

# 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：2026-001

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"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2026年5月13日（周三）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、总经理、非独立董事黄美兰 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 4、独立董事竺素娥 5、独立董事孙笑侠
<p>为进一步加强与投资者的沟通交流，提升公司投资者关系管理水平，公司于2026年5月13日（周三）15:00-17:00参加2026年浙江辖区上市公司投资者网上集体接待日暨2025年度业绩说明会，通过互动平台与投资者进行了充分的交流与沟通。本次活动交流提及的主要问题及答复如下：</p> <p><b>Q1：2025年公司亏损，但今年一季度净利润就暴增了200%，这个“V型反转”非常亮眼。请问管理层，业绩快速修复的核心驱动力是什么？</b></p> <p>A1：尊敬的投资者，您好！2025年度，公司在行业调整和市场波动背景下，主动把握结构性机遇，加快推进全球化战略布局，聚焦高价值应用场景，持续推动业务由“单一产品供给”向“系统解决方案”转型，并同步推进组织能力建设和人员结构优化，为后续经营修复和高质量发展奠定基础。</p> <p>2026年一季度，公司实现62,987.57万元的营业收入，同比增长11.12%。随</p>	

着前期并购整合和组织优化相关的阶段性影响逐步消退，管理和战略升级效果开始显现，费用率、现金流以及经营质量等关键指标较此前有所改善，实现净利润840.08万元，同比增长200.93%。感谢您的关注！

**Q2：管理层您好。在当前行业环境下，降本增效和数字化转型是很多企业的共识。请问公司今年在优化内部管理或推进业务数字化方面，大致的重点投入方向是什么？管理层预期这将在未来对公司的运营效率带来怎样的改善？**

A2：尊敬的投资者，您好！在当前行业共识下，公司已将“降本增效”与“数字化转型”深度融入年度战略。公司对销售业务流程进行智能化改造，通过打通客户全触点数据提升服务精准度与客户留存；建设统一数据平台并部署管理驾驶舱，利用可视化工具强化数据驱动决策，提升管理透明度与响应效率；升级供应链集成系统，以优化产销协同与库存管理，缩短整体响应周期。此举有助于公司提升未来流程效率与数据处理速度、进一步优化协同效率、提升库存周转与需求预测准确性，持续增强运营韧性和市场适应力。感谢您的关注！

**Q3：欧司朗 DS-E 业务整合已基本完成，品牌切换也顺利落地了。想请管理层评估一下，这次并购的协同效应大概什么时候能更充分地体现在报表里？**

A3：尊敬的投资者，您好！公司在重大资产购买项目交割完成后在市场规模、研发平台、全球化运营与服务等方面的协同效应已逐步体现，随着投后整合工作的持续深化，协同效应将进一步释放，从而提升公司整体的盈利能力。感谢您的关注！

**Q4：公司正在从硬件供应商向“照明系统解决方案提供商”转型。这个转型目前进展到哪一步了？解决方案类业务的收入占比有没有一个中期目标？**

A4：尊敬的投资者，您好！公司持续推进向照明系统解决方案提供商转型，在公司所有的应用领域产品线都推出相关系统解决方案，并通过各类市场活动向市场与客户推广。截至目前全球已有500+客户采用我司提供的解决方案，销售份额约占公司LED照明板块销售收入的15%左右。感谢您的关注！

**Q5: 想了解一下， GaN 产品目前的出货量占比有多少？毛利率比传统产品高多少？**

A5: 尊敬的投资者，您好！公司与全球领先的半导体（GaN）器件供应商形成深度的技术创新战略合作，通过自主核心技术与优质供应链资源的整合，成功突破第三代半导体在照明电源应用中的关键瓶颈，为下一代高效、轻量、可靠的照明解决方案提供了全新范式，引领行业迈入氮化镓技术产业化应用的新阶段。目前已在 IT 0-10 P67（200W/320W）系列中率先实现搭载 GaN 的驱动电源规模化量产，同时有多个应用场景的新产品在研发推进中。有关 GaN 产品的具体进展，请关注公司定期报告相关披露。感谢您的关注！

**Q6: 公司现在的产品功率已经覆盖 3W 到 1800W，算是全梯队了。这种全场景覆盖的能力，在拿大客户订单的时候是不是优势特别明显？**

A6: 尊敬的投资者，您好！公司主要从事 LED 驱动电源、传感器、控制系统和 LED 模组等 LED 照明配套产品的研发、生产、销售和技术服务，致力于为客户提供前沿、可靠、实用的 LED 照明系统解决方案，完善的产品组合能为客户提供更好的一站式解决方案。公司与越来越多的大客户对于多场景、一站式解决方案的供应商整合的价值主张高度匹配，在为客户创造价值的同时驱动公司业绩成长。感谢您的关注！

**Q7: 接下来两三年，管理层最看好哪几个高增长的应用方向？**

A7: 尊敬的投资者，您好！LED 照明行业短期内仍在周期底部承压调整，内部结构分化显著，向高端化、智能化加速转型。但行业中长期向好趋势不变，节能减排政策推动、智能照明渗透率提升及基础设施持续升级为行业提供明确增长动力。公司产品及解决方案广泛应用于道路与区域照明、体育照明、植物照明、工业照明、商业照明、零售酒店住宅照明、建筑照明、标识&非照明等领域。公司以应用为导向，从单一硬件供应商向照明系统解决方案提供商转型升级，在道路照明、植物照明等优势领域保持领先地位；在体育照明应用领域持续深化与合作客户的合作关系，并且重点加强在照明控制和数字创新平台等方面的布局和投入，为成为照明系统互联互通和整体解决方案的行业引领者夯实基础。感谢您的关

