

证券代码：300582

证券简称：英飞特

英飞特电子（杭州）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>投资者交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	1、英飞特电子（杭州）股份有限公司 副总经理、董事会秘书：贾佩贤 2、机构投资者 兴业证券、钱投金融、浙江宝基、钧富投资、瑞特资产、金越科技。
时间	2020年12月15日
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：贾佩贤
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍经营情况 1、英飞特是一家具备强竞争力的全球化公司 (1) 英飞特具备领先的技术和产品优势。 (2) 英飞特具备有效的定制化服务能力。 (3) 英飞特是享誉全球的LED驱动电源品牌。 (4) 英飞特是一家国际化的公司。 2、英飞特下游行业的拓展广度。 (1) LED驱动电源下游客户的粘性强。 (2) LED行业的下游应用品类拓展空间大。 (3) 行业洗牌中，存量市场也非常巨大。 3、未来发展方向 传统LED驱动电源板块： (1) 进一步优化全球化布局。 (2) 拓展更多的新兴应用领域，如景观照明、植物照明。 (3) 进一步布局智慧照明领域。 智慧照明领域： 英飞特将进一步布局智慧照明领域，提供的基于T/CSA051标准、DALI-2 & D4i标准的LED数字电源解决方案，不仅为灯具供电，还具备辅助输出能力，可直接为智能控制器供电，提供数字串口通信接口，可直接与智能控制器进行通讯，具备数据采集

（电压、电流、功率、电量、工作时长等）功能，可广泛应用于智慧灯杆，为灯具在智能控制及物联网连接方面赋予先天优势，提供更好的互联互通性。公司已在深圳、杭州、南昌、广东有非常多的应用案例，比如深圳福田的多功能杆，已经集合了照明、公共安全、环境、充电桩等平台。

随着 5G 商用的飞速推进，智慧灯杆或多功能灯杆作为 5G 微基站的重要载体，将得到进一步发展，而作为智慧灯杆或多功能灯杆必备的 LED 照明功能和 LED 驱动电源将会有更大的市场空间。

OBC 业务布局：

公司非常看好新能源车载电源行业，将持续投入。根据公司的年报，2018 年新能源板块实现营业收入 960 多万，2019 年实现营业收入 3600 多万，目前公司在新能源领域的产品具备功率覆盖全、效率高、功率因素高，有独立辅助源，有智能温度补偿等功能。

投资并购方面：

公司在投资标的选择方面，将重点关注与公司具备产业协同效应的标的。

二、Q&A 环节：

1、2018 年以前营业收入增速比较快，2019 年有所放缓，具体原因是什么？未来业绩主要驱动因素有哪些？

LED 照明行业整体已经从高速增长转向平稳增长，公司的营业收入增速符合行业特点。同时，公司在市场布局和推广方面，主要凭借技术和品质方面的优势以及技术创新能力，提供高品质、高性价比的智能化 LED 照明电源解决方案，对客户有所取舍。所以近几年营业收入虽然增速趋缓，但是净利润保持较高增长。

2、公司海外业务占比较大，海外疫情对公司的影响如何？

疫情对公司所在市场的影响，主要是市场需求的推迟，而非导致市场需求消失。从业绩数据上看，一季度较去年同期有所下降，但二季度、三季度均有增长。从往年来看，7-8 月份一般是淡季，今年复工复产后，没有出现很明显的淡季。公司前三季度营业收入较去年同期基本持平，净利润实现增长，因此就目前总体而言，公司认为疫情对公司业绩影响不大。

3、公司董事长当前主要工作精力投入在哪些方面？

公司的日常经营管理主要由总经理带领的公司管理层负责；董事长将主要精力投入到公司整体战略布局、发展方向的把握确定上。

4、公司员工人数逐年下降的原因？

员工人数下降主要是，公司不断推进智能化生产改造，所需生产人员有所减少。

5、公司未来会不会做智能化生产？

	<p>公司一直在分段进行智能化生产升级改造，当前在仓储、灌胶、SMT、标签等环节都已经实现智能化。</p> <p>6、LED 驱动电源产品收入是否是项目制的收入？</p> <p>公司 LED 驱动电源产品收入来源主要不是项目制的。公司 LED 驱动电源产品作为零部件，直接根据分销商订单和灯具厂商等下游厂商订单供货，根据客户信用等级不同，收取预付款或给与一定账期。公司一般不直接参与到项目投标中。</p> <p>7、公司销售费用比较高，大概占 10%左右，其中薪酬费用占一半左右，是什么原因？</p> <p>公司销售区域涵盖中国、北美、欧洲、日韩、南美、东南亚、中东等全球 80 多个国家和地区，并在美国、欧洲、印度设立了子公司，在欧美市场建立了独立的营销和服务网络，并建立了覆盖全球的营销和服务网络。</p> <p>公司拥有一支国际化的销售团队。在美国、欧洲、印度等地区都建立了本地化的销售团队，进行本土化的拓展和销售。所以薪酬费用占比较高。</p>
附件清单 (如有)	无。
日期	2020 年 12 月 18 日