

证券代码：300582

证券简称：英飞特

公告编号：2021-016

英飞特电子（杭州）股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由中汇会计师事务所（特殊普通合伙）变更为毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 197,309,786.00 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.19 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 5 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	英飞特	股票代码	300582
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	贾佩贤	雷婷	
办公地址	浙江省杭州市滨江区江虹路 459 号 A 座	浙江省杭州市滨江区江虹路 459 号 A 座	
传真	0571-86601139	0571-86601139	
电话	0571-56565800	0571-56565800	
电子信箱	sc@inventronics-co.com	sc@inventronics-co.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务、主要产品及其用途

公司目前主要从事LED驱动电源的研发、生产、销售和技术服务，致力于为客户提供高品质、高性价比的智能化LED照明驱动电源及其解决方案。LED驱动电源主要功能是将外界一次电能转换为LED所需二次电能，是影响LED照明灯具可靠性的重要部件，在LED整灯成本中占比约为30%-40%，其质量的稳定性对LED照明灯具寿命起决定性作用。如何提高驱动电源的品质和性价比，已成为LED驱动电源企业的研发重心。

公司作为国际领先的LED驱动电源龙头企业，具备前瞻性地识别客户需求以及设计定制化产品的能力。公司目前以提供技术要求相对较高的中大功率LED驱动电源为主，相关产品主要应用于道路照明、工业照明、景观照明等领域；同时公司也根据市场需求推出了针对植物照明、体育照明、防爆照明、渔业照明、安防监控、UV LED等新兴应用领域的电源产品。

公司凭借在开关电源领域积累的技术经验，进军新能源汽车领域，推出了一系列与充换电相关的产品。

本报告期内，公司主要业务、主要产品没有发生重大变化。

（二）主要经营模式

1、研发模式

公司借鉴国际优秀企业的研发经验设立专业的研发部门，研发部门有专门针对新技术研究的预研中心，根据市场部门反馈的客户需求，组织人员提前进行技术可行性研究，确保公司产品技术的前瞻性，为公司快速进入新兴应用领域提供有力保障；在技术可行的前提下，产品规划经市场部门提议和管理层批准后，研发部门根据《新产品开发流程》进行产品开发，经过四个阶段（可行性分析阶段，初步设计阶段，详细设计阶段和试产阶段）的工作，产品最终量产并推向市场，满足市场和客户的需求。

2、采购模式

公司目前主要采用以拉动式与推动式相结合的供应链管理策略，大部分原材料均按照订单状况进行常规采购，同时部分电子元器件根据供应商交付能力和销售滚动预测主动锁定供应资源。对于主要原材料，公司选定2-3家合格供应商，并保留其他合格替代供应商，以确保原材料供应安全和维持供应商之间的竞争性。公司根据原材料市场供求关系，选择性地加强了与定制类物料供应商的战略合作，促使供应商在价格及产能方面对公司给予支持，以保障原材料采购价格的竞争力及原材料的持续供应。

公司制定了《供应商开发、评审与考核程序》和《采购控制流程》，同时建立起完善、严格的采购管理体系。采购管理体系根据产品质量和交货周期等指标对供应商进行综合评定，必要时公司会组织实地考察以评估其生产设施和质量控制体系。

3、生产模式

公司自主组织生产，采取以销定产为主，通用品备货生产、热销产品库存式生产为辅的生产模式。

以销定产的生产模式多用于定制化产品，即根据客户订单和销售预测为导向，按照客户产品规格、数量和交货期需求制定生产计划、组织生产。这种生产模式，一方面以用户需求为导向，提高了对用户的服务质量，另一方面也减少了成品、半成品的库存积压，提高了资金的营运效率。

通用品备货生产的生产模式，即根据市场需求预测以月度为单位制定通用品备货生产计划、组织生产。该种模式下，公司可快速响应客户与市场变化的需求，提高客户满意度，同时提高总体生产效率，降低公司运营成本以及原材料成本。热销产品库存式生产，即根据市场情况对公司的热销产品进行库存式生产，保证重点产品的推广和对客户的快速响应。

为了进一步推进公司全球化的发展战略，公司已于墨西哥、印度设立海外工厂，以分别满足北美、中东、非洲和印度市场的订单，提升了公司全球运营能力和在世界各地多区域的生产能力（备份产能），更好地打造全球供应链体系。全球化的生产布局，将最大程度的降低各项成本、规避单个地区的系统性风险对公司业务的冲击，并保障了产品售后与维护的及时响应。报告期内，亚太印度工厂已实现本地化生产和出货，缓解了印度客户的关税压力，缩短了产品的交货周期。北美墨西哥工厂已经完成设备安装调试、信息系统建设及试产，开始批量生产。

