

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：2021-010

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	中泰证券股份有限公司 郑汉林 张哲源 平安基金管理有限公司 翟森 黄维 上海汐泰投资管理有限公司 何恒 深圳市前海圣耀资本投资管理有限公司 段紫薇 创金合信基金管理有限公司 王鑫 光大证券股份有限公司 黄帅斌
时间	2021年11月01日 15:00-17:10 2021年11月02日 14:30—16:00
地点	公司4楼1号会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理陈林、董事会秘书陈丽君
投资者关系活动主要内容介绍	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车间，并向各位来访人员介绍公司的基本情况和2021年第三季度的业绩情况。 二、问答交流 问题 1：公司面对原材料价格上涨会向下游客户转嫁吗？调价一般怎么调？调价幅度有多少？ 回复：今年的原材料涨价确实使得成本压力非常大，面对原材料涨价，公司有向客户进行部分传导，不同产品类型的调价方式也有所不同。比如有些产品会直接在产品总价的基础上跟客

户协商价格的调整幅度，另外有些与大宗原材料关联度非常高的产品，会根据大宗原材料的涨跌幅情况进行一些价格联动。但是产品调价无法做到百分百的向下传导，同时也存在一定的滞后性。

问题 2：公司的光伏产品跟同行比有哪些竞争优势？

回复：公司很早就有涉足光伏行业，过去公司给德国的客户批量供货非晶变压器，后面我们也给日本一些强电企业提供了应用在光伏上的变压器和电抗器产品。随着在光伏行业中长时间和客户配合、沉淀，公司的产品技术、产品可靠性得到了比较好的积累。近年公司聚焦国内市场，也遇上了光伏行业的发展机遇，基于我们的积累和储备，所以能够较快的给这些逆变器厂商批量供货。我们总结下来，一方面是公司有相对规模化的供货能力，同时产品相对稳定可靠、成本较优；另外一方面，我们的研发团队能够快速配合客户的需求；同时，我们在海外设立有多个子公司，能够为客户提供及时的售前售中和售后服务。

问题 3：跟光伏相关的产品，公司未来产能规划如何？

回复：产能规划方面公司主要从市场需求和成本效益上考虑。高频变压器产品是公司 IPO 时的募投项目之一，经过几年的产能爬坡，已经达到了之前 IPO 时规划的产能，近年我们也陆续开发了一些新的客户。我们会根据客户的产品需求来考虑是否进行相应的扩产，因为已经有了成熟的经验，这类产品新建产线也相对容易。另外的光伏升压变压器，我们去年非公开发行的募投项目就是指向这类产品，目前正处于建设过程中，这个项目将会以智能制造的数字化工厂实施，当初设计的完全达产后的产能为 8 亿元，该项目预计在明年年底投产，投产后会有 2 到 3 年的产能爬坡。

问题 4：公司升压变压器产品营收比去年上升多少？

回复：这类产品去年是做了小批量，去年全年营收约 2,462 万

元，2021 年上半年开始量产，营收约 7,630 万元。

问题 5：公司在光伏类产品中，是否有扩大产品品类的计划？

回复：公司的发展历程中一直都在不断的开发新的产品种类或是将原有产品应用到新的领域，光伏这块的产品也是一样，我们也在探索一些新的产品品类或者是产品的延伸，比如说是否可以帮客户做成小集成之类等。

问题 6：公司预测明年订单如何？

回复：无法预测，我们的产品大部分都是定制类的，根据订单情况来开展生产。

问题 7：请介绍一下移相变压器的应用现状。

回复：公司移相变压器主要应用在需要变频调速的大型设备上，这类产品对公司来说不是新产品，很早就有这个品种，现在更多是技术方案更新迭代和应用领域的拓展。比如，这类产品近几年开始应用在数据中心的巴拿马电源上，巴拿马电源方案较传统 UPS 方案，具有占地面积小、效率更高等优点，有几家数据中心运营商都开始在陆续推广、采用。所以这类产品今年的增长主要来源这个应用领域。

问题 8：请问高频电感的毛利率如何？

回复：高频电感产品主要原材料有铜线、磁芯、铝外壳等，今年以来这些主材都在涨价，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。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 9：请问公司有股权激励计划吗？

回复：公司已在 2019 年开展了一期股权激励，今年 12 月将全部结束，后续公司会在合适的时候再考虑新的激励方案。

问题 10：请问公司在新能源产品方面目标如何？

回复：新能源产品（主要是光伏类的产品）是公司的重点战略方向，将成为公司增速最快的业务，我们希望未来这块的业务能占到公司整个业务的一半以上。

问题 11：请问公司产品交付周期大概多少？

回复：不同产品交付周期存在差异，比如升压变产品交期约 45 天，高频电感交期约 30 天。

问题 12：请问公司风电产品份额如何？

回复：近几年来，公司主要发展方向是光伏类产品，因此在风电领域的产品份额较小。

问题 13：高频产品，公司与客户下单方式是怎样？

回复：大部分客户主要是年底进行年度招标，确定各供应商大的份额和价格，有些年中也会再补充招标。具体的订单，客户会根据自己的需求和生产安排日常进行下单。

问题 14：公司对照明产品未来如何规划？

回复：公司深耕照明行业多年，公司 IPO 时照明产品差不多占公司营收一半左右，属于公司传统产品，公司对该产品的定位是保持稳中有进的发展态势，加强细分领域品类的拓展，比如教育照明、智慧照明等一些新的应用场景。

问题 15：公司孵化类产品情况怎样？

回复：公司孵化类产品包括通讯电源和车载产品。去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领域。车载产品方面，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，公司已获得车载产品的生产资质，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。

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》。
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月02日