

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：2025-002

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 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 19 日 15:00—17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	公司董事兼总经理：周英怀先生 副总经理兼董事会秘书：刘世伟先生 财务总监：张海涛女士 独立董事：冯渊女士 保荐代表人：杜柯先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况如下： 一、公司相比其他初创射频电源公司有什么特别的优势？同时公司研发中心设立在四川，是否会难以吸引高精尖人才进入公司？另外，公司相比于 AE、MKS 的射频电源，当前在哪些方面仍然有比较大的差距，大概需要多长时间能够攻克？ 答：您好！您的几个问题分别回答如下： 1、英杰电气自 1996 年成立以来，积累了深厚的技术底蕴，在电力电子技术应用领域深耕多年，丰富的行业经验以及与客户长期合作积累的信任，有助于快速洞察半导体先进制程设备电源市场的需求，根据客户需求高效解决技术难题。 2、公司在四川，人才吸引并非绝对难题。四川高校资源

丰富，四川大学、电子科技大学等院校每年输出大量电子、电气等相关专业人才。公司本身作为国家高新技术企业、国家专精特新“小巨人”企业，在行业内知名度高，能提供优厚薪酬、良好职业发展空间，对人才吸引力强。与此同时，公司在深圳等一线城市也设立有研发中心，公司贯彻研发人才在哪里，研发中心就可以建在哪里的理念，将来还可能在更多的一、二线城市建立研发中心，目前公司研发人才涵盖硬件开发、软件开发、结构设计等多专业，形成了多元化研发团队。

3、与国际知名射频电源企业相比，在品牌影响力上，英杰电气在国内发展迅速，但在国际市场知名度仍有较大差距。技术指标方面，部分高端指标仍存在差距。不过，公司已在这些领域实现了0到1的突破，推出并量产了部分型号，呈现出快速追赶的势头。公司将持续加大研发投入，借助已有的技术突破和丰富的行业经验，逐步实现全方位对标，进一步提升市场竞争力。感谢您的关注。

二、行业以后的发展前景怎样？

答：您好，从当前情况看，我们认为公司未来发展具备诸多机遇。在新能源领域，随着全球能源转型加速，光伏、储能及新能源汽车充电桩等业务有广阔空间，公司已在光伏海外订单取得突破，充电桩业务也在积极拓展国内以及海外市场。半导体方面，全球半导体市场规模持续增长，国内晶圆厂扩产，其半导体设备电源国产替代进程加速，公司已攻克部分关键制程电源技术，产品实现量产供货，未来订单有望持续增加。此外，公司作为工业电源龙头，技术实力强，客户粘性高，持续的研发投入也将助力开拓新应用领域，长期来看发展前景较为乐观。感谢您的关注。

三、请问周总，公司提出的50亿营收目标，主要从哪些方面去达到。比如当前公司年在手订单数额均高于年实际营收，是因为公司产能无法满足配套，还是其他什么原因？如何扩大产能去适应市场是否有规划。还有，公司充电桩去年还低于上一年度，目前看起来这是一个红海（甚至有点午后）产业，建议是否在储能等行业加大投入？

答：您好，公司业务板块多元，各业务线销售收入确认周期因行业特性及业务模式差异而存在显著分化。以光伏业务为例，在行业景气周期内，公司曾承接大规模订单，但基于收入确认会计准则，相关收入需在完成设备安装调试并达到验收标准后予以确认，该类项目实施周期普遍较长，导致收入确认滞后于订单获取时点。当前，受光伏行业周期性调整影响，下游客户项目推进节奏放缓，进一步延长了收入确认周期，致使公司订单规模与实际营收之间存在阶段性差异。需特别说明的是，上述延缓确认的收入对应的项目目前仍处于执行阶段，收入确认滞后系行业特性及项目实施周期所致，与公司产能匹配能力无实质关联，感谢您的关注。

四、公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好，从目前公司发展战略看，公司的未来业绩增长点主要在半导体业务、充电桩与储能业务、除光伏之外的新能源业务（比如制氢行业，光伏行业伴随着未来行业的回暖，仍然是公司未来业绩的增长点）以及国际市场拓展，感谢您的关注。

