

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：2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	长江证券；太乙投资；诺泽私募；军璐投资	
时间	2025年6月10日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：贾佩贤	
<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>Q1：请问海外关税政策对公司影响如何？</p> <p>A1：机遇与挑战并存。复杂多变的国际地缘政治形势以及美国关税政策，给全球经济带来巨大的不确定性影响，对中国企业发展带来诸多风险与挑战。</p> <p>公司在全球化方面具备先发优势。经过多年积累，公司已经实现生产、销售、研发等各职能的全球布局，在全球拥有 22 家子公司、5 大研发中心，营销和服务网络覆盖全球市场，深刻地洞察各区域市场环境与发展情况，产品销往全球各洲 100 多个国家和地区，积累了稳定、丰富的客户资源。公司在杭州桐庐、亚太印度、北美墨西哥、欧洲意大利均设有自有工厂，并在中国、美洲巴西、亚太印度、东南亚泰国、欧洲保加利亚等多地拥有 OEM/ODM 生产合作伙伴资源，灵活的生产布局，能快速应对地缘政治对供应链的影响以及局部市场风险对业务的冲击，保障公司营业收入的稳定。</p>		

Q2：公司在新能源方面的布局是怎样的？

A2：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）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具备一定赋能作用；3）供应链和智能制造经验丰富。

目前公司在新能源业务的重点在储能和充换电方面：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。

Q3：公司 2025 年经营计划是什么？

A3：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。

Q4：公司如何看待植物照明市场的发展前景？

A4：植物照明发展前景广阔，一方面，其技术优势明显，能定制化照明条

件，打破传统太阳光照限制，且无需土壤，可解决土壤重金属污染问题，同时水资源可循环利用，进一步降低了资源消耗；另一方面，该技术摆脱了对传统气候条件的依赖，使得高经济附加值农产品的种植不再受地域限制，市场潜力巨大。从市场应用来看，植物照明的应用场景不断丰富，除种植高经济附加值农作物外，还逐渐拓展到普通蔬菜、水产养殖、畜牧养殖等领域，其细分场景日益增多。此外，国内外市场对植物照明的需求也在增长，对植物照明技术接受度高。

Q5: 请问公司是否有融资相关计划？

A5: 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。

Q6: 公司是否有回购方面的安排？

A6: 公司已于 2025 年 4 月披露《关于首次回购公司股份的公告》。截至 2025 年 5 月 31 日，公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份 4,057,500 股，成交总金额为人民币 50,005,094 元（不含交易费用）。公司将持续关注市场表现，适时推进回购工作。

Q7: 公司是否考虑在墨西哥工厂扩产？

A7: 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。公司对墨西哥工厂的前瞻性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。

Q8: 请介绍 LED 照明市场发展情况，以及公司营收增速放缓的原因是什么？

A8: LED 照明市场整体趋于成熟，呈缓慢增长态势。但随着物联网、5G 等新技术与 LED 照明的深度融合，LED 照明正在向智能化、系统化方向快速发展，带来强劲的增长动力。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。此外，应用市场广泛、市场分散，行业集中度有待进一步提升，头部企业的竞争优势将不断凸显。

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。

Q9：公司与收购的欧司朗 DS-E 业务在哪些方面具备协同效应？

A9：公司与标的资产的协同效应主要体现在以下方面：

1、产品方面：本次收购使公司拥有了更加完备的产品序列，完成了从中大功率电源到各功率各类型 LED 驱动电源的全面覆盖，具备传感器、控制系统以及 LED 模组供应能力，可以为客户提供更加广泛的产品组合，成为市场上为数不多的提供 LED 照明系统解决方案的供应商。2、研发方面：公司融合双方领先的自主研发能力，整合研发平台，提升整体研发效率和创新能力；同时，公司借助标的资产在物联网、数字电源技术方面的优势，加快实现 LED 系统的智能化、集成化与数字化发展。3、生产方面：公司承接了标的资产全球化的生产合作伙伴资源，完善全球产能布局，提升了公司在全球市场的交付竞争力和抗风险能力。4、采购方面：本次收购提升了公司规模，有助于提升运营端及采购端的议价能力。5、销售方面：公司承接了标的资产在欧亚地区优质的本地客户资源和销售渠道，同时双方产品存在“交叉销售”机会。

本次并购显著提升了公司在产品、研发、生产、采购及销售等方面的能力，显著提升了公司在全球市场的影响力，特别是欧洲市场的影响力和营业收入。

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 6 月 10 日
------	---	----	-----------------