

股票简称：英可瑞

股票代码：300713



**深圳市英可瑞科技股份有限公司**  
**2026年度向特定对象发行股票募集资金使用的**  
**可行性分析报告**  
**(修订稿)**

二〇二六年六月

## 一、本次募集资金使用计划

公司拟向特定对象发行 A 股股票，拟募集资金总额不超过 36,839.96 万元(含本数)，扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	智能高频开关电源系统生产项目	14,942.79	11,945.51
2	智能高频开关电源模块生产线自动化及技术升级改造项目	5,497.38	5,235.60
3	营销网络及信息化建设项目	5,247.43	4,997.55
4	智能高频开关电源系统研发中心项目	4,600.36	4,381.30
5	补充流动资金	10,280.00	10,280.00
合计		<b>40,567.96</b>	<b>36,839.96</b>

本次发行募集资金到位之前，公司可根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后，以募集资金置换自筹资金。本次募集资金不包含董事会前投入的资金，未来募集资金到位后，不存在置换董事会前已投入资金的情形。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，在本次发行募集资金投资项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

## 二、投资项目基本情况

### (一) 智能高频开关电源系统生产项目

#### 1、项目基本情况

本项目作为公司募投扩产核心举措，聚焦高频开关电源领域市场增长需求，拟在上海建设智能高频开关电源系统生产基地。本项目将通过购置直流回馈负载、交流电源及直流充电桩 ATE 测试系统等设备，搭建规模化和智能化的生产线。项目建成达产后，将有效匹配下游领域对高效、稳定、智能电源产品的需求。该产能布局不仅可快速响应市场增量需求，缓解现有产能瓶颈，更将助力公司落实募投扩产战略，把握电源系统产业升级关键窗口期，巩固行业竞争优势。同时，项目的实施是公司优化产能布局、提升生产智能化水平的重要载体，将进一步强

化生产效率与产品品质，夯实公司在高频开关电源领域的市场地位。

## **2、项目实施的必要性**

### **(1) 抢占高功率应用场景机遇，拓展行业应用市场空间**

全球净零排放愿景深入推进，能源结构转型步入加速期，电源设备作为能源高效转换与控制的核心载体，正迎来确定性的规模化增长机遇。其中，智能高频开关电源凭借高效能、高可靠性的核心优势，已成为支撑电力电子行业高质量发展的关键基础部件，行业技术路线向高功率、高电压方向迭代的趋势日益明确，为专注于该领域的企业带来结构性增长机遇，同时亦对企业的产能布局、产品迭代升级能力提出刚性要求。

在下游应用场景的爆发式升级的驱动下，高功率智能高频开关电源的市场需求呈现快速增长态势，行业已步入关键竞争阶段。新能源汽车产业保持快速发展，成为拉动电源系统需求的核心因素。根据乘联会数据，预计至 2025 年末，全球新能源汽车保有量突破 7,700 万辆，存量规模的快速扩张推动充电基础设施进入规模化建设周期，直接带动配套电源系统需求攀升。更为重要的是，下游应用场景已从普通乘用车充电向高功率应用领域升级，电动重卡、矿卡渗透率持续提升，推动电动工业车辆领域对兆瓦级超充系统的需求快速增长，配套充电桩主流功率已显著高于普通乘用车标准，对充电电源的高功率密度、高可靠性提出更为严苛要求。高功率电源已成为行业刚需，传统中低功率电源产品已难以适配下游应用场景升级需求，行业呈现结构性分化特征。

公司深耕智能高频开关电源领域多年，在电源设备领域具备深厚的技术积累，产品性能可精准适配新能源汽车超充、工业车辆充电等新兴高功率应用场景需求，且已与下游核心客户建立初步合作关系，具备抢抓市场的核心基础。本次募投项目聚焦大功率、高电压应用场景，建设专用生产及测试体系，精准承接行业升级带来的电源系统增量市场需求，是公司顺应电力电子行业发展趋势、抢抓高功率应用场景市场机遇、巩固行业地位的必要战略举措。

### **(2) 拓展电源系统集成业务，培育公司营收增长动能**

当前电力电子行业正朝着集成化方向加速演进，产业发展逻辑已从单一部件供给转向全链条解决方案支撑。相较于仅聚焦单一电源模块生产的企业，能够同时提供电源模块与电源系统综合供应服务的企业，更能契合下游客户一体化采购、协同技术迭代的核心需求，具备更强的市场竞争力。在此行业背景下，构建电源模块与电源系统协同发展的业务格局，成为企业突破增长瓶颈、提升核心竞争力的必要之选。

