

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：2023-005

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	西南证券、长城证券、浙商证券、迅安投资、宁波天钧伯爵、金研资本、长盈基金		
时间	2023年5月16日 2023年5月17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		
主要问题及回答： Q1：公司核心竞争力体现在哪些方面？业务发展模式以及未来经营发展规划如何？ A1： 公司的核心竞争力主要体现在：领先的研发和技术优势；在营销与服务网络、生产以及信息等方面的全球化布局；全面覆盖的产品线，为客户提供定制化解决方案的能力；产品的品质稳定性和高可靠性以及较高的品牌知名度和美誉度。 英飞特一直以来聚焦 LED 驱动电源的研发、生产、销售，是一家全球化的公司，相比大部分同行企业，具有相对较高的市占率，已经位列全球 LED 驱动电源供应商的第一梯队。 公司将继续深耕 LED 驱动电源市场，发挥技术创新优势，致力于为客户提供高品质、高性价比的智能化 LED 照明电源解决方案，在公司产品传统应用领域如道路照明、工业照明等继续保持竞争优势，同时凭借研产销优势，紧紧抓住植物照明、智慧照明、健康照明、体育照明等新兴应用领域的市场机遇。同时，公司坚持全球化战略，不断增强全球化运营管理能力，提升国际市场竞争力和抗风险能力。此外，公司将积极寻找围绕 LED 产业链的增长机会，通过向产业下游或横向领域的投资或整合，扩大公司在驱动电源市场的份额；拓展公司在细分应用领域的布局，增强持续盈利能力。 Q2：请评价一下公司 2022 年的业绩表现？ A2： 面对复杂严峻的国内外形势和诸多风险挑战，公司始终秉承“创新驱动、全球领航”的品牌理念，上下团结拼搏，坚定发展信心，始终坚持“以客户为中心，不断为客户创造价值”，积极开拓国内外市场和深挖客户需求，海			

外市场的订单量实现快速增长，公司整体营业收入持续稳定增加，保证了利润的增长。2022年，公司实现营业总收入151,139.38万元，较上年同期增长6.72%；营业利润23,228.61万元，较上年同期增长8.66%；公司利润总额23,174.49万元，较上年同期增长8.17%；归属于上市公司股东的净利润20,156.92万元，较上年同期增长10.77%。

Q3：请问一季度营业收入下滑的原因是什么？

A3：受经济大环境影响，国外客户消减库存，需求量下降，国内经济回暖需要一定的时间，对我公司今年一季度的营收产生了一定影响。这种状态将持续得到缓减，公司将一如既往深耕主营业务，持续踏实经营。

Q4：公司当前仍受芯片供应短缺影响吗？

A4：芯片短缺的问题已经得到全面缓解。

Q5：2023年公司的经营计划？

A5：2023年，公司将持续推进重大资产重组项目的交割工作，妥善整合，以尽快发挥产业协同效应；持续推进全球化战略，提升国际市场竞争力和抗风险能力；持续推进精益管理，增强全球化运营管理能力，提升发展质量；积极拓展新能源业务；践行为客户创造价值战略、优化客户服务；加强人才引进，优化激励机制。

Q6：公司重大资产购买事项最新的进展情况？

A6：本次交易已经公司股东大会审议通过，截止目前已完成了德国、意大利、中国标的公司股权资产的交割以及荷兰、匈牙利、比利时、俄罗斯四个国家的非股权资产的交割。公司将积极推进本次重大资产重组相关后续事项的 implementation 工作，及时办理其余非股权资产的交割手续，积极推动标的资产相关整合计划，发挥产业协同效应。

Q7：请问公司收购欧司朗旗下照明组件数字系统事业部后要怎么发挥协同效应？

A7：欧司朗 DS-E 事业部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。协同效应主要体现在以下几个方面：

1、产品方面，双方有非常互补的产品组合。上市公司主营中大功率的户外 LED 驱动电源，而标的资产则主要开发了各类中小功率的室内和商用产品。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。

2、技术方面，双方都有相应的优势，结合到一起后会有更强的能力。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结合双方的技术优势，实现 LED 系统的智能化、集成化与数字化发展。

3、全球化方面，上市公司持续推进全球化发展布局，销售区域涵盖中国、北美、欧洲、日韩、南美、东南亚、中东等全球 100 多个国家和地区。而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，公司的设计、运营、销售将分布在全球各个地方，实现更多的终端客户渠道覆盖。

4、在供应链管理和制造方面，本次交易将有助于公司规模的提升，无论在运营和采购方面都有更强的议价能力。

总而言之，本次交易将有助于公司进一步完善研发体系和研发能力；拓展公司产品的覆盖范围，有助于进一步提高公司服务客户的能力，为客户提供更加广泛的产品组合以及更加高质量的创新产品和服务；将有助于进一步提升公司品牌全球特别是欧亚地区的品牌影响力；将有助于公司进一步完善全球营销服务网络体系。随着本次交易所涉及资产的陆续交割，公司将积极开展整合工作，以发挥产业协同效应。

Q8：公司增资西安精石电气科技有限公司有什么战略意义？

A8：西安精石电气科技有限公司是分布式光伏储能、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。

在全球推进“碳达峰”、“碳中和”及节能减排的大背景下，公司充分利用自身在电力电子技术研发、国内外销售渠道、全球供应链布局及智能制造技术等领域的核心优势，推动上市公司在保持 LED 驱动电源全球市场领先地位的基础上，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。

附件清单	无	日期	2023 年 5 月 18 日
------	---	----	-----------------