

	<p>球市占率已达到 15%。</p> <p>2、请简要介绍一下公司去年主要业务板块营收情况？</p> <p>答：2021 年公司主要业务板块营收情况如下：手机充电器板块约计 29 亿元（同比增长 29.42%），IOT 板块约计 5.67 亿元（同比增长 69.8%），PC 板块约计 1.9 亿元（同比增长 37.12%）。</p> <p>3、研发人员 2021 年相比 2020 年增长的情况，以及增长的原因？</p> <p>答：公司 2021 年研发人员为 482 人，相比 2020 年增长 21.72%。主要是为拓展动力工具、数据电源等新业务领域储备研发技术人才。</p> <p>4、2021 年毛利率存在压力的原因？</p> <p>答：公司直接材料占主营业务成本的比重比较高，原材料价格波动对公司盈利能力产生的影响较大。2021 年，受市场需求和宏观环境的影响，公司生产产品所需的原材料价格存在一定上涨，导致产品成本增加。而公司将原材料价格上涨的压力向外部转移具有一定的周期性，因此，对公司的毛利率产生了一定影响。</p> <p>5、手机充电器功率提升情况？</p> <p>答：手机充电器已从原来的 2.5W 升级到现在的近 200W。从应用与普及来看，2020 年公司手机充电器产品功率主要集中在 10-20W，2021 年逐渐过渡到以 20-40W 为主。此外，60W 以上的产品占比有了明显的提升。</p> <p>6、公司手机客户情况？</p> <p>答：公司在手机充电器方面与主力客户持续深度合作，积极开拓其他客户。公司从早期产品追随者逐步转变为产品引领者，公司目前已成为手机充电器行业 120W 快充出货量前列的企业。手机品牌客户出货量仍在集中，公司出货量同步提升中；一方面持续巩固并提升主力客户供应份额，另一方面不断开发 OPPO、荣耀、MOTO 等客户合作项目和产品供应份额，并积极拓展苹果、三星等客户。</p>
--	--

7、苹果取消标配，其他手机厂商跟风情况？

答：苹果取消标配后，三星有个别机型也取消标配。但是整个安卓机型趋势不太明显：比如小米的部分机型，依旧可以在不加价的情况下购买官方标配套餐，或者加付 1 元获赠充电器等等；华为因为芯片原因没有标配，其手机市场占有率下降，对于整个行业来讲影响有限。

8、公司在主要手机客户中的份额是否有继续提升的空间？公司拓展 IoT 智能终端、动力工具、服务器电源等新应用、新客户的主要优势是什么？

答：小米、vivo、传音等是公司手机充电器主要合作客户，战略合作和全品类解决方案的深入，仍有份额提升空间，其他客户份额在持续增加；苹果、三星等客户在开拓中（已通过自主或第三方品牌间接供应到零售端）。

业务拓展的优势：（1）技术立企，公司持续推进研发创新，包括 EMC/EMI、磁仿真/热仿真、GaN/SiC、CNAS 实验室，参与标准制定、产学研等，产品开发从小功率到大功率，延伸至新能源、新能源汽车等领域；（2）智能制造，自动化管理，品质管理，国际化制造（4 大制造基地）；（3）供应链管理，供应协同（胶壳 1 亿只/年，变压器 2000 万只/年，电解电容 5 亿只/年），规模化供应，供应战略合作等；（4）大客户服务能力，国际客户服务经验等。

9、自有品牌的建设情况？

答：为充分发挥公司多年来在智能终端充储电产品领域积累的竞争优势，公司把握行业机遇，面向终端消费市场，打造高辨识度的自主品牌，后发先至抢占第三方配件市场。公司将加速推进“AOHI”、“移速”品牌建设，引进专业的研发、设计人才，加大品牌建设和推广投入（在天猫、京东、拼多多、亚马逊、eBay、Lazada、抖音等线上旗舰店陆续推出各类充储类产品），实现多元化品牌布局，完善品牌体系，增强品牌渠道建设以及运营能力。2021 年，公司自主品牌销售收入突破 4,000 万元；AOHI 品牌达成了天猫主动搜索充电器品牌 TOP10 的目标；移速品

牌也取得了充电器天猫 TOP5、双十一 TOP3、存储类产品稳定前十的好成绩。

10、未来公司对新能源车业务的规划是怎么样的？

答：公司通过并购智新控制，进入新能源汽车，目前已有 MCU、BMS、VCU 等产品，公司后续将持续加大对智新控制的资金、人才、研发和产能建设投入等，持续开发新能源汽车“三电”产品，致力于将智新控制打造成全球领先的智能化与电动化系统解决方案提供商及新一代汽车价值创造者。与此同时，公司亦积极布局新能源汽车电源领域，通过收购飞优雀新能源 100%股权，公司业务拓展到新能源汽车直流充电桩、充电模块等电源，推动新能源汽车电源与“三电”业务进行更深入的整合；同时，持续研发创新车载充电器和无线充等产品，提升新能源汽车相关零部件产品的研发和销售，增强公司的技术与市场竞争力，夯实公司经营效益。预计新能源汽车业务领域将是公司重要的业务增长方向。

11、智新控制的主要客户包括哪些？

答：智新控制的主要客户包括东风、上汽、吉利、长城、高合、日产、本田、红旗等。

12、充电器与适配器的区别？

答：充电器一般是买电子产品时配备的充电用电器附件，作用是为配备可充电电池的设备（手机、pad、笔记本等）提供一种或多种充电模式的（高压小电流、低压大电流、低压小电流、脉冲电流）直流电源，充电器包含适配器的功能，但还包含有符合电池充电的协议控制、电流、电压控制和充电保护等功能。电源适配器通常用于为电子产品提供恒压直流电源，配合充电控制电路也可充电。

13、下游消费电子需求下滑会对公司充电器营收造成影响吗？

答：在消费电源领域，除了手机之外，公司已经布局 IOT、PC、动力工具、数据电源、品牌（含跨境电商）、无线充等。即便手机需求出现下滑，但是整个消费电子市场总量巨大，公司目前的充电器产品占比仍有

	<p>提升空间。另一方面，就公司整个营收结构而言，公司充电器在手机之外的新业务领域占比不高，拥有较大的发展空间。手机充电器随着快充产品的升级迭代，产品单价显著提升，也给营收带来增长。因此，手机需求下滑对公司充电器营收造成的影响较小。</p> <p>14、疫情对公司生产的具体影响情况？</p> <p>答：疫情对公司的影响偏向于宏观方面，如整体市场消费降级等，对公司具体生产运营影响较小，公司一季度营收和净利润保持了较好的增长态势。</p> <p>15、人民币贬值对于公司的影响？</p> <p>答：公司面向全球提供便携能源产品，人民币贬值一方面增强了公司产品在国外的竞争力，有利于在海外扩大销售，另一方面，公司积极进行外汇研究，提前预测外汇的走势并作出相应的决策，因此人民币快速贬值对公司产生了积极的影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月10日