

证券代码：300820

证券简称：英杰电气

四川英杰电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-020

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	浙商证券机械研究所所长：邱世梁 浙商证券机械首席分析师：王华君 浙商证券机械分析师：李思扬 其他参会人员见参会投资者清单
时间	2022年12月14日15:30-17:00
地点	电话会议方式
上市公司接待人员姓名	董事长：王军 副总经理、董事会秘书：刘世伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容如下：</p> <p>一、请简要介绍一下公司发展历程和产品类型？</p> <p>答：我们公司是一家民营企业，我是创业者，白手起家，自主创业，我原来在中国二重任职，是一位工程师，那我的创业伙伴呢，原来是另一家国企——东方电气的工程师。我们从九二年就开始了创业历程。公司发展到今天，可以用一句话来概括，就是我们的发展愿景：做一流的工业电源研发与制造企业。也是一个机缘巧合吧，我们创业开始的第一个合同就和电源有关，从此我们公司就往电源方向发展，30年的创业，我们一直沿着这条道路，不断的投入资源，发展到今天，我们已经在几十个细分行业里深耕细作，有了产品，有了市场。英杰电气的产品可以大致划分为几大类，光伏行</p>

业电源、半导体行业电源、充电桩，剩下的一个大类就是我们其他行业的应用，这里包括的行业类型也很多，包括新兴的行业和传统的，传统的钢铁冶金，玻璃玻纤，新兴的比如医疗电源，另外还有科研院所的大科学实验装置用电源（托克马克装置、神光项目），从产品的技术平台来说的话，我们有十个技术平台。子公司方面，我们 2016 年设立了第一家全资子公司蔚宇电气，专业生产新能源汽车充电桩，另外在成都和深圳都有研发类的子公司，前不久在重庆又设立了一家充电桩业务的子公司。

二、充电桩市场竞争激烈，公司进入充电桩市场是出于怎样的战略考虑？

答：我们有十个技术平台，比如我们的功率控制器的技术平台，高精度直流电源，可编程电源的技术平台、微波、微波源的技术平台、射频电源的技术平台、高频中频感应电源的技术平台，高压直流技术平台、低压大电流技术平台等。

我们进入的这些行业，整个毛利率比较高，原因一个是竞争格局，另一个就是行业的特点，我们的这十多个技术平台，每一个技术平台都属于技术密集型的，技术是有一定深度的，另一个特点是每一个细分行业规模都不是太大，小一点的一两千万，大一点的三四千万。如果某个企业专门只做其中一个行业，发展的难度就很大。那么我们公司这么多年的创业，积累了这些技术平台，就可以把多个行业的电源做透，这是我们的特点，但这样发展还不够，所以我们选择了充电桩这个行业。2015-2016 年期间，我们就感觉充电桩市场会有市场机会，未来的汽车肯定要向新能源汽车发展，与之配套的充电桩就会有很好的市场，但是我们也认识到充电桩市场面临的市场局面和竞争格局和我们之前的电源市场是不一样的，所以我们就要有不一样的管理思路，单独成立一家子公司来做，充电桩的业务方向符合我们的企业愿景，同时和我们电源产品在产品技术上有协同性，于是我们选择了这个行业。这几年走下来，我们感觉自己是能够在这个行业里面做的比较好的。充电桩这个行业有区域属性，我们现在制

定的策略是服务于明星客户，同时产品市场定位于西南，比如在四川、重庆，我们就具有一定的区域优势。我们认为区域属性都是暂时的，能否有好的发展，最根本的还是要把产品做好。

三、充电桩这个行业将来的市场集中度如何？行业的壁垒如何？我们在充电桩行业的发展是否能拥有比较显著的竞争优势？

答：现在大家感觉到做充电桩的企业就像雨后春笋一样，进入者多，但创业失败的也非常多。大家有一个错觉，觉得做充电桩技术并不深，其实我认为如果大批量生产充电桩，而且性能要做的非常可靠，成本也得到很好的控制，那么这个行其实是不好做的，必须要有足够技术底蕴的企业才可能把它做好。很多企业做着做着就不在了，前两年我们产品出来的时候，销售有客户的话，客户都要见我，那我去干什么呢？就是给这些客户去拍胸脯，告诉他们我们做充电桩是做了战略考量，这个行业会作为一个公司战略方向长期做下去的，这是我们未来的一个业绩增长点，所以那些客户才会放心的把项目交给我们。这个行业目前确实也显示出区域属性和地方属性，但现在一些大客户慢慢对充电桩有认知了，慢慢对于有技术底蕴的公司有认知了，正因为如此，未来的充电桩企业也是会有集中度的，肯定会集中在一些大企业，我们也会成为其中的一家。

