

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：2025-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>业绩交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	吉安市人民政府深圳招商投资中心；中广云投资；前海君安；第一创业证券；玖金基金；新干世业投资；华夏复利；胡杨私募；国元证券；鲲智投资；浙商证券
时间	2025年5月21日（周三）下午 15:15~16:45
地点	网络线上交流
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理黄美兰 2、副总经理、董事会秘书贾佩贤 3、副总经理、财务负责人丁丽君
<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p><b>Q1：公司 2025 年营收增长放缓的原因是什么？</b></p> <p>A1：您好！目前市场上客户对公司产品认可度高，存在诸多市场机会。2023年至 2024 年期间，公司分配了较多资源在收购欧司朗数字系统欧亚业务（以下简称“DS-E 业务”）的重大资产重组项目及相关投后整合工作中，而协同效应释放仍需要时间。公司已于 2023 年顺利完成了标的资产的交割，并于 2024 年成功完成信息系统的切换、组织架构的调整以及市场应用、销售、供应链、运营体系的全面融合，显著提升了公司在研发、技术、销售、供应链以及人才等核心领域的竞争力，为公司长期发展奠定坚实基础。未来公司战略聚焦将回归市场，发挥公司全球化布局优势，加大市场推广力度，积极提升销售规模。感谢您的关注！</p> <p><b>Q2：在完成 DS-E 业务收购后，标的资产的表现是否符合公司对其预期？</b></p> <p>A2：您好！本次并购显著提升了公司在研发、技术、销售、供应链以及人才等核心领域的竞争力，显著提升了公司在全球市场的影响力，特别是欧洲市场</p>	

的影响力和营业收入，符合公司预期。本次并购过程及投后整合资源消耗大、耗时长，影响了短期业绩增速，但为公司长期发展奠定了坚实的基础。感谢您的关注！

**Q3：未来，公司的墨西哥工厂是否有扩产计划？**

A3：您好！LED 驱动电源作为 LED 灯具的核心部件，对产品的技术性能、质量保障、交付能力和成本控制都具有关键影响，是供应链中的重要环节。公司在墨西哥的工厂布局显著增强了客户信心和合作黏性。基于供应链安全战略考量，公司将加大墨西哥工厂投入，加强其能力建设，建立供应链基础。在扩产方面，公司将根据国际政治经济形势变动情况以及市场需求谨慎考量。感谢您的关注！

**Q4：欧洲市场有本地品牌占据一定份额，请问公司如何在欧洲市场突破地方品牌竞争，成功攻占市场？**

A4：您好！2024 年欧洲地区营收占公司总营收比例为 46.24%。公司通过并购欧司朗 DS-E 业务，在欧洲市场以下方面获得了显著突破：1、获得了优质的本地客户资源和销售渠道；2、完善了专利布局、突破当地技术标准限制；3、融合了双方领先的自主研发能力。公司集供应、研发、生产、销售一体，即便是外包生产部分，也始终掌握关键技术与核心设计，把握整个供应链的核心。公司在欧洲市场具备研发技术、客户资源、市场渠道、供应链等多方面优势，我们对欧洲市场的发展前景充满信心。感谢您的关注！

**Q5：公司 2025 年一季度的在手订单同比和环比变化是怎样的？**

A5：您好！关于公司财务数据，请您关注公司披露的定期报告。感谢您的关注！

**Q6：目前市场进入存量竞争阶段，公司如何看待未来价格趋势？**

A6：您好！照明驱动市场分为存量市场和增量市场。存量市场竞争激烈，处于行业洗牌期，短期价格压力大。公司将通过规模化优势降低成本、提升利润。

增量市场方面，体育照明、植物照明和智慧照明等复合增长率高，相较于价格更注重技术解决方案。公司在智慧照明领域拥有领先技术和专利储备，在增量蓝海市场具有竞争优势。感谢您的关注！

**Q7：公司在 LED 照明电源领域已经占据一定的市场份额，未来公司产品在该领域的市场扩展空间如何？是否有新的应用领域或者客户群体值得期待？**

A7：您好！LED 照明正向智能化、系统化加速发展。根据 CSIL 数据，智能互联照明市场年均增速达 17%，增长空间广阔。公司在道路照明、植物照明等领域保持领先地位，并深化体育照明等新兴领域。同时，公司重点布局智能控制和数字创新平台，为客户提供系统解决方案，并“一站式”地提供匹配客户实际应用的 LED 驱动电源以及所需的其他照明配件。