五、目前公司除了光伏、充电桩储能、半导体三个主业外，贵司还有哪个行业的产品有机会成为 10 亿营收规模的主业？

答：您好，目前公司除了光伏、充电桩储能、半导体三个主业外，在制氢行业领域未来也可能有较大业务发展。公司基于在电源领域多年积累的丰富行业经验，逐步进入到了制氢行业。在制氢领域，公司正在攻克多项设备的电源技术，完善各场景产品布局。随着全球对清洁能源需求的不断增长，制氢行业发展迅速，若公司在相关技术上取得突破并实现大规模产业化应用，制氢设备电源业务有望达到较大营收规模。

此外，公司产品应用于多个领域，在一些新兴领域和传统工业领域也存在潜在机会。在公共事业领域，以重离子加速器、环境治理、辐照等高端设备为代表，对电源也有持续的需求，如果公司能够在这些方面进一步拓展市场，增加产品的市场占有率，也有可能助力营收规模的提升。在传统工业领域如工业电炉、玻璃玻纤制造、钢铁冶金等，公司产品已经有应用，通

	过技术升级和市场拓展，进一步扩大在这些传统工业领域的份额，也存在使相关业务营收大幅增长的机会。但具体行业实现的营收规模会受多种因素影响，包括市场竞争、技术研发进度、行业政策变化、市场需求波动等，公司会积极推进各业务发展，努力提升业绩。感谢您的关注。 六、光伏行业整体触底但难言走强，如何应对光伏订单这块收入确认的压力，对接下来违约减值的预期是怎样的？ 答：您好，为应对光伏行业整体下行调整，公司采取了多方面举措。从国内市场来看，公司强化了项目验收和应收账款管理工作，努力加快项目验收速度以及款项回收。在海外市场拓展上，我们取得了一定成果，2024 年签订了约 5 亿元海外订单。我们将持续推动海外市场的业务开展，努力实现光伏海外订单在 2025 年确认销售收入。 虽然公司光伏行业的发出商品金额较大，但实际上大部分货款已经收到，只是因为项目未完成验收，所以未计入销售收入。基于谨慎性原则，我们对光伏行业的发出商品计提了存货跌价准备以应对回款风险。目前从实际情况来看，公司的财务风险总体处于可控范围。感谢您的关注。 七、公司目前的资产负债率为 48.44%，在行业内的水平如何？是否有计划进一步优化资本结构？ 答：您好，公司资产负债率处于行业较为合理区间，公司资产负债率处于稳健水平，反映出公司在财务杠杆运用较为适中，债务风险相对可控。 目前公司暂无进一步优化资本结构的明确计划。公司一直根据自身经营状况、市场环境等因素综合考量资本结构的优化。后续若市场环境、公司战略布局发生重大变化，如拓展新业务领域、扩大产能等对资金有大量需求时，不排除通过调整负债规模、股权融资、优化债务期限结构等方式进一步优化资本结构，以更好地服务公司发展，提升公司价值，保障股东权益。感谢您的关注。 八、公司分红议案已通过，请问具体分红日期是哪天？ 答：您好，公司会在符合相关规则的基础上，依据自身财
--	---