我们充电桩的产品是有优势的，我们进入这个新行业，是考虑了技术协同性的，从结果上看，我们在工业电源领域的优势是可以嫁接到我们充电桩业务从而形成优势的。我们现在生产的功率集成技术的充电桩在全球就我们一家，我们在国内大概布局了有近十个专利，在德国也申请了专利。这个技术其实就是一个高度集成的技术，就是把充电桩所有的控制功能集成在一个模块当中，这个新技术解决了客户头疼的运维难的问题。我们可以做到一个普通的电工经过简单培训，就能胜任运维工作，让运维变得非常简单。这个技术是我们做充电桩的一个核心竞争力，这个核心竞争力的形成也

是基于我们公司 30 年的工业电源技术的协同性。另外呢，我们还有供应链优势，充电桩很多器件和我们工业电源产品的供应链渠道是完全重合的，英杰电气多年打造的供应链体系以及供应能力，可以完整的用于充电桩行业，其他还有我们产线的管理能力、产品的创新能力，都可以嫁接到充电桩业务里面来。新的技术也让我们形成了人工成本上的优势，这几个方面都给我们带来价值，而这几个方面都是源自于我们长期从事工业电源这个领域，有不同的思路，不同的思维方式。

四、充电桩的技术更新的迭代时间快不快？包括软件的迭代和硬件的迭代。

答：充电桩这个行业大概在 2013-14 年开始的，我们从 2016 年进入，这个行业的初期迭代是比较快的，从硬件角度来看，下一步可能就会用到碳化硅材料的充电装模块。但迭代到了一定阶段，就会慢下来，将来可能会出现交流充电桩被直流充电桩取代的趋势。

五、这个技术迭代慢下来以后，就有个标准的问题，标准统一了，是不是会有利于这个行业集中度的提升。最后哪一类公司最终会胜出？

答：我觉得这个没有太大的关系。因为目前要做充电桩的话，国内必须要符合国标，这个管理是比较严格的。出口的话必须满足国外的标准，比如美国的 UL 认证等，所以集中度和行业标准没有太大的关系。我觉得还是有技术底蕴，产品好的公司能最后胜出。蔚宇公司从事充电桩研发的人员已经近 60 人，成都子公司的研发人员有部分也在做充电桩的研发，英杰电气技术中心的研发人员也在做更有深度的研发，没有技术底蕴的公司，最终肯定是要出局的。第二个条件呢，这个行业需要有资金的支撑，蔚宇电气在充电桩业务上投入了几千万达到目前的水平，算是很有效率的了，一方面原因就在于和总公司的电源业务有协同性。第二个原因是我们在创业初期执行的市场策略是有所为，不冒进，就是我们要去做这个市场，但是我们又不能太冒进。为什么去做呢？因为

我觉得我们的电源技术和充电桩技术是有交集的，我们能够充分理解客户，理解市场，理解这个行业的痛点。但是也不能冒进，为什么呢？这个行业发展的初期风险很大，很多老板投资信用不好，很多钱收不回来。那时候我们不盲目投入，把苦练内功，不断研发，不断的创新产品作为主要方向。2020年之后我们改变了市场策略，就是服务于明星客户，同时条件成熟的情况下要进行扩张，一定要有非常强的扩张性，这和我们原来工业电源行业发展思路不太一样。因为充电桩行业的窗口期就这么几年，要加快布局。

六、在工业电源领域，还有哪些市场空间比较大，公司考虑介入的领域？工业电源领域的技术迭代是快还是慢？未来的需求是否主要来自于电源更新的需求？电源的寿命如何？

答：我们服务于几十个行业，总体方向就是新能源、新装备、新材料这几个大方向，我们有自身的优势，我们一直致力于这些行业，能感觉到这些行业的变化，同时在这些行业里面有知名度和品牌影响力，因此我们能够第一时间得到这类信息，从而顺势而为，抓住行业的新机会。