公司立足自身技术优势，在保持电源模块技术领先地位、稳固现有市场份额的基础上，大力推进电源系统集成业务的发展。目前，公司电源模块业务已形成稳定的客户群体，营收规模稳居行业前列，但电源系统类产品营收占比仍有较大的提升空间。本项目将建设智能高频开关电源系统生产基地，完善电源系统产品从生产到交付的全流程体系，推动公司从电源模块供应商向电源方案供应商转型。项目建成后，将有效提升公司电源系统产品的规模化生产能力，进一步优化营收结构，培育第二增长曲线，保障公司长期可持续发展。

### **(3) 依托长三角产业集群优势，强化区域协同竞争实力**

本项目落地上海，核心在于依托长三角产业集群优势，强化区域协同竞争力，为全国市场销售提供坚实支撑，是公司顺应产业趋势、拓展全国市场的必要举措。长三角区域（以上海为核心）是国内新能源汽车、储能及电力电子产业核心集群，集聚众多头部企业，形成完整产业生态，配套能力与技术迭代速度居全国领先，为电源系统产业发展提供核心支撑。

当前产业供应链呈现集群集聚、辐射全国的特征，下游核心客户均在长三角布局核心基地，对供应商本地化协同、快速响应能力要求较高。本项目选址上海，可依托区域配套优势，降低采购与物流成本，实现就近交付，精准匹配下游客户全国供货需求，同时深度参与客户研发迭代，形成差异化优势。此举既能强化公司区域协同竞争力，又能高效支撑全国市场销售。因此，项目落地上海、依托集群优势、巩固市场地位的必要举措。

## **3、项目实施的可行性**

### **(1) 电源模块自研技术为电源系统集成夯实底层支撑**

公司在智能高频开关电源领域深耕多年，构建了成熟稳定的技术平台，已具备 30kW/40kW 高功率电源模块的研发与制造能力，为公司生产兆瓦级充电桩电源系统筑牢坚实技术基础。

2025 年上半年，公司研发投入 3,241.97 万元，较上年同期同比增长 7.54%。截至 2025 年 6 月底，研发人员 167 人，占比约 27.11%，核心骨干多来自行业一流企业。目前，公司已成功研发量产 600~960kW 一体式直流充电桩，600~960kW 分体式全液冷直流充电桩，并推进 2,880kW 兆瓦级超充系统的规划量产，相关产品性能指标达到行业先进水平，可充分匹配大功率、高适配性的充电场景需求。此外，公司 60~400kW 充电系统已取得 CE 欧标产品认证，适配电源系统产品的海外需求。公司深厚的模块技术积累构成了项目实施的核心技术支撑，充分保障了本次电源系统扩大生产项目的可行性，为项目顺利推进奠定坚实基础。

### **(2) 灵活生产与质控体系为项目落地提供坚实保障**

公司依托多年电力电子产品制造经验，建立了灵活的生产运营流程与成熟的质量管理体系，为本项目的顺利落地提供了坚实的基础保障，有效降低项目建设及规模化量产阶段各类运营风险。

同时，公司已构建并有效运行一套与国际标准接轨、覆盖产品全生命周期的质量管理体系。该体系以 ISO 9001:2015 质量管理体系认证为基础，融合行业特定要求，相继取得了 IATF 16949（汽车行业）、泰尔认证（通信行业）等关键认证。具体执行层面，公司通过设立专职品质部门，严格执行从 IQC 进料检验、IPQC 制程检验、FQC 最终检验到 OQC 出货检验的全流程质量控制。

### **(3) 优质客户与市场景气为产能消化筑牢核心支撑**

公司已积累了一批优质稳定的客户群体，客户结构合理、合作粘性强，为产能消化提供坚实基础。长期以来，公司深度服务于国家电网等电力行业头部客户，并与主流新能源车企建立合作关系，深度绑定下游核心需求。在此基础上，公司积极拓展新兴客户群体，目前正与数据中心领域多家头部企业推进合作洽谈，持续丰富客户矩阵，进一步为产能消化提供充足保障。

公司 2025 年上半年经营业绩的持续高增长，进一步验证了市场需求的强劲及公司产能消化能力。2025 年上半年，公司电动汽车充电电源产品营业收入达 1.03 亿元，同比增长 91.05%；其他电源产品营业收入达 7,421 万元，同比增长 77.36%。良好的业绩增长态势，充分印证了下游市场的高景气度，并体现了公司产品的市场竞争力，为项目新增产能的消化提供了有力支持。

