

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：2023-013

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	湖南轻盐创业投资管理有限公司：何浩泽 重庆发展投资有限公司：陈俊年、钟威宇、邓一 首钢基金：王洋洋 上汽欣臻：王凌力 中交资本：汤东南
时间	2023年7月4日（星期二）10:00-12:00、15:00-16:00
地点	现场调研和电话调研
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董秘刘总对英杰电气的历史发展以及本次募投项目充电桩业务的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：英杰电气的这次募投项目里，充电桩业务主要是针对国内还是国外的？</p> <p>答：公司充电桩业务最初是从国外市场开始打开的，从毛利率上看，国外销售的毛利会更高一些，但随着蔚宇电气品牌影响力的逐渐扩大，国内市场份额也在加大。所以，现在公司的交流桩和直流桩都在积极拓展，努力推进国内和国外市场。</p> <p>问题 2：公司的竞争对手，如 spang 和 AEG 等，现在都在做服务器电源，请问英杰电气在做这方面的电源产品吗？</p> <p>答：英杰电气的产品所涉细分行业众多，大概有 40 多个细</p>

分行业，但都可以归结于功率控制电源和特种电源，公司的工业电源产品除了充电桩外，其余绝大多数是应用于需要电热场加热、需要精准控温且同时运行时间很长等特殊生产场景，服务器电源不是公司的产品方向。

问题 3：公司的市占率已经很高，请问公司的发展战略是继续追求更高的市占率，还是在市场规模上进行拓展？

答：公司电源类产品的市占率比较高，需要继续保持，但是由于很多行业市场规模并不大，因此公司当前也在一些市场规模较大的行业进行布局，比如充电桩、储能业务。公司原来的特点是范围经济整合下的规模经济，当前在这个特点基础上，也在规模化发展上开始发力。

问题 4：请预判一下 2023 年、2024 年公司在半导体、光伏等板块的毛利率和绝对值增速情况。

答：未来预期的发展情况和公司的产品结构有关系，在光伏、半导体、充电桩这几个行业里面，半导体行业的毛利率可能会比较高，充电桩的毛利率虽然没有那么高，但是其优势是市场规模大。在英杰电气的产品结构里，光伏产品分为单晶产品和多晶产品，单晶产品的毛利率基本上在 40%左右，其毛利率水平受上游原材料价格涨跌的影响；而多晶产品的毛利率则受到了竞争对手降价的影响，造成了毛利率的下降。目前看，可能还有继续下降的风险。面对这样的情况，公司要做的是尽快在高毛利率产品上实现突破，让高毛利率产品的销售占比得到更大程度的提升。未来随着公司充电桩产能的扩大，其销售占比会上升，但行业毛利率相比偏低，可能对公司整体的毛利率产生影响，但是对于公司营收规模和净利润仍会有正向贡献。公司在追求规模化发展的同时，也在一些高毛利率行业进行积极拓展。从销售占比上看，未来估计充电桩占比会上的比较快，半导体行业也有可能得到提升，整体毛利率水平是升是降，还要看几个行业的具体占比和各自毛利率的情况，现在不好做判断。

问题 5：公司产品在光伏、半导体、充电桩等板块的销售

收入确认周期大概是多长？

答：从交付周期上看，充电桩产品因不存在安装、调试等环节，其确认销售收入是最快的，大概只有 2-4 个月的时间，最长 6 个月，半导体行业的平均周期一般在六个月左右，光伏行业里面的单晶产品一般是 6—8 个月，多晶产品的确认周期整体较长，根据项目大小和客户自身情况确认销售收入的周期不一样，有 12 月的，也有超过 20 个月的，一般是 15—18 个月。

问题 6：公司目前的在手订单情况怎样，能够覆盖多长时间？

答：2023 年一季度在手订单约 32 亿元，公司今年上半年的整体订单同比去年上半年的整体订单稳中有增。

问题 7：公司充电桩的功率集成控制技术，对于终端客户而言，这项技术能节约多少维修成本？

答：这个技术主要解决的是客户充电桩分散、远距离维护难的问题，功率集成控制器可以更换，客户自己的维修人员经过简单培训就可以独立完成更换，维修便利，传统型充电桩客户维修难度较大，只有等待供应商上门维修，造成待修时间较长，充电桩实际运营时间缩短，同时在原材料端有所节约，比如可以节约 30%左右的铜材料的使用，整台装配的工时量也有所节约。

问题 8：充电桩行业竞争激烈，贵公司在其中的竞争优势体现在哪里？

答：首先，我们直流桩有功率集成技术的国内专利，同时已经在德国取得了专利，美国和其他国家的专利正在申请。这个专利技术，解决了远距离、分散性客户充电桩维修的痛点。我们和一些客户的战略合作，正是基于客户看好我们的技术切实解决了他们头疼的维修问题，另外一个竞争优势是我们的市场推广区域，我们是以国外营销为始发点，避开了国内较为激烈的竞争局面，充分发挥了公司产品品质过硬的特点。在这个过程中，我们海外市场的销售渠道就逐渐建立了起来，国外销售

	<p>的较高毛利率也给我们带来较好的收益。我们是国内第一家取得交流桩 UL 认证的公司，现在正在做直流桩的海外 UL 认证和 CE 认证。较早进入海外市场取得市场知名度，进行国外市场的拓展，也是我们当前的一个竞争优势。在国内的市场开拓上，我们主要布局西南市场，也避开了和一线城市以及沿海城市等龙头企业的直接竞争，而西南地区有实力的充电桩整桩制造企业较少，能更好发挥我们作为西南地区企业的地域性优势。西南地区新能源汽车渗透率相对慢一些，车桩比也较低，鉴于新能源汽车的发展，未来的市场空间可能更大。在这个过程中逐渐打造我们的品牌，再向西南地区以外的国内市场进行拓展。目前看这几项战略思考实施效果还是很好的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 6 日