

# 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：2023-002

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	国联证券、海富通基金、嘉实基金、汇添富基金、青岛长铭基金、韶夏资本、翊安投资、西南证券、南方基金、泰康资产、东方基金、茂源财富		
时间	2023年4月18日	地点	公司会议厅
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：贾佩贤		
<p><b>主要问题及回答：</b></p> <p><b>Q1：公司 2022 年海外营收增速较快的原因是什么？其中北美区的营收增速较其他区增速较慢的原因是什么？公司如何看待植物照明市场的前景？</b></p> <p>A1：公司 2022 年海外营收增速较快，主要得益于公司全球化营销服务体系的完善，以及新兴国家基础建设、海外国家市政建设以及欧洲市场果蔬花卉等植物照明需求的增长。</p> <p>公司开拓北美市场的时间较早，而且北美市场是除中国区市场外占比最高的区域，其作为比较基数的营收规模比较高，显示出来的增长比例会偏低一些，但北美市场在报告期内仍旧是海外销售中营收规模最高的区域。此外，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，短期内植物照明市场受到去库存等因素影响，导致北美区营收增长速度短暂性地受到了限制。但植物照明应用领域除了大麻种植，新的应用场景不断出现，长期来看仍将呈现良好的增长态势。</p> <p><b>Q2：公司 2022 年年度报告中披露的其他业务营收增长较快、毛利较高，具体是什么业务？</b></p> <p>A2：其他业务主要指 LED 驱动电源相关的材料和设备收入，公司出租闲置房产并提供物业服务带来的租金、服务费等营业收入，以及部分报废品处置等收入。</p> <p><b>Q3：公司 2022 年产品毛利提升的原因是什么？</b></p> <p>A3：根据公司 2022 年年度报告显示，公司 LED 驱动电源相关的毛利率为 33.6%，较上年增加 1.39%。主要得益于 2022 年原材料供应的紧张形势有所缓解，公司在报告期内的产品毛利有所恢复，但仍旧没有达到 2020 年度的毛利</p>			

水平。2021 年由于原材料供应形势紧张，部分原材料价格较高，导致公司原材料成本大幅上升，2021 年度产品毛利相较于 2020 年度下降 7%左右。

**Q4: 公司并购欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部的 2022 年财务表现如何？交易标的财务数据得到较大改善的原因是什么？**

A4: 根据毕马威华振出具的“毕马威华振审字第 2301469 号”《审计报告》和“毕马威华振专字第 2300112 号”《备考审阅报告》，本次重大资产重组的标的资产在 2022 年 1 月-9 月的盈利能力得到较大改善，具体原因详见公司已披露的《关于中证中小投资者服务中心<股东质询建议函>回复的公告》（公告编号：2022-080）、《关于<关于对英飞特电子（杭州）股份有限公司的重组问询函>回复的公告》（公告编号：2023-020）、以及 2023 年 3 月 24 日发布的《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》。标的资产 2022 年 10 月-12 月的模拟财务数据尚在核算中。

**Q5: 公司 4 月 4 日完成的第一次交割涉及的标的资产营收及员工比例有多少？预计多久完成第二次的交割？**

A5: 第一次交割主要为德国、意大利及中国等三个核心国家的 OPTOTRONIC GmbH、Optotronic S.r.l.和欧司朗（广州）照明科技有限公司的股权资产。根据卖方提供的资料及说明，卖方财年为每年的 10 月 1 日至次年的 9 月 30 日，2021 财年卖方在德国、意大利及中国合计销售收入为 16,174.95 万欧元，占 2021 财年标的业务总收入的 58.48%。根据卖方提供的资料、德国补充法律尽职调查意见、意大利补充法律尽职调查意见，截至 2023 年 2 月 9 日，拟转移至德国标的公司的 107 名员工中已有 102 名员工完成转移、5 名员工未接受转移，拟转移至意大利标的公司的 122 名员工已全部完成转移，拟转移至中国标的公司的 136 名员工中已有 101 名员工完成转移、35 名员工未接受转移（不涉及核心人员）。因此，大部分员工均已转移完成，未接受转移的员工不属于标的业务核心人员；并且，根据双方《股权及资产购买协议》，卖方保证截至第二次交割时，至少 75%的业务员工将被转让。