#### **4、项目投资估算**

本项目总投资为14,942.79万元，本次拟使用募集资金投入11,945.51万元。

#### **5、项目实施主体及实施地点**

本项目实施主体为公司全资子公司上海瑞醒智能科技有限公司，实施地点为上海市闵行区春常路 69 号。

#### **6、项目备案与环境保护评估情况**

本项目已取得了上海市闵行区发展和改革委员会出具的《上海市企业投资项目备案证明》；根据《〈建设项目环境影响评价分类管理名录〉上海市实施细化规定（2021 年版）》，本项目不属于需要编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表的情形。

### **（二）智能高频开关电源模块生产线自动化及技术升级改造项目**

#### **1、项目基本情况**

本项目聚焦生产线智能化升级，围绕设备自动化改造、设备功率升级、仓储物流改造三大方向展开，具体包括 SMT 车间更换自动烧录机等设备、新增自动点料机，组装车间新增散热器自动组装设备等，测试老化环节更换大功率交流电源及老化设备，仓库更换智能货架并配套仓储系统。

项目建成后，可满足 60~80kW 主流产品生产需求，提升作业效率；通过智能仓储降低仓储成本，大功率设备节约测试电费；同时减少人工依赖与出错率，提升产品一致性。此举将解决公司现有电源模块产能瓶颈，助力公司把握电源模块升级机遇，强化技术与成本优势，巩固行业地位。

#### **2、项目实施的必要性**

### **(1) 升级测试设备配置，提升生产运营保障能力**

随着新能源汽车充电设施向大功率快充方向演进，市场对充电电源模块的功率密度与输出能力提出了更高要求。行业主流产品正加速从 30kW 向 60kW、80kW 乃至更高功率等级迭代，以满足单桩超充等应用场景的功率需求。电源模块功率等级的跃升，对生产环节的老化测试、满功率验证等能力提出了系统性升级要求。

公司现有生产线及测试系统基于 30kW 功率平台搭建，在适配新一代 60kW~80kW 大功率电源模块时，技术适配能力不足。现有老化负载与测试系统无法满足大功率模块在满功率工况下的全流程测试验证要求，制约公司大功率电源产品的规模化生产及交付效率。本项目拟通过更换大功率交流电源和回馈式负载，实现支持 80kW 电源模块的测试能力覆盖。同时，本项目将更换老化设备，满足公司规划的 60kW~80kW 大功率电源产品的老化验证需求。通过本次测试设备升级，可有效保障公司新一代大功率电源模块产品的质量一致性，夯实公司在高压快充电源模块领域的技术优势与市场地位。

### **(2) 引入自动化全灌胶工艺，增强产品可靠性与制造效能**

充电桩及工业电源模块的应用场景多为户外或半户外环境，长期处于高温、高湿、盐雾、粉尘等恶劣工况中，对产品的防护等级、耐环境性及长期运行可靠性提出更高要求。传统三防漆涂覆工艺在防护等级、耐久性、抗干扰性等方面已逐步无法满足日趋严苛的行业标准及客户需求，向全灌胶工艺转型已成为提升产品长期运行可靠性、契合行业发展趋势的必然选择。

本项目计划引入先进的自动化灌胶生产装备，通过升级为双面灌胶工艺，取代当前的离线式单机作业模式，实现灌胶作业的流水线自动化作业，提升电源模块生产作业效率。同时，自动化灌胶设备可规避灌胶一致性差、气泡残留、边角填充不充分等质量隐患，提升产品在恶劣环境下的防护能力、抗干扰能力及长期运行稳定性，有效降低产品售后故障率。

### **(3) 购置自动插件焊接设备，强化生产效能与产品一致性**

当前，电力电子制造行业正加速向自动化方向演进。在新能源汽车、智能电

网等下游领域对电源模块高可靠性、高一致性及快速交付能力的需求驱动下，自动化装配已成为提升产品良率、保障工艺稳定性的关键路径。在此背景下，公司目前电源模块的 PCBA 以人工插件和外协为主，散热器组装依赖手动工具操作，治具锁付工序由人工完成。该模式虽具备一定的柔性，但在面对批量增长、产品复杂度持续提升的新阶段，亟需通过引入自动化生产设备改善生产效能与产品质量一致性。

本项目拟采购自动插件及焊接相关设备。在自动插件环节，公司计划新增自动插件机，旨在显著提升插件作业效率；在自动焊接环节及组装环节，将同步购置散热器自动组装设备，有效扩大市场交付规模。本项目通过配置上述自动插件与焊接设备、组装设备，将全面推动公司生产流程自动化升级的自动化升级，为实现产品高质量、规模化交付筑牢坚实的制造基础。

