

证券代码：300820

证券简称：英杰电气

四川英杰电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加公司 2025 年度暨 2026 年第一季度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 13 日 15:00—17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理：周英怀先生 副总经理兼董事会秘书：刘世伟先生 财务总监：张海涛女士 独立董事：冯渊女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>一、问题一：请问一下周总是如何看待其他电源板块内的欧陆通，麦格米特和东方电气，一年翻几倍，比如欧陆通从 60-70 元涨到 300 多元，东方电气也翻倍，而英杰电气基本上是原地踏步。英杰电气的核心竞争力和欧陆通，麦格米特和东方电气相比差异在哪里？英杰电气管理层是如何看待这个问题的？问题二：英杰电气可以花 10 亿元进行理财投资？为何没有考虑外延并购尽快补齐补强公司产品线，提升公司规模，营收和利润？</p> <p>答：您好，首先回答您的第一个问题，工业电源行业赛道非常宽泛，各企业细分产品、应用场景差异很大，不能简单同板块对标估值。公司和欧陆通、麦格米特、东方电气不在同一细分赛道，而市场此前一直给英杰电气贴上光伏电源标签，存</p>

在光伏行业下行的业绩担忧，压制了估值和股价表现。从核心竞争力来看，公司深耕高端定制工业电源，重点布局半导体射频电源等高技术壁垒领域，认证周期长、技术门槛高、国产替代空间大，和其他同行标准化、规模化发展路线有本质区别。公司管理层会理性看待阶段性的股价分化，不追热点、专注主业拓展电源应用领域，后续持续做强半导体等电子材料电源以及其他行业电源，树立多个业绩增长曲线，同时加强市场沟通，逐步修正市场对公司的传统光伏标签认知，推动价值合理回归。从当前股价走势看，已经在一定程度上有所体现。

关于第二个问题：公司闲置资金做理财，主要是为稳妥盘活资金、增加收益，不影响主业研发和经营投入。英杰电气核心特点是深耕非标定制化工业电源，和标准化电源企业商业模式完全不同。这类业务有技术适配、工艺体系、客户场景高度个性化的特点，很难通过简单外延并购快速扩展产品线，公司现阶段仍会优先集中资源围绕新能源、新材料，高端装备制造领域做强核心电源主业，不会盲目为了规模而并购扩张。感谢您的关注。

二、公司在企业宣传上严重滞后，既然进入资本市场就要为广大股民负责，要不断的宣传，而不是本着所谓“不想让资本市场炒作的理由”不推广。

答：感谢您中肯的批评与宝贵建议，公司一直坚守以真实业绩、在手订单、业务落地成果为核心的宣传原则，绝不做强无实质支撑的概念炒作、不蹭热点、不盲目释放不实或不确定的预期。登陆资本市场后，公司深知不仅要经营好主业、做实订单和业绩，更有责任向广大中小投资者真实、及时、透明地传递公司业务布局、订单落地、技术研发及各板块经营进展，今后公司会进一步常态化做好投资者交流、机构沟通和价值传递工作，在合规前提下积极做好公司基本面与核心价值的正向推广，以稳健经营和透明沟通真正对全体股民负责，感谢您的建议和关注。

三、在之前的回应英杰电气的估值时，认为是被严重低估了，市场过往通常以“光伏为主”的传统印象对公司进行估值，过度担忧光伏业务的影响。但从当前业务结构来看，估值思维应当及时转变，英杰电气当前的估值，主要以半导体业务的发展进行估值，叠加存量光伏板块与其他多元电源业务的共

同贡献。有何具体支撑这一观点呢，谢谢。

答：您好，因为交流时间限制，我们只能简单梳理几点供您参考：1、2026Q1 半导体订单 1.87 亿元（+39%）、营收 9,900 万元（+31%），毛利率约 50%，显著高于光伏。2、技术突破+国产替代加速：半导体电源进入刻蚀、PVD 等关键制程，射频匹配器量产，批量供货国内头部客户。成都基地扩产，支撑订单交付并且有持续性。3、英杰电气本身就是电源类公司，并非单纯的光伏配套企业，具备多元业务强对冲的能力，数据上看：Q1 整体订单 4.2 亿元（+40%），其他行业订单 1.76 亿元（+63%），含高端钢铁冶金、先进玻纤设备、可控核聚变、医疗等多类电源。另外光伏业务仍有 10 多亿的发出商品处于逐步确认营收的阶段，未来仍能实现营收和净利润的正向贡献，并非拖累而是业绩加持。综上，市场如仍按光伏周期股给公司定价，显然忽视了公司半导体高成长与高毛利属性，未反映出公司未来半导体行业为主导，叠加同样高毛利的其他电源业绩，辅助正向的光伏销售和利润贡献的特点，参考可比半导体业务的公司估值，所以我们认为公司低估显著。谢谢您的关注。

