证券代码：300582 证券简称：英飞特

**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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | **□**特定对象调研 **□**分析师会议 **□**媒体采访 **□**业绩说明会 **□**新闻发布会 **□**路演活动**□**现场参观 **√**其他：机构投资者交流会 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 1、英飞特电子（杭州）股份有限公司董事长、首席技术官：GUICHAO HUA董事、总经理：F Marshall Miles副总经理、财务总监：张玲艳副总经理、董事会秘书：贾佩贤投资总监、总经理助理：袁峥2、机构投资者华金证券、华鑫证券、平安证券、华西证劵、隆利投资、宝润投资、中乾证融、中融信托、金裕隆资管、金世富赢、招商证券、创投汇富资管、众智资本、中财龙马资本、新时代证券、富利达基金、顺沣资管、傲创资产、华睿控股、乐耕资本、欣平资本 |
| 时间 | 2020年4月24日 |
| 地点 | 公司总部会议室（视频会议） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、首席技术官：GUICHAO HUA董事、总经理：F Marshall Miles副总经理、财务总监：张玲艳副总经理、董事会秘书：贾佩贤投资总监、总经理助理：袁峥  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、管理层介绍公司经营情况****1、英飞特是一家具备强竞争力的全球化公司**（1）英飞特具备领先的技术和产品优势，自成立以来一贯重视研发投入，在行业内具备领先地位。在董事长华博士的带领下，公司研发团队始终坚持自主创新，经过多年的研发积累，形成了多路恒流、同步整流、可编程、高可靠性和高防雷等技术。公司是国家知识产权示范企业，也是国家专利运营试点企业，截止2019年底，公司共申请了400多项专利，已经授权的有240项，大多数为发明专利，包括23项美国发明专利、1项欧洲发明专利和108项中国发明专利。随着5G时代智能道路照明的应用， NBIOT 、LoRa等技术的不断的推陈出新，英飞特也适时开发出了数字化LED驱动电源，并且与CSA联盟一起制定行业标准，推出数字通信协议，为智能照明控制系统的互联、互通、互换提供了可能。（2）英飞特产品覆盖20多种安规认证。如美国的UL、FCC认证，欧洲的ENEC、TUV认证、日本的PSE认证、韩国的KC、KS认证，印度的BIS认证，以及中国大陆的CCC认证等。同时，英飞特是大中华区第1家获得8750标准认证的LED驱动厂商，具备UL认可的高级别数据实验室资质。英飞特也是 UL灯具类1598标准的标委会成员，有资格参与标准的提案、修订、投票。（3）英飞特拥有丰富的全面覆盖产品线，产品具备优异性能，防雷高达10KV，效率可以达到96%，符合IP67防水标准。（4）英飞特是一家国际化的公司，位列业内全球第一梯队，公司的产品销往80多个国家、地区，国内外享有较高的品牌知名度和美誉度。产品成功应用于美国的自由女神像、总统山、北京的天安门、中国尊、珠港澳大桥，以及应用于类似G20西湖景观亮化等重点工程项目。英飞特成立之初即着眼于全球化布局，拥有多年业内从业经验的全球运营团队。英飞特在美国、欧洲设有子公司，拥有自己的分销中心；2019年，在印度、墨西哥分别设立了海外工厂。海外工厂的设立，可有效地应对地缘政治，如印度的贸易保护主义、中美贸易摩擦导致的关税增加；可应对疫情原因可能导致的供应延缓或中断；同时可响应客户提出的本地化制造的大部分需求，实现公司产能的多点布局。2020年2月，印度子公司生产经营开始逐步全面有序进行，实现了量产和供货。墨西哥子公司核心运营管理团队已搭建完成，厂房的装修以及设备采购，正遵循当地政府在疫情期间的管理政策，在有序的开展进程中。墨西哥子公司还有一些其他方面的重要功能，如在中美贸易战的背景之下，帮助意图走出去的中国灯具企业在墨西哥实行本地化的生产，合理跨越关税壁垒；同时，可为在北美的部分客户提供电源加灯具组装的一站式服务。**2、英飞特下游行业的拓展广度。**（1）LED驱动电源下游客户的粘性强，一旦进入客户的供应商名录，由于客户自身成本效率考量，不大可能被替换。同时LED灯具维修成本非常高，客户都希望作为核心部件的LED驱动电源具备良好的品质。