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：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国金证券股份有限公司新能源和电力设备行业分析师：邓伟  中欧基金高级研究员：汤洁  交银投资高级研究员：孙婕衎 |
| 时间 | 2020年5月28日（星期四）下午2点-4点  2020年5月29日（星期五）上午10点-11点 |
| 地点 | 2020年5月28日 公司展厅、车间、会议室  2020年5月29日 网络通讯方式 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理：周英怀  董事会秘书、副总经理：刘世伟 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、5月28日调研（接待人 周英怀、刘世伟）  董事会秘书、副总经理刘世伟引领调研人员参观了公司展厅和车间现场，介绍了公司发展历程和主要产品情况，公司总经理周英怀与调研人员对以下问题进行了沟通：  1、如何看待后期光伏行业的发展？  答：光伏行业属于朝阳行业，是国家战略性新兴产业之一，经过这些年的发展，光伏产品生产成本持续下降，为光伏平价上网及大规模推广应用奠定了基础 ，在经过2018年531新政的短期影响后，在2019年下半年，光伏产业复苏迹象明显，公司在光伏行业的订单也明显增加，各大龙头企业都有已经实施和正在实施的扩产计划，但今年突如其来的疫情影响又增添了一些变数，各大龙头企业的项目投资有所减缓，但总体上判断光伏发展的向好趋势应该不会改变。  2、公司在光伏行业的占比情况如何？  答：公司的工业电源产品应用范围很广，并非只用于光伏产业，只是最近这十多年公司的电源产品为光伏行业配套较多，同时这些产品也是通过进口替代的方式抢占了国内市场，这些年来，虽然有新的竞争对手出现，但到目前为止，公司在光伏行业的多晶硅和单晶硅生产设备配套电源的市场占比总体上仍保持着优势。  3、公司在半导体领域的拓展有什么样的规划？  答： 公司介入半导体行业是通过为中微半导体生产的mocvd设备上配套可变编程直流电源开始的，延续的仍然是公司多年来国产替代的发展思路，应该说公司现在才刚刚进入这个领域，目前半导体材料制造的众多设备上用的电源几乎全部都是国外产品，国产替代的市场空间很大，公司也在这一类电源的研发上加大投入，组建了专门的研发团队，在一些电源上，我们的技术已经接近国外厂商的产品，初步具备了替代的可能性，我们争取更早的实现更多电源产品的国产替代。  二、5月29日调研（接待人 刘世伟 ）  1、公司工业电源产品的技术优势体现在哪里？  答：公司在这个领域已经做了二十年，形成了很强的技术平台优势，公司绝大多数产品都属于工业电加热领域，功效就是实现精准控温，温度的精准保障对于最终成型产品的品质至关重要，同时对于电源的质量稳定性也提出了很高的要求，要求电源在长时间连续运行的状态下保持稳定，不能出现故障，否则整炉产品将报废，给客户造成很大的损失。公司电源产品具有高稳定性、高功率因数、高精确度等特点，多年来已经得到了客户的充分信任。  2、公司市场竞争的对手有哪些？  答：公司产品为工业电源产品，涉及行业比较多，竞争对手多为单一行业对手，全面竞争的对手并不多，在光伏的多晶硅行业竞争对手有江苏大全等，单晶硅行业有动力源等，半导体等材料行业的配套电源，公司实现了进口替代，竞争对手主要来自于国外，比如TDK，索伦森等。公司在最开始选择工业电源产品研发方向的时候其实已经有选择，规避国内制作技术已经成熟的电源，而是选择目前国内没有或者技术水平相对偏弱的产品进行突破。  3、半导体材料行业的运用除了中微半导体的mocvd设备以外，还有哪些？  答：除了中微半导体的mocvd设备以外，公司电源还有用于电子级多晶硅 、电子铝箔、电解铜箔、光纤等行业。最关键的是现在在这一领域已经实现了技术突破，未来也会作为公司重点的研发方向，而且从目前国内采购的国外电源情况看，市场份额也是比较可观的，逐步实现进口替代后就能在其中占有市场份额，公司也看好未来在这一领域的发展。期待能在这一领域实现更多突破，从而带来更好的业绩表现。  4、半导体行业毛利率的情况如何？  答：公司现在的整体毛利率水平超过40%，半导体行业的电源产品由于是进口替代，国产替代后价格肯定大幅度下降，同时由于进口替代的技术壁垒，也会给产品带来较高的技术附加值，毛利率水平比较高，会较大幅度高于现在公司产品的平均毛利率水平。  5、未来公司的成长空间主要表现哪里？  答：从公司自身的产能看，上市之前已经达到饱和，需要进行生产扩能，所以我们做了相应的募投，公司上市后已经开始进行对应的建设准备工作，这个是解决我们产能瓶颈的问题，另一方面，要消化新增的产能，就需要更多的订单，订单的来源我们是通过稳定成熟产品订单，同时新开发包括半导体材料行业领域在内的新能源、新材料以及其他新兴行业的电源应用领域去解决，按照建设规划，这些产能在未来都会逐步形成并释放，所以对于未来的发展我们是有充分信心的，未来2-3年，如果目前的公司战略规划设想都能顺利实现的话，公司销售规模和盈利水平都会大幅增长，公司的成长性也势必能展现出来。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年5月28日、2020年5月29日 |