### **3、项目实施的可行性**

#### **(1) 契合国家战略导向，具备坚实的政策支撑基础**

本项目整体规划与国家当前大力推动的宏观战略和产业政策导向保持高度协同。当前，国家正持续鼓励并引导高端装备与核心基础零部件产业加快向智能化、绿色化、高效化转型升级。公司作为专注于高效率、高可靠性电源模块及系统研发制造的企业，本次项目所推进的电源模块技术改造升级，契合国家发展智能制造装备、构建绿色制造体系的政策导向，符合新型工业化与高质量发展的战略部署。

本项目通过系统性实施 SMT 产线智能化改造、大功率测试与老化设备升级、全自动模块组装及三防灌胶工艺优化，并配套建设智能仓储物流体系，全面提升高功率电源模块生产效率与产品一致性。同时，上述建设通过能量回馈、工艺精益化与资源集约化，切实降低单位产值能耗与碳排放，高度契合国家对高端电力电子装备制造业绿色化、智能化发展的核心要求。

#### **(2) 深厚的技术积淀与成熟的研发体系，为项目实施筑牢核心技术根基**

公司自成立以来，始终专注于智能高频开关电源核心部件及解决方案的研发与创新，是国内较早涉足该领域的企业之一。经过二十余年的行业深耕，公司在

电力电子技术领域积累了深厚的技术经验与实践成果，构建了通用化底层技术平台。该平台实现了不同应用领域产品的技术同源与复用，无论是电力操作电源模块、电动汽车充电模块，还是工业车辆充电模块，其核心技术路径在功率变换、控制算法及热管理等关键环节均具备高度一致性。公司的平台化研发模式，不仅有效降低了新技术在不同产品间转化的试错风险与研发成本，更为大功率模块生产线自动化及技术升级改造提供了坚实的理论支撑与实践经验，保障本项目实施的可行性。

在研发体系建设方面，公司高度重视研发投入与人才梯队培育，持续强化研发创新能力。公司核心技术团队成员均来自于行业内头部企业，具备丰富的技术研发与项目管理经验。公司深耕电力电子行业的技术经验，结合专业的研发团队与管理模式，不仅降低了技术转化风险与成本，更能快速适配新产线自动化需求，确保本项目的技术落地可行性。

### **(3) 规模化制造经验深厚，保障新产线高效稳定运营**

公司在智能高频开关电源领域拥有成熟的制造能力与丰富的生产经验，能够高效应对产品型号多样、需求定制化的行业特点。经过多年实践，公司探索形成了核心能力自主掌控与外围资源弹性协同的柔性化生产模式。对于标准化通用工序，通过完善供应链管理体系实现外部产能的高效调度；对于老化筛选、性能测试、精密组装等直接影响产品可靠性的关键环节，则依托自主产线与严格质控确保质量一致性。

在此基础上，本次生产线自动化及技术改造项目计划引入精密自动化灌胶系统、高速自动插件机及智能老化测试平台等先进装备，进一步提升生产自动化水平与工艺一致性。公司在高端装备选型、产线集成调试及全生命周期运维管理等方面积淀的成熟经验与专业能力，可确保新引入设备快速融入现有制造体系，实现新产线的高效稳定运营与产能质量目标顺利达成。

## **4、项目投资估算**

本项目总投资为 5,497.38 万元，本次拟使用募集资金投入 5,235.60 万元。

## **5、项目实施主体及实施地点**

本项目实施主体为深圳市英可瑞科技股份有限公司，实施地点为深圳市龙岗区宝龙街道宝龙社区宝龙二路 60 号英可瑞工业园。

## 6、项目备案与环境保护评估情况

本项目已取得了深圳市龙岗区发展与改革局出具的《深圳市企业投资项目备案证》（编号：深龙岗发改备案〔2026〕394 号）；根据《深圳市建设项目环境影响评价分类管理名录（2026 年版）》，本项目不属于需要编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表的情形。

### （三）营销网络及信息化建设项目

#### 1、项目基本情况

本项目中，公司计划在北美、欧洲、东南亚的核心国家及国内重点区域核心城市建设营销网点，践行产品“走出去”、客户需求“拿进来”的发展战略，弥补现有营销网络在固定网点布局上的不足，为国内外业务开拓提供本地化渠道支持，更好覆盖不同区域客户的差异化需求。同时，本项目将针对性解决现有硬件与软件痛点，新增适配业务需求的高性能服务器及网络系统等硬件，同时新增 APS、MES、WMS 等信息化软件，对现有生产管理、仓储管理等软件进行功能升级。项目建成后，将提升市场响应与客户服务效率，优化内部生产运营协同水平，助力公司更好把握国内外市场机遇，进一步巩固在行业内的市场竞争力，为业务持续拓展奠定坚实基础。