关于市场规模，因为我们有十多个技术平台吧。每一个平台它会有对标的一些竞争对手。包括国内的，国外的，但是全面竞争的对手，在我们这样的一个商业模式中几乎没有，这也是英杰电气的一个特点，而我们国外的竞争对手往往在某个单项业务上体量做的比较大。目前我们是集成在一起做的，我们下一步可能会考虑把一些技术平台用设立子公司、分公司、事业部的形式去做，对标我们的一些竞争对手，尤其是国外的竞争对手，深挖去做点事情，这些业务其实体量都会非常大。规模比较小的行业，我们把它集成到在一起，充分发挥我们范围经济优势——多产品共享资源形成的规模经济这样一个优势。

工业电源技术的迭代速度，这个问题比较复杂，不能简单的说慢和快。

有些产品更新迭代非常快，有些产品又不是这样，毕竟工业电源的产品面很宽。我们占有绝对优势的行业，同样我

们还是如履薄冰，我们要维持住目前的优势仍需要不断的创新，我们要主动迭代，自我革命，不能躺在舒适区，要筑起更宽更深的护城河。

产品寿命这个问题，这个实话实说呢，我们电源寿命比较长，它不是一个消耗品。这点从需求端看，是一个软肋，所以说我们要不断探索新行业，不断的进入新行业，扩展我们的电源应用领域。

七、依照公司目前的技术实力，是否有可能后面进入到更多的行业市场，并且在这些市场中保持领先？

答：我们当初借助一个市场机会进入到工业电源领域，我们两个创业者对工业电源也非常有兴趣，就不断的在这个大行业里面做深挖，抓住了机会就去做，逐渐进入到多个行业领域，不知不觉的就形成了如今这样一个范围优势。到了今天呢，我们认识到这个事情更有意思了，就我们这十多个技术平台所涉及的行业，有些行业我们的竞争对手把规模做的很大，我们其实也有这样的机会，未来我们也会考虑用新的模式去扩大发展这些行业，这也是公司未来可能出现的新的业绩增长点。国外的公司已经把某个单个的电源市场做到了十多个亿，我们现在是集中在一起做，如果把这项业务独立出来，做到市场独立，研发独立、财务独立，也是可能进一步扩大这类电源的市场规模的，这些是我们后面要去做的一些事情。

八、请董事长提炼一下公司的核心竞争力？

答：我认为企业的核心竞争力就是能给企业带来价值，并且短时间内别的企业无法获得的能力。我们与众不同的核心竞争力就是长期聚焦工业电源领域，在多个行业逐步建立了品牌知名度，品牌美誉度，得到广大客户的认可，在这个基础上能最先得到市场机会。这个是仅靠投资，短时间内不可能建立的竞争优势，另一个核心竞争力，就是我们长期聚焦于电源研发生产形成的供应链体系、生产系统平台、质量控制系统，具有快速响应市场需求的能力，我们得到一个新的项目，能够迅速的拿出最好的电源解决方案。我们还有一

个独特能力，就是我们可以充分发挥范围经济优势，多产品共享资源形成规模经济效应。在同样的研发技术平台、制造管理平台、销售平台、品牌平台做深做强行业细分小市场，我认为这是我们公司独有的一个能力。对于国外公司的竞争力体现在我们在技术水平相当的情况下，我们的价格优势和成本优势。对于国内企业的竞争力，则主要体现在品质和技术上，还有就是整合能力上的差别，刚才已经提到了，我们有范围经济整合下的规模经济效益，其他企业做单项产品，很难具备这个优势。这是我们多年来打造的一条护城河。

九、公司电源进口替代的思路是怎么形成的？进程上怎么看？

答：进口替代是我们研发战略、产品战略的主要方向，我们曾经分析过我们创业以来研发的电源产品，进口替代产品市场成功比例最高，我们在二十年前就发现了这条路，后来我们就沿着进口替代的思路，结合我们的技术平台，在多个行业里去挖掘中国人没做好或者不能做的一些电源产品，找到之后，我们就整合各方面的资源，努力把它做到和外国人差不多的水平，这样就可以体现出我们的价格优势，这件事我们一直都在做，这个战略思路从目前看还是非常有效的。

