

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：2023-010

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 checked="" 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 <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	参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 5 日（星期五）15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理：周英怀先生 副总经理兼董事会秘书：刘世伟先生 财务总监：张海涛女士 独立董事：饶洁先生 保荐代表人：杜柯先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，与线上投资者互动交流的主要问题如下：</p> <p>问题一：您好，请问：1、公司电源正在客户端做测试，能量化（如参数指标满足要求的程度）描述一下测试进程吗？2、现在光伏、半导体项目上量多，公司的潜力产品仍处于测试中，可能会有测试满足了但相关项目需求量下降的时间错配问题吗？3、光伏领域市占率 70%，国产替代是替余下的 30%还是另外还有替代领域？谢谢！加油！</p> <p>答：您好，第一个问题涉及到公司的商业秘密，量化研发测试进程不便回答，请您理解；第二个问题：这类电源属于进口替代产品，而进口替代本来就需要一个过程，从初步替代到全面替代需要一定的时间，伴随着国产替代比例的提升，国内</p>

市场空间也会逐步放大；第三个问题：这个市占率是我们对于多晶还原炉电源和单晶炉电源的市场统计，这两个行业的电源自公司 2005-2008 年期间进行国产替代后已经十多年了，早已经全面国产化了，并不存在您说的对于其他 30%市占率的替代，公司目前在光伏电池片生产设备上有做电源的进口替代，主要是替代德国和美国的电源，产品也是处于客户测试阶段。感谢您的关注。

问题二：请问公司 2022 年订单情况如何，光伏、半导体、充电桩各占多少？电池片和半导体使用的电源何时能量产？公司的二期扩建工程什么时候可以投产？

答：您好，公司 2022 年全年新增订单超过 24 亿元（含子公司充电桩订单），相比 2021 年的 16 亿新增订单又有了大幅度的增长，其中以光伏为主，占比超过 60%，电池片和半导体行业的新电源目前仍在测试中，截止到今天尚未量产，量产时间取决于电源测试情况以及下游客户采购计划；公司二期扩建工程在 2022 年开年就已经全面投产了，公司 B 区新厂区的扩建目前正在进行，主要为充电桩产品产能扩建和储能产品产能新建，预计今年下半年可以形成一定的产能贡献。感谢您的关注。

问题三：建议向公司大客户晶盛机电学习，每个报告期都披露合同负债、在手订单数据，业绩预告亦是如此。虽然现在是非强制性要求披露（未达到强制性标准），但交易所一直鼓励上市公司自愿性披露。

答：您好，公司最近几年处于一个快速发展的状态，订单增速较快。但每个公司情况不一样，我们公司的电源产品类型众多，涉及几十个行业，产品确认销售收入的时间也差异较大，相比其他公司要复杂很多。季度时点订单的增长或下降并不能完全准确的反映公司实际经营情况，甚至有时以此做短期判断误差会较大，感谢您的关注和建议。

问题四：请问公司半导体电源业务，除了中微公司，还有哪些半导体头部设备厂商有合作？目前的进度如何？

答：您好，公司和中微半导体的合作已经很多年了，双方良好的合作也为公司在半导体设备电源配套领域建立了很好的知名度和品牌影响力，目前除中微外，公司还和这一行业领域的其他知名企业有合作，但目前尚属于产品测试阶段，不宜介绍过多，感谢您的关注。

问题五： 半导体离子注入设备中的引出抑制电源，研发进展，客户导入，市场空间？

答：您好，这些属于公司研发保密范围，不宜过多介绍，希望您能理解，感谢您的关注。

问题六： 请问整个半导体设备行业电源，公司大概估计市场空间规模？

答：您好！这个问题比较大，半导体设备国产化基础比较薄弱，随着国内行业水平的逐渐提升，半导体设备国产化替代的空间是比较大的，我们目前也仅仅是在部分设备上做了电源国产化替代。对于公司而言，现在最主要的任务还是在研发上能形成更多的突破，实现更多的进口替代，这样才能在未来的市场竞争中掌握主动权，准确的未来市场空间确实不好预测，感谢您的关注。

问题七： 英杰电气高管好，请问现在对 23 年是否看好，23 年预期营收是多少？

答：您好，公司 2022 年新增订单以及 2023 年一季度新增订单的情况良好，为 2023 年的经营已经打下了良好的基础，2023 年的营收受确认销售收入的时点影响较大，不好准确预估，希望您能理解，感谢您的关注。

问题八： 请问，从公司的一季报数据来看，营收和利润增长幅度并不大。但是存货与合同负债却有上升。是什么原因导致一季度营收和利润增速低于往期增速？

答：您好，公司电源产品类型较多，涉及不同的行业，不同类型产品的生产周期和确认销售收入的周期差异较大，有 2-3

个月确认收入的，有 20 个月甚至更长时间确认收入的，在季度这样的短周期内出现这样的情况是很正常的，感谢您的关注。

问题九：请问公司 23 年一季度增速放缓，是因为什么原因导致的？谢谢！

答：您好！公司电源产品种类较多，涉及的行业以及客户类型不一样，产品确认销售收入的周期也不一样，季度周期太短，根据我们的经验，做季度环比不能准确反映公司经营情况，所以不建议您做这样的比较，还是要根据更长周期的经营数据来做判断，感谢您的关注。