四、领导，您好！我来自四川大决策，请问，半导体（刻蚀/沉积）电源国产替代进展，头部晶圆厂认证与批量供货节奏？

答：您好，就您这个问题，我们介绍一下英杰电气自身的情况，公司半导体刻蚀/沉积电源（射频/等离子体电源）国产替代与供货节奏明确，28nm 成熟制程已批量供货，先进制程稳步推进。公司射频电源 2022 年底突破，2023 年 9 月起批量供应，覆盖 ICP/CCP 刻蚀、PECVD 沉积等场景。已配套中微刻蚀机、拓荆 PECVD 设备，进入头部晶圆厂供应链，还有多个型号正在多个客户处进行测试，除射频电源外，公司在射频匹配器上也有了突破，部分型号电源产品已经开始使用公司研发的匹配器。另外公司半导体类产品还有半导体材料端的电源产品，包括半导体单晶硅、碳化硅、金刚石、蓝宝石外延设备专用电源等，也已形成批量供应，与同类业务可比公司相比，公司在半导体设备电源产业链上拥有更丰富的产品类型和客户数量，谢谢您的关注。

五、公司在核聚变领域收入占比多少？

答：您好，目前，公司在核聚变电源领域已建立明确合作关系并取得实质性订单，技术与市场资源均有布局。从业务体量看，受行业整体处于实验验证与工程化初期阶段影响，相关收入占比目前相对有限，尚未形成大规模放量，2024-2025年，全年订单均在1,000万左右，展望未来，核聚变作为前沿清洁能源方向，商业化进程正稳步推进。随着国内聚变工程实验堆等重点项目持续落地与扩容，叠加后续示范电站建设启动，核聚变电源需求具备明确增量空间，业务规模有望随项目推进逐步释放。感谢您的关注。

六、AI 服务器电源什么时候能够验证结束？

答：您好！目前AI服务器电源暂时没法确定具体验证结束时间。一方面客户那边测试标准严格、流程环节多，中途如果有参数适配、稳定性微调，还要反复整改复测；另一方面客户测试排期、机型规格也在持续迭代，都会拉长验证周期。目前公司在正常推进测试对接，但整体节奏不好预判，只能等客户每轮测试反馈落地后，才能确定收尾节点。感谢您的关注。

七、AI 服务器电源板块公司是以什么重视程度去切入的，预计什么时候客户能验证完成？

答：您好，AI服务器电源与公司原来成熟的电源行业类型使用场景差异较大，但也具备一定相似特点，因此公司以客户需求为核心前置切入。首先充分调研AI服务器厂商、算力大厂的实际工况、功率规格、架构要求和可靠性标准，锁定目标客户；再根据客户真实定制化需求，反向匹配研发设计，量身打磨专属解决方案，避免闭门造车，以客户导入和批量落地为首要目标来布局整个业务，关于验证周期，已在其他问题中作答，请参阅。感谢您的关注。

八、公司储能业务的规模和发展前景怎么样？

答：您好！公司子公司的储能业务目前暂未形成规模化放量，但也有其业务核心优势。拥有自主独立专利技术，其中增程式储能是公司最大差异化亮点，技术模式区别于传统储能，适配场景更广、经济性更强，当前重点推进样机测试与客户对接落地，感谢您的关注。

九、您好！一是请问贵司在 13.56Mhz 射频电源的研发进展如何？当前是否稳定量产？二是对于 60Mhz 射频电源的突破，贵司是否有明确的进展可提供给投资者？三是贵司当前在 6kw 此类高功率射频电源是否有明显优势，公司在此类射频电源的合作方除了绑定的设备厂中微公司外，是否有拓展北方华创、拓荆科技等其他设备大厂。谢谢！

答：您好，13.56MHz 射频电源是公司最早完成研发的射频电源，目前实现稳定量产，性能和可靠性满足工艺要求，已正常批量供货。除该型号外，公司还有多个型号已经开始批量供货，其他高端射频电源在有序推进研发，后续将加快送样和客户认证节奏，现阶段暂不便披露更细化节点。合作方面，除深度配套中微公司、拓荆科技等头部设备厂商，与北方华创也有电源供应的合作，还与数家头部晶圆厂家进行合作，提供样机测试，其中已经有对某些厂家的批量供货。谢谢您的关注。

十、半导体订单快速上量，目前在手订单情况如何，今年能否保持高增长？

答：您好！公司半导体业务订单正快速上量，目前在手订单情况良好，后续交付保障扎实。从新增订单和已确认的销售收入来看，整体增长动能充足，业务景气度持续攀升。综合当前订单情况与市场国产替代趋势，公司全年半导体业务有希望继续保持较高增速。谢谢您的关注。

十一、新能源方向的增量空间是充电桩还是储能？

答：您好！充电桩是子公司当前核心增量，有和国内头部企业的战略合作，有海外市场的持续拓展，重点突破欧洲、东南亚、中东地区，储能业务侧重配套协同，同时两项业务都需要积极应对行业竞争、认证壁垒、落地周期等现实挑战。谢谢您的关注。

