

证券代码：002922

证券简称：伊戈尔

伊戈尔电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上会议</u>
参与单位名称及人员姓名	华商基金管理有限公司 吕春瑜 彭欣杨 刘力 国联证券股份有限公司 孙树明 王琳
时间	2021年10月12日 15:00-16:30
地点	公司4楼1号会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈丽君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书陈丽君女士给各参会人员介绍公司的各项业务经营情况。</p> <p>二、问答交流</p> <p>问题 1：公司预期后续照明市场趋势如何？</p> <p>回复：照明产品属于消费领域，去年上半年受疫情影响需求下降，但去年四季度开始逐步回暖，今年上半年照明行业出现反弹。目前整个照明行业的需求较为正常，后期长期的需求也是一直存在的。</p> <p>问题 2：募投项目中的“LED 照明电源生产项目”产能释放比例多大？</p> <p>回复：LED 照明电源生产项目是公司 IPO 的募投项目之一，去年 7 月开始投入使用，今年以来该项目按照计划在有序的进行生产，目前已成为公司照明电源的主要生产基地。</p> <p>问题 3：公司也涉及通讯电源业务？</p>

回复:2020年下半年公司收购了深圳市鼎硕同邦科技有限公司,主要是为了快速进入通讯电源的领域。另外,鼎硕同邦的研发人员具有在华为、艾默生工作的技术背景,公司也希望能提升在工业级别电源方面的研发能力,在其他业务上能有一些协同。

问题 4: 巴拿马电源的移相变压器的技术竞争对手做不了吗? 这个产品能在其他客户复制开吗?

回复: 公司配合客户开发这类产品时间跨度也有两三年,是跟客户一起研发完成的,所以技术是有门槛的,并不是那么容易复制,公司目前还是阿里在这类产品上指定的唯一供应商。巴拿马电源方案与传统方案相比,具有占地面积小、效率更高等优点,目前主要是以阿里为主在推广这个技术方案,据我们了解,也有其他运营商开始在陆续推广、采用,相信基于我们已经具备的批量供货能力及稳定的产品质量,给其他同类客户做相关产品配套应该相对会容易一些。

问题 5: 请介绍下公司新能源产品、现有客户及新客户的情况?

回复: 新能源产品主要是高频电感和升压变压器。高频电感客户主要是华为和阳光电源,已经数年大批量给他们供货,近年也陆续开拓了一些其他大客户,如锦浪科技、固德威。升压变压器的产品能力是源于公司早期和日立的合作所积累的经验,公司是去年配合客户阳光电源开发完成这类产品,去年有小批量生产,今年上半年已经实现批量供货,目前在手订单充足,其他客户在接触的过程中。

问题 6: 高频电感和升压变压器差异大吗?

回复: 两者在应用场景、工艺、内部构造和性能等方面都存在较大差异。公司的高频电感包括升压电感和逆变电感,目前主要是用在光伏逆变器里面,体积较小;而光伏升压变压器主要用于集中式光伏电站,光伏发电后将电能升压后送上电网,其体积较大,约几吨重。

问题 7: 高频产品方面,公司相比其他竞争对手,优势在哪里?

回复：一是公司具备规模化生产制造能力，能满足客户大批量的采购需求，同时，产品质量稳定可靠；另外，因为产品更新迭代较快，所以公司一直在持续地对研发进行投入，能够迅速的跟上客户的节奏。

问题 8：依据目前市场环境，公司是否担心竞争压力加大，影响公司业绩？

回复：一直以来，公司都处在纯市场化的竞争环境中，所以我们不怕竞争。目前，我们认为规模还不够，所以我们希望进一步的扩大规模，通过规模化的生产并加强供应链、生产等环节的控制，促使相关的成本下降，从而获取更多的利润空间。

问题 9：类似铂科新材这样的上游供应商是否会往下延伸做像公司这样的业务？

回复：可能性不大，因为其本身的原材料业务利润情况就非常好，没有必要去跨领域的去做这样的延伸，而且这样的产业延伸也不是短期内就能培养出的能力。

问题 10：高频产品新开拓的客户在明年的订单中会不会得到很快的份额提升？

回复：公司在去年和今年开拓了较多该类型产品的客户，目前还处于磨合期，份额能否快速提升要看跟客户配合的情况以及客户端的需求。

问题 11：不同的逆变器厂商所需的高频电感是否一样？

回复：公司提供给各逆变器厂商的高频电感都是客户定制的，每家方案都不同，同时每家产品也在不断地更新迭代。

问题 12：今年原材料价格的情况是不是对你们影响挺大？

回复：今年上半年，公司生产用的主要原材料铜线、铁芯等采购价格同比大幅上涨，半导体器件采购价格同比上涨且市场短缺，因此上半年公司营业成本同比上升较多。面对原材料大幅上涨，一方面公司会根据在手订单择机选择低价向供应商锁定材料商品，另一方面也会向下游客户进行部分传导。

	<p>问题 13：公司是否可以充电桩业务？</p> <p>回复：高频磁性器件应用的范围非常广，也可应用在充电桩上。目前还没有具体给充电桩去做配套，但一直在关注这块的业务机会。</p> <p>问题 14：请问公司车载电源方面进展如何？</p> <p>回复：公司从 2018 年开始配合相关车企客户开发车载电源中的高频磁性器件产品。近年来，公司已经获得了相关的生产资质，产品也得到了一些厂商的认可，目前某些品种有小批量供货，但是基于汽车行业的特性，周期较长，实现量产存在不确定性且需要一定的时间。</p> <p>问题 15：请介绍下公司工控业务的情况，公司这块业务计划怎么发展？</p> <p>回复：公司的工业控制用变压器主要应用于节能、环保设备以及医疗器械、安防、数据中心等设备的配套，产品包括：环形变压器、方形变压器、开关电源、移相变压器等，客户主要是国际、国内一流的设备制造商，包括日立、明电舍、博世、罗克韦尔、施耐德、中鼎等。我们对工控业务的定位是继续维持在细分市场的高知名度和高份额，保持一个相对稳定的增速。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 12 日