根据《股权及资产购买协议》及《股权及资产购买协议之补充协议》的约定，第二次交割行为应在第一次交割发生的月份之后的第三个月的第一个营业日履行，但如果所有第二次交割日的行动都可以在更早的日期执行，双方应尽早完成第二次交割。因此，第二次交割相关工作正在积极推进中。

**Q6: 公司本次重大资产重组完成后，预计会有哪些成本投入环节？**

A6: 标的资产的研发、销售、采购等职能模块相对独立，剥离并交割后，基本可以独立运营。有一些公共职能部门在交割前则由 OSRAM 集团总部提供支持，需要公司在交割后的整合和承接过程中，投入资源，提供配套支持。同时，双方签署了《过渡期服务协议》、《销售过渡期服务协议》，使标的资产能

在交易完成后顺利过渡至买方并维持正常经营，同时买方需要向卖方支付过渡期服务费。

**Q7：公司本次重大资产重组的整合效应预计会是怎样的？**

A7：标的资产的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，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。产品方面，上市公司主营中大功率的 LED 驱动电源，而标的资产则主要开发了各类中小功率的相应产品。本次收购完成后，上市公司将拥有完备的产品序列，完成对各功率各类型产品的全面分布。技术方面，标的资产在数字电源转换、数字可寻址照明接口、近场通信及组件集成化、无线化方面具备充分的软硬件研发与设计能力，本次收购完成后上市公司将进一步借助标的资产的研发优势，实现 LED 系统的智能化、集成化与数字化发展。市场方面，上市公司目前在欧洲区域主要通过独立的营销和服务网络进行直销和经销的销售模式。标的资产则在欧亚地区服务了超过 1,800 名客户，并覆盖了 EMEA 市场主要的照明器具原始设备厂商。通过本次交易，上市公司将利用标的资产的市场渠道将公司主营产品实现欧洲区域的终端客户渠道覆盖。本次交易将进一步完善公司在生产、销售、研发等各职能的全球布局，对于公司全球化业务发展具有重要的战略及经济意义。

**Q8：公司新能源业务的发展现状及未来规划是怎样的？公司近期投资的西安精石电气科技有限公司与公司业务有哪些协同效应？**

A8：过去几年，公司新能源业务以研发、生产、销售车载充电机、换电站充电机和锂电池均衡器为主，其中车载充电机产品实现了从配套低速车到配套高速车的战略性调整。公司持续推进车载充电机产品的开发和升级换代，主要推出了高速车型的 CDU 系列产品，已在多家主机厂进行测试、导入，并开始向部分客户批量供货，但市场放量仍有一个过程。公司在关注车载充电机产品应用于新能源汽车领域的同时，将同步拓展便携式充电、园区物流车等新兴应用领域。

近日，公司通过全资子公司与西安精石电气科技有限公司及其股东签订了增资认购协议，以自有资金人民币 2,700 万元增资认缴精石电气新增注册资本 375.00 万元，剩余部分计入精石电气资本公积金。精石电气是分布式光伏储能、户用光伏储能、工商业储能行业光储一体机、储能逆变器、能源管理系统(EMS)等产品供应商，主要为储能系统集成商提供逆变器、光储一体机、EMS 及技术服务。此举将助力公司把握储能市场的发展机遇，积极发展在新能源领域新的增长曲线，从而提高公司整体经营能力和行业竞争力，保证公司长期稳定发展。

**Q9：公司是如何进行全球化布局并建立强大的渠道端优势的？**

A9：公司自成立之初，即着眼于全球化布局，逐步建立覆盖全球的营销服

务网络。公司拥有强大并富有经验的国际化运营管理团队；并在美国、欧洲、印度、墨西哥等地设有子公司，聘请当地人员组建本地化销售团队，负责拓展客户、识别客户需求，并利用海外本地化工厂优势为客户提供本土、短距离的贴身服务。此外信息系统的全球化也使得公司实现全球数据共享的智能化工厂，有助于公司全球化的数据管理、统筹决策。全球化的布局使得公司在内销、外销市场都具备较强的竞争力，并有效地规避单个地区的系统性风险对公司业务的冲击。

附件清单	无	日期	2023年4月20日
------	---	----	------------