#### 2、项目实施的必要性

##### （1）抢抓全球产业发展机遇，完善海外战略布局

全球新能源汽车产业已迈入规模化放量的关键发展阶段，作为核心配套设施的充电桩市场需求持续旺盛。在双碳目标推进与新能源汽车渗透率持续提升的背景下，充电基础设施建设进入高速扩张周期。根据 BNEF 数据，预计 2024 年底全球新能源汽车保有量将突破 7,700 万辆。从区域市场来看，欧洲、北美、东南亚及中东地区均凭借新能源汽车市场的快速渗透，逐步释放充电桩及配套电源系统的庞大需求，为相关企业出海提供了广阔的市场空间。以欧洲为例，截至 2025 年底，欧洲已安装近 114 万个公共充电桩，但相较于 2030 年需建成 880 万台的

目标，当前存量仅为目标规模的 13%左右，补能设施缺口显著，市场增长潜力亟待挖掘。

在海外市场布局方面，公司目前处于探索阶段，在欧洲部署了少量人员以开拓市场。本项目计划聚焦北美、欧洲和东南亚等海外市场，通过在当地国家核心区域建设场地，完善海外营销网络布局。通过搭建系统化的海外营销服务体系，本项目可推动公司实现从单一国内市场向全球化市场的战略转型，扩大市场覆盖范围。

### **(2) 构建本地服务体系，强化品牌客户粘性**

开关电源尤其是充电电源，作为新能源汽车充电基础设施的核心部分，其下游客户对售后服务响应效率、技术支持专业性等方面均提出较高要求。海外核心客户更倾向于选择具备本地化服务能力的供应商，本地化服务能力已成为企业拓展海外市场的核心竞争力之一。

目前，公司海外市场技术支持与售后服务主要依靠国内团队远程指导或临时外派人员解决，响应效率偏低，难以满足海外核心客户的即时服务需求。本项目规划在海外重点区域组建由销售人员、技术支持人员及售后服务人员构成的本地化团队，构建覆盖售前、售中、售后的全流程闭环服务体系。售前开展本地化技术对接、应用场景分析与定制化电源方案设计，协助客户完成精准选型；售中协同推进物流交付、现场安装与系统联调，保障项目高效落地；售后依托本地工程师团队实现故障快速响应及全生命周期技术支持，持续提升客户体验与品牌认可度。通过完善本地化营销服务体系，本项目将进一步增强客户粘性、提升品牌影响力，为公司海外市场长期稳健发展提供有力支撑。

### **(3) 升级信息管理系统，提升企业运营效率**

受益于 5G、工业互联网、大数据等新一代信息技术的深度融合，企业信息化转型已成为提升核心竞争力的关键路径。信息化系统建设是支撑公司实现产品全生命周期管理、提升质量稳定性和运营效率的重要基础。通过在研发、采购、生产、质量控制及售后等环节强化信息化管理，可有效提升业务流程规范化水平，增强生产过程可控性、结果一致性及产品可追溯性，满足充电桩等高标准应用场

景要求。

本项目中，公司拟系统性购置各类信息化管理软件以全面升级现有信息化体系，具体将购置 WMS 仓储管理系统及 LES 物流执行系统，优化仓储流转效率、降低库存积压，实现物料全流程精准管控；引入 MES 制造执行系统、ESD 设备安全管理管理系统及 APS 高级计划与排程系统，实现生产全流程可视化、智能化调度，提升生产效率与质量管控精度；升级 OA 协同办公系统、ERP 企业资源计划系统，规范经营管理流程，提升决策科学性与高效性；配套部署 CRM 客户关系管理系统，精准对接客户需求，强化客户服务能力。通过全方位信息化升级，可全面满足公司在质量管控、合规管理等方面的要求，进一步提升综合竞争力，为公司高质量发展筑牢数字化基础。

### **3、项目实施的可行性**

#### **(1) 优质的客户储备与全球化渠道，为项目实施奠定市场基础**

公司长期深耕智能高频开关电源行业，始终聚焦技术创新与产品品质提升，经过多年市场深耕与业务拓展，已在国内构建起成熟稳固的营销体系，更积累了一批优质且粘性极高的核心合作客户。其中不仅涵盖国家电网等国内核心电力系统主体，还包括国内部分主流新能源汽车制造企业，以及多家大型工程机械企业的核心供应链合作伙伴。依托长期稳定的合作积淀、可靠的产品交付能力及全方位的技术支撑，公司与下游核心客户形成深度绑定的合作关系，在行业内树立了良好的品牌口碑与市场认可度，也为后续业务拓展筑牢了客户基础。

