

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：2022-003

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
活动参与人员	1、创金合信基金 郭镇岳；华创证券 姚德昌；万和证券 马聪；深圳哲灵资本 徐泽林；和煦基金 陈中雷；广发证券 罗名涛 陈俊翰 徐倩欣；千灯资本 喻雄英 黄超瑜 黄迎松 吴鹏； 2、公司副总经理陈林先生、董事会秘书陈丽君女士
时间	2022年06月24日 14:30-16:00、2022年06月27日 14:30-16:00
地点	公司四楼一号会议室
形式	线下交流
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司董事会秘书陈丽君女士向各位来访人员介绍公司的基本情况、带各位参观了公司展厅和生产车间。</p> <p>二、问答交流：</p> <p>问题 1：介绍高频电感产品客户情况、毛利率、竞争情况等？</p> <p>回复：（1）公司高频电感产品前几年主要供货给头部逆变器厂商，如阳光电源等客户，基于与这些头部客户的长期合作，公司批量交付的能力和产品质量的稳定性、一致性得到了市场的认可。近年，随着光伏行业的快速发展，公司积极开拓市场，已陆续进入到其他的逆变器厂商，如锦浪科技等客户；近年来，由于大宗原材料价格大幅上涨和人工成本上升等因素，高频电感产品的盈利状况未及预期，公司也在从多方面努力改善这类产品的盈利能力，我们希望通过进一步的规模化生产，降低采购和制造等成本、提升生产效率，从而改善盈利情况。</p>

(2) 这类产品在竞争对手主要是 3-5 家，各有优势和侧重点。目前公司的生产规模在行业里面排名靠前，产线的自动化程度、产能、产品质量以及生产效率等方面具备较强竞争力。这类产品更新迭代快，公司也是不断地投入设备以及研发等资源。另外，逆变器行业的集中度很高，几家头部企业的市占率就很高了，客户对供应商的准入要求也很高，进入客户的资源池周期较长，从开发产品到认证、打样、客户审厂、试产等一般至少要 1 年以上，同时客户对产品的质量要求、批量交付的能力、结算账期等要求也比较高。

问题 2: 高频电感产品是否会继续扩产? 今年预估这类产品的增速如何?

回复: 基于与客户长期稳定合作的基础, 客户对产能的需求会提前与公司业务部门沟通, 我们会根据市场或客户的需求进行相应的产能规划, 因为已经有了成熟的经验, 新建这类产品的产线会比较快。这类产品前几年保持了高增长, 公司希望今年继续保持快速增长的势头, 进一步提升新能源产品在公司业务占比。

问题 3: 国内升压变的竞争情况?

回复: 公司基于与光伏客户在高频电感产品上的合作以及已积累的技术能力, 成功拓展到应用在光伏并网的升压变, 目前公司该产品主要针对北美市场, 该产品供应给客户后, 最终是出口到海外。国内企业也有生产这类产品, 比如说江苏华鹏、山东泰开等。

问题 4: 原材料价格情况?

回复: 公司主要原材料是电子元器件、磁芯、铜线、铝线、钢板及硅钢片、近年大宗原材料上涨幅度很大, 现铜材价格有所回落。

问题 5: 公司产品的调价机制怎样?

回复: 如果主要原材料的市场价格波动较大, 公司与客户在产品定价上会根据原材料市场行情设置调整机制。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

	<p>滞后性。</p> <p>问题 6：公司移相变产品情况？</p> <p>回复：移相变压器的应用场景主要是在高压变频调速的大型设备上，近年开始应用在数据中心的巴拿马电源上，该电源方案是将传统 UPS/HVDC 配电方案中的 10kV 开关柜、变压器、400V 低压配电柜、UPS/HVDC 的整个供电链路优化集成为巴拿马电源。传统配电方案采用的是工频变压器，而巴拿马电源采用的是多绕组的移相变压器，它可以实现低电流谐波总畸变率和高功率，从而可以去掉传统配电系统中功率模块内部的功率校正环节。巴拿马电源方案较传统 UPS 方案，占地面积少 50%，设备和工程施工量可节省 40%，效率也相对更高，目前有几家数据中心运营商开始在陆续推广使用。近年来，数据中心行业发展较好，市场需求越来越旺盛，公司在移相变产品上的营收情况也有较快速上涨。</p> <p>问题 7：车载产品方面情况如何？</p> <p>回复：公司从 2018 年开始为车企客户进行车载升压电感产品研发。目前公司已经完成了一家车企客户的产品研发及验证、产线建设及产品定点，进入小批量试产。目前公司也在与一些车企客户进行技术交流和送样测试，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 8：公司参股安和威主要是什么原因？</p> <p>回复：深圳安和威公司耕耘高压直流充电桩市场多年，该公司的核心技术和产品是采用 IGBT 方案的高压直流大功率充电集，特别适合集中充电运营模式场站。安和威与国家电网合作多年，已在行业内积累了一定的技术能力和客户资源。公司将通过资源互补充分发挥双方的协同作用，争取更多的市场机会，进一步提升公司盈利能力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>

活动过程中所使用的 演示文稿、提供的文 档等附件	无
--------------------------------	---