4、销售模式

公司客户按照销售模式可划分为直销客户和分销客户（即经销商）。公司在位于中国的公司总部设立了外销中心和内销中心，在海外不同国家和地区设立子公司和销售办事处共同服务国内外客户。公司在努力开拓直销客户的同时，积极开展与全球及地区优秀分销商的合作。公司与分销客户的合作均为买断式销售，公司与分销客户签订的合作协议中，约定分销客户需遵守公司的区域管理和价格政策等制度并承担产品售后服务工作，公司为分销客户提供技术培训、销售推广、协同客户拜访等支持。同时，公司还通过销售代表公司（Sales Rep.）拓展直销业务，销售代表公司获取相应佣金，公司提供服务与支持并直接销售产品给客户。

公司合作的分销客户以及销售代表公司往往都有一个本土化的销售团队，销售公司会雇佣当地的员工，并由具有本地资源和国际化背景的销售团队负责开拓市场和客户。

（三）业绩驱动因素

1、新兴的应用领域需求抬高行业天花板

虽然LED驱动电源市场已经较为成熟，但不断涌现的新应用领域需求，给LED驱动电源市场带来了持续增长的可能。近年来，LED驱动电源新兴应用领域如智慧照明、景观照明、植物照明、体育照明、5G智慧灯杆以及防爆照明领域等的应用需求为公司业绩增长带来了新的机遇。尤其是近期兴起的植物照明，北美、欧洲市场部分国家的大麻种植合法化以及室内蔬果种植业的蓬勃发展使得植物照明成为未来几年快速成长的领域，市场体量巨大。

2、国内新基建政策以及新兴国家基础建设为业绩增长带来新的机遇

2020年政府工作报告提出，重点支持“两新一重”建设。“两新”为新型基础设施建设，新型城镇化建设；“一重”为交通、水利等重大工程建设。新基建与老基建不是相互排斥、相互替代的关系，而是相互补充、相互支持的关系。新型基础设施，不仅提升了传统基础设施功能，而且放大了传统基础设施作用。“新基建”加力，“老基建”改造，可以更好发挥基础设施建设“双轮”驱动作用。LED驱动电源作为基础设施建设领域的重要配套产品，不仅在传统的基础设施建设领域保持较大的市场空间，在5G基站建设、大数据中心、智慧城市等数字基础设施领域，也是作为不可或缺的配套设施设备，得到进一步的发展。新兴国家经济发展带动基础建设以及城市化率的提高。目前部分新兴国家的LED的普及率较低，但随着节能效益的显现、劳动力成本提高，灯具维修、驱动电源的替换成本较高等因素的影响，LED灯具的耐久度逐渐展现出经济效益。不少新兴国家开始提高灯具标准，逐渐推广寿命更长、节能效益更高、维护成本更低的LED灯具，这一需求为LED电源行业的增长带来了新的增量，同时大型商业设施以及基础建设与工业区兴建对照明的需求不断提高，也刺激了LED电源的需求。

报告期内，在当地政府的政策支持和推动下，南美、中东、东南亚等特定市场基础建设和城市改造需求增长显著，大型标案项目显著增加。路灯照明应用对电源的可靠性、应用寿命以及各项性能指标方面，都具有较高的标准和要求。英飞特电源凭借品牌优势和市场接受度，赢得了众多市场的大型路灯标案项目。

3、疫情助力行业洗牌，资源向头部公司聚拢

中国制造率先复工复产，生产制造和供应链方面的优势，有效弥补全球因疫情导致各国大面积停工停产造成的供给缺口，显现出对他国出口的“替代转移效应”。

同时，疫情加速所在行业整合和淘汰的过程。照明行业作为传统行业，市场需求可能会因为疫情延缓，但不会消失。疫情环境下，同行业部分企业因为财务状况欠佳、全球配送能力及售后服务能力不足等原因丧失的订单，反而向头部公司转移。这