进口替代的进程，必须要和主设备厂家同步。因为主设备厂家在寻找合作伙伴的时候，肯定是寻找好几家，我们要做的就是最后战胜我们的竞争对手，我们也正在寻找更多的行业电源进口替代的机会，做好更多的进口替代。

十、如何看待光伏电池片的技术路线发展，公司如何针对不同技术路线做选型？

答：现在这个行业有多个技术路线，我们作为上游电源供应厂商，对技术路线不做判断，最好的情况就是做好各种技术路线设备电源的配套方案，之所以能做到这样，也是公司多年打造的多个技平台形成的优势，有些产品的研发是可以通过在原有技术平台上做二次开发而获得成功的。

十一、请介绍一下公司价值观、愿景以及人才观的情况。

答：公司的价值观是 24 个字：成就客户、至诚守信、团

结协作、创新卓越、艰苦奋斗、高效执行，这个价值观也是我们长期总结出来的东西。我们作为创业者特别关注就是我们的艰苦奋斗精神，企业从小到大，发展到今天，我们艰苦奋斗的精神不能丢。

公司的愿景是做一流的工业电源制造企业，未来企业的发展也会沿着这条主航道，在这条主航道基础上，我们还可能会在供应链环节去做一些事情，比如阻碍我们更好发展的，本地区的配套满足不了的一些事情，但不是主流，或者我们去一些和电源关联度不高，但比较新颖的、具有创新性的一些技术领域。

人才一直是制约公司企业发展的重要因素，由于身处三四线城市，有严重的地域劣势，人才的招募和储备始终不能满足我们的发展需求，2017 年公司在成都设立了研发类子公司，2021 年年底在深圳设立了研发类子公司，这些都是我们解决地域性人才限制采取的一些新举措，未来公司在人才激励机制上面还会下更大的功夫，做更多的事情。

十二、请介绍一下公司在光伏电池片领域的业务进展情况？什么时候能量产？

答：这个行业，我们正在努力，同时这个行业，我们还是有一定技术、行业知名度的优势。这个行业我们也会和我们过去一样，努力抓住市场机会，一如既往的发挥技术上以及批量生产后的可靠性、稳定性方面的优势，争取得到好的市场回报，占据理想的市场份额。

十三、半导体设备领域，未来公司可能做到多大的体量？

答：半导体这个行业是个大行业，有很多的设备，我们目前已经进入这个行业，肯定会在这个行业做更多的研发工作，因为半导体行业的设备价值量更高，所以市场空间也很大，具体的量不好去界定，但这个行业未来肯定是我们重要的一个增长点。

浙商证券机械研究所总结：

公司的成长性如果看作一个矩阵的话，是从工业电源领域，沿着光伏行业的硅料硅片以及电池片甚至往组件这个方

	<p>向延展的模式。另外在半导体领域未来还有很多的延展空间。充电桩和储能业务的扩建，也是基于公司在工业电源领域的优势，能力圈的延展在逻辑产业上都是符合行业发展规律的。我们看好公司的成长空间，行业天花板也足够高。从目前情况看，公司无论是收入增速、利润增速以及市场份额都证明了公司的能力，因此对于公司的成长性、行业地位以及盈利能力增速，我们还是给予很高的一个期待，公司的市值成长空间也是存在的，这是我们研究所对于公司的一个基本的看法。</p> <p>王军董事长总结：</p> <p>一个实体类公司，最根本的是做好自己的实业，我们作为一家上市公司，时刻都在思考未来怎么样才能持续发展，我们不断总结自己的竞争力，不断开拓新的领域，新的方向。我们整个团队脚踏实地、踏踏实实做事是没有问题的，成为上市公司以后，我们也要充分发挥资本市场的力量，为我们的广大中小股东创造更多的价值。未来我们会紧沿着工业电源研发与制造企业这条主线去做更多的事情，我们会一直努力奋斗，希望大家对我们更有信心。</p>
附件清单	参会投资者清单
日期	2022年12月15日

