

# 英飞特电子（杭州）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观			<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u>		
参与单位名称及人员姓名	德邦证券					
时间	2022年11月18日	地点	公司会议厅（网络会议）			
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：贾佩贤					
<p><b>公司董事会秘书简要介绍公司基本情况以及 2022 年前三季度公司生产经营情况。</b></p> <p>2022 年前三季度，下游需求旺盛，公司实现营业收入 11.69 亿元，较上年同期增长 9.61%，归属上市公司股东的净利润 1.49 亿元，较上年同期微降 8.30%，归属上市公司股东的扣非后净利润 1.51 亿元，同比增长 17.85%。</p> <p>其中，2022 年第三季度，公司实现单季度营业收入 4.54 亿元，较上年同期增长 12.13%；单季度归属上市公司股东的净利润 8,430.98 万元，较上年同期增长 4.36%；单季度归属上市公司股东的扣非后净利润 8,895.35 万元，较上年同期增长 75.19%。</p> <p><b>主要问题及回答：</b></p> <p>Q1：LED 驱动电源应用领域的国内外市场空间有多大？</p> <p>A1：根据 Grand View Research 数据，2021 年，全球 LED 照明市场规模为 592.6 亿美元，预计 2021 年至 2028 年的年复合增长率为 12.5%。</p> <p>未来几年 LED 照明市场预计将保持温和增长态势，并不断有新的应用领域出现。新兴国家经济发展带动基础设施建设以及城市化率的提高，大型商业设施、基础建设与工业区兴建，以及国家层面新基建政策推动的隧道照明、智慧城市照明刺激着市场 LED 照明需求。近年来新兴的植物照明、智慧照明、健康照明、防爆照明、医疗照明、渔业照明、UV LED 等应用领域的发展也推动 LED 照明市场规模的持续增长。</p> <p>LED 驱动电源作为 LED 产业链中的核心零部件，其增速高于整个 LED 照明市场的增速。根据 Global Industry Analysts 数据，受疫情影响，2021 年全球 LED 驱动电源市场规模约为 163 亿美元，有望于 2027 年达到 526 亿美元，年复合增长率超过 20%。</p>						

Q2: 公司会重点发展上述哪个领域?

A2: 公司目前主要从事 LED 驱动电源的研发、生产、销售和技术服务, 致力于为客户提供高品质、高性价比的智能化 LED 照明驱动电源及其解决方案。作为国际领先的 LED 驱动电源头部企业, 英飞特目前以提供技术要求相对较高的中大功率 LED 驱动电源为主, 相关产品主要传统应用领域有道路照明、工业照明、景观照明等领域; 同时公司也根据市场需求推出了针对植物照明、智慧照明、健康照明、体育照明、防爆照明、渔业照明、安防监控、UVLED 等新兴应用领域的电源产品, 其中, 近两年快速发展的植物照明领域已成为公司产品主要应用领域之一。

Q3: 今年国内外植物照明市场表现如何?

A3: 当前植物照明市场在各个区域的表现不一。由于疫情导致物流受阻、客户战略性提前备货、北美规范大麻种植等因素致使终端厂商产品库存有所增加, 国内及北美的植物照明市场受到去库存等因素影响, 其增长速度短暂性地受到了限制。欧洲市场的植物照明主要应用于果蔬、花卉等作物类, 当前仍呈现良好的增长态势。

Q4: 植物照明市场未来发展如何?

A4: 随着植物工厂的不断发展, LED 在植物照明的市场渗透率将会逐渐提升, 中国正努力打造世界农业半导体照明技术装备产业及其应用大国和强国, LED 在植物照明的应用会随着产业的逐步专业化进一步发展。从长期来看, 植物照明市场仍是市场需求稳步增长的新兴 LED 驱动电源应用领域。

Q5: 影响公司 2021 年度产品毛利的主要因素有哪些? 今年原材料紧缺情况是否有所改善?

A5: 2021 年度产品毛利主要受上游原材料供应紧张、价格大幅上涨的影响。公司各部门通力合作, 加强供应链管理, 通过战略备货、物料替代等多种方式, 原材料紧缺的情况已大幅缓解。原材料整体供应形势较去年已有较大改善。

Q6: 公司同客户签订销售订单的周期是怎样的?

A6: 大客户通常会向公司提供年度订单需求预测, 公司会据此提前进行相应安排。公司主要采用接单式生产模式, 与客户实际签订销售订单后开始排产发货。公司标准交货期为 21 天, 当出现原材料供应紧缺的情况时, 交货期会相应延长。

Q7: 公司的客户结构是怎样的?

A7: 公司的客户主要分为直销客户与分销客户, 来源于直销客户的收入占

比略高于分销客户。直销客户以大客户为主，分销客户主要服务于更加分散的终端客户，能向终端客户更好地提供本地化服务，同时减轻公司的产品交付与服务压力。

Q8: 公司后续产能与投产规划是怎样的？

A8: 公司的产能主要分布在杭州桐庐、印度和墨西哥。公司当前主要产能来源于桐庐生产基地。桐庐生产基地当前有 13 条产线，按长白班排产单月产能约 100 万台，最高可达 120 万台。公司产能安排灵活、可延展性强，可根据接单及原材料供应情况，在不增加生产设施设备的情况下，通过排班快速增加产能。公司已预留厂房空间，如有进一步拓展需要，公司可通过增加生产设施设备在 2-3 个月内快速增加产能。

公司亚太印度工厂及北美墨西哥工厂已建设完成并实现批量生产，使公司具备了世界多区域的生产能力，规避单个地区的系统性风险对公司业务的冲击，为客户提供更加近距离以及本土化的服务，极大地增强了客户对公司的信心。

Q9: 公司新能源产品预计什么时候放量？

A9: 公司近年来持续关注新能源业务，充分考虑经营风险，积极探索充换储领域，不断对新能源充电产品进行战略性调整，持续推进车载充电机产品的开发和升级换代，推出了高速车型的 CDU 系列产品，目前已经在多家主机厂进行测试、导入。导入周期较长，放量仍有一个过程。

Q10: 公司未来的投资规划是怎样的？

A10: 公司于 2022 年 6 月已披露重大资产购买预案。标的资产为全球照明巨头欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，产品主要包括各类室内和室外 LED 驱动电源产品、LED 模组、LED 光引擎、电子控制装置等，并为客户提供定制化、智能化及集成化的整体照明控制系统。公司主要优势在于中大功率的 LED 驱动电源，标的公司主要在于各类中小功率的相应产品。欧司朗作为一家百年企业在欧洲市场具有品牌、营销和服务等方面的优势。收购欧司朗数字系统事业部，有助于公司扩充产品线并提升在欧洲市场的竞争力。

除了 LED 电源细分领域，公司也将积极关注新能源、储能等相关领域的投资机会。

附件清单	无	日期	2022 年 11 月 21 日
------	---	----	------------------