为英飞特这样相较竞争对手在产品、交付、财务健康状况以及全球布局方面存在较大竞争优势的企业进一步扩大市场份额创造了新机遇。

4、前瞻性的技术研发保障市场需求快速响应

公司深耕LED驱动电源领域多年，积累的研发优势、创新模式优势保证了技术理论研究的前瞻性和产品性能的领先性，为公司快速进入新应用领域、响应市场需求、抓住市场机遇提供了强有力的技术保障。

近年来，公司推出了一整套完善的恒压产品解决方案，以满足中国景观照明的发展。同时，还推出了一系列超大功率（320W、480W、600W、680W、1200W及以上）智能可编程的产品线，以更好地应对持续增长的植物照明、体育照明、安防监控和UV LED等市场。

5、全球化的营销网络和服务体系是收入稳定的保证

公司销售区域涵盖中国、北美、欧洲、日韩、南美、东南亚、中东等全球80多个国家和地区；并在美国、欧洲、印度、墨西哥设立了子公司；在欧美市场建立了独立的营销和服务网络；在韩国、新加坡、意大利设立了办事处。公司通过内外销团队和国内外分销客户积极拓展市场，建立覆盖全球的营销和服务网络，为客户提供全球化的快速、直接、便利的高品质的产品及服务。公司成功投产亚太印度工厂、北美墨西哥工厂两地海外工厂，为公司后续进一步全球化发展布局、业务开拓实现了产能备份，并进一步提升了客户信心及黏性。全球化的布局有利于降低局部市场风险，因此公司能够保障营业收入的稳定。

6、基于数据管理的全球化数字化智能工厂和全球配送体系助力公司业绩增长

公司积极进行数据系统的信息化和产线的自动化改造，以适应小批量多品种的接单模式。公司已完成了LED驱动电源智能柔性制造升级项目，通过整合全球ERP、MES等各关键系统，实现库存和生产资源最优分配，通过信息化系统和自动化的完美结合，实现柔性化定制生产，提高生产运营效率，降低生产运营成本。

在全球信息化建设方面，公司成功建立了全球化配送中心网络和系统，实现全球库存与销售数据的统筹共享。同时，按照战略要求，完成了亚太印度工厂、北美墨西哥工厂的信息化、自动化建设，将国内工厂的信息化实践成功推广到海外工厂，建立了全球数据共享的智能化工厂，实现基于数据管理的全球化协同运营，为公司决策和业绩增长赋能。

7、构建园区创新服务体系

在园区运营方面，公司通过构建创新服务体系，通过产品设计、产业发展服务、智慧生态环境等措施，集聚创新资源，构建创新网络，提升园区综合服务能力及运营效率，实现园区产业发展升级，保障公司营业收入的稳定。

（四）所在行业基本情况

1、LED驱动电源行业基本情况

1) LED照明行业基本情况

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，LED照明渗透率持续提升，市场规模稳步增长。根据Digitimes的数据，2018年全球LED照明的渗透率为42.5%，但距离LED照明发达国家如日本70%的渗透率仍存在较大距离，未来有望继续渗透。根据高工产研LED研究所(GGII)的统计，2018年全球LED照明产值规模达到6010亿元，同比增长12.1%；预计到2021年全球LED照明行业产值规模有望超过7980亿元。随着LED照明的持续渗透，LED照明市场规模未来有望保持快速增长。因此，LED照明产业具有十分广阔的市场空间。

2020年在全球疫情的影响下，由于国内疫情控制情况好，工厂开工恢复较快，而国外供应受到影响，导致订单逐步向国内转移，带动国内LED产业链持续回暖。中国照明电器协会发布的《2020年中国照明行业发展综述》提到：2020年中国照明行业出口额达526亿美元，合3640亿元人民币，同比增长16.1%。根据Research And Markets发布的全球LED照明市场分析报告，全球LED照明市场将从新冠病毒疫情中复苏，预计到2027年市场规模将达到787亿美元。

2) LED驱动电源应用领域广泛

未来几年LED照明市场预计将保持温和增长态势，并不断有新的应用领域出现。近年来，LED驱动电源新兴应用领域主要有智慧照明、人本照明以及利基照明等。利基照明即一些细分、小众的照明应用领域，如植物照明领域、医疗照明、渔业照明、UV LED等。此外，新兴国家经济发展带动基础设施建设以及城市化率的提高，大型商业设施、基础建设与工业区兴建，以及国家层面新基建政策推动的隧道照明、智慧城市照明也刺激着市场LED照明需求。

