

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：2026-002

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	风实投资、中财集团、中财金丰投资、时代伯乐
时间	2026年6月2日、2026年6月3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：公司主要从事什么业务，是否参与下游系统集成或项目总包？</p> <p>A1：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，致力于提供高品质、高性价比、智能化的 LED 照明系统解决方案。公司一般不会参与项目总包，公司一般会通过技术支持或提供系统解决方案等方式，为客户创造价值，提升其获取项目的能力或中标机会，并形成长期合作关系。</p> <p>Q2：LED 照明行业整体情况如何？公司未来最看好哪几个高增长应用领域？</p> <p>A2：LED 照明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。受全球经济复苏动力不足、市场需求放缓、竞争加剧以及行业整体处于周期底部等多重因素影响，LED 照明产业链短期景气度承压。随着物联网、5G 等新技术与 LED 照明的深度融合，</p>	

LED 照明正在向智能化、系统化方向快速发展，智能照明市场规模增速较快。

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。

Q3：公司海外业务占比较高，在全球的生产与供应链布局是怎样的？

A3：公司在中国、北美墨西哥、亚太印度以及欧洲意大利分别拥有自有工厂，在中国、美洲巴西、亚太印度及东南亚国家、欧洲保加利亚及匈牙利等地均布局了 ODM、OEM 工厂。公司全球生产布局灵活，具备全球多区域备份生产的能力，有助于缩短与客户的物理距离、提供更贴近客户的服务以提升客户粘性，有助于建立基于全球的供应链体系以保障供应安全和交付能力，实现快速应对地缘政治、规避单个地区的系统性风险对公司业务的冲击等多重战略目的，保障公司营业收入的稳定。

Q4：2026 年第一季度公司业绩扭亏为盈的驱动因素是什么？

A4：2025 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。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%。

Q5：2025 年计提大额商誉减值的原因与影响？

A5：经过和审计师、资产评估师的充分沟通，公司在 2025 年对并购的欧司朗 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。

Q6：公司并购欧司朗 DS-E 业务的目的是以及整合进度如何？

A6：公司通过本次并购，一是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，具备了传感器、控制系统以及 LED 模组供应能力；二是整合了双方领先的自主研发能力以及标的资产在物联网、数字电源技术方面的优势；三是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；四是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。

公司稳步推进并购标的投后整合落地，从战略协同、组织架构、经营管理、研发技术多维度进行了深度融合，通过优化内部治理、升级组织管理体系、统筹全球业务布局，提升整体经营抗风险能力以适配行业复杂环境。未来公司将持续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，聚焦高质量增长，做大做强 LED 照明业务板块，致力于成为全球最具价值的合作伙伴。

Q7：公司 2025 年推出的员工持股计划考核指标如何设定？

A7：具体请参考公司在巨潮资讯网披露的公司《2025 年员工持股计划（草案）》及相关公告。

Q8：GaN LED 驱动电源的优点有哪些？

A8：依托自主核心技术与系统级设计优化，公司 GaN LED 驱动电源实现性能升级，为下游客户带来多方面可直接感知的价值提升：一是能效提升，效率最高可达 96%，可降低能源消耗和散热压力，助力客户简化灯具散热结构、降低材料成本；二是体积轻量化，借助 GaN 高频特性及优化设计实现无源器件小型化，以 IT 0-10 P67（320W）产品为例，较前代体积缩小 40%、重量减轻 30%，降低客户装配与运输成本，为灯具轻量化设计提供更多可能；三是性价比更高，通过器件尺寸缩小、高效散热实现成本控制，让客户在获得高效可靠解决方案的

同时，保持成本优势。

Q9：公司未来是否有并购及第二增长曲线规划？

A9：公司将依托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，积极把握与主业具备产业协同效应的新业务机会，以构建新的增长曲线。如涉及披露事项，公司将依照相关法律、法规、规范性文件及交易所自律监管规则予以披露。

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6月3日