当前，中国新能源汽车产业加速出海布局，公司合作的多家主流车企已陆续在东南亚等海外核心区域规划建设生产基地，开启海外市场拓展进程。作为车企的充电电源核心供应商，公司与客户深度绑定、协同发展，客户的海外布局直接为公司带来了稳定的海外订单需求。基于现有优质客户的海外订单支撑，公司在海外目标市场已具备明确且稳定的市场需求支撑，此次海外营销网络建设并非盲目投入，而是依托客户资源的精准布局，项目海外拓展具备切实的可行性。

#### **(2) 成熟的跨区域管理机制与专业的人才储备，为项目运营提供组织保障**

经过多年异地经营实践与管理优化，公司已逐步形成一套成熟、完善的跨区

域管理体系，具备高效的多地协同运营能力。当前，公司已实现 40+城市的协同运营，在供应链统筹管理、研发资源协同、生产计划衔接、市场营销联动等关键环节积累了丰富的实践经验，构建了标准化的流程规范与数字化协同机制。尽管跨国运营面临法规合规、文化差异等额外挑战，但该管理体系所沉淀的标准化管理逻辑与数字化协同能力，可为海外营销网络的管理制度建设提供方法论参考，降低跨国运营过程中的管理适配成本，保障全球营销网络的有序运转。

在人才储备方面，公司坚持内部培养与外部引进相结合的人才战略，逐步搭建起梯队化、专业化的人才队伍，为项目运营提供充足的人力支撑。公司已组建一支复合型销售团队，团队成员熟悉行业特性、市场需求及产品优势，能够高效开展客户开发、需求对接的市场推广工作；同时，公司依托香港业务平台，积极吸纳具备国际视野、熟悉海外市场规则与本地化运营模式的专业人才，持续优化海外营销人才结构。上述管理体系与人才布局，将为公司海外营销网络建设、本地化业务拓展及全球市场服务能力提升提供坚实的组织与人力保障，有力支撑本项目顺利落地与长期稳定运营。

### **(3) 良好的信息化体系基础，为项目推进提供技术支撑**

公司自成立以来，始终高度重视信息化建设，系统规划并持续推进覆盖全业务链的信息化管理平台。经过多年持续深耕，公司已构建起较为完善的信息化管理体系，重点在流程规范、数据管理与决策效率等方面开展建设，实现信息、资金、物流等要素的高效流转与跨部门协同。为支撑集团化战略布局，公司已部署智能化协同办公 OA 系统，覆盖公文流转、行政审批、会议管理、知识库及移动办公等场景；公司亦上线集团版 ERP 系统，整合财务核算、供应链管理、生产计划、销售服务等核心模块，实现集团资源动态调配。上述系统具备良好的扩展性与数据沉淀能力，公司已有的信息化体系为本项目的实施奠定良好的基础。

## **4、项目投资估算**

本项目总投资为 5,247.43 万元，本次拟使用募集资金投入 4,997.55 万元。

## **5、项目实施主体及实施地点**

本项目实施主体为深圳市英可瑞科技股份有限公司，营销网络的实施地点为

北美、欧洲、东南亚的核心国家以及国内上海、西安、成都、武汉等；信息化建设的实施地点为深圳市龙岗区宝龙街道宝龙社区宝龙二路 60 号英可瑞工业园。

## **6、项目备案与环境保护评估情况**

本项目已取得了深圳市龙岗区发展与改革局出具的《深圳市企业投资项目备案证》（编号：深龙岗发改备案〔2026〕400 号）、深圳市南山区发展与改革局出具的《深圳市企业投资项目备案证》（编号：深南山发改备案〔2026〕212 号）；根据《深圳市建设项目环境影响评价分类管理名录（2026 年版）》，本项目不属于需要编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表的情形。

### **（四）智能高频开关电源系统研发中心建设项目**

#### **1、项目基本情况**

本项目拟通过购置可编程双向交流电源、直流智能检测设备、三相交流源、直流回馈负载、程式恒温恒湿试验箱等研发和测试设备，提升公司在智能高频开关电源系统领域的研发能力。未来，公司将围绕光储充检一体解决方案、HVDC 数据中心及 AIDC 人工智能数据中心供电及散热解决方案、移动兆瓦超充和全浸没式系统等课题，开展针对性、系统性的技术研发和突破，提升公司核心技术竞争力。

#### **2、项目实施的必要性**

##### **（1）购置先进研发设备，夯实技术创新能力**

当前大功率化已成为新能源汽车充电技术的重要发展方向，市场对充电电源模块的输出功率与长期运行可靠性提出更高标准。行业主流产品功率等级由 20kW、30kW 逐步向 40kW、60kW 乃至 80kW 升级，高功率密度热管理技术亦成为保障产品环境适应性与长期运行稳定性的关键支撑。