（1）LED植物照明前景广阔

相对于传统农业种植，植物照明种植的植物不受自然环境的影响，可以接受到更适宜的光照、营养和湿度，即使在恶劣的条件或灾害的情况下也可以正常连续生产，适用于向干旱、海岛地区推广。同时植物照明可以将植物学与物联网相结合，使用计算机系统对植物培育过程进行精确的控制，进而可以培育在自然条件下难以种植的作物。就目前来看，LED植物照明已经成为国内LED企业最关注的利基市场之一。

在LED植物照明市场，当前全球市场渗透率仍处于相对较低的阶段，并且市场目前仍主要集中在日本、美国、荷兰等少数国家和地区。近年来LED植物照明市场规模保持稳定增长，OFweek产业研究院预测，到2021年，全球LED植物照明系统市场规模超过20亿美元，其中LED灯具4.9亿美元，LED照明渗透率将进一步提升，逐渐占据植物照明领域的主流。

（2）新基建与老基建相互补充相互支持带来增量

2020年两会政府工作报告中提出了扩大有效投资，重点支持加强新型基础设施建设，加强新型城镇化建设，加强交通、水利等重大工程建设等“两新一重”建设。2021年3月5日，李克强总理做政府工作报告提出，继续支持促进区域协调发展的重大工程，推进“两新一重”建设，实施一批交通、能源、水利等重大工程项目，建设信息网络等新型基础设施，发展现代物流体系。工信部、国资委、湖南、广东、海南、吉林、广西、重庆、上海等多地出台政策，助力智慧灯杆/多功能杆。深圳、成都、上海、南京、雄安等多地均有示范项目、试验项目落地。在政策支持下，未来新道路两侧主要将安装智慧灯杆，此外城市道路大量普通路灯杆存在“多杆合一”改造需求，国家层面积极推进各项标准建设。作为5G基站的载体、智慧城市的终端的智慧灯杆/多功能杆有望迎来发展机遇。

3) LED驱动电源市场规模

全球LED照明市场的快速增长推动了LED照明驱动电源行业不断发展。根据中国产业信息网的数据，2018年我国LED驱动

电源产值280亿元，2017年和2018年同比增长率分别达到23.74%和14.3%。伴随着LED照明市场的持续快速发展，国内LED驱动电源市场成长空间广阔。预计到2021年，中国LED驱动电源的市场需求规模有望达到384亿元的规模。

4) LED驱动电源的主要生产基地和主要销售市场

中国大陆（特别是珠三角和长三角地区）由于电子配套产业链完善，并且劳动力成本（包括研发人员成本）相对较低，已成为全球LED驱动电源制造行业的主要集聚地。LED驱动电源的销售市场主要集中在中国、欧洲、北美和亚太市场等区域，南美、中东、澳洲等市场当前增长较快。

2、公司所处LED产业链的位置、行业地位及主要竞争对手

1) 公司所处LED产业链的位置

LED驱动电源在所处照明产业链情况如下图所示，其中产业上游提供电子元器件、结构件、灌封材料的企业产品已达到标准化生产，市场处于充分竞争阶段，价格较为公开透明，公司议价权较高，成本向上传递较为通畅。



公司所处行业下游企业主要为LED照明灯具制造厂商。由于LED驱动电源成本占LED灯具总成本比例高，而市场不同品牌产品性能参差不齐，且供应商认定周期较长，因此公司下游客户粘性普遍较强。公司一直以来专注LED照明领域，目前已位列该领域全球第一梯队，其他该梯队公司包括明纬和昕诺飞。

由于特殊用途的LED驱动电源存在较高的技术门槛，且一旦涉及售后维修更换成本极高，因此大型项目中客户往往选用品质更可靠稳定的产品，但对产品价格敏感度相对较低。是否使用国际认可的LED驱动电源品牌作为供应商，已成为制约LED照明灯具制造厂商能否竞标大型国际、国内项目的关键因素。

2) 公司所处行业地位及主要竞争对手

LED驱动电源行业销售额（不包括照明灯具厂商自产自用部分）排名全球前列的企业包括明纬、昕诺飞、本公司等。

在全球LED驱动电源市场上，明纬、昕诺飞和本公司等企业占据领导地位。明纬是创立于1982年的中国台湾交换式电源供应器供应商，产品线包括交流/直流交换式电源供应器、直流/直流转换器、直流/交流变流器与电池充电器；昕诺飞是从飞利浦照明业务中拆分出来的独立的上市公司，生产的LED驱动电源在满足集团内照明企业需求的同时对外销售。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	1,053,074,403.34	1,008,783,024.54	4.39%	965,306,166.91
归属于上市公司股东的净利润	161,677,893.03	106,153,014.17	52.31%	70,281,669.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	141,616,219.01	85,073,449.97	66.46%	65,216,622.37
经营活动产生的现金流量净额	150,492,295.75	141,176,650.26	6.60%	102,532,381.33
基本每股收益（元/股）	0.84	0.54	55.56%	0.36
稀释每股收益（元/股）	0.83	0.54	53.70%	0.36
加权平均净资产收益率	14.12%	10.61%	3.51%	7.37%

