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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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、机构投资者卜元投资、傲创资产、万和证券、凯梵投资、铁甲投资、壹嘉金投、龙葵资本、天风证券、沿湖咨询、8090基金经理会、雀跃资产、德信集团、德华创投、核心资本、鲲合资本、高辰资本、杭州钱投、杉杉物产、宁聚投资、哲石投资、宸銮资产 |
| 时间 | 2020年6月23日 |
| 地点 | 公司总部会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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、公司介绍经营情况**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。（2）英飞特具备有效的定制化服务能力。（3）英飞特是享誉全球的LED驱动电源品牌。（4）英飞特是一家国际化的公司。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。（2）LED行业的下游应用品类拓展空间大。（3）行业洗牌中，存量市场也非常巨大。3、未来发展方向**传统LED驱动电源板块**：（1）进一步优化全球化布局。（2）拓展更多的新兴应用领域，如景观照明、植物照明。（3）进一步布局智慧照明领域。**智慧照明领域**：英飞特将进一步布局智慧照明领域，提供的基于T/CSA051标准、DALI-2 & D4i标准的LED数字电源解决方案，不仅为灯具供电，还具备辅助输出能力，可直接为智能控制器供电，提供数字串口通信接口，可直接与智能控制器进行通讯，具备数据采集（电压、电流、功率、电量、工作时长等）功能，可广泛应用于智慧灯杆，为灯具在智能控制及物联网连接方面赋予先天优势，提供更好的互联互通性。公司已在深圳、杭州、南昌、广东有非常多的应用案例，比如深圳福田的多功能杆，已经集合了照明、公共安全、环境、充电桩等平台。随着5G商用的飞速推进，智慧灯杆或多功能灯杆作为5G微基站的重要载体，将得到进一步发展，而作为智慧灯杆或多功能灯杆必备的LED照明功能和LED驱动电源将会有更大的市场空间。**OBC业务布局**：公司非常看好新能源车载电源行业，将持续投入。根据公司的年报，2018年新能源板块实现营业收入960多万，2019年实现营业收入3600多万，目前公司在新能源领域的产品具备功率覆盖全、效率高、功率因素高，有独立辅助源，有智能温度补偿等功能。**二、Q&A环节：****1、在当下的疫情和国际大环境下，英飞特虽涉及全球业务比较多，但相对而言受到的冲击比较有限的，原因是什么？**答：2020年第一季度，英飞特实现营业收入17,055.16 万元，同比下降22.35%；实现净利润1,632.17 万元，同比下降6.87%。相比同行一些公司大幅下降的情况，英飞特业绩相对平稳。主要原因：（1）英飞特具备较好的运营管理水平，在内部成本控制、组织复工复产应对疫情方面非常有序。英飞特在春节期间就已开始为复工复产做准备，2月12日即获批复可复工。（2）国内疫情爆发正值春节假期，对一季度整体影响时间较短，前期尚有很多订单等待生产交货与确认收入。复工复产之后，主要任务是恢复产能满足存量订单的生产交付。（3）公司所在的行业相对于快消品、旅游行业而言，在疫情中受到的波及会小一些。因为公司的行业属于通用照明行业，市场或客户需求不会消失或没有，只是暂时延期。（4）考虑到疫情可能影响后续电源的生产交付，部分客户会提前下达战略备货订单。**2、2020年3月以来，再融资非公开发行政策放宽，英飞特是否有这方面的计划或预案？**答：英飞特也关注到相关政策，认为当前投资环境非常好。疫情之下，融资成本相对较低，标的项目相对有较好的议价空间，因此，公司本年度采取积极投资的策略。如遇项目需要，不排除会配套可转债、非公开发行等融资工具。**3、英飞特相比竞争对手，在产品方面主要有哪些优势？**答：英飞特不仅仅是提供高品质的电源产品，更是提供系统的电源解决方案。不同于传统的、以单一产品价格优势作为竞争因素，公司致力于提供高品质、高性价比的智能化LED驱动电源解决方案。公司基于以下优势与大型国际厂商进行竞争。