

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：2021-009

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招商证券资产管理有限公司 吴彤、何怀志 中融基金管理有限公司 杨鑫桐
时间	2021年10月13日 14:00-16:00
地点	公司4楼1号会议室
上市公司接待人员姓名	董事长肖俊承、副总经理陈林、副总经理赵楠楠、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带各位来访人员参观了公司生产车间，董事长肖俊承一行向各位来访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：公司高频电感产品是如何导入阳光电源、华为这两个大客户的？目前高频产品占他们的份额大概是多少？这块产品的竞争对手主要有哪些？</p> <p>回复：1) 公司从早期开始接触这两个客户到审厂通过、小批量试产，再到近年来的大批量供应，时间跨度也比较长，有 5-6 年。公司很早就有涉足光伏行业，过去公司给德国的光伏客户大量供应了非晶变压器，后面我们也给日立、明电舍这些日本的客户提供了应用在光伏上的变压器和电抗器产品。早期，公司的出口业务占比较大，主要集中在欧美日，近年来，公司调整了策略，开始挖掘国内市场，所以我们聚焦了这些国内的超</p>

级客户，也赶上了光伏行业快速发展大趋势，基于和客户长时间的配合、沉淀，自身也具有规模供货能力，所以我们的能力得到了这些头部客户的认可。2) 目前高频电感产品主要的客户是阳光、华为，近年也开拓了其他逆变器厂商，比如锦浪科技等。3) 高频电感产品的主要竞争对手有京泉华、海光等。

问题 2：高频产品的毛利情况如何？

回复：高频电感产品主要原材料有铜线、磁芯、铝外壳等，今年以来大宗原材料大幅涨价对公司高频产品的毛利影响非常大，导致高频产品的毛利率比较低，实际上整个行业也都面临这个问题。面对原材料涨价，我们也跟客户端沟通了调价机制，进行部分传导；同时，我们希望通过进一步的规模化生产来降低相关采购和制造成本；另外，我们也会调整客户结构，让客户结构更加多元化，希望通过多方面的努力，后期能使产品的毛利情况得到改善。

问题 3：升压变产品的由来以及后面的发展展望？其他客户的开拓情况如何？

回复：公司跟目前升压变大客户的合作是基于在高频电感产品上已经有了稳定和批量供货的基础，然后进行的横向拓展，2019年正式立项，2020年配合客户完成研发并小批量供货，2020年升压变的营收约 2,461 万元，今年上半年是实现了批量化的生产，今年上半年升压变的营收约 7,630 万元，目前这类产品的在手订单比较充足。目前升压变的客户相对单一，有了今年批量供货的基础之后，后续会陆续开拓其他客户，目前有配合其他客户在做样机。在双碳及光伏平价上网的趋势下，光伏发电的占比会快速提升，我们还是长期看好这个行业，所以公司会紧跟这个大趋势，争取取得高的增长。

问题 4：巴拿马电源的产品情况如何？这个产品有什么优势？

回复：公司给客户供应的是巴拿马电源所需要的移相变压器。巴拿马电源与传统数据中心的供电方案相比，占地面积少 50%，

	<p>设备和工程施工量可节省 40%，效率也相对更高，目前阿里巴巴在主推巴拿马电源方案，据了解，其他一些运营商也在陆续开始采用这种新方案。</p> <p>问题 5：未来 5 年希望做到什么规模？</p> <p>回复：公司上市后就开始实施数字化转型项目和流程梳理，对供应链、研发和管理系统进行了升级，当时有提出过产品“百亿”的战略目标。目前我们的战略方向非常清晰，也拥有一批优质的大客户资源和多个产品线的基础，我们将牢牢抓住新能源行业的发展机遇，争取早日实现营收百亿的目标。</p> <p>问题 6：公司如果要并购，并购的方向主要是哪些？</p> <p>回复：会以新能源行业为主，照明、工控行业为辅。</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 13 日