	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,979,719,533.55	1,735,308,900.55	14.08%	1,562,196,745.61
归属于上市公司股东的净资产	1,230,087,327.70	1,062,277,788.81	15.80%	957,601,283.08

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	170,551,579.95	239,458,721.12	296,248,062.09	346,816,040.18
归属于上市公司股东的净利润	16,321,670.38	23,302,440.70	36,248,230.41	85,805,551.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,263,099.43	23,873,574.54	33,658,167.94	71,821,377.10
经营活动产生的现金流量净额	5,944,540.96	46,573,022.16	62,250,112.71	35,724,619.92

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	25,994	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	27,861	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
GUICHAO HUA	境外自然人	38.86%	76,911,763	57,683,897	质押	43,033,000	
浙江尚志股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.25%	4,456,996	0			
徐双全	境内自然人	2.00%	3,958,636	0			
浙江华睿泰信创业投资有限公司	境内非国有法人	1.87%	3,704,520	0			
袁仁泉	境内自然人	1.38%	2,730,500	0			
#顾云魁	境内自然人	1.20%	2,373,214	0			
深圳永宁现代包装实业有限公司	境内非国有法人	1.17%	2,306,800	0			
杭州誉恒投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.03%	2,033,147	0			
华宇投资有限公司	境内非国有法人	0.84%	1,660,000	0			

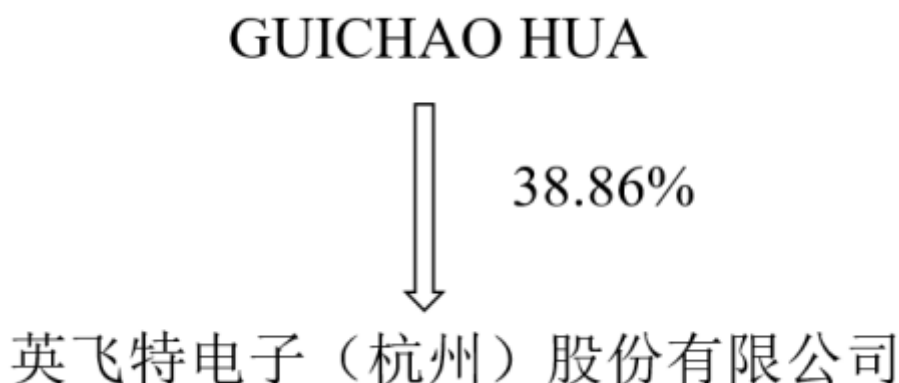
何平	境内自然人	0.65%	1,282,000	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。			

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，中美贸易摩擦仍在持续，新型冠状病毒致肺炎疫情给全球经济带来前所未有的冲击。公司在生产经营活动受疫情影响的情况下，公司董事会和管理层积极调整经营策略，一方面持续优化内部管理体系，严格管控各项成本，提升费用开支费效比；另一方面，加强国内外市场拓展、新业务及重点客户的开发和服务，释放过往业务项目积累。公司成功投产亚太印度工厂和北美墨西哥工厂实现产能备份，加上良好的产品品质，也进一步提升了客户的信心和黏性。公司LED驱动电源业务在疫情压力下营业收入较上年同期仍有所增长。报告期内，公司实现营业收入105,307.44万元，同比增长 4.39%。公司新能源汽车充电设施相关业务市场拓展顺利，营业收入较上年同期增幅较大。报告期内，新能源相关业务营业收入达到5,270.35万元，同比增长46.17%。同时，得益于新产品、新兴应用市场的开发，毛利率较高产品的销售收入比重有所提高，不考虑海外新建产能的影响，公司产能利用率同时持续提升；公司利润总额、归属于上市公司普通股股东的净利润等指标取得较显著的增长。报告期内，公司实现利润总额17,926.51万元，较上年同期增长43.80%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润16,167.79万元，同比增长52.31%。