当前行业市场分散、集中度有待进一步提升，公司将持续发挥技术研发、全球化布局和全品类产品优势，进一步扩大市场份额。新兴应用如智慧城市、农业光照等将带来新的增长机遇。感谢您的关注！

**Q8：公司在新能源业务上面的战略定位以及商业化的进展如何？**

A8：您好！新能源业务是公司“双核驱动”战略的重要一环。公司在新能源方面的优势主要有：1) 有成熟的电力电子技术积累；2) LED 业务下搭建的全球销售网络对储能业务有一定赋能作用；3) 供应链和智能制造经验丰富。公司新能源业务进展：1) 在储能方面，公司已经推出工商业和户用储能方案，产品获得 CE、CB 等多项国际认证；2) 充换电业务方面，正在开发更多应用场景，并于今年 3 月投资上海共舜新能源科技有限公司，布局二轮电动车充换电市场。感谢您的关注！

**Q9：请问公司是否有并购或者投融资相关计划？**

A9：您好！如有相关计划，我们将依照相关法律、法规、规范性文件及交易所自律监管规则予以披露，请您关注公司相关公告。感谢您的关注！

**Q10：公司目前的研发投入方向及技术壁垒构建情况？**

**A10:** 您好！目前公司在全球的 5 个研发中心形成了很好的协同效应。在产品研发重点、研发工作阶段上差异化分工，使公司能够迅速完成产品的设计与序列扩增。同时，多地域的研发中心分布进一步实现了研发和市场的双向反馈，拉近与当地客户的距离，快速响应不同市场的需求。

2024 年公司研发投入 1.82 亿元，同比增长 8.3%。截至 2024 年底拥有 789 项专利，其中包括 211 项中国发明专利、166 项美国发明专利、172 项德国发明专利以及英、法、意等其他国家发明专利 93 项。

未来公司在研发方面的重点：一是加强平台化研发，提高效率；二是推进模块化管理，提高产品品质与客户响应速度；三是更贴近客户需求，把技术优势转化为定制化解决方案。让研发更高效、产品更有竞争力。感谢您的关注！

**Q11: 汇率波动对公司业绩的影响以及公司采取了哪些措施？**

**A11:** 您好！2024 年度，汇率波动增加公司财务费用，负向影响净利润。公司将密切关注汇率的变化，根据公司所持有的外汇资产，合理地配置外汇负债、远期结汇等工具和手段，对冲汇率波动带来的经营风险。感谢您的关注！

**Q12: 公司 2025 年经营计划是什么？**

**A12:** 您好！公司 2025 年经营计划主要为：

第一，从卖产品转向提供解决方案。公司将更深入了解客户实际需求，提供定制化服务，特别是针对大客户采用顾问式销售模式。

第二，加强技术创新。公司将优化研发流程，加快新品开发速度，同时通过模块化设计提升产品质量和交付效率。

第三，优化全球运营。一是构建全球化的成本效益最优的交付网络，基于客户本地化需求和成本导向，动态优化全球制造资源配置。二是通过精益生产、供应链效率提升和全面质量管理，以及与供应商的密切合作，持续降本增效强化运营韧性。

第四，推进数字化和人才培养。通过信息化手段提升各部门协作效率，同时加强国际化人才队伍建设。

第五，积极发展新能源业务。重点布局储能领域，加大研发投入，并借助现

有销售网络开拓国内外市场。公司还将通过与上海共舜新能源的合作，拓展二轮车充换电应用场景。

2025 年公司将聚焦增长和提升经营质量，做强做大 LED 业务同时，培育新的业务增长点。

感谢您的关注！

**Q13: 请问今年公司的毛利率水平是否有好转？有哪些改进措施？**

A13: 您好！目前，全球 LED 照明产业已进入成熟发展阶段，竞争充分，行业整体毛利有所下降。未来，公司将通过高附加值服务、差异化竞争以及不断加强研发投入保持相对毛利优势。感谢您的关注！

本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。		
附件清单	无	日期	2025 年 5 月 21 日