（2）LED行业的应用市场规模还有非常大的空间；LED通用照明在传统照明领域的渗透率只有40%左右。根据高工LED的数据显示，到2020年，中国LED照明驱动电源市场规模可以达到389亿（未考虑疫情的影响）。除通用照明外，还有非常多的LED新兴应用领域也在不断的出现，如室内植物照明、景观照明、球场照明、智慧城市建设、UV LED以及消杀领域等。（3）存量市场也非常巨大。LED电源在整个产业链当中处于中游地位。电源行业市场非常分散，竞争激烈，小厂家不断被淘汰，行业集中度会越来越高。公司位于第一梯队供应商，作为技术领先的龙头企业，有很大机会获得这些退出来的市场份额。**3、从4个维度看英飞特财务表现**（1）英飞特近三年销售收入稳步增长，从2017年的7.63亿持续增长，到2019年突破10个亿。归属母公司净利润从2017年的2502.02万首次突破到上年度的上亿元，规模净利润同比增长超过50%。（2）英飞特近三年各种类产品的毛利率也有所增长，因此，综合毛利率在逐步上升，维持在34%-38%的水平。（3）英飞特近三年的ROE和PE值的情况：在2016年年末及2017年，因新上市及作为次新股，公司PE值受到一定的影响，但ROE连续三年稳步提升。（4）英飞特整体资产状况、现金流状况良好，总资产及经营性净现金流在过去三年中持续增长，2019年经营性净现金流同比增长37.69%，公司现净资产规模首次突破10亿，负债比例在38%左右的健康水平。**4、英飞特未来将进一步优化全球化布局，深化垂直领域方面的应用。**（1）全球布局方面，英飞特在成立早期即在北美、欧洲布局销售公司。从2017年开始规划印度子公司，去年和前年规划了墨西哥公司。另外，英飞特在全球多个国家有众多营销方面以及解决方案合作伙伴，营销和服务网络覆盖80多个国家和地区。未来英飞特也将重点提升全球生产基地与信息化系统建设、全球供应链体系搭建。（2）英飞特利用产品优势，在一些垂直领域方面推动更深度的应用；利用中国的一些政策支持契机，比如在十三五期间，智慧城市建设规模总体的扩大，会给公司带来更多的机会。2020年3月份，英飞特公告以400万美元认购了Agrify公司的部分股权。这是一家提供室内植物照明设备及智慧化系统解决方案的公司，尤其是现在医用大麻市场前景非常好，对公司在A股市场的整体价值体现也是优势支持。**总体而言，英飞特公司的整体优势为：**一、提供高品质、高性价比的智能化驱动电源产品及解决方案，稳居全球LED驱动电源供应商第一梯队；二、拥有经验丰富、在行业深耕多年的管理团队；三、健康的财务状况，盈利能力稳步攀升。疫情带给英飞特新的机会和挑战，疫情之后，英飞特将以更好的状态获取更多的全球市场机会。**二、Q&A环节：**1.下游LED厂商的毛利率降低是否会影响公司的销售定价？答：下游LED厂商的毛利降低对公司的销售定价有一定影响，但公司上下游间存在一定的共生关系，公司会根据市场的竞争形势以及客户面临的竞争状况和项目需求，平衡公司的产品技术差异化优势及竞争对手定价情况确定产品定价。公司的价值导向是帮助客户实现价值，在支持客户价值提升过程中，成就公司自身的成长，以争取更多市场份额。价格是公司盈利能力实现的关键因素之一，公司会合理地平衡毛利水平，通过部分高附加值产品与服务确保公司有较高的毛利，同时考量不因定价过高丢失客户和市场份额。从与竞争对手的差异化定价方面判断，若是基于英飞特独有技术范畴的产品，公司定价权和主动权较大。 2.作为国产品牌，公司在面对国际厂商，在产品竞价方面有哪些优势？答：英飞特创立之初，在品质、全球的客户服务以及技术方面即搭建了有自身独到之处的体系。因此，英飞特在逐渐打开市场局面之初，就已经具备了和世界知名电源品牌在市场中上共存的竞争能力。3.公司的研发模式是什么？如何持续保证技术的先进性？ 答：在研发模式方面，公司借鉴国际优秀企业的研发经验，设立专门的研发中心。研发中心除产品开发部外，还专门设立强能力的新技术研究部门-预研部门。预研部门会根据市场部门的反馈和客户的需求，组织工程师提前进行技术可行性研究，以保证公司技术、产品的前瞻性，为公司快速进入新兴应用领域提供有力的支持。公司将继续加大对产品技术预研和专家团队的投入，深入市场调研，了解客户潜在需求，以解决客户痛点问题为目标，与高校、研究院等机构合作，提前致力于前沿技术的研究开发。4.公司具体开拓了哪些新兴应用领域，对公司的业绩增长贡献程度如何？答：针对体育照明的应用，随着高清直播的要求和球场的多场景应用，英飞特推出了DMX、RDM等控制系统的大功率LED驱动智能电源。