

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：2022-005

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
参与人员单位和姓名	1、大成基金：魏庆国（基金经理）、郭玮羚（基金经理）、刘照琛（电新研究员） 2、泰达宏利基金：王鹏（投资总监）、吴华（基金经理）、张勋（研究总监）、孟杰（基金经理）、孙硕（基金经理） 3、鹏华基金：闫思倩（权益三部负责人）、曾稳纲（基助） 4、浦银安盛：何逸仕、凌亚亮、杨富麟、杨达伟、赵宁、赵楠 5、海富通基金：伊群勇（研究员）、刘洋（基金经理）、刘文慧（基金经理） 6、银华基金：方建（基金经理）、王建（基金经理）、秦锋（基金经理）、张珂（研究员）、吴颖（研究员） 7、南方基金：曹群海（研究员）、梁嘉铄（研究员）、卢玉珊（基金经理） 8、东方红资管：郑华航（研究员）、周杨（基金经理）、杨仁眉（基金经理） 9、华安基金：陈泉宏、胥本涛、陆秋渊、李欣 10、泰康资产：李晓金
时间	2022年3月21日、3月22日
地点	电话会议方式
上市公司接待人员姓名	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	主要问题如下： 1、公司产能是否有继续扩张的需求？ 答：公司二期产能扩建项目完成后，公司产能有了大幅度的提升，产能扩张后是可以满足目前下游市场对于公司电源的需求的。当然随着公司多项业务领域未来可能存在的放量情

	况，公司也已经做了继续扩张产能的准备，2022 年 3 月 21 日公司通过参与司法拍卖新拍了一块约 200 亩的土地作为公司未来产能扩张的储备用地（目前还在走确权流程），并将随后制定扩建计划并有序推进实施，拿下这块土地后，为未来产能的继续扩张提供了用地保障。 2、2021 年公司销售收入的结构是怎么样的？ 答：公司前期对于 2021 年度经营业绩进行了业绩预告，增幅较大，销售收入的结构上目前还没有披露年报，只能以去年新增订单做一个说明，去年新增订单仍以光伏为主，占比 60%以上，另一部分为半导体等电子材料，包括碳化硅、蓝宝石、半导体硅等分业务板块，这两个业务板块大约占据了公司 80%的销售份额，第三个其他类别，其中有充电桩、钢铁冶金、玻璃玻纤等行业以及与科研院所的合作业务。充电桩去年销售收入增长明显，有 4000 多万的销售收入。因为公司目前财务数据还在审计中，最终数据还是要以审计数据为准。 3、去年光伏行业订单增速很快，2022 年公司在光伏行业的增长是否还能保持一个持续状态？ 答：2021 年光伏行业的增长速度确实很快，而且是单晶和多晶的同步增长，有些做单晶的企业，也开始在多晶行业进行投资，有些之前采购了设备但持观望态度的企业，目前也有了投产计划，多晶订单取决于下游行业的项目启动节奏，进入 2022 年，公司已经有了多晶订单（预中标），据我们了解，后期还有多个多晶龙头企业即将启动扩建，另外还有一些新玩家也在积极进入，单晶的订单每月都有稳定的进项，从目前情况看，下游行业仍保持着较高的投产热情。 4、目前多晶和单晶的市占率是否还保持着原有水平？ 答：多晶电源设备有 2-3 家在做，我们的订单市占率基本上维持在 70%左右（不包括大全产能投放的电源需求），单晶电源设备也有 2-3 家在做，我们的市占率为 75%-80%左右，还是保持着一个比较稳定的状态。而且这样的状态已经持续了多年，我们做这个行业十多年了，中间也有一些行业对手试图进
--	---