	务状况制定分红方案并尽快安排实施，但目前无法准确确定时间，还请投资者关注公司后续发布的公告，以获取准确的分红信息。感谢您的关注。 九、请问公司射频电源产品供应半导体设备及光伏之外，还有供应给其他行业吗？（比如：医疗设备等） 答：您好，射频电源还可以用于真空镀膜与表面处理、等离子体化学与能源领域，医疗与生物科技等，目前公司的射频电源主要用于半导体制程环节设备、光伏电池片设备以及真空镀膜与表面处理方面。 公司也有用于医疗行业的其他电源产品，主要应用在粒子加速器领域，在医疗方面可用于肿瘤放射治疗等，通过产生高能粒子束来杀死癌细胞，达到治疗肿瘤的目的，同时也应用于一些医疗设备配套。下游客户主要为国内相关科研院所和医疗设备制造企业，不过目前这类产品尚未形成大规模销售。未来，公司也将持续探索更多应用场景，不断拓展业务边界。感谢您的关注。 十、请问目前公司的射频电源有直接供应给晶圆厂吗？ 答：您好，公司专注于为国内半导体设备制造商提供制程设备电源解决方案。鉴于国内晶圆厂设备配置中进口设备占比仍较高，且其在电源技术领域存在自主可控的战略需求，公司也正在积极推进与这类晶圆厂的技术对接与商务洽谈，致力于构建更具深度的供应链合作体系，感谢您的关注。 十一、公司与多个研究所合作研发的电源，哪些产品有机会商用并且市场空间较为广阔？ 答：您好，公司与众多科研院所确实有密切的合作，主要针对这些科研院所承担的国家重大项目的实验提供电源解决方案，公司更多的是配合科研院所完成这些项目的研究任务，不太好判断此后项目是否具备产业化的条件和具体的市场空间，感谢您的关注。 十二、网传贵司 25 年新增 1 千万可控核聚变电源订单，请问是否属实？目前供应给核电相关的产品是哪个电源？ 答：您好，今天公司董秘已经在互动易平台回答了这个问题。
--	--

题，请参阅相关内容：您好！公司多年来一直为国内科研院所的重要项目提供电源配套服务，其中也涉及包括核聚变等核电领域的相关业务。目前，此部分业务主要聚焦于助力国内科研院所实现研发突破，尚未实现大规模商业化应用。公司将承担此类研发任务视为客户对公司电源技术实力的高度认可，公司也将借此机会尽最大努力为这些项目的研发突破做出自己的贡献，目前该业务规模在公司整体业务中占比较小，尚未对公司业绩产生显著影响。感谢您的关注。

十三、公司股价上半年能到 75 元吗？

答：您好，股价受到多重因素影响，不能做这样的简单判断，公司要做好的就是积极展现公司自身发展逻辑，帮助梳理投资者在当前阶段的一些困惑，通过实际的业绩增长给市场信心，增强广大投资者的投资热情，从而推动公司股价的上涨，感谢您的关注。

十四、看到公司已有分布式光伏一体化配套含储能充电桩的业务和服务，为何不见起色？这个业务能否对标马斯克 solar 公司的屋顶光伏，这块儿业务的市场空间和障碍有哪些？

答：您好！公司充电桩业务 2024 年已经和国内头部企业开展合作，之前为客户研发的产品即将进行验证，验证通过后将形成批量订单，将使公司充电桩业务迈上新的台阶，感谢您的关注。

十五、请问公司股价近期为何大涨？

答：您好，近期公司股价上涨，我们认为主要源于年报披露后，通过和投资者的积极交流，帮助广大投资者对公司业务有了更清晰的认知。年报中，我们直面光伏业务现状，详细阐述了行业短期波动对公司业绩的影响，以及公司应对策略，让投资者看到光伏业务虽面临挑战，但公司凭借多年深耕积累的技术、客户资源，在部分细分领域仍保持优势，去年又积极开拓了海外光伏市场，当前仍有较好的确认营收的基础，更重要的是，年报充分展现了公司在新行业的广阔前景。公司的半导体先进制程设备电源已通过大客户验证，在刻蚀、离子注入、