在市场应用拓展方面，公司同时注意一些新应用领域的开发和成长。英飞特关注到一些更新、功率要求更高的应用领域：文化照明应用市场，在迅速发展取代高压钠技术；功率要求最高的应用领域—体育场馆照明，应用在足球、棒球、篮球、赛车等各种运动场地；高质量要求的应用领域—港口照明；路灯应用领域从基础路灯向智能化城市照明方向发展，如智能灯杆的广泛运用等。以上都是英飞特 LED驱动电源使用场景拓展的机会。 灯具厂商在进入新兴领域时，通常会找到作为技术引领者的英飞特，利用英飞特的技术优势支持其进入新兴市场。进入新市场也意味将获得更高利润的机会，最初的需求量相对会较小，但随着客户成功地在新的细分领域打开市场之后，就会有大量的订单机会，同时竞争也开始逐步加剧。进入新兴应用领域市场为公司带来了获取高毛利的机会，虽然在前期需要投入较多资源，但能有效支持英飞特走在客户前面，确保英飞特在市场上的领先地位。5.请问公司是如何保持这么高毛利率的？答：毛利率水平的高低取决于两个关键的因素，一个是价格，一个是成本。价格上，公司产品定价与产品的差异化以及核心竞争力有关系。公司产品在核心竞争力上存在领先行业的优势，包括公司与客户的共生关系，定价权优势，以及公司在差异化产品方面定价的优势。成本管控方面，公司一手抓供应商质量及整体原材料成本，对原料来源包括原材料结构进行了很好的资源配置和优化。一手抓成本精细化管理，使公司在行业内相较于其他部分竞争者而言有比较突出的毛利率表现。 此外，由于公司海外销售收入占了一定权重，接近或有时超过50%，汇率变动的正影响，对公司产品价格和成本结算，最终体现在毛利上，也产生一定的正向影响。6．未来公司关于印度工厂、墨西哥工厂、公司总部以及美国和欧洲子公司如何定位？每个板块的分工如何界定？ 答：从公司所覆盖的客户地理区域角度来看，印度工厂主要服务于印度本土、中东以及非洲的客户。墨西哥工厂主要服务于北美洲和南美洲的客户。桐庐工厂主要服务于大中华地区、东南亚和世界其他地区的客户。从产能分布上来讲，桐庐工厂未来至少会保有70%~80%的全球产能。墨西哥工厂将会保有10%~15%的全球产能，印度工厂也保持10%~15%的产能。 前述产能总和超过100%，是因为其中的产能冗余，这是为应对全球新疫情之后所产生的逆全球化的浪潮，帮助客户提高其供应链的韧性。公司在2009年和2016年分别在美国和荷兰成立了销售子公司，这两家子公司具有营销、销售、技术支持、配送中心、售后服务等功能，是英飞特国际化品牌本地化服务的中心。7.行业内(国内和国外)的主要竞争者是有哪些？ 答：从全球来看，具有全球竞争力的LED驱动电源企业其实不多。排名靠前的是Signify（飞利浦体系内剥离出来的照明公司）、有多年经营历史的中国台湾公司明纬，以及已被奥地利一家公司收购的老牌的欧洲传统企业欧司朗。 公司在各个主要的区域都会有一些竞争对手。公司通过最广最全的产品线在各个地区展开差异化竞争。首先，公司有本地化的销售网络，有本地化的成品仓作为配送中心，也有本土的销售员工。而且，公司的经营策略是集中在如何为客户创造价值，而不是过度关注公司竞争对手的情况。 8．在贸易摩擦和逆全球化的背景下，公司海外业务所受的影响有多大？为此公司采取了哪些应对措施？ 答：从全球范围看，照明行业是一个区域化较强且比较零散的行业，集中度比较低。所以，照明行业需要上游供应商以比较贴近客户的方式提供服务。这是公司一直秉持的经营策略。因此，公司的全球销售网络和子公司一直存在。最近为应对全球贸易战带来的挑战，公司在印度和墨西哥也加快了新的工厂的建立。墨西哥工厂不仅可以帮助客户避免关税导致的成本上升，同时也为客户提供公共安全方面的保障。在疫情之后，还可帮助客户有效提升供应链韧性以及实现缩短全球供应链供货时间的需求。9.公司下游应用场景广阔，但下游客户主要是照明厂商而不是直接参与竞标，请问公司是否可以对竞标结果产生影响？ 答：公司不大会直接去参与重点工程的竞标。国内LED电源招标一般会给出2-3家指定的电源供应商名录，英飞特因为知名品牌通常在列。同时，英飞特作为行业专家，会接到政府工程招标方的咨询需求，英飞特会在产品参数设置方面提供专业意见。公司也会和下游灯具企业或者照明公司合作进行投标，作为电源供应商给投标方出具供应商授权书，在投标中会获得加分。此外，英飞特也会参与一些地方/行业标准的制定，促进行业发展。10.国外团队如何考核和给予定期产品培训？答：英飞特海外团队的中高层均具有丰富的团队搭建和团队整合能力，针对海外团队设定了科学的因地制宜的考核措施。