本项目实施过程中，公司拟购置一批适配大功率、高电压应用场景的行业领先研发与测试设备，包括可编程双向交流电源、ATE 直流智能检测设备、直流回馈负载及三相交流源等。本次项目引入的相关设备，将有助于公司在大功率电力电子领域的技术积累，构建覆盖高功率密度电源模块开发至整机极端环境可靠性

验证的全链条研发能力，为公司突破行业前沿技术、巩固核心竞争力、拓展高端产品市场提供坚实的硬件支撑。

## **(2) 聚焦前沿研发课题，驱动产品价值跃升**

当前，全球能源结构正加速向清洁化、智能化转型，新型电力系统建设进入快车道。随着新能源装机容量持续攀升，储能系统、智能充电基础设施等配套需求激增，市场对高效、可靠、智能化的电源产品提出更高要求。

面对快速变化的市场环境与日趋激烈的行业竞争，公司亟需通过系统化研发创新提升核心竞争力。本项目聚焦多项前沿研发方向，精准对接行业痛点与市场需求：公司将开发光储充检一体化方案，顺应光储充融合趋势，实现电源设备功能集成与场景拓展；研发高压直流及人工智能数据中心供电散热方案，针对高功率密度、高散热需求进行优化设计，支撑公司切入高端市场；推进移动兆瓦级超充技术研发，弥补固定充电站点覆盖不足，形成差异化竞争优势；布局全浸没式液冷系统，通过高效散热提升设备可靠性与使用寿命，契合绿色低碳发展方向。通过上述研发部署，公司将进一步夯实技术储备，构建核心技术壁垒，提升产品商业价值与市场竞争力，为长期可持续发展提供坚实支撑。

## **(3) 适配欧美标准规范，构筑国际研发体系**

随着全球能源转型深化，海外充电电源市场需求爆发式增长，为公司拓展国际业务提供了广阔市场空间。公司已明确将国际化作为未来发展的核心战略之一，聚焦北美、欧洲及东南亚等市场，全力推进产品全球化布局，助力品牌走向国际舞台。目前，国际市场以欧盟 CE 认证、美国 UL 认证作为区域内核心准入标准，对产品的安全性能、技术参数、环保要求提出了严格规范，对公司的国际化研发能力提出了全新挑战。

依托本项目打造的研发平台，公司将重点构建符合欧盟 CE、美国 UL 等国际标准的研发测试体系。同时，通过引进具备国际视野、了解海外市场需求的高端研发人才，本项目将持续提升研发团队在国际标准适配等方面的专业能力，确保产品精准匹配海外市场要求。此外，该研发中心将承担公司全球化研发的职能，与海外营销网点高效协同，快速响应国际客户的个性化需求，加速公司产品渗透

全球高端供应链，提升公司品牌的国际影响力与市场认可度。

### **3、项目实施的可行性**

#### **(1) 深厚的技术积淀，奠定项目实施基石**

公司自 2002 年成立以来，始终深耕于智能高频开关电源领域，是国内较早开展电动汽车充电电源模块及系统研发的企业之一。作为国家高新技术企业，公司在电力电子拓扑结构设计、热管理技术、数字化控制算法等核心领域已形成深厚的技术积累。

依托长期研发投入，公司在新能源汽车充电模块领域构建了成熟的技术平台，产品覆盖了风冷、液冷等多种散热方式，并在宽电压范围输出、高效率转换等关键指标上达到了行业先进水平。此外，公司在数据中心高压直流电源、特种工业电源领域开展了持续技术储备与前瞻性布局，掌握智能控制、30kW/40kW 高效低噪充电模块、40kW 液冷高效充电模块等核心技术。凭借在电力电子领域二十余年的专业深耕与技术沉淀，公司具备向大功率开关电源系统升级、向国际化高端产品延伸的坚实基础，可为本项目实施提供可靠技术支撑。

#### **(2) 卓越的研发团队，赋能项目技术创新**

公司视人才为企业发展核心资本，始终重视研发人才队伍建设，并制定了“识人才、育人才、用人才”的用人方针。公司组建了优秀的研发团队，团队成员涵盖电力电子、热管理、智能控制等多个相关领域，具备独立的研究、开发、实验及产业化落地能力。截至 2025 年 6 月末，公司拥有研发人员共 167 人。

公司核心技术骨干均深耕电力电子行业多年，拥有维谛技术、华为等国际一流企业从业背景，具备扎实的产品研发能力。公司提供人才引进计划，重点吸纳开关电源领域专家型人才，为公司研发方向规划和重大技术难题攻克提供专业支撑。同时，公司持续完善研发人才培养机制与激励体系，通过导师带徒、产学研合作及专项课题攻关等方式，提升团队创新活力。随着本项目研发中心及配套软硬件设施的完善，公司将进一步优化科研环境，增强对高端人才的吸引力，扩充研发团队规模，优化人才结构，保障研发工作的高效推进。

