

# 英飞特电子（杭州）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u>		
参与单位名称及人员姓名	中金银海、哄呼投资、瑞丰达资产、天鹰生态、东亚投资、华安证券、蜂投资基金、资翼资本、荣晟私募、天演晟泽、优沃新产业投资、财联社、其他个人投资者		
时间	2023年12月8日	地点	公司会议厅
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：贾佩贤		
<p><b>主要问题及回答：</b></p> <p><b>Q1：公司重大资产购买项目已全面完成交割，进入标的投后整合阶段，当前标的业务相关人员、运营、企业文化融合以及客户分配方面的进度如何？</b></p> <p>A1：公司重大资产购买项目（指公司收购标的资产为欧司朗旗下数字系统欧亚业务的重大资产购买项目，下同）交割完成后的投后整合工作正在有条不紊地进行中。在完成股权资产交割后，公司即发布了新的组织架构图，确保了标的资产运营活动的有序开展，确保了标的业务的延续性。在企业文化方面，英飞特原有管理团队以及标的业务的管理团队就企业文化、愿景、价值观等进行共同梳理、逐步融合，以在销售、研发、市场、供应链等方面逐步实现深度的资源共享和协同，提升市场竞争力。</p> <p><b>Q2：公司2023年销售费用增加的原因是什么？</b></p> <p>A2：主要两个方面原因：第一，重大资产购买项目交割完成并实现并表，合并后的销售费用和原有业务相比有所上升。第二，公司展会活动以及与客户特别是海外客户的面对面交流拜访活动增多。公司在前三季度参加了中东（迪拜）国际城市、建筑和商业照明展览会、波兰华沙国际照明设备展览会、阿根廷国际照明及建筑展览会、美国国际照明展览会、广州国际照明展、荷兰国际园艺展、香港国际秋季灯饰展等国内外知名展会。</p> <p><b>Q3：如何规避海外经营的政治风险和法律风险？</b></p> <p>A3：英飞特一直定位全球化发展，在成立之初即开始全球化布局。在海外国家设立子公司前，公司会充分了解当地法律、合规、税务等方面的政策，进</p>			

行全面的评估，合规地开展公司设立注册相关工作。在后续经营过程中，公司注重持续合规经营，并开展符合当地法律和政策的业务布局，将风险降到最低。总的来说，公司的全球化布局以及在各地的合规经营，有助于平衡国际政治经济环境变动、国际贸易摩擦带来的风险。

**Q4：公司整体收入中，来源于哪些应用场景的收入占比较高？**

A4：当前，在英飞特原有业务方面，道路照明应用场景收入占比最高，体育照明、植物照明应用场景收入占比也相对较高；在标的业务方面，商业照明收入占比相对较高。

**Q5：公司未来投资并购的方向？**

A5：在投资并购方面，公司关注产业并购机会，注重投资并购资产与公司的协同作用。一是关注 LED 驱动电源相关细分领域投资机会，同时也会关注上游机会，但不会延伸到下游与客户竞争；二是关注储能、新能源方向投资机会。

**Q6：请介绍公司的信息化建设情况？**

A6：公司非常重视信息化建设。在开展重大资产购买项目之前，公司已经完成原有业务的全球智能化数字化工厂、统筹全球的配送中心网络和系统、基于全球的运营管理系统的建设，打造了覆盖供应、生产、销售及财务的全球信息化运营平台。

除了企业文化，信息化建设也是投后管理的重中之重，所需投入较大，所需建设时间较长。就本次重大资产购买项目，公司一方面与欧司朗达成过渡期服务协议，提供过渡期的信息化服务；另一方面稳步推进投后统一的信息化建设。预计在今年末公司信息化系统可以承接绝大部分标的资产的信息化需求，基本结束过渡期信息化服务。在此之后，公司仍将在公司内部开展原有业务和标的资产业务的信息化融合，打造投后一体的全球信息化运营管理平台。

**Q7：公司经营是否会受到国际政治经济环境影响？**

A7：凭借高效、节能和环保等优势，LED 照明已逐步发展为传统光源的最优替代方案，全球 LED 照明市场将保持稳步增长。公司自 2007 年成立至今始终专注于 LED 驱动电源的研发和生产，跻身于全球 LED 驱动电源供应商第一梯队，具有较强的竞争力。为有效地规避单个地区的系统性风险对公司业务的影响，公司持续推进全球化布局，产品销往全球 100 多个国家和地区。公司先后在印度和墨西哥设立了工厂并已投产，使公司具备了世界各地多区域的生产能力，有助于公司建立基于全球的供应链体系。公司重大资产购买项目，将进一步完善公司的全球化布局，提高公司应对国际经济政治环境变动的能力。

**Q8: 公司的海外业务是人民币结算吗?**

A8: 主要以外币结算。在北美主要以美元结算, 在欧洲主要以欧元结算。

**Q9: 产品毛利下降的原因是什么?**

A9: 由于业务模式和产品功率等方面的差异, 标的资产的产品毛利较公司原有产品毛利低; 同时, 供应商整合尚需时间, 标的业务的采购成本略有增加, 导致公司合并财务报表后的整体产品毛利有所下降。未来随着投后整合工作的持续深入, 公司有望进一步降低成本, 提升产品毛利。

**Q10: 公司未来在新能源方面的发展规划?**

A10: 在全球推进“碳达峰”、“碳中和”及节能减排的大背景下, 公司充分利用自身在电力电子技术研发、国内外销售渠道、全球供应链布局及智能制造技术等领域的核心优势, 推动上市公司在保持 LED 驱动电源全球市场领先地位的基础上, 把握新能源充电、储能市场的发展机遇, 积极发挥自身在能效管理和电力电子的综合优势及投资并购整合能力, 加大投入, 布局新能源充电应用市场以及新型储能在用户侧的应用市场。此外, 公司积极关注新能源领域相关的投资机会。2023 年上半年, 公司以自有资金 2700 万元对西安精石电气科技有限公司进行增资, 增资完成后持有标的公司 20% 的股份。西安精石电气科技有限公司是分布式光伏储能、户用光伏储能、工商业储能行业光储一体机、储能逆变器、能源管理系统 (EMS) 等产品的供应商, 主要为储能系统集成商提供逆变器、光储一体机、EMS 及技术服务。

附件清单	无	日期	2023 年 12 月 10 日
------	---	----	------------------