十二、未来的分红政策是怎样的？

答：您好，公司将坚持持续、稳定、合理的分红政策，在兼顾股东回报与长期发展的前提下，积极落实现金分红，提升投资者获得感。谢谢您的关注。

十三、光伏行业反内卷升温，光伏订单是否见底反弹，预计何时趋势反转？

答：您好！光伏行业反内卷持续升温，供给侧减产、落后产能出清加速，行业正从价格战转向价值战。结合公司实际，海外太空光伏项目已带来明确增量订单，单晶项目订单现企稳回升，后期有望放量。但当前增长主要由海外市场驱动。感谢您的关注。

十四、核电这块是否有能力切入，主要细分领域是什么？

答：您好，公司已具备核电领域切入能力，主攻核岛辅助系统电气控制细分赛道。目前是中国核电站某增压装置功率控制器、功率控制柜的合格供应商，该领域常年有订单，但当前订单体量为每年数百万，体量并不大。感谢您的关注。

十五、股权激励兑现这块是否仍然有望达成？

答：您好，公司上市以来先后推出两期股权激励计划，设置了多个年度的业绩考核周期。过往考核期中，已有五年顺利达成业绩目标并完成权益兑现。2025 年度受行业周期及经营阶段性承压影响，公司业绩未能满足考核增长条件，当期股权激励权益依规作废。与此同时，公司前期已通过二级市场实施股份回购，回购股份将专项用于后续员工股权激励及员工持股计划。依托回购股份储备，公司具备持续推进长效激励机制的基础条件，后续仍有望适时推出新的激励安排，进一步绑定核心团队利益，稳定人才队伍，支撑公司长期稳健发展。感谢您的关注。

十六、公司充电桩业务是否进入放量阶段，预测下今后公司的充电桩发展前景？

答：您好！从 2025 年经营数据看，目前公司子公司的充电桩业务仍未进入大规模放量阶段。现阶段子公司与行业头部客户保持持续稳定合作，项目节奏有序推进，从当前情况看，一季度充电桩订单有近 30%的同比增长，但充电桩业务要实现规模化突破、迎来更大发展空间，仍需在更多客户深度绑定、产品迭代优化、市场渠道拓展等方面持续发力，还有较长的提升过程和努力空间，感谢您的关注。

十七、感谢周总的回答！再提问一个关于射频电源的问题，请问贵司如何看待恒运昌前几天宣称的 ASPEN 系列电源已达到美国次新一代电源的产能，进行先进制程产链。贵司的研发经费虽然在绝对量上领先，但占营业支出占比约为 15%，对比恒运昌超过 20% 的研发支出占比仍有距离，请问贵司是否有进一步加大战略研发的计划？谢谢！

答：您好，关于射频电源领域，我们关注到恒运昌相关系列电源的相关进展，尊重行业同行的技术突破与市场成果。公司半导体业务范围更宽，与恒运昌研发费用率口径存在差异，不宜简单直接对比。目前公司射频电源已批量供货，匹配器实现技术突破并进入客户采购阶段，覆盖刻蚀、沉积等关键制程。面向先进制程与国产替代机遇，公司已明确加大射频电源战略研发投入的计划：一是持续提升研发费用绝对规模；二是优化投入结构，向先进制程、高频高速控制、系统集成等关键方向倾斜；三是依托成都半导体基地建设，强化产研协同，加快技术迭代与产能释放。感谢您的关注。

十八、目前半导体射频电源和海外竞品的主要差距在哪些方面，研发方面如何攻关？

答：您好，目前公司已量产的射频电源及匹配器与 4-5 年前的海外竞品主要参数指标基本可以对标，主要包括快速频率可调技术，功率输出精度，功率输出稳定性等。根据摩尔定律，半导体行业快速发展，当前海外竞品已推出较前沿的技术及产品，主要是面向先进制程的系统级协同处理（更快的调谐算法，更高带宽的阻抗跟踪），针对该前沿技术公司已展开相关调研并配备优质资源展开技术预研，目前已梳理完成相应技术方案。感谢您的关注。

十九、公司半导体现在的产能能覆盖现在的订单吗？现在和未来有扩产规划吗？

答：您好！目前公司半导体电源产能可基本覆盖现有订单需求，并通过柔性生产与排期优化保障交付节奏。截至 2026 年一季度末，半导体板块在手订单充足，新增订单同比增长 39%，产能利用率维持高位。为匹配国产替代加速与下游扩产趋势，公司已明确扩产规划：成都半导体电源基地正加快建设，达产后射频电源产能将显著提升，有效缓解交期压力。同时，

	<p>公司持续优化产线布局、扩充产能储备，深化与头部客户协同，为先进制程电源放量及长期订单增长筑牢产能基础。感谢您的关注。</p> <p>二十、资本支出的预算规模与产能规划情况是怎样的？</p> <p>答：您好！公司前期再融资相关项目已顺利结项，既定产能建设任务已落地完成。现阶段资本开支主要集中在成都半导体基地建设以及成都研发中心项目，目前项目有序推进，虽有一定资金投入，但整体资本支出预算规模可控、总体金额不大。产能规划方面，暂未安排大规模新增资本开支计划，重点以现有产能优化、产线技改、柔性扩产为主，满足半导体电源、新能源相关产品订单增长需求。感谢您的关注。</p>
附件清单	
日期	2026 年 5 月 13 日