#### **(3) 完善的研发管理体系，保障项目坚实落地**

公司致力于构建一套由决策层、管理层、创新层共同构成的精细化研发管理体系，逐步完善从市场需求分析、技术预研、立项评审到成果转化与知识产权保护的全过程，配套推进规范化的项目管理制度和考核激励机制。

公司结合技术中心功能定位与组织架构，以完善技术创新流程为核心、加快科研成果产业化为动力，逐步建立合理规范、沟通顺畅、适度激励的运行机制，同步推进数字化转型，助力研发效率提升与风险管控。依托公司所处的广阔市场空间、清晰的战略增长方向及充足的意向需求储备，本项目具备坚实的基础条件与实施保障，将有力支撑公司研发管理体系的完善与研发效能的持续提升。

#### **4、项目投资估算**

本项目总投资为 4,600.36 万元，本次拟使用募集资金投入 4,381.30 万元。

#### **5、项目实施主体及实施地点**

本项目实施主体为深圳市英可瑞科技股份有限公司，实施地点为深圳市龙岗区宝龙街道宝龙社区宝龙二路 60 号英可瑞工业园。

#### **6、项目备案与环境保护评估情况**

本项目已取得了深圳市龙岗区发展与改革局出具的《深圳市企业投资项目备案证》（编号：深龙岗发改备案〔2026〕396 号）；根据《深圳市建设项目环境影响评价分类管理名录（2026 年版）》，本项目不属于需要编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表的情形。

### **（五）补充流动资金**

#### **1、项目基本情况**

根据公司经营发展规划，公司拟使用募集资金 10,280.00 万元用于补充流动资金，有助于缓解公司快速发展过程中对资金的需求压力，保证公司可持续发展。

#### **2、补充流动资金的必要性和合理性分析**

##### **（1）提供营运资金支持，抓住快速发展机遇**

未来随着公司业务规模与营收规模的提升，应收账款及存货等经营性流动资

产规模也将同步扩大，对流动资金形成一定占用。

因此，公司通过本次发行募集资金部分用于补充流动资金，有利于保障公司在业务规模扩大过程中的日常营运资金需求，帮助公司快速抓住行业发展机遇，提升公司市场竞争力。

## **(2) 优化公司财务结构，增强公司抗风险能力**

本次发行募集资金部分用于补充流动资金，有助于公司优化财务结构，增强公司资本实力，从而降低公司财务风险，提高公司的偿债能力和抗风险能力，保障公司的持续、稳定、健康发展。

## **3、流动资金的未来使用规划**

公司已建立募集资金专项存储及使用管理制度，公司将根据业务发展进程，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用。在资金支付环节，公司将严格按照财务管理制度和资金审批权限进行使用。

## **4、对公司财务状况及经营成果的影响**

补充流动资金项目实施后，公司资产的流动性进一步提高，有利于改善公司的财务结构，降低公司财务风险。长期来看，补充流动资金有利于满足公司经营规模扩张过程中产生的营运资金需求，将有效增加公司的资金实力，推动公司主营业务发展和扩大业务规模，为公司未来发展战略规划的实施提供保障，提升公司市场竞争力。

综上所述，本次募集资金投资项目具有可行性、必要性，符合本公司和全体股东的利益。

### **三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响**

#### **（一）本次发行对公司经营管理的影响**

本次向特定对象发行股票的募集资金投资的项目围绕公司主营业务开展，系对公司主营业务的拓展和完善。募集资金投资项目的实施将在公司主营业务保持稳定的基础上，丰富并优化公司业务结构，将对公司经营业务产生积极影响。本次募集资金投资项目的实施将对公司的主营业务产生积极的影响，有利于公司的可持续发展，符合公司的长远发展目标和全体股东的根本利益。

#### **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次向特定对象发行股票完成后，公司的总资产规模和净资产均将相应增加；同时公司资产负债率将相应下降，公司的资产结构将进一步优化；还有利于增强公司的偿债能力，降低公司的财务风险，提高公司的资信水平和抵御风险的能力，为公司后续发展提供良好保障。

### **四、募集资金投资项目可行性分析结论**

综上所述，本次募集资金的到位和投入使用，有利于提升公司整体竞争实力，增强公司可持续发展能力。本次募集资金使用用途符合相关政策和法律法规，符合公司及全体股东的利益，具备必要性和可行性。

深圳市英可瑞科技股份有限公司董事会

2026年6月17日