户未提出解除合同或任何其他类似要求，且仍正常向标的公司下达采购订单，合作关系稳定。本次重组完成后，上市公司将获得标的公司控制权。标的公司仍将维持独立经营主体地位，上市公司与标的公司在客户、技术、资金、人才等方面将能够实现优势互补，充分发挥协同效应，进一步提高标的公司的经营管理水平与客户服务能力，不会对标的公司持续对华为数字能源技术有限公司、阳光电源股份有限公司履约的能力形成影响。因此，

本次交易不会导致标的公司与华为数字能源技术有限公司、阳光电源股份有限公司的合作关系终止的情况。

上市公司于2021年12月通过天津产权交易中心竞买成功天津光电持有的54.25%股权，2022年2月完成工商变更登记，并成为标的公司第一大股东，相关交易上市公司已进行了公告。上市公司于2022年3月披露了本次交易，截至本回复出具日，标的公司与华为的业务合作均正常开展。

综上，标的公司本次控制权变更不会影响其与主要客户的合作关系。

3、标的公司是否存在客户流失或无法拓展新客户的风险

如前所述，报告期内，标的公司与主要客户合作关系稳定，不存在重要客户流失的情况，标的公司新客户拓展情况正常，不存在无法拓展新客户的情况。本次交易导致标的公司控制权变更事项不影响标的公司与其主要客户的合作关系。本次交易完成后，标的公司仍将维持独立经营地位，不会对标的公司拓展新客户造成不利影响。

标的公司主要客户均为相关领域的头部知名企业，对供应商的产品质量、技术水平、服务能力等要求较高，如果未来标的公司不能持续加强研发创新、提升产品质量和服务能力，进而不能满足主要客户的相关要求，则存在重要客户流失的风险。上市公司已在重组报告书（草案）重大风险提示部分对此进行了披露。

上市公司已在重组报告书（草案）（修订稿）“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品生产销售情况”部分对标的公司与主要客户合作的稳定性及可持续性、标的公司控制权变更是否影响到其与主要客户的合作关系等进行了补充披露。

二、相关事项对标的公司经营稳定性和持续盈利能力的影响及应对措施

基于上述分析，标的公司与主要客户合作具有稳定性及可持续，控制权变更事项不影响标的公司与其主要客户的合作关系，不会导致标的公司重要客户流失或无法拓

展新客户，不会对标的公司经营稳定性和持续盈利能力产生重大不利影响。

本次交易完成后，上市公司将取得对标的公司的控制权，上市公司与标的公司在客户、技术、资金、人才等方面实现优势互补，加强业务协同，实现规模效应，增强市场地位和竞争力，从而提高对上下游的议价能力。同时，上市公司可为标的公司引入更为规范的运作管理理念及经营管理模式，有利于降低标的公司的经营成本，从而提高标的公司的经营稳定性和持续盈利能力。

特此公告。

深圳可立克科技股份有限公司董事会

2022年6月21日