报告期内，公司总体经营情况如下：

1、持续重视研发投入，不断推出新产品

公司依托省级企业研究院、企业博士后工作站、院士工作站等先进平台，联合浙大等高校的研发力量，引进人才，组建强大的研发团队，不断强化现有的核心技术和开发其他前瞻性技术。报告期内，公司持续加大在高标准、核心技术等领域的研究与开发，提升产品与服务的附加值，提升企业的竞争能力与盈利能力，通过专利申请及受让等方式新增53项专利。

报告期内，在LED照明驱动领域，公司完成了满足印度EESL标准的EAM-100/150驱动器系列、满足T/CSA051标准的EUM-075/100/150/200/240/320 LG系列、满足DALI2标准的EUM-075/100/150/200/240 BG系列、高压输入的ESM-150/240/320 DG系列、带APFC值控制的400W防雨电源、应用于户外内置塑料壳EBS-040/080系列、圆形工矿灯EUR-160/250系列；用于防爆领域的LUR-060/040系列，应用于小路灯隧道灯的EUM-050/030系列，用于带控制和辅助电源应用场合的

EUM-075/100/150/200/240/320 MG系列、兼容0-10V和DALI-2 & D4i控制器等项目的研发和量产。

为进一步布局智慧照明领域，公司推出的基于T/CSA051标准、DALI-2 & D4i标准的LED数字电源解决方案，不仅能为灯具供电，还具备辅助输出能力，可直接为智能控制器供电；提供数字串口通信接口，可直接与智能控制器进行通讯；具备数据采集（电压、电流、功率、电量、工作时长等）功能，可广泛应用于智慧灯杆，为灯具在基于窄带物联网（NB-IoT）等连接方式的智能控制方面赋予先天优势，提供更好的互联互通性。公司已在深圳、杭州、南昌、广东有非常多的应用案例，比如深圳福田的多功能杆，已经集合了照明、公共安全、环境监测、充电桩等平台功能。

为进一步布局植物照明市场，公司推出EUM-Mx系列LED驱动电源、特超大功率EFD/EBM家族LED驱动电源。EUM-Mx系列产品采用多国认证线材，可同时满足大多数国家及地区的应用需求；多合一调光，能适应客户不同的智能控制要求；且同时满足IP66与IP67防护等级，内置防雷保护高达差模6kV、共模10kV，适用于各类极端的户外应用环境；可广泛适用于道路照明、工业照明、体育照明以及植物照明等多种LED照明领域，目前已成功应用于国内外众多项目工程中。超大功率EFD/EBM家族LED驱动电源，具备优良的散热设计具有超高的效率及功率因数，可调光关断且待机功耗低，不仅方便客户生产组装，还有助于减少客户灯具的体积与重量，可广泛适用于植物照明、体育照明等多种LED照明领域。

针对印度市场推出的EAM家族LED驱动电源，特别针对印度市场设计开发，具备强劲的440Vac过压保护功能，是一款高可靠性的长寿命电源。它是英飞特第一代输入过压产品——EDC家族的升级产品，可满足EESL的最新技术标准，主要适用于LED路灯、隧道灯、工矿灯以及投光灯等领域。

2、积极应对疫情影响，抓住市场机遇

国内疫情爆发正值春节假期，公司迅速采取应对措施，在生产方面，自2020年2月12日起开始有序复工，并于2020年2月底在做好防疫工作的同时实现了全面复工复产。在物料供应方面，为应对全球疫情影响，公司与合格供应商名单中的国际一线电子元器件品牌供应商建立起定期频密的沟通机制，实时掌握其产能及供应链状况，也使其充分了解英飞特的成长性争取获得更高的供应配额，以确保物料的按时、足量供货；深化与定制化供应商合作，确保优先供应。相较于一些竞争对手，公司有效并尽早地恢复了生产运营能力，保障了客户的交期需求，也赢得了更多的客户支持。

同时，疫情加速了行业的整合和淘汰过程。照明行业作为传统行业，市场需求可能因为疫情会延缓，但不会消失。疫情环境下，企业财务状况、全球配送能力及售后服务能力遭遇更大挑战，市场呈现中小企业出清态势，订单向头部公司转移。这为英飞特进一步扩大市场份额创造了机会。公司积极调整应对后疫情时代的各种变化，加强运营管理，积极分析争取更多的市场端机会。