	PECVD 等关键领域加速渗透，公司作为国产主力供应商，正迎来巨大发展契机。随着公司不断扩大半导体射频电源产能，满足客户需求，后续增长潜力巨大，这让投资者对公司未来业绩增长充满信心，推动了股价上涨 。感谢您的关注。 十六、您认为公司能保持或恢复以前几年业绩增速的最大逻辑是什么？ 答：您好，公司保持和恢复过往业绩主要有四大核心逻辑支撑。 其一，聚焦高增长的新兴业务领域。以半导体业务为例，当下半导体设备高端电源国产化率极低，像刻蚀及 PECVD 薄膜沉积电源几乎全依赖进口，但随着海外对半导体设备高端电源实施限供、禁供，国产电源迎来了前所未有的发展空间。公司部分型号已实现量产并持续获得批量订单，已成功进入半导体设备供应链，公司将借此东风，凭借技术优势加速半导体电源国产替代进程，扩大市场份额。这是未来几年的重点方向。 其二，持续的研发投入与技术创新。一直以来，公司高度重视研发，这促使公司在多个领域取得技术突破，通过持续创新，公司能不断推出高附加值产品，满足市场新需求，提升产品竞争力与利润率，进而推动业绩增长。 其三，充电桩业务目前也开始和国内头部企业开展合作，有望形成更大的销售体量和营收规模； 其四，公司海外业务已经逐渐打开局面，有望将更多中国造、英杰造的电源产品销往国外，2024 年公司已经有了较好的海外销售业绩，2025 年也正在进行国际贸易商务谈判。感谢您的关注。 十七、半导体这个赛道下游竞争加剧，能否走出类似光伏这么大的市场和持续性？ 答：您好！从公司产品视角来看，英杰电气在半导体设备与材料端均有布局，且展现出良好发展态势。 在半导体设备端，公司产品主要聚焦于刻蚀、薄膜沉积等关键制程设备的电源供应，这是半导体设备的核心零部件，此前国产化率极低，几乎被国外垄断。但英杰电气通过持续研发，
--	--

	实现了技术突破，已推出并量产了部分型号电源，成功进入半导体设备供应链，随着技术持续迭代，后续还将有更多型号进入量产阶段，不断提升在半导体设备电源市场的份额。 在材料端，英杰电气的电源产品多用于电子级多晶硅、半导体用单晶硅、碳化硅晶体、LED 用蓝宝石、LED 外延片等生产设备的电源控制。在该领域积累了丰富经验与客户资源。在碳化硅晶体等新兴半导体材料生产设备电源供应上，公司产品也在不断渗透，助力国内半导体材料产业发展。随着半导体行业对上游材料需求持续攀升，公司在材料端产品有望借助行业东风，迎来更多业务增长机会。感谢您的关注。 十八、2025 年主要研发落地规划的方向，以及年度主要经营目标是什么？ 答：您好！在研发规划方向上，2025 年公司将重点聚焦半导体与泛半导体设备电源国产化领域。一方面，加大研发投入，着力攻克如半导体刻蚀、薄膜沉积（CVD/PECVD）、离子注入等关键制程电源技术难题，争取在更多先进制程上实现技术突破与产品覆盖。另一方面，公司会进一步加强专业团队建设，吸引和培养更多半导体电源领域的专业人才，提升整体研发实力与技术水平，定制更多贴合客户需求的解决方案。同时，积极参与更多关键设备厂商合作，参与到设备研发前期，提供样机测试，推出适配更多设备的高性能电源，不断提升国产电源在半导体设备中的配套比例。感谢您的关注。 十九、营收迈上 50 亿元台阶的计划是否有变，按目前情况 2025 年营收 20 亿元是否能大概率？ 答：您好！我们此前提出的 3-4 年内营收达到 50 亿元的目标目前没有改变。尽管当前面临一些挑战，但公司在多个业务领域的布局和发展态势，让我们对实现这一长期目标充满信心。 2024 年公司实现营业收入 17.80 亿元，虽整体新增订单因光伏行业影响下降约 40%，但截至 2024 年底在手订单超过 27 亿元，仍处于较高水平，为 2025 年业绩提供了一定支撑。光伏业务方面，2024 年公司签订了约 5 亿元海外订单，目前已经
--	---