	入，但后来因为种种原因退出了。当然我们也了解到，现在又有一些新的竞争对手想进入到这个行业，如果新的竞争对手进来，后期对于市占率将产生怎样的影响，还需要时间来观察，英杰是在竞争中成长起来的，也不惧怕竞争，同时从长远看，竞争也有利于推动这个行业的技术进步。 5、公司在光伏电池片领域的电源应用情况如何？ 答：公司电源在 HJT 和 TOPCON 上都有运用，HJT 的用于 PECVD、CAT-CVD，RPD、PVD 这几个工序，TOPCON 主要用于扩散、PECVD，目前情况看还是以 TOPCON 为主要路线，HJT 要形成大批量使用可能要 2-3 年时间。这类电源也是属于进口替代，如果后期市场推进顺利的话，也会为公司打开新的电源应用领域并为公司营收做出贡献。这个领域的市场价值量预计比较大，但目前我们还没有准确的数据可以提供。 6、公司 2022 年在半导体领域的订单是否会继续增长？大致比例可否预测一下？ 答：从公司 2021 订单结构来看，半导体等电子材料行业的订单增速是公司分行业订单增速最快的，客户数量也是大幅度增长，订单和客户数量的双向增长也客观反映了这个行业发展趋势。进入到 2022 年，碳化硅、蓝宝石订单增速较快，预计 2022 年全年增长的可能性比较大，另外这个行业中有代表性的客户——中微半导体，2022 年的采购量预计也可能继续增长。总体上半导体等电子材料的订单相比 2021 年应该有所增长，但具体比例确实不太好确定。 7、进入到 2022 年，公司订单情况如何？ 答：2022 年进行了两个半月，公司每月订单还是保持充足状态，月平均订单维持在较高的水平，因为信息披露的限制，就不展开讲了，总体上判断，2022 年半导体等电子材料和充电桩行业的订单可能会增长，其他行业因为去年基数比较高，今年是不是一定继续增长目前还不好去确定，比如光伏，在去年很大幅度的增长状况下，今年是否还能保持高增长，还有待
--	---

	后期确认。但从今年的情况看，已经有了新增的光伏订单，势头仍然还是很好的。从长期发展趋势看，增长趋势也是比较好的。 8、原材料供应中有没有可能存在被卡脖子的问题？ 答：总体上看，可能被卡脖子的原材料是芯片、功率半导体器件，但这两样我们都可以通过国内采购解决，品质也能达到公司所需的质量要求，因此不存在可能被卡脖子的问题。 9、请介绍一下充电桩业务的发展情况？ 答：2021 年子公司蔚宇电气的充电桩业务发展状况良好，新签订单持续增长，同比实现了数倍的增长，从 2022 年的运行情况看，1-2 月蔚宇电气已经开始为公司整体经营贡献利润了，该公司去年与蜀道集团签订了战略合作协议，双方合作产品已全面覆盖全川 50 余个高速公路服务区，后期有望继续提升高速公路充电桩的安装数量，除此之外，目前该公司正在与多家行业相关的大型公司进行商务洽谈，与某国内著名汽车品牌的合作也在顺利推进，有望形成新的销售增长点，公司产品目前在西南地区已经树立了自己的品牌，为后续发展打下了较好的基础，2022 年该公司有望实现销售的持续增长。 10、公司电源产品的技术难度主要体现在哪些方面？ 答：公司所做的工业电源包括功率控制电源及系统和特种电源，属于电加热热场控制电源，功率控制电源的用途是对设备运行的电热温度、电压、电流、功率的精准控制，需要配以智能数字控制电路，同时这类电源又具有完善的检测和保护功能，公司为光伏、冶金等行业配套的电源属于这一类。另一类为特种电源，是为特殊用电设备供电的专门设计制造的电源，由于这类电源对于电源输出电压、输出电流、输出频率等有特殊的要求，或者对输出电压电流的波形有特殊要求，所以对于电源的稳定性、精度、动态响应及纹波要求都特别高，因此对于电源制造厂商的技术实力要求也是非常高的，公司这类产品主要应用于半导体、激光、医疗、环保等行业以及电子枪、
--	---

	微波加热、杀菌、等离子喷涂、真空熔炼、航空航天等领域。 11、公司对于未来市场空间能否做一个预测判断？ 答：基于公司绝大多数产品定制化生产，订单多少取决于客户量产或扩产的节奏这样的特点，公司一般对行业下游市场不做非常详尽的测算，就是测算也很难做到精准，因此公司更关注的是产品方向的选择，选择好了产品方向进行研发，就能很好的拓展产品领域，另一方面，公司还要做好根据下游行业发展情况扩张产能的准备，这些是公司能主动有效控制的重点因素。当然公司在后续工作上也会想方设法通过更多的渠道争取获得更多的行业信息，做出更准确的行业预判，为广大投资者做投资决策时提供更多行业信息的支撑。 12、可否对公司 2022 年和 2023 年的业绩做一个展望？ 答：去年新增订单迅速增加，当年销售收入增加的同时，当年未确认销售收入的发出商品大概率要在 2022 年确认，这就为 2022 年销售收入打下了一个比较好的基础，至于 2023 年，只能说公司所处的多条赛道都是比较好的，因为公司是根据客户需求定制化提供电源，业绩的预测还需要以订单为支撑，至少也要根据 2022 年下半年签订订单的情况做判断，目前还为时尚早，但基于公司多个电源应用领域未来发展的良好预期（光伏、半导体、充电桩等），我们对于公司中长期的持续发展是持乐观态度的。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 3 月 23 日