问题十：请问分红的具体实行日期。

答：您好，有关 2022 年利润分配的方案还需要经过公司 5 月 8 日年度股东大会审议通过，如能审议通过，公司将会按监管要求尽快实施。感谢您的关注。

问题十一：请问 23 年一季度为何存货增长较多，而收入利润增长较少。是公司产能跟不上还是其他原因？

答：您好，公司电源产品类型较多，确认销售收入的时间节点差异较大，大多数产品需要安装调试验收完成后才能确认销售收入，公司存货中大多数为发出商品，公司发出商品增多，可以理解为等待确认的销售收入在增多，这恰恰是对公司产能匹配的一个印证，感谢您的关注。

问题十二：请杜先生聊聊公司治理方面问题，以及未来展望！谢谢！

答：您好，公司治理规范，严格遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》。未来，公司将立足于工业电源领域，以“成为一流的工业电源研发制造企业”为愿景，在稳定现有成熟产品市场订单和核心竞争优势的同时，坚持科技创新，围绕新能源、新材料、高端装备等重点领域，在发展前景良好的新兴行业内发掘机会，加大研发投入，以进口替代为重点方向，积极研发新产品或拓展公司产品的应用领域，为公司创造新的利润增长点，实现公司

可持续性发展。

问题十三： 请问您作为公司独立董事，22 年度做了哪些工作，对公司未来战略发展有什么建议吗？

答：您好，作为公司的独立董事，本人积极与公司管理层沟通，了解公司经营情况和重大事项，积极参与审计委员会、提名委员会的日常工作，持续关注公司的信息披露工作，对公司定期报告、内部审计情况、使用自有资金进行现金管理及公司董事候选人的任职资格等事项提出了自己的建议和意见，对于公司未来战略发展，我本人作为独立董事，也听取了公司管理层的有关汇报，并积极支持公司的战略发展，感谢您的关注。

问题十四： 半导体设备电源的调试要多久？

答：您好，不同设备的电源类型不同，调试时间也不同，半导体设备从生产到调试完成需要的时间也不相同，多为 3-6 个月，又有一些产品的周期会更长一些。感谢您的关注。

问题十五： 请问领导，公司是否有增持公司股份的计划或者意向？彰显对公司未来发展的信心。

答：您好！彰显对于公司未来发展信心，增持股票只是其中的一种方式，我们认为，良好的行业发展前景以及充足的市场订单才是信心的根基，感谢您的关注。

问题十六： 这几天股票为什么大跌？

答：您好！股票的涨跌因素很多，作为上市公司，用良好的经营业绩去回报投资者是公司的责任所在，任重道远，我们会努力持续做好我们该做的事情，同时也要提醒广大投资者注意投资风险，感谢您的关注。

问题十七： 请公司未来坚持不为了迎合资本市场，而去粉饰、美化财务报表，另外请张总预判一下公司未来经营性现金流情况，谢谢！

答：您好，真实准确完整的进行信息披露是每个上市公司的基本义务，我们公司也一定会一如既往的做好信息披露工作，

公司最近几年订单增长迅速，签订订单时，公司也只是收取客户比例不高的预付款，为了订单的及时交付，满足客户的需求，前期需要大量的现金投入购买原材料，短周期内现金流状况会受到一定影响，但这只是暂时的，随着后期产品的交付、调试验收完成，货款逐步按合同约定回收，公司现金流状况将会得到明显的改善，感谢您的关注。

问题十八：周总，您好，请问公司在充电桩领域的技术优势有哪些？目前充电桩业务的收入主要是电源模块还是整桩？今年一季度充电桩业务的收入有多少？三个问题请分别具体介绍下，谢谢。

答：您好，由于新能源汽车渗透率的不断提高，充电桩的需求随之快速增长，充电桩业务是公司要去重点发展的业务，对于公司经营规模的快速扩大有重要意义。公司下属子公司蔚宇电气专门研发生产充电桩，目前在西南地区已经具备了一定的品牌影响力，国外市场的开拓情况也较好，是最先拿到交流桩北美地区 UL 认证的国内充电桩制造企业，目前也正在进行直流桩的相关认证工作。采用功率集成控制技术的充电桩产品是其技术优势，并已经取得了国内外专利，近几年多次获得国内充电桩行业的奖项，得到了客户和市场的认可，为其国内外市场开拓打下了良好的技术基础。目前该公司的业务收入主要来自于充电桩整桩的销售，但当前产能受限，营收规模并不大，公司也正在进行 B 区产能扩建，其中主要就是充电桩产能扩建，感谢您的关注。

问题十九：老板们好，请问 B 区充电桩项目的新设备开始安装了吗？储能项目是否已开始有销售？今年一季度新订单有多少？在手订单有多少？谢谢。

答：您好！B 区产能扩建目前处于厂房建设的后期阶段；储能行业的产品公司研发时间不长，已经有了自己的产品，但尚未形成销售。公司整体业务的一季度订单情况良好，感谢您的关注。

问题二十：公司二季度业绩如何？能预测一下吗？

	<p>答：您好！公司近几年订单增速较快，前期签订的订单目前已经逐步进入结算周期，会对公司业绩形成有力的支撑，但季度周期较短，尤其是我们的多晶订单，单个订单金额大，确认时间却并不统一，对于季度的营收确认影响较大，因此很难对于当季确认结算的产品进行准确预判。对于公司的经营发展情况，建议广大投资者还是要在更长时间周期上去做判断，感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月8日