

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：2023-001

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	详见参会投资者清单
时间	2023年1月4日 15:00-16:00 2023年1月5日 16:00-17:00
地点	电话会议方式
上市公司接待人员姓名	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、请介绍一下近期的公司经营情况。</p> <p>答：从三季报的营业收入和净利润情况看，营收 7.72 亿，同比上升了 63.6%，净利润 2.08 亿，同比上升了 71.62%，这两个数据实际上已经超过 2022 年全年了，所以加上四季度的业绩表现，2022 年全年公司将继续保持一个增长态势。公司财务部正在进行紧张的核算，如果达到需要发业绩预告的比例，公司会按监管要求发布业绩预告的，请大家继续关注公司后期的公告。</p> <p>从订单情况上去看，2021 年全年新增 16 个亿订单，实现了同比大幅度增长，2022 年在这个大幅度增长的基础上，继续保持着良好的订单增长态势。公司四大类主要行业的订单，都是增长的，当然最主要还是来自于光伏行业的增长，准确</p>

数据还在统计中。

二、请问公司整个四季度的出货情况，是否因为疫情受到较大影响？

答：四季度尤其是 12 月份疫情防控政策放宽以后，新冠感染人数增加，对于公司生产确实产生了一些影响，但只是对最近交货的合同有一些影响，至于销售收入和净利润应该影响不大，我们产品主要为光伏类电源产品，结算周期都比较长，之前交期上的影响，可以在后期安装调试验收中去弥补，同时还有一些结算周期较短的产品会形成营收贡献。

三、请问当前的公司在手订单情况？

答：因为在手订单需要财务的测算，目前还没有准确的数据，四季度订单仍然保持良好态势，所以目前在手订单也应该是一个比较理想的状态。

四、请介绍一下公司产品类型占比情况？

答：从今年订单结构上来看，光伏占到我们订单 65%左右，第二个行业是半导体等电子材料行业，占 10%左右，现在我们充电桩行业的占比也在上升了，超过 5%了，剩下的就是其他行业，包括科研院所、冶金、玻璃玻纤等几十个细分行业，占比在 20%左右。

五、对于多晶行业 2023 年的发展公司怎么看？

答：我们做这个行业十几年了，这中间确实也是起起伏伏，包括 2011 年到 2012 年，2015 到 2016 年，2018 年的 531 新政都有阶段性影响，影响的时间有长有短。从长周期来看，光伏行业因为清洁能源替代趋势已经形成，继续发展的方向应该不会变，未来的年均复合增长率应该还是不错的。当然因为供求关系的影响，短周期内有调整，这种可能性也是存在的，关于这一点，公司并不掌握行业调整的主动权，能掌握一些主动权的是我们在其他行业电源应用的推进，这种调整如果出现，反映在我们的营收上要滞后一些，这期间，理想状况下我们在其他行业的拓展也可能有突破，因为这些行

业结算周期较短，对于业绩就可能形成新的支撑，总体上有利有弊吧，大方向上我们还是有信心。

六、电池片行业的电源拓展情况如何？

答：电池片行业电源目前有多家客户在进行测试，大规模的电源销售目前还没有，有一些功率控制器的销售，但量比较少，从行业拓展这个角度看，也算进入到了这个新行业。这个行业的电源属于进口替代，我们也期待后面能形成国产电源的批量采购，这种局面形成了，这个行业才算是真正打开了。

七、公司产品面向的客户是设备客户还是业主客户？

答：多晶行业我们基本面对都是终端客户，也就是你们说的业主客户，单晶行业基本上面对的是设备制造商，也有个别的是和终端客户合作的。这也是为什么多晶行业的结算周期要长一些的主要原因。最后的安装调试验收，需要设备制造商的设备到位，我们的电源到位，在客户现场再进行组装，最后整炉运行成功，才算验收合格，也才能确认销售收入，这个周期就长很多了。

八、多晶和单晶产品毛利率不同，多晶要低一些，和行业面对的不同的客户类型有关系吗？

答：这个没有多大影响，多晶毛利率最近几年下降，主要是竞争对手降价竞争的影响，和客户没有太大关系，单晶的毛利变化主要还是原材料价格波动的影响。

九、公司在不同行业的电源类型是相通的还是差异性很大？

答：我们的电源大类主要分为功率控制电源和特种电源，比如光伏行业和冶金行业属于功率控制电源，半导体行业属于特种电源，细分行业的电源类型差别是比较大的，比如光伏电池片行业，有射频电源，也有溅射电源，都是不同类型的电源，工艺环境和应用场景是不一样的。公司之所以能做这么多类型的电源，简单说还是靠时间的积累，公司发展了近三十年了，逐渐打造了有自己技术特点的多个技术平台，