产品优势：（1）优秀的产品性能：高防雷(防雷高达10KV)、高防水（符合IP67标准）、长寿命（5万个小时，质保5-10年）、更好的热性能，满足高低温、雷击、潮湿、腐蚀等各种工作条件；（2）充分利用技术优势、产品优势，参与到客户的产品设计中，提供匹配客户实际应用的高性价比的LED驱动电源系统解决方案；（3）全面覆盖的产品线，可提供10W-1200W各类LED驱动电源，应用于道路、桥梁等户外照明、大型机场工业照明，以及景观照明、植物照明等多种领域，可以为客户提供定制化服务；（4）全面覆盖的安规认证优势，如北美的UL认证、FCC认证；欧洲的ENEC认证和TUV认证；日本的PSE认证；韩国的KC、KS认证 ；印度的BIS认证；澳大利亚的澳洲认证；国际电工委员会的CB认证；中国大陆的CCC认证 ，可在全球范围内进行业务开展。**4、英飞特产品所需元器件依赖进口比例？**答：当前虽然没有明确统计过进口比例，但公司不会依赖进口元器件。公司的元器件主要有密封胶、PCB板和电子元器件。电阻、电容等核心电子料在供应市场上都已经是充分竞争的产品，使用的都是国内外知名的品牌，在国内都能够买到。有一些零部件如变压器等，定制化需求较高，公司会与供应商建立良好的合作关系，保证供应。诸如外壳、PCB板等原材料，公司会尽量与本土供应商合作。**5、LED驱动电源涉及的元器件属上游产业，英飞特是否考虑往上游发展？**答：英飞特的创始人GUICHAO HUA是开关电源行业专家，是科学家创业。英飞特的强项是开关电源，其应用领域非常广泛。如英飞特新开拓的新能源车载充电业务，就是开关电源的另一应用领域；英飞特投资的Agrify公司所在的植物照明领域，是LED驱动电源在细分市场的应用。所以相比纵向拓展，英飞特更关注于往横向拓展。**6、工业大麻政策的不确定性，是否会影响英飞特相关海外投资项目？**答：在美国，医用大麻的合法化已经过约十几二十年的酝酿，在美国很多州都已经实现合法化，距离联邦合法化也仅一步之遥。半年前，加拿大的大麻种植已经合法化，允许个人种植，经济附加值非常高。所以，英飞特以400万美元认购在美国注册成立的Agrify公司的部分优先股。Agrify是室内种植整体解决方案的提供商，可广泛应用于各种高经济附加值的草本植物种植。其在硬件设计、AI智能控制软件开发方面都领先市场友商，能够给种植户提供高产量、零农残、高产品批次品质一致性的种植解决方案。英飞特在LED光电方面的技术储备和生产制造能力可以给Agrify赋能，一方面给Agrify提供优质的LED驱动电源，另一方面也可以给Agrify提供生产制造的服务。公司投资的是在美国的公司，国内关于工业大麻的政策并不会对本次海外投资项目造成影响。**7、英飞特是否已与特斯拉建立合作，或有相关计划？**答：公司当前和特斯拉没有合作关系，公司正积极发展新能源汽车方面的业务。**8、能否介绍英飞特的财务状况，毛利如何？相比同行业毛利情况怎么样？应收款平均账期如何？**答：产品毛利的高低取决于市场定价和产品成本。从主营收入占比结构看，英飞特约50%的LED电源营业收入来源海外，国内销售中也有10-15%最终销往海外，所以总计约65%-70%来源海外。得益于公司差异化竞争实力、客制化能力、技术和产品及服务上的优势，英飞特在产品定价与市场可接受度上有一定优势，所以英飞特相对于同行有较高的综合毛利水平。在受疫情影响以前，英飞特的应收款回笼情况非常好，坏账比例小，根据客户情况，账期平均在30天-120天不等。发生疫情至今已6个多月，客户回款情况良好。受到疫情影响，有部分客户希望延长账期，并愿意支付一定的利息成本。英飞特会根据客户经营情况进行严格信用评估和审核后决定是否同意延长账期。同时英飞特也会使用中信保等工具降低应收账款风险。**9、现海外疫情严重，英飞特的65%-70%收入来源海外，疫情如果持续2-3年，对公司长期影响有多大？**答：就英飞特而言，疫情不仅给公司经营带来挑战，也同时为公司市场拓展创造了新的机遇。疫情加速了英飞特所在行业整合和淘汰的过程。英飞特相较竞争对手在产品、财务健康状况以及全球布局方面存在较大竞争优势。疫情爆发后，因部分客户经营状况不佳，订单存在减少的情况，但是整体下降不是很明显。照明行业作为传统行业，市场需求可能因为疫情会延缓，但不会消失。疫情环境下，同行业部分企业因为财务状况欠佳、全球配送能力及售后服务能力不足等原因丧失的订单，反而向头部公司转移。这为英飞特进一步扩大市场份额创造了机会。全球LED固态照明行业市场容量在千亿美金级。在细分的大功率LED照明驱动电源市场领域全球规模大概在40亿美金左右，当前英飞特只占3%-4%左右。英飞特在市场份额的获取上仍有很大空间。 |
| 附件清单（如有） | 无。 |
| 日期 | 2020年6月29日 |