公司设有专门的产品团队，定期以及在新品推出时组织培训。11.公司为何布局AGRIFY，该公司与公司业务的协同性如何？答：植物照明是光电技术应用领域的细分市场。AGRIFY公司是室内种植整体解决方案提供商，解决方案可应用于高经济附加值的草本植物的种植，技术领先于市场。公司的光电技术储备和生产制造能力可以给AGRIFY赋能，同时公司的LED驱动电源和生产制造的代工服务可以与AGRIFY形成协同效应。公司在此布局的战略意义是紧跟行业的发展，抓住市场的机会。12.公司桐庐工厂项目进展如何？答：桐庐项目分期实施，分期拿地。项目一期是IPO三个募投项目之一，2014年开工，2016年8月份投入使用，2019年12月募投项目已经结项，结余的资金用于永久补充流动资金。项目二期在2017年开工，预计今年下半年可以投入使用。该项目供自己使用的同时也会对外招商。13.公司在2019年资本性开支为1亿元，利息支出在1千万左右，因此导致自由现金流较为紧张，请问公司在资本性开支方面未来的计划有哪些？答：公司经营性现金流状况过去三年表现健康，经营性净现金流正向提升。未来在资本性现金支出方面会结合公司整体战略计划、经营布局以及不同时期现金流获取能力预测做好计划和预算。14.公司的回款模式和回款周期如何？公司的现金流是否承受压力？答：回款模式和回款周期方面，公司会根据不同的市场情况以及客户的特性、客户在公司内部信用的评级进行授信。公司在国际贸易中，也会借用通常的信用评级报告，包括使用一些国际贸易中常用的方式，如信用证支付方式，以减少公司在回款方面的风险。公司目前的现金流管理为保持3-6个月的正常经营性现金流需求，同时做好具备现金流获取能力的储备计划，整体现金流情况相对健康。特殊时期会更进一步关注政策导向与支持，和金融机构充分沟通协作以补充储备或运营所需现金流。15.请问大型项目中对电源供应商认定有什么标准？答：行业中有很多标准，公司也保持持续的跟踪，公司在对国内标准的制定上有很强的影响力，这种影响力在世界其他地区可能弱一点。公司能够做到充分的理解和知晓所有的行业标准的要求，同时尽量增强自己在这一行业标准制定过程中的影响力。16.公司公告一季度盈利预减，请问公司的业务存在明显的周期性吗？一季度业绩预减是受疫情影响还是其他原因？减少的业绩能否在下半年实现弥补？答：一季度业绩预减，一定程度受到了疫情的影响。公司业务周期性不太明显。减少的业绩能否弥补，取决于国内外疫情的整体发展情况和流动性的逐步改善。公司销售市场策略，公司上下体系均会实时地进行调整平衡，以尽可能减少公司在业绩方面遭受的影响。17.公司拟1033万元投资华睿嘉银，请介绍一下标的公司的基本情况以及投资目的？答：华睿是英飞特创办的时候第一个进行战略投资的基金公司，华睿嘉银是瞄准于科创板IPO的一个初创电子科技类企业的基金，所选取的标的企业一般也是在芯片业、开关电源领域以及人工智能、医疗、健康等一些和英飞特相关性的关联性比较高的一些产业。可以帮助英飞特尽早地与未来的潜在客户或者供应商取得联系。同时，这也可以提供一个连贯的产业布局的战略，可以向资本市场证明，公司将根据现有的专业知识，努力寻找下一个利基市场或者新的行业增长点。18.介绍公司第一大客户情况。答：公司第一大客户属性是一家经销商，帮助公司在全球各地打开市场。如把这家经销商总营收占比分拆到终端客户看，公司的产品卖给了更多的客户。19.公司有哪些产品是与新基建政策相契合？答：2020年中央政治局常委3月4号召开会议，正式提出加快5G网络数据中心等新型基础设施建设的进度。过去几年随着LED照明产业蓬勃发展，智能照明无疑成为整个行业聚焦的重要议题。英飞特一直致力于针对5G时代下的智能道路的照明应用，专门开发并推出了采用数字通信技术的数字化LED驱动电源。通过与CSA联盟一起制定行业标准，并公开了数字通信协议，为智能照明控制的互联、互通、互换提供了可能。20．公司近年加大拓展海外业务，积极开展对外设立子公司、向子公司增资等一系列动作，公司是否遇到政策方面的阻力与风险？答：公司在国内没有遇到过多的政策风险，相反，浙江省各级政府在政策方面有很大的扶持力度，特别是在资金审批出境的流程上。海外政策风险方面，公司积极展开对外设立子公司的投资，是为应对海外政策给公司带来的风险。在海外人才团队的招聘搭建上，公司一直坚持用本地化人才，公司始终相信“本地人做本地事”会事半功倍。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年4月27日 |