这些技术平台的形成也不是一朝一夕就能做到的。一个新行业电源的突破，特别是进口替代类型的电源，都需要长时间的研发才可能取得成功，普遍都需要三五年的时间甚至更长。

十、公司产品所处行业的市占率普遍很高，以后还会继续保持这个趋势吗？

答：比如光伏行业我们做了很多年了，才形成目前这样的市占率优势，在行业发展期间也是不断有竞争对手出现的，我们也是在和国内、国外竞争对手的竞争中成长起来的。目前光伏行业的电源技术已经很成熟了，但我们还在不断做自我突破，如果没有技术创新，想持续保障竞争优势也是很难的。有些综合实力更强的电源企业也可能会来抢占这个市场，这个状况我们也阻止不了，那就需要在产品品质、成本控制等诸多方面进行比拼，我们相信我们的实力，同时也认为这样的良性竞争更利于提高行业电源技术水平。

十一、公司电源产品的替换周期长吗？

答：我们的电源产品不是一个耗材，生命周期和设备本身几乎一样，电源市场的扩大，主要来自于这些行业的增量，我们电源产品对应的行业，大多数都是一些成长类行业，行业确实也有增量。当然我们也会做技术迭代，客户也会因此做电源的更换，只是这类相对比例少一些。

十二、公司产品类型比较多，未来哪些行业可能会有更快速的发展？

答：如果从增速看，充电桩行业未来增量应该比较快的，当然有本身基数小的原因，同比去年，今年充电桩行业订单已经是成倍增长，公司正在进行新基地建设，充电桩的设计产能也能达到十亿元以上，当然这只是产能，真的变成订单和销售收入，还需要一个过程，从趋势上来看的话，充电桩行业会有一个快速增长，这也是基于新能源汽车渗透率的提高，对配套充电桩的需求也相应快速提升有关，这个行业也是英杰电气进行规模化发展非常重要的一个支撑行业。

十三、充电桩技术和公司其他行业的电源相比，是不是相对技术含量要低一些？

答：不能简单的这么说，行业应用场景不一样，各自有各自的特点，但就我们公司而言，因为有多年的电源制造技术平台，相对做充电桩的技术储备就更充实一些，也是基于这样的技术平台，我们在直流充电桩上有了自己的功率集成控制的创新技术，为我们赢得了市场和客户。从这个角度上，是有一些技术优势的。如果没有相应技术的积累，进行技术创新那就比较难了，这也是在一个竞争激烈行业内的生存之道，必须要有自己独特的或者具备差异化的竞争优势，我们确实是利用了之前多年打造的电源制造技术平台，在充电桩行业取得了一定突破。这个充电桩新技术最大的特点，就是解决了长距离、分散式客户最头疼的运维服务难的痛点，有机会大家可以到我们公司来看看我们的充电桩。另外呢，现在充电桩也在往快充技术方向发展，势必要提高单台充电桩的功率，这也是适合发挥我们电源制造企业技术优势的一个点，比如我们配套的多晶还原炉电源的功率要比充电桩大很多，所以围绕这个点的电源技术迭代，我们也是有技术积累的，是具备一定优势的。

十四、公司特种电源多为进口替代，而且类别比较多，能否介绍一下公司在这块业务上是怎么布局的？

答：特种电源应用的场景很多，每个行业的应用场景以及对电源的技术要求也是不一样的，比如我们做进口替代的半导体行业的 MOCVD 配套电源，属于可编程直流电源，但是这个直流电源和我们其他类型的直流加热电源相比，技术含量要高很多，就是因为半导体行业的应用场景要求比较苛刻，对电源提出了更高的要求，难度也就自然增加了很多。公司总体的布局思路是在我们技术平台的基础上，寻找中高端电源的应用拓展，其中会以进口替代为主，这里面有些行业替代后市场规模会比较大，当然我们就会进行突破，有些虽然市场规模不大，但实现国产化的意义重大，这样的替代也是

需要考虑的，总之就是能为电源国产化替代做更多的力所能及的事情，这也是公司的责任所在。我们在这些行业深耕多年，积累丰富的客户资源，得到了客户的充分信任，具备了较强的品牌影响力，这些都会让我们更快的了解行业动向和可能带来的市场机会，从而获得一个先入的优势，我们也要尽量把这样的优势利用好。