注！

**Q8：公司在费用管控上具体做了哪些优化工作？**

A8：尊敬的投资者，您好！公司持续优化预算管理体系，建立严格的费用授权及管控机制，在费用管控上主要围绕生产、采购和全球协同等多个维度发力。在生产端推行精益化与自动化的改造和提升，降低单位制造成本；在采购端发挥集中采购的议价能力，在同等品质下有效控制原材料成本；在运营端通过数字化系统，实现库存与生产资源的统一调度，降低生产运营成本。公司持续优化组织架构及人才结构，虽然相关一次性管理费用在短期内增加，但从长期来看有助于公司的可持续发展。感谢您的关注！

**Q9：亚太及其他地区业务去年增长了 17% 以上，海外市场拓展势头不错。下一步在海外区域拓展上有什么新目标？**

A9：尊敬的投资者，您好！公司将从三大维度推进长远发展：紧抓行业结构性增长与市场机遇，深耕全球各区域 OEM 客户及重点项目，持续提升市场份额，驱动营收稳步增长；同时优化业务结构，重点发力系统解决方案业务，凭借全球化产能基地进一步优化运营效率，稳步提升毛利率；此外持续完善全球合作伙伴生态以及供应链韧性，在欧洲、美洲、亚太、印度、中东及非洲等海外市场实现有序、高质量的规模化扩张。感谢您的关注！

**Q10：公司去年完成了股份回购并落地了员工持股计划，核心人才激励很到位。未来在回报中小投资者方面，分红规划有没有考虑？**

A10：尊敬的投资者，您好！公司高度重视股东回报，未来将努力以稳定的业绩回馈股东，并根据实际经营情况，不断优化及建立科学、持续、稳定的股东回报规划。具体分红规划请以公告为准。感谢您的关注！

**Q11：公司资产负债率目前偏高，有息负债超 11 亿。管理层对优化资本结构、降低财务费用有什么具体安排？**

A11：尊敬的投资者，您好！公司对于优化资本结构、降低财务费用非常重

视。一方面公司将发挥上市公司平台优势，适时通过再融资工具优化资本结构；另一方面公司将密切监控财务费用，合理调整债务期限，降低利息支出，并加强对汇兑损益的精细化管理，合理对冲汇率波动风险。通过 2025 年年报和 2026 年第一季度报告可见公司财务费用正在逐步降低。感谢您的关注！

**Q12：公司经历了 2025 年的“深蹲”后，今年一季度已经强势起跳。未来三年公司希望在全球照明产业中扮演一个什么样的角色？**

A12：尊敬的投资者，您好！公司始终秉持“全球视野、客户导向、创新驱动”的战略方针，致力成为全球 LED 照明行业最具价值的合作伙伴。面向中长期发展，公司整体战略的核心是围绕高价值应用场景，推动业务从“产品供给”向“系统解决方案”转型，从以规模驱动转向以价值驱动的运营模式。感谢您的关注！

**Q13：公司在应收账款管理和现金流管理上有什么长效机制？**

A13：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年经营现金流阶段性承压，主要受销售回款减少及组织优化带来的一次性现金支出影响。公司高度重视现金流管理，除了相关阶段性费用逐步消退，公司还通过积极开拓市场提升订单获取能力，并持续加强客户信用管理，审慎评估客户资信状况，强化应收账款全流程管控；同时公司还优化了存货管理体系、提升存货周转效率，提升整体运营效率等长效机制，保障公司长期稳健经营。感谢您的关注！

**Q14：公司去年计提了 1.08 亿商誉减值，现在相关风险是不是已经基本出清了？2026 年还会有类似的减值压力？**

A14：尊敬的投资者，您好！经过和审计师、资产评估师的充分沟通，公司在 2025 年对并购的 DS-E 业务相关商誉进行了商誉减值测试，根据减值测试结果计提了商誉减值 1.08 亿元，减值后相关商誉余额大幅减小，2026 年相关的商誉减值压力相较于 2025 年也大幅减小。感谢您的关注！

**Q15：公司在中国、墨西哥、印度、意大利都有自有产能，全球化生产布局很完善。这种多区域布局对应对贸易摩擦和提升交付韧性方面，实际效果怎么**

样？

A15：尊敬的投资者，您好！公司已形成中国、墨西哥、印度、意大利自有产能布局，同时在巴西、东南亚、保加利亚、匈牙利等多地配套 ODM/OEM 外协资源，全球化生产布局完善。

2025 年持续优化海外工厂产线升级与新建落地，海内外核心工厂实现降本增效、交付能力稳步提升，并拓展越南、埃及等新兴供应链布局。

全球多区域产能布局，有效地对冲了贸易摩擦与地缘政策风险，实现跨区域备份生产、就近属地交付，显著增强供应链韧性与订单交付能力，平滑单一区域经营波动，支撑公司业绩稳健发展。感谢您的关注！

**Q16：公司研发投入一直保持在 1.6 亿以上的高位，677 项专利的技术壁垒还是挺厚的。除了 GaN，公司目前在智能照明、植物照明这些前沿领域还有什么新的技术突破？**

A16：尊敬的投资者，您好！除 GaN 氮化镓技术持续落地应用外，公司在智能照明、植物照明等前沿领域也实现多项技术突破：智能照明方面完善 DALI 有线+无线双模控制、物联网智能调控技术，面向户外、工业及智慧市政场景推出一体化驱动与控制系统方案；植物照明领域深耕精准光配方、智能调光调色与光周期精细化控制技术，适配垂直农业、温室种植等高价值应用场景，持续强化在全球高端 LED 驱动及智慧能源解决方案领域的核心竞争力。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	2026 年 5 月 13 日