3、持续优化产品结构，拓展高端市场，推动业绩增长

报告期内，公司加强对战略客户的关注，甄别并重点服务战略客户，持续聚焦战略及核心大客户的需求和项目，并探寻为这些客户创造价值的方式；持续加强销售渠道的建设和完善；积极拓展新兴市场，保持中东、南美、东南亚等新兴市场及潜在市场的投入。同时，研产销部门通力合作，积极主动获取被淘汰出局的竞争对手的市场份额，并加强在新兴小众市场的竞争力，争取相关市场份额。

得益于公司的全球化战略，公司能够快速、精准的识别重要市场重点客户的需求，同时凭借公司前瞻性的技术研发能力和产品规划能力，提供高技术要求、高附加值的产品类别和服务，响应全球重要市场，尤其是近年来快速增长的植物照明、体育照明等领域的需求，使得公司拥有了持续、良性业绩增长的可能性。

2020年上半年，受国内外疫情影响，市场需求推迟以及部分客户因自身经营原因，整体订单量受到一定影响。但在一些特定市场以及特定应用领域，公司取得了重要进展。南美、中东、东南亚等特定市场基础建设和市政改造需求增长显著，大型案项目显著增加。路灯照明应用对电源的可靠性、应用寿命以及各项性能指标方面，都具有较高的标准和要求。英飞特电源凭借品牌优势和市场接受度，赢得了众多市场的大型路灯案项目。2020年下半年，研发、销售、制造、供应链等公司各部门联动发力，英飞特凭借前瞻性的产品规划、高品质高性价比电源解决方案、有力的交期保障、全球化的客户服务能力，在北美、欧洲植物照明需求爆发中抢得先机，并抓住后疫情时代机遇，实现全年业绩较上年增长。除了植物照明应用领域，公司在体育照明、隧道照明领域也有重要进展。

4、积极拓展新能源汽车充电领域

公司积极关注和投入资源进行新能源汽车领域充换电相关产品的研发和技术积累，但新能源汽车领域充换电相关产品对市场环境、产品形式、商业模式、资金要求等方面与LED驱动电源业务均存在较大差异。公司近年来持续关注新能源业务，充分考虑经营风险，积极探索尝试。报告期内，公司继续推进车载充电机产品的开发和升级换代，主要推出了VHC系列、VLD系列等OBC和DCDC转换器产品，同时重点针对基于换电站锂电池的充电应用，推出10KW VSC充电机和锂电池均衡器GHF系列产品，并开始形成销售。除了提供产品和服务，报告期内，公司还通过对外投资持有新能源汽车电驱、电控系统供应商浙江奥思伟尔电动科技有限公司少量股权，进一步拓宽了在新能源汽车领域的布局，发挥协同效应。

5、资本运作添布局版图

2020年以来，公司开展积极的投资活动。2020年3月，公司以400万美元认购垂直农业整体系统解决方案提供商AGRIFY CORPORATION,INC新发行的4万股A系列可转换优先股。Agrify公司于2021年1月28日（美国东部时间）在美国纳斯达克证券交易所完成IPO并挂牌上市，股票代码“AGFY”。同时，公司作为全球LED驱动电源的前沿企业，具备了为垂直农业提供系统性电源解决方案的能力。2020年4月，公司以自有资金出资1033.37万元参与投资产业投资基金杭州华睿嘉银股权投资合伙企业（有限合伙），该基金重点投资浙江省范围内对浙江省经济社会发展具有明显带动作用的重大创新项目和创新型企业，科创板重点培育企业，以及种子期、初创期、成长期等创业早期的科技型中小微企业和高新技术企业。报告期内，该基金旗下“华睿科创一号”已经完成投资任务。2020年7月，公司以人民币1500万元增资新能源汽车电驱、电控系统供应商浙江奥思伟尔电动科技有限公司，进一步拓宽了在新能源汽车领域的布局。2020年12月公司董事会决议以人民币3,000万元参与投资产业投资基金杭州芯岚微创业投资合伙企业（有限合伙），依托基金合伙人的专业团队优势、项目资源优势和平台优势，积极寻找具有良好发展前景的项目，拓展公司在半导体产业的投资渠道，获取新的投资机会和新的利润增长点；有利于公司整合产业资源，促进公司的业务升级和战略布局，提升公司综合竞争能力。