附件：参会投资者清单

序号	姓名	公司
1	祁禾	易方达基金
2	李进	景顺长城
3	顾益辉	广发基金
4	陈祥	天弘基金
5	方辰左	富国基金
6	谢泽林	嘉实基金
7	施钰	国泰基金
8	盛震山	工银瑞信基金
9	胡昕炜	汇添富基金
10	孙亦民	长信基金
11	陆静	国泰基金
12	薛晓敏	上投摩根
13	李林益	大成基金
14	樊孝林	东证资管
15	陈思郁	上投摩根
16	朱丹	金鹰基金
17	刘鹏	交银施罗德基金
18	王浩	银华基金
19	伍智勇	鹏扬基金
20	易镜明	华宝基金
21	刘世昌	华宝基金
22	杜汉颐	华融基金
23	崔古昕	新华基金
24	于蕾	国寿养老
25	张栩	景林资产
26	方建	银华基金
27	张立新	东海基金
28	张立新	东海基金
29	张仲华	国泰基金
30	张千洋	华夏基金
31	谢泓材	国泰基金
32	曹群海	南方基金
33	黄强	海富通基金
34	邓新翱	中欧基金
35	肖滨	兴业基金
36	沈晨	太平资产
37	贺喆	华宝基金
38	陈淳	华安基金
39	胥本涛	华安基金

40	路旭	富安达基金
41	陆阳	德邦基金
42	赵炯	恒越基金
43	陈思源	易方达基金
44	杨飞	鹏华基金
45	张祈玉	韶夏投资
46	陈文	淳厚基金
47	文雅	固禾资产
48	沈文杰	鼎萨投资
49	崔斌	人保资产
50	高若晨	丹羿投资
51	丘国山	银石投资
52	甘传琦	中融基金
53	陈希	银石投资
54	黄泽阳	海南泰昇基金
55	王渊	于翼资产
56	郑茜琳	润谱投资
57	杜群飞	杭州富贤
58	方嘉豪	杭州富贤
59	费征帅	鸿竹资产
60	葛天伟	鑫元基金
61	李晶	财通资管
62	单河	北京泽铭投资
63	张思韡	国君自营
64	陈奇	华富基金
65	陈洪	鑫焱创业
66	冯家楨	碧云资本
67	丁盛	汇安基金
68	庄焱	上海合远
69	黄艺明	中科沃土
70	李丹	国寿安保
71	刘军港	留仁资产
72	黄章财	摩汇投资
73	张志文	歌汝私募
74	孙玮	景林资产
75	韩旭鹏	瓦洛兰投资
76	郭堃	长盛基金
77	李阳东	国联安基金
78	梁俊鸿	恒识投资
79	尹杰	深圳市宏盛鹏达投资
80	杜娟	淡水泉
81	许敏敏	友邦保险

82	邹辰	拓璞基金
83	李伟	棕榈滩投资
84	雷茜茜	信达证券自营
85	孔祥国	德邦证券资管
86	张旭欣	招商理财上海
87	李栋	南京证券自营
88	金善玉	泓澄资本
89	郭强	广银理财
90	李冰	中银资管
91	蔡仁飞	兆天投资
92	王鹏	农银人寿
93	邓翔	华富基金
94	刘照琛	泓澄资本
95	齐贺天	尚雅投资
96	章秀奇	趣时投资
97	吴克伦	北信瑞丰基金
98	杨宗星	华安证券自营
99	丁华清	汇安基金
100	纪晓玲	固禾资产
101	刘志敏	长见投资
102	王先伟	创金合信
103	王惠	泉果基金
104	付楠	华美投资
105	刘建义	华泰保险资管
106	赵强	新华基金
107	石波	尚雅投资
108	钱炳	景林资产
109	贺建青	重阳投资
110	李龙峰	招商资管
111	李峥嵘	雷根基金
112	李承书	南京自营
113	惠博闻	聚鸣投资
114	惠博闻	聚鸣投资
115	张希坤	泉果基金
116	施雨辰	金昌资本
117	王新亮	渤海人寿
118	史晗	恒大人寿
119	王海山	华泰证券资管
120	于沐阳	烜鼎资产
121	张志文	歌汝私募