

主要客户是通讯设备商，目前主要客户有三星电子、诺基亚、中信科（大唐移动、烽火通信、武汉虹信）；航空航天等特种应用领域的客户主要航天科技、航天科工、中航集团、中电集团、中船集团等。

二、投资者交流提问

1、公司当前针对特种电源产品的产能规划？预计资金投入情况？

公司目前生产主要以北京新雷能、深圳雷能、永力科技为主。其中，特种领域电源主要由北京新雷能和永力科技生产。北京新雷能总部目前在进行产线调整，将部分通信类和铁路类转深圳雷能或外协，空间释放出来增加特种电源的产能；永力科技 2020 年已启动投产扩建了 26,000 平方米左右的新厂房；深圳雷能 2020 年 8 月底前刚搬到现在的厂房，其目前的产能规划能够满足未来几年通信类及服务器电源的需求；公司于 2020 年 4 季度启动投资 2.5 亿在深圳建设新的生产和研发基地。目前公司的大部分产能投入主要是设备和装修支出，而且是逐步分阶段投入，因此投入的资金规模不是很大。

2、公司特种应用领域的产品收入确认周期？

公司产品覆盖面较广，涉及领域较多，不同产品之间收入确认周期相差较大，特种应用领域的标准模块电源确认时间会短一些，一般 3 个月内，特种应用领域的定制类和系统级电源验收时间要长一些，收入确认时间一般在 3-6 个月左右。

3、公司与运营商有业务吗？通信类产品毛利率情况？

公司通信领域主要服务于通信设备商，公司不直接和运营商合作。通信类产品的毛利率水平在 30%左右，新产品毛利率会较高，老型号会低一点，针对老型号产品，公司会从设计成本和采购成本去消化降价的影响。

4、公司 2019 年与 2018 年比较特种应用领域电源毛利率要低一些的主要原因？

特种应用领域的研制、生产和销售主要是北京本部和永力科技。公司特种应用领域的毛利率一般比较稳定，2019 年与 2018 年比较特

种应用领域毛利率要低一些，主要是因为 2018 年合并永力口径是 4 个月的，2019 年合并口径是全年的，永力科技特种应用领域的毛利率比北京本部的要低一些，

5、公司目前特种电源生产及交付情况？公司 2020 年底特种应用领域因订单快速增长导致的交付周期延长估计什么时间能缓解？

公司目前的生产和出货情况比较乐观，往年一季度会受春节因素影响与其他季度比较会少一些，今年生产比较繁忙，公司一、二月份生产和出货基本未受到春节因素的影响。2020 年底公司特种应用领域产品订单交付受短期产能影响有所延长，公司目前正抓紧调整产能，预计 2 季度末或 3 季度会有所缓解。

6、公司预计 2021 年费用情况。

公司 2021 年整体费用会高于 2020 年，主要受以下因素影响：①公司 2020 年实施的股权激励产生的费用在 2021 年体现最多；②公司 2020 年 4 季度在深圳、上海、成都新设立多家子分公司，增加的这几个子分机构以研发为主，预计 2021 年研发费用会增加较多。

7、公司产品具有优势的技术指标主要有哪些？

公司电源产品具有高效率、高功率密度，高可靠性、以及良好的电磁兼容性及环境适应性等特点，公司产品的高性能是公司专注于电源这一细分领域多年耕耘的结果，同时公司持续多年的高研发投入为公司建立了领先同行业其他公司的技术壁垒。

8、公司一季度通信产品订单情况？预计全年的增速水平？

公司通信产品收入包括国内和国外两部分，目前国外疫情还未结束，疫情影响仍存在，但公司 2020 年第四季度开始出口订单已有所好转，本年度一、二月份的出口订单已基本恢复至 2019 年月均水平；国内业务基于 2021 年基站建设不会低于 2020 年的规划，公司对 2021 年通信领域的恢复持乐观预期。

9、公司产品市占率发展趋势。

就目前而言，电源市场较为分散，但目前的趋势是向规模大的、技术实力强的、质量可靠性高的方向发展。公司作为国内电源细分领

	域的龙头企业，具备较强的国产化能力，会获得更多的机会，预计公司的市占率在未来的发展中会逐渐提升。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 3 月 5 日