6、持续推进全球化战略、加快全球化布局

报告期内，公司积极投建亚太印度工厂、北美墨西哥工厂，积极推进全球化数字化智能工厂的建设。2020年2月，印度工厂生产经营已全面有序进行，并已经实现量产和供货，缓解了印度客户的关税压力，缩短了产品的交货周期。报告期内，墨西哥工厂已具备生产条件，实现小批量出货。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
LED 电源	922,485,279.89	156,338,669.73	39.24%	4.26%	42.73%	2.86%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

本集团自2020年度起执行了财政部近年颁布的以下企业会计准则相关规定：

《企业会计准则第14号——收入（修订）》（“新收入准则”）

《企业会计准则解释第13号》（财会〔2019〕21号）（“解释第13号”）

《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》（财会〔2020〕10号）

(a) 新收入准则

新收入准则取代了财政部于2006年颁布的《企业会计准则第14号——收入》及《企业会计准则第15号——建造合同》（统称“原收入准则”）。

在原收入准则下，本集团以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。本集团销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认，即：商品所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方，收入的金额及相关成本能够可靠计量，相关的经济利益很可能流入本集团，本集团既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。提供劳务收入和建造合同收入按照资产负债表日的完工百分比法进行确认。

在新收入准则下，本集团以控制权转移作为收入确认时点的判断标准：

本集团在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。在满足一定条件时，本集团属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，本集团在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是本集团因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项。本集团确认的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。合同中存在重大融资成分的，本集团按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与

合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。

本集团依据新收入准则有关特定事项或交易的具体规定调整了相关会计政策。例如：合同成本、质保金、主要责任人和代理人的区分等。

本集团依据新收入准则的规定，根据履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。同时，本集团依据新收入准则对与收入相关的信息披露要求提供更多披露，例如相关会计政策、有重大影响的判断（可变对价的计量、交易价格分摊至各单项履约义务的方法、估计各单项履约义务的单独售价所用的假设等）、与客户合同相关的信息（本期收入确认、合同余额、履约义务等）、与合同成本有关的资产的信息等。

采用变更后会计政策编制的2020年度合并利润表及母公司利润表各项目及2020年12月31日合并资产负债表及母公司资产负债表各项目，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比，受影响项目的增减情况如下：

	采用变更后会计政策增加 / (减少) 报表项目金额	
	本集团	本公司
营业成本	6,034,532.36	3,007,725.51
销售费用	-6,034,532.36	-3,007,725.51

对于运输费用，在原收入准则下，本集团计入销售费用。在新收入准则下，本集团将不构成单项履约义务的运输活动相关成本作为合同履约成本，最终结转为营业成本。

会计政策变更对2020年12月31日合并资产负债表及母公司资产负债表各项目的影响分析：

	采用变更后会计政策增加 / (减少) 报表项目金额	
	本集团	本公司
负债：		
合同负债	4,712,311.33	8,619,405.18
预收账款	-5,201,258.09	-9,656,126.12
应交税费	488,946.76	1,036,720.94

对于销售商品，本集团要求部分客户支付预付款，在原收入准则下，本集团将该款项金额确认为预收款项，作为预收款项列示。在新收入准则下，本集团将已收客户对价而应向客户转让商品的义务确认为合同负债，在合同负债科目列示。

采用变更后会计政策编制的2020年度合并现金流量表及母公司现金流量表，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比，无重大影响。

执行新收入准则对2020年1月1日合并资产负债表及母公司资产负债表各项目的影响汇总详见 附注 第十二节-五-44

(b)解释第13号

解释第13号修订了业务构成的三个要素，细化了业务的判断条件，对非同一控制下企业合并的购买方在判断取得的经营资产或资产的组合是否构成一项业务时，引入了“集中度测试”的选择。

此外，解释第13号进一步明确了企业的关联方还包括企业所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业，以及对企业实施共同控制的投资方的其他合营企业或联营企业等。

解释第13号自2020年1月1日起施行，本集团采用未来适用法对上述会计政策变更进行会计处理。采用该解释未对本集团的财务状况、经营成果和关联方披露产生重大影响。

(c)财会 [2020] 10号

财会 [2020] 10号对于满足一定条件的，由新冠肺炎疫情直接引发的租金减让提供了简化方法。如果企业选择采用简化方法，则不需要评估是否发生租赁变更，也不需要重新评估租赁分类。

财会 [2020] 10号自2020年6月24日起施行，可以对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让根据该规定进行调整，采用上述规定未对本集团的财务状况和经营成果产生重大影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。