

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：2023-006

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	东北证券、久慕资产、翼融资产、玄武投资、博成基金、腾远投资、秘银投资、海浪基金、瑜瑶投资、国诚投资、中南控股、富海东超私募、方圆金鼎投资、高航投资、钱志远、西南证券、微光创投		
时间	2023年8月15日 2023年8月16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>主要问题及回答：</p> <p>Q1：公司上半年营业收入增长 51%，净利润却下滑的原因是什么？</p> <p>A1：今年上半年，公司业绩受短期非经常性因素影响有所下降。由于国际经济下行的影响，公司下游部分客户的经营状况出现恶化，公司基于谨慎性原则对相关应收账款进行单项计提信用减值损失。同时基于下游客户需求调整，公司出于谨慎性原则对前期战略备货及产成品计提存货跌价准备。其次，受到二级市场行情的波动影响，公司投资的产业基金公允价值发生变动。此外，公司近期实施了跨国重大资产购买项目，导致了相关费用显著增加，从而对净利润产生了阶段性的影响。公司主营业务并未发生重大不利变化，生产经营情况仍稳中向好。</p> <p>Q2：公司增资西安精石电气科技有限公司有什么战略意义？</p> <p>A2：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。</p> <p>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。</p> <p>Q3：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</p>			

同效应?

A3: 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在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。

Q4: 公司是如何进行成本控制的?

A4: 公司通过加强供应链管理, 加强与关键原材料供应商的战略合作, 做好原材料的特别是 IC、MOS 等器件的升级替代, 多管齐下, 保障原材料供应及成本的稳定。收购欧司朗数字系统事业部后, 公司可获取更广泛的采购价格信息, 合理安排日常采购计划, 并通过更多元的供应商供货渠道及规模化采购需求, 提升议价能力, 降低采购成本, 并规避单一采购渠道下的系统性风险。

Q5: 公司墨西哥与印度工厂的定位是怎样的?

A5: 公司布局墨西哥及印度二个海外工厂的原因主要包括: 1、缓解贸易摩擦导致的关税壁垒; 2、制造基地靠近客户, 为客户提供更加贴近、快速的服务; 3、为产能存在瓶颈的客户, 以及没有能力在海外开设工厂的客户, 提供代工服务, 其中包括提供灯具组装等其他产品服务。

Q6: 公司如何利用闲置自有房产?

A6: 在满足开展主营业务的场地需求前提下, 公司通过加强园区宣传力度, 挖掘园区潜在租赁区域, 并且通过第三方中介及园区内部客户资源开拓, 保证了园区维持在一个较高的出租率, 利用出租闲置自有房产使公司获得了租金收益。

Q7: 新能源汽车车载充电产品与 LED 驱动电源为什么具有技术协同性?

A7: 新能源汽车车载充电产品与 LED 驱动电源同属开关电源领域, 两者对可靠性要求均很高。公司凭借在开关电源领域积累的技术经验, 得以顺利进军新能源汽车充电领域。

Q8: 今年上半年, LED 照明行业的基本情况是怎样的?

A8: 虽然受全球经济增速放缓、半导体制造设备专用灯需求疲软的大环境以及行业性去库存的影响, 下游部分区域市场需求阶段性收缩。但从长期看, LED 照明行业仍处于稳步增长的态势。同时, LED 照明的新兴应用领域也正不断涌现, 行业集中度进一步提升, 头部企业的竞争优势将不断凸显。

Q9: 植物照明市场的当前情况及未来前景是怎样的?

A9: 受全球极端天气变化频繁等引发的粮食危机, 人工光植物工厂、设施园艺补光、北美大麻室内种植、家庭园艺等设施园艺产业快速发展, 温室效应导致太阳辐射的衰减等因素影响, LED 植物照明领域迎来快速增长, 未来市场规模有望进一步提升。

今年上半年, 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。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 在植物照明市场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。

Q10: 公司未来是否有应收账款减值的风险?

A10: 对于应收账款, 公司已根据实际情况制定了信用政策, 对客户进行信用评估以确定赊销额度与信用期限。公司将不断完善应收账款风险管理体系, 提高防范坏账风险意识, 加强客户的风险评估, 并加强应收账款的催收, 以降低回款风险。

Q11: 公司产品毛利下降的原因是什么?

A11: 由于公司已完成重大资产购买项目部分股权资产及非股权资产的交割工作, 且前述已交割资产的产品毛利较公司原有产品毛利低; 此外, 为保障

交割初期相关业务经营的持续性，双方做了针对性的过渡期安排，部分过渡期安排会对产品成本造成一定影响，从而导致公司合并财务报表后的整体产品毛利有所下降。未来随着重大资产购买项目交割工作的实施完毕，以及投后整合工作的持续深入，公司有望进一步降低成本，提升产品毛利。

Q12：公司资产负债率上升的原因是什么？

A12：主要系报告期内，公司根据重大资产购买项目的进度先行通过银行贷款等自筹资金的方式支付本次交易的现金对价，从而导致资产负债率上升。公司将通过向特定对象发行股份募集资金的方式筹集本次重大资产购买的现金对价资金，并对先行支付的自筹资金进行置换。

附件清单	无	日期	2023年8月17日
------	---	----	------------