

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：2022-004

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、线上交流：华创电子 姚德昌；博时基金 符昌铨、金晟哲、肖瑞瑾、吴涓、黄继晨；上海聚鸣投资：刘晓龙、王文祥、陈奇、惠博闻、贺云龙； 现场调研：信达证券 武浩、张鹏、胡洁颖；韶夏资本：罗虎；正圆投资：亓辰 2、公司副总经理陈林先生、董事会秘书陈丽君女士、公司能源事业部副总经理陈亮先生、公司车载业务部销售总监李国泉先生
时间	线上调研：2022年06月29日 10:00-12:00 现场调研：2022年06月29日 15:00-17:30
地点	公司四楼一号会议室
形式	线上、线下交流
交流内容及具体问答记录	一、公司董事会秘书陈丽君女士向各位来访人员介绍了公司的基本情况；带领参与现场调研的人员参观了公司展厅和生产车间。 二、问答交流： 问题 1：目前公司原材料成本方面是否有所改善？ 回复：公司产品的原材料是铜线、铝线、磁芯、硅钢片以及电子元器件等，近年由于大宗原材料的大幅上涨，对产品的成本影响较大。目前，公司已与下游部分大客户协商制定了价格联动机制，如果大宗原材料的波动超过一定的幅度将对产品价格进行调整，但是产品调价无法做到百分百的传导，同时也存在一定的滞后性；另

外，我们对于一些已经明确的订单，会选择在合适的价位对关联的大宗材料提前进行锁定。

问题 2：请具体介绍下新能源产品的构成情况？

回复：新能源产品主要分为配套于光伏逆变器的高频电感和应用于光伏发电并网的升压变压器。2021 年高频电感营收约 4.25 亿元，同比增长约 58%，近年该类产品实现了快速增长。正是基于与部分高频电感产品大客户长期、稳定的合作，我们挖掘到了客户对光伏并网升压变产品的需求，在 2020 年配合客户完成了产品开发并于当年小批量供货，实现了约两千多万元的销售收入，2021 年开始量产并实现营收约 2.68 亿元。公司 2020 年非公开发行股票的募投项目光伏发电并网设备智能制造项目正是指向这类产品，该项目将建设成智能化、数字化的工厂。

问题 3：高频电感和升压变有扩产计划吗？

回复：2021 年光伏行业发展较快，高频电感产品需求旺盛，公司已经在佛山厂区和吉安厂区进行了相应的扩产，后续我们会根据市场的需求考虑是否需要继续扩产，基于公司已拥有这类产品成熟的经验，实施新的扩产也相对容易。光伏升压变压器对场地的要求高，近年来我们是在现有的厂房改造后进行生产，对应的募投项目是在江西吉安，目前主厂房已完成土建工程，相关机器设备陆续在到货，下一步将开始对相关软硬件设备进行联调联试，我们计划是今年年底开始试生产，然后需要两到三年的产能爬坡，当初规划完全达产后产能约 8 亿元。

问题 4：公司第二季度订单情况如何？疫情是否有影响公司业务？今年预计能增长多少？

回复：4-5 月因疫情影响，有小部分产成品和原材料有延迟发货的情况，但整体来看第二季度生产经营情况相对正常。公司于 4 月披露了 2022 年股权激励计划，计划中制定了 2022 年-2024 年公司层面业绩考核指标：以公司 2021 年营业收入为基数，2022 年-2024 年营业收入增长率分别不低于 25%、50%、75%；或以公司 2021 年扣除

非经常性损益的净利润为基数，2022年-2024年扣除非经常性损益的净利润增长率分别不低于20%、40%、60%。

问题 5：公司车载产品方面的进展怎么样？

回复：公司与新能源汽车有关的产品主要有两部分，一是公司自己孵化的应用于混合动力汽车上的升压电感，目前已拿到一家车企客户的产品定点，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；目前，公司也在与其他一些车企客户进行技术交流和送样测试。另一部分跟新能源汽车有关的业务是公司通过并购来的，公司于2020年9月并购了深圳鼎硕同邦科技有限公司，鼎硕同邦主要生产通讯电源以及新能源汽车电源（主要是商用汽车，比如大巴车等），今年新能源汽车行业发展态势向好，该公司车载电源产品市场需求旺盛，在手订单充足，但因为关键物料短缺导致生产交付有所延缓。

问题 6：公司照明产品的增长展望？

回复：LED照明市场在经历多年的快速发展后，目前的渗透率已经很高了，市场竞争也日益激烈。公司对照明业务的定位是保持稳中有进的发展态势，做好存量业务的同时重点关注新的细分领域，比如健康照明、智能照明，今年公司也搭建了照明软件方面的团队，加强了对智能产品的研发能力。

问题 7：公司工业控制产品的增长展望？

回复：工业控制产品中有一部分属于公司的传统业务，例如环形变压器、方形变压器等产品，近几年的发展相对稳定。另外一部分工业控制产品因为拓展了新的应用领域，带来了新的一些增量，例如移相变压器这类产品，公司原有的移相变压器主要应用在高压变频领域，近年该产品已成功应用到数据中心电源中；2021年，配套数据中心供电系统的移相变压器开始逐步起量，带动整个移相变压器2021年的产品销售收入，同比2020年增长了89.80%，公司2022年非公开发行股票预案中的募投项目其一就是指向这类产品。根据

	<p>一些公开的数据来看,2014-2020 年全球互联网数据中心市场规模不断提升,近年来国家的“新基建”“东数西算”等战略布局的建设将有力地促进数据中心的发展。因此我们将紧跟市场步伐,有针对性的重点投入,提前做好产能的规划、布局。</p> <p>问题 8: 数据中心用移相变压器这种方案有什么优势?</p> <p>回复: 目前市场上主要存在三种数据中心供电方案,分别是交流 UPS 供电方案、HVDC 供电方案和以巴拿马电源为代表的中压直供集成式供电方案。巴拿马电源方案是近几年新推出的方案,目前市占率较低,因此我们认为未来的成长空间会比较大。巴拿马电源的供电架构实现了更高的模块效率,更小占地面积、更快的建设周期,能够节省投资成本。</p> <p>问题 9: 公司在光伏产品上的竞争优势是什么? 高频电感这类产品未来是否会有新的竞争对手进入?</p> <p>回复: 公司的产品相对比较齐全,可以满足部分大客户的一站式采购需求;另一方面,公司具备大规模的生产能力,能够满足大客户的批量交付要求。高频电感产品方面,目前市场上规模较大的竞争对手约 3-5 家,各家都有自己的产品侧重点和经营优势。这个行业目前都是以大客户为主,他们对供应商的产线自动化程度、产品质量、批量交付能力、结算周期等方面要求较高;而且本身光伏行业目前处于快速发展期,更新迭代速度快,也需要对生产设备、研发资源持续的进行投入,所以一般小厂想进入难度比较高。</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>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>