

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：2023-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	刘然 深交所投教部 杨乔君 深交所投教部 陈辉 全景网 向思敏 新华网 田鈞 华西证券 周睿 华创证券 熊帆 国金证券 张宇 国金证券 唐心迪 观今投资 邹雁鹏 成都之柱资产 杜斐 北京疆亘四川分公司 杨宏伟 中睿合银 唐诗晴 川江投资 刘妮 中小投资者 罗旭驰 中小投资者 邵国辉 中小投资者 江萍 中小投资者 李兴萍 中小投资者 成光贤 中小投资者 鲁元斗 中小投资者 付书辉 中小投资者 张雪 中小投资者 李华龙 中小投资者 王万铠 中小投资者 吴雨橙 中小投资者 胡亚雨 中小投资者

	<p>张静 中小投资者</p> <p>彭世勇 中小投资者</p> <p>陈从学 中小投资者</p> <p>李小兵 中小投资者</p> <p>刘晓刚 中小投资者</p> <p>邓静 中小投资者</p> <p>唐义春 中小投资者</p>
时间	2023年3月24日（星期五）9:30-11:30
地点	公司展厅、车间、二楼报告厅
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：刘世伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>由深交所主办、英杰电气承办的“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”主题投教活动在英杰电气举行，华西证券、国金证券、华创证券组织数十位机构和中小投资者到公司参观交流。公司副总经理、董事会秘书刘世伟引导来宾参观了公司展厅和生产车间，向各位来宾详细介绍了公司的发展历程、企业文化、产品领域、技术实力、经营状况以及未来发展的行业趋势。以下为本次投教活动交流的主要问题：</p> <p>一、公司光伏业务占比很高，有没有国外的客户，未来有没有向国外扩展业务的打算？</p> <p>答：公司在光伏方面的订单主要为单晶硅、多晶硅设备的电源订单，这些材料的产能有90%左右都在国内，所以目前基本上是国内的客户，暂未有向国外的直接销售，未来是否向国外扩展，将根据这个行业未来发展趋势来定。</p> <p>二、公司目前储能相关的产品是针对哪一些客户或者是哪一类型客户？有没有一些意向订单或合作方向？公司在未来，对储能这块业务的发展规划是什么，比如营收规模、市场占有率等？</p> <p>答：公司储能产品业务起步时间较晚，但因为有之前做光伏逆变器的技术积累，所以转向储能行业的储能变流器（PCS）产品具备一定的技术协同性，目前已经有了自己的核心产品，该行业国外户用储能、国内的大型工商业储能市场空间较大，公司也是看中这一发展趋势开始布局这个行业的，但从目前情</p>

况看，储能行业还处于开拓初期，公司会积极把握市场趋势开拓该新业务和新市场，争取在这个行业里做出一定的成绩来，但基于客观原因，目前还不能清楚的判断这个行业对公司未来持续发展的贡献程度。

三、公司参加了去年清洁能源大会，同时去年9月份机构调研名列前茅，请问公司有没有对调研情况进行相关统计？

答：公司长期和广大投资者保持沟通，定期报告披露后都会安排机构调研，调研结束后公司也会披露投资者关系活动记录表，让广大投资者对每次调研的问题同步了解，掌握公司的发展情况。2022年，全年公司共计披露22次投资者关系活动记录表，2023年前三个月，公司已经披露了6次投资者关系活动记录表，目前数百家投资机构都和公司建立了联系机制，可以保证顺畅的交流，也有多家机构出具了公司的深度调研报告，并保持持续的跟踪。

四、2023年的订单是否充足？

答：截止到目前为止，公司的订单情况仍然保持充足的状态，由于公司是依照客户需求定制化配套电源，所以不好对全年的订单情况做准确预计，公司年报和一季报都没有披露，目前也不方便透露2023年具体的新增订单数据。

五、公司充电桩业务和蜀道集团是不是独家合作，目前合作的情况如何？

答：是不是独家合作我们不太清楚，蜀道集团为四川高速公路的管理公司，公司下属子公司蔚宇电气和蜀道集团下属的蜀道装备签订有战略合作协议，目前蔚宇电气的直流充电桩已经覆盖了蜀道集团管辖的200多个四川高速公路服务区（总共有900个左右的服务区），从双方合作协议的约定看，未来继续扩大覆盖范围的可能性还是比较大的。

六、公司非标产品和标准化产品的比例如何？未来标准化产品的占比是否会提高？

答：公司的电源产品基本上都属于非标产品，即便生产多年的比如光伏单晶、多晶类电源，也不是标准化产品，每次客

	<p>户的要求也是不一样的，签订订单之前都需要和客户进行方案的确认，公司按确认方案进行生产。蔚宇电气的充电桩产品偏民用化，未来上规模以后可能有部分属于标准化产品系列，随着蔚宇电气充电桩销售额的提高，可能公司产品中的标准化产品数量会因此提高，但占比是否同步提高还要根据全部产品的结构来确定。</p> <p>七、公司半导体业务的扩展情况如何？</p> <p>答：公司半导体等电子材料业务订单最近这几年呈现连续增长的状态，随着公司 2016 年为中微半导体提供 MOCVD 设备电源实现进口替代以后，在这个行业的知名度和品牌影响力有较大提升，目前随着公司射频电源的研发突破，在这个行业的细分应用有进一步扩大的可能，同时这个行业在半导体材料端公司也有电源配套，用于电子级单晶硅、碳化硅、蓝宝石、电子铜箔铝箔以及光纤行业，订单也呈现一定的增长。</p> <p>八、公司二期扩建以及充电桩和储能产能扩建的情况如何，能增加多少销售收入？</p> <p>答：公司在 2021 年完成了二期产能扩建，增加了一个 11,000 m²的生产车间，新增了包括全自动贴片机、电路板喷涂线、精益装配流水线在内的大量生产设备，公司产能得到了大幅度的提升。2022 年 4 月份，公司新购了约 200 亩土地（B 区）为今后公司的产能继续扩建做准备，2022 年 12 月份，开始启动 B 区产能的扩建，占地 200 亩，该项目将分三期建设，第一期准备投资 4 亿元左右，进行新能源汽车充电桩和电化学储能项目的产能扩建，计划建两座 15,000-17,000 平米的生产车间以及配套设施，完全达产后，预计每年可以实现 1.2 万台直流充电桩、40 万台交流充电桩、60MW 储能变流器及 60MWh 储能系统的生产能力，大幅度提升公司的销售规模。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 27 日