	实现交货，2025 年一季度国内光伏订单确认 1.58 亿元，还收回部分难收款项，并获得几千万国内光伏订单，在当前光伏行业下行调整周期，取得这样的业绩非常不易，如果海外订单能在 2025 年如期实现销售收入，2025 年光伏行业整体销售收入不会出现大幅度下降。后续光伏行业的营收确认和尾款回收是公司今年的重点工作。 半导体业务进展良好，2024 年半导体及电子材料行业销售收入 3.5 亿元，占营收比重 19.69%，从一季度实现的半导体板块的销售收入、在手订单以及行业订单增长趋势看，预计该板块今年能实现延续增长。感谢您的关注。 二十、请问公司创新成果如何转化为公司的实际经济效益和市场竞争能力？ 答：您好！公司始终以市场需求为导向，构建了一套完整的创新成果转化体系，将创新成果高效转化为经济效益与市场竞争力。 在技术研发阶段，公司精准锚定新能源、新材料、高端装备制造等核心领域的设备电源需求，确保创新成果贴合实际需求，从源头保障技术成果的市场适用性。凭借在工业电源领域积累的制造经验与供应链优势，快速实现创新产品的量产，降低生产成本，提升产品性价比。 在市场推广环节，公司充分发挥定制化服务能力，为客户提供从产品到解决方案的一站式服务，增强客户粘性；以技术实力带动品牌影响力提升，吸引更多客户资源，拓展市场份额。 公司持续优化研发管理体系，建立“研发-生产-销售”的高效协同机制，缩短创新成果转化周期，快速响应市场需求，实现技术创新与经济效益的良性循环，进一步巩固市场竞争力。感谢您的关注。 二十一、公司对各个业务在战略上的排序如何（半导体射频、充电桩），在半导体射频方面研究人员投入如何，在软件算法和 FPGA 上，当前有多少积累？ 答：您好！公司各业务均具重要战略意义，在当前阶段，半导体等电子材料业务潜力巨大，是公司重点发力方向，其增
--	---

	长势头强劲，已成为重要增长曲线。充电桩业务作为公司拓展新能源领域的关键布局，同样承载着开辟新增长点的期望，目前已经和国内头部企业实现业务合作，有望实现业绩突破。 目前科研研发序列人员约 470 人，占公司正式员工的 35% 左右（含子公司），且数量还在不断增加，高学历人才比例提升明显，公司在德阳、成都、深圳设有五个研发中心，每年通过校招和社招扩充研发队伍，其中大量研发人员投身于半导体电源技术攻关。 在软件算法方面，公司已取得一定成果。例如，公司申请的“一种多 FPGA 芯片的程序升级系统及方法”专利，能降低传统升级成本。公司凭借多年技术沉淀，针对半导体刻蚀、薄膜沉积等关键制程需求，不断优化软件算法，提升电源性能，在电弧响应时间、能量储存等指标上达到国际先进水平，后续也将持续强化相关技术积累，推动产品升级迭代。感谢您的关注。 二十二、2024 年公司在直接人工和制造费用方面有显著的成本控制。请问公司在成本控制和效率提升方面有哪些具体措施？未来如何进一步优化成本结构？ 答：您好！在成本控制与效率提升上，2024 年公司多管齐下。设计环节，要求研发人员兼顾实用性与成本，摒弃加工难度大的部件，多采用通用、标准件，从源头上降低成本。采购时，凭借长期稳定的供应链合作，与供应商建立共赢关系，积极付款获取信任，确保采购成本合理。生产制造过程中，依托非标定制积累的丰富经验，优化工艺、工序与工装，高效管控成本。 展望未来，公司将从多方面进一步优化成本结构。供应链方面，深挖潜力，与供应商协同创新，降低原材料成本；生产环节，推进可行工序环节的智能化改造，提高自动化水平，降低人工成本。同时，借助精益生产管理，减少生产环节的浪费，提升整体运营效率，全方位提升公司成本竞争力。感谢您的关注。 二十三、公司产品广泛应用于光伏、半导体等行业，在新
--	---

	能源产业竞争加剧的环境下，如何保持技术优势？ 答：您好！在新能源产业竞争加剧的环境下，公司将从研发、合作、服务等多维度保持技术优势。 1、聚焦核心领域，深化技术迭代，开发高精度、低能耗电源设备； 2、在半导体刻蚀、薄膜沉积等关键制程环节，优化电源性能，探索第三代半导体制造的电源技术突破； 3、以客户需求为导向，打造定制化解决方案。建立快速响应机制，针对客户特殊工艺开发专属产品，提供设备运维等增值服务，向综合解决方案服务商升级； 4、优化研发管理体系，激发创新活力。推行“项目制”管理，缩短研发周期，通过股权激励等多元化激励，吸引留住研发人才； 此外，公司还关注多行业的产业趋势，提前布局第二增长曲线，探索电源在更多新兴行业的应用，以“市场驱动研发、研发反哺市场”的模式，构筑技术与客户双重壁垒，实现稳健发展。感谢您的关注。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 5 月 20 日