十五、现在公司所处的功率控制电源和特种电源市场到底有多大？公司在这方面的拓展是怎么考虑的？

答：放眼国际市场看，某些国外的电源公司，能把某一类电源市场做到十多个亿甚至几十个亿，所以说并不是市场不够大，而是说我们现在国内整体的电源技术水平和国外先进企业对比还是有差距的，当然包括我们企业在内的国内电源制造厂商的水平也在不断的提高，这些年来我们也做了很多行业的电源进口替代，随着实力的提升，能做的电源也会越来越多，市场也就会越来越大，比如半导体行业，整体产业基础比较薄弱，但从另一个角度看，未来国产化替代的机会也更多，就半导体设备而言，也是一个千亿级的市场，其中的电源配套体量按普通的电源价值量占比看，也应该是几十亿的市场，我们现在也仅仅做了其中很少的一部分，还有很多潜力可以挖，我们也希望能有更多具备一定实力的电源企业为这个行业的国产化进程做更多的贡献。另一个层面，就是我们现在已经具备市占率优势的电源市场，比如光伏行业，从原来的一两个亿，两三个亿，几年功夫，发展到现在的十多个亿的市场，未来市场空间还可能继续扩大，这些就是这个行业发展趋势所带来的，公司要做的就是顺势而为，努力保持市占率优势就可以了，归根结底一句话，就是这些行业市场很大，到底能做多少，要取决于自己的实力。公司现在上市快三年了，在资本市场里面也摸索到一些新的发展途径，具备了在一些市场规模较大的行业进行拓展的初步条件，所以我们也在往这些行业进行突破，比如充电桩和储能行业。英杰电气是一个非常踏实务实的企业，会努力把自己的战略规划逐步去实现，回报广大投资者对于公司的信任。

附件清单	参会投资者清单
日期	2023 年 1 月 6 日

附件：参会投资者清单

姓名	公司
张思韡	国泰君安
曾大鹏	国泰君安
蹇沛利	PARANTOUX CAPITAL LIMITED
鞠一啸	百嘉基金管理有限公司
常敬铎	北京兴源投资管理有限责任公司
卓若伟	博时基金管理有限公司
黄娴	诚旸投资
朱凌昊	东方证券股份有限公司
郭志强	和沣资本
邓鹏怡	华龙证券股份有限公司
范习辉	惠升基金管理有限责任公司
胡涛	嘉实基金
吴海峰	金鹰基金管理有限公司
应楠殊	九泰基金
黄锦超	人寿养老
路俊智	融捷投资控股集团有限公司
容杰	融通基金
詹凌燕	上海晨燕资产管理中心
王益聪	上海名禹资产管理有限公司
李智琪	上海同犇投资管理中心（有限合伙）
黄杨	深圳聚鸣投资管理有限公司
林海成	深圳市恒盈资产管理有限公司
李晓金	泰康资产管理有限责任公司
徐平龙	谢诺投资
胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
阳宜洋	招商基金管理有限公司
刘俊	中海基金
刘野	中融基金管理有限公司
李哲人	Millennium Capital
丁开盛	北京宏道投资管理有限公司
林晓文	北京凯思博投资管理有限公司
王先伟	创金合信基金管理有限公司
陈文	淳厚基金管理有限公司
胡经天	达诚基金管理有限公司
胡康	大成基金管理有限公司
张浩佳	东吴基金管理有限公司
纪青	富安达基金管理有限公司
路旭	富安达基金管理有限公司
丑凯亮	光大保德信基金管理有限公司
魏小雪	光大保德信基金管理有限公司

刘聪	国融证券股份有限公司
祁善斌	国寿安保基金管理有限公司
孙家旭	国泰基金管理有限公司
朱天逸	杭州宽合私募基金管理有限公司
吴青树	杭州优益增投资管理有限公司
王若擎	好奇资产管理有限公司
黄升科	湖南牛行资产管理有限公司
贺喆	华宝基金管理有限公司
丁鑫	华夏未来资本管理有限公司
李凡	汇丰晋信基金管理有限公司
曾万平	汇泉基金管理有限公司
于振家	建信基金管理有限责任公司
邓哲迅	建信信托有限责任公司
贾丽杰	金元顺安基金管理有限公司
陈晓晨	凯石基金管理有限公司
衡攀宇	南华基金管理有限公司
柯海平	宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司
张鹏	融通基金管理有限公司
周明巍	上海标朴投资管理有限公司
卢伟	上海常瑜私募基金管理有限公司
吴亮	上海泮杨资产管理公司
赵超	上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）
吴朝晖	上海慧珠投资管理有限公司
王友红	上海名禹资产管理有限公司
赵灸阳	上海南土资产管理有限公司
赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
王钱维	上海赢动私募基金管理有限公司
张宁	绍兴宸鑫资产管理有限公司
蒋京甫	绍兴精富资产管理有限公司
杨雪香	深圳纽富斯投资管理有限公司
徐继强	深圳纽富斯投资管理有限公司
郭瑾	深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司
姜仕鹏	深圳市新思哲投资管理有限公司
刘宇	太平洋保险资产管理公司
张凯	太平养老保险股份有限公司
王广国	泰康资产管理有限责任公司
刘琳	天虫资本管理有限公司
吴雨	天风证券股份有限公司
冯浩凡	天风证券股份有限公司
赵强	新华基金管理股份有限公司
杨祺	新华基金管理股份有限公司
黄舒婷	兴业银行股份有限公司资产管理部

殷鹏浩	英大证券有限责任公司
周高华	长安国际信托有限公司
刘嘉	长安基金管理有限公司
方晗	浙江韶夏资产管理有限公司
黄艺明	中科沃土基金管理有限公司
杨柳青	中信保诚基金管理有限公司
李明斯	中信建投有限责任公司（资产管理部）
刘岚	中信建投有限责任公司自营
刘先政	中银国际证券股份有限公司