

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：2023-012

| | |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 <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 | 粤港澳大湾区产融投资有限公司：范字义、童剑雯 南方天辰（北京）投资管理有限公司：王然 |
| 时间 | 2023年6月30日（星期五）15:00-17:00 |
| 地点 | 英杰电气三楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书：刘世伟先生 蔚宇电气副总经理：邓斌勇先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司董秘刘总对公司的历史发展以及当前业务基本情况进行了整体介绍，随后就调研人员的问题进行了交流。主要内容记录如下：</p> <p>问题 1：公司与行业可能新增的竞争对手之间竞争的优劣势如何？</p> <p>答：从各行业的竞争情况看，在英杰电气市占率比较高的行业，由于公司长期从事非标定制化产品的生产，生产环节上的成本控制是我们的优势，做了多年的非标产品，有很多生产工艺环节上节省成本的经验，这些经验不是技术端就能解决的，另外从产品技术层面看，当前行业技术已经比较成熟，还没有看到颠覆性的技术或者带有明显创新性的技术，在这种情况下，客户的粘性还是比较强的。当然竞争对手实力也越来越强，也倒逼我们要通过更多的方式，付出更多的努力来保持我们的市场地位。</p> <p>问题 2：英杰电气的产品主要分为光伏、半导体等电子材</p> |

料、充电桩、其他等四个行业大类，请问公司在这四大类产品的现有产能、未来规划和在手订单情况是怎样的？

答：英杰电气生产的配套电源应用于不同的行业，产线上80%以上的生产设备和生产人员都是可以共用的，全年产值主要是不同类型订单的生产积累，不存在单独行业产能的概念，全资子公司蔚宇电气的充电桩业务产能是独立的，目前充电桩的产能还比较小，公司也正在做产能扩建。从订单角度上看，光伏行业最近几年上涨很快，这几年的光伏订单占到我们总订单的60%以上，其中分为单晶订单和多晶订单，两者基本上各占50%，半导体行业的订单目前能占到10%多一点，充电桩大概能占到6%左右。其余的就是其他行业的订单，包括了玻璃玻纤，冶金等传统行业，也包括一些新兴行业，如锂离子电池、医疗、环保、安检等，细分行业下来有近三十个，不同行业、不同类型的电源产品确认销售收入的周期是不一样的，最长的是多晶行业的电源订单。截止到2023年一季度，公司全部在手订单超过32亿元。

在未来规划方面，充电桩行业整体市场空间大，是推进公司规模化发展的重要支撑。其他行业的非标电源定制基本上取决于客户的需求，按照客户定制数量进行生产销售，基于这个特点，公司更为关注的是各个行业的周期性影响，比如最近光伏行业的上游硅料产能因前期投资较快，形成一定的过剩产能，硅料价格大幅度下降，可能对这个行业客户的投资热情产生影响，从而对公司后期的订单可能带来一定的影响。公司意识到这样的风险后，也加快了在新行业里面的电源应用拓展速度，从而对有可能出现的某些行业订单下滑做一个弥补，比如半导体等电子材料行业、光伏下游的电池片行业以及其他一些新行业的电源应用。未来公司会努力保持自己在成熟行业的市占率优势，加强多个行业范围的整合，同时推进公司规模化发展进程，双向推动公司可持续性发展。在中期计划上，公司重点工作是抓两头，即一头抓研发，另一头抓产能，通过不断地进入新行业，拓展公司的电源应用领域，保持较高的市占率，同时

有节奏的推进整体产能的继续扩建。目前公司正在进行 B 区的扩产建设，形成新的产能扩张。

问题 3：在未来的三年营业收入中，公司预计按照产品分类的结构比例大概是多少？

答：因为每个行业都有很多不可预计的因素，加之公司产品非标定制化的特点，所以很难对未来做个全面、准确的预估。充电桩由于其行业特点以及公司对其进行的专项投入，在未来公司产品的占比可能会大幅度提高，充电桩行业的毛利率虽然没有公司其他产品的毛利率高，但是充电桩行业的市场规模很大，公司如果在其中能取得理想市占率的话，对于公司整体的营收规模和净利润水平都能形成较好的正向贡献。另外半导体等电子材料这个行业的占比，随着该行业的发展以及公司新能源产品可能的行业应用，行业订单金额可能也会有一定幅度的增长。

问题 4：公司一季报增速放缓的原因是什么？另外，请介绍一下二季度的经营情况。

答：公司的产品涉及不同行业，产品类型较多，不同类型产品的销售收入确认周期是不一样，从 2-3 个月到超过 20 个月不等，比如光伏行业的多晶订单确认周期就很长、单个合同金额大，同时多晶订单月度、季度起伏性较大，确认收入的时间无法准确预估，因此对于公司季度销售收入的确认金额影响也是比较大的，用季度数据做环比、同比会影响对于公司发展趋势判断的准确性。从去年公司新增订单以及今年上半年新增订单情况看，趋势仍然良好，前期没有确认销售收入的订单大概率都会在后期得到最终确认，计入公司后期业绩中。至于二季度的经营情况，因为目前还没有半年度的财务数据，同时也要符合信息披露监管要求，公司 8 月 29 日披露半年报以后再进行交流。

问题 5：去年公司在光伏行业毛利率下降的主要原因是什么？未来是否有进一步下降的风险？

答：公司在光伏行业的产品分为单晶产品和多晶产品，单

| | |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| | 晶产品毛利率的起伏主要是受原材料方面的影响，总体起伏不大。光伏行业毛利率的下降主要是多晶行业竞争激烈，产品定价下降引起的。是否进一步下降还需要根据后期情况做判断。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年7月4日 |