

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：2021-004

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券：赵旭（行业研究员） 平安证券：吴文成（行业研究员）、王霖（行业研究员）、朱栋（行业研究员）、秦石（投资经理） 申万宏源：陈明雨（行业研究员） 上海人寿：肖迪（投资经理） 星石投资：赫嘉欢（基金经理） 汇华理财：彭宗云（权益研究员） 国金证券：曾萌（行业研究员） 胤盛资产：贾湘兴（研究员） 闵金鑫（助理研究员） 天风证券：叶天琳（行业研究员）
时间	调研一：2021年7月6日上午10点-11点半 调研二：2021年7月6日下午3点-4点 调研三：2021年7月7日上午10点-11点半 调研四：2021年7月7日下午3点半-4点半
地点	调研一：电话会议 调研二：现场调研（公司会议室、展厅和生产车间） 调研三：现场调研（公司会议室、展厅和生产车间） 调研四：电话会议

上市公司接待人员姓名	<p>总经理 周英怀</p> <p>副总经理、董事会秘书 刘世伟</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>调研一：7月6日上午10点 董事会秘书、副总经理刘世伟与招商证券调研人员进行了电话沟通，主要问题如下：</p> <p>1、截止到目前，公司在光伏行业方面的订单如何？</p> <p>答：这个问题公司之前解释过，目前公司订单充足，产能饱满。因公司没有公开披露过订单情况，出于公平对待全体投资者的考虑，所以具体数据暂时不透露。从现场的生产情况也能看得出来，订单增长、交期紧张对于公司的人力资源匹配形成了较大的压力，尤其是生产线上，公司目前正在积极努力通过包括人员扩招、加快二期生产扩建、优化生产工艺等多种方式予以解决。</p> <p>2、公司订单交货后，什么时候能确认销售收入？</p> <p>答：公司确认销售收入分两类，一类是系统类产品，比如功率控制系统，这个是需要交付客户以后，客户安装，总体调试，调试后试生产，没有问题才算验收合格，公司确认销售收入。另一类就是装置类产品，比如就是单纯的功率控制器，用户买过去就能使用，这一类就比较简单，出售交付客户就可以确定销售收入了。</p> <p>3、公司在光伏业市占率很高，现在光伏行业发展的这么好，会不会有新的竞争对手进来？</p> <p>答：这个行业技术的电源技术经过十几年的发展，目前已经很成熟了，新的竞争对手进来如果没有自己突出的技术优势，应该很难参与竞争，如果进来以后仅仅通过低价竞争，只会搞乱这个行业市场，自己也未必能受益，很可能最终得不偿失，一般也不会做这样的选择。</p> <p>选择谁的产品，取决于下游客户的价值判断，偏重成本考虑，当然希望价格更低，降低采购成本，但必须保证产品的品质，公司产品品质有优势，从我们现在市占率领先的状况上也</p>

可以看得出来。当然有新的竞争对手进来公司也不怕，我们对于自己的技术实力是有信心的。

4、公司对于未来的市场有没有一个明确的收入规划？

答：英杰电气作为一家民营企业，一贯是比较务实的，更注重产品研发方向上的选择，产品方向选择正确了，最终拿出产品了，下游的市场和客户都是有的，至于市场规模有多大，其实都是预估的，并不是精确的，都需要时间去验证，所以公司在这个预测上并没有投入太多的精力，更多是根据市场公开的数据，结合自身的技术能力和特点去找准方向。方向正确了，尽快拿出产品，就能得到客户和市场，企业也就慢慢越做越大了，通过踏踏实实努力工作，水到渠成的逐步发展更适合英杰电气的风格。当然随着上市的成功，公司也会有效利用资本市场资源，实现公司更好更快的发展。

5、公司销售人员有多少，随着公司行业的不断拓展，销售队伍是否也在逐步扩大。

答：目前公司销售人员 50 余人，还在逐步扩充中，公司对于销售按行业和地区做了划分，形成了多个销售业务小组，在公司已经成熟的行业，公司匹配的销售人员很少，更多是在新行业、新客户的拓展上匹配销售人员，这部分主要就是以老带新，让更多的潜在客户认识英杰电气，经过这些年的努力，销售团队也打开了更多的行业领域，相信公司电源产品在这些新领域的拓展也一定会为公司的可持续性发展形成有效支撑。

调研二：7月6日下午2点到4点，公司总经理周英怀、副总经理、董事会秘书刘世伟接待了平安证券、申万宏源以及其他投资机构，主要问题如下：

1、公司主要客户情况？

答：就主要客户合作的历程做了详细介绍。同时对公司在光伏行业的主要竞争对手做了介绍。

2、除了硅料和硅棒领域，电池片领域公司是否也在进入？

答：公司前期重点关注硅料和硅棒制造领域，为之配套电源，进入电池片这个领域相对较晚，但目前在这一领域已经有电源供货替代国外产品，预计 2-3 年可以实现全面替代。

3、目前光伏市场火爆，作为电源供应商，会不会有新的竞争对手出现？

答：目前这个行业的电源技术已经很成熟，很难再有突破颠覆性的技术，如果没有突破，新的竞争对手进来也很难立足。另外客户的认可程度非常重要，公司经过在这个行业十多年的发展，已经得到了市场和客户的充分认可，新的竞争对手要进入这个行业，电源试用是很关键的环节，客户一般不会冒着试用失败，造成上百万损失的风险给竞争对手试用机会。没有试用机会，很多运行参数就无法获得，这也是进入这个行业的难点。

4、除了给光伏和半导体配套电源外，公司还给哪些行业做配套？

答：公司电源涉及的领域比较宽泛的，除了光伏和半导体外，在钢铁冶金、玻璃玻纤、工业炉窑、工业解冻、医疗设备、气体压缩机、真空炉、光纤、矿山机械、工业杀菌消毒等领域都有所涉及。

5、光伏行业的交付周期大概是怎么样的？

答：单晶配套电源一般 2 个月内能完成生产，6 个月内能确认销售收入，多晶配套电源一般 4 个月能完成生产，快的企业 9 个月能确认销售收入，多数企业是 12 个月左右确认销售收入。

其他问题与调研一内容近似，总经理周英怀还就行业发展趋势，电源制造技术等关注问题与调研人员进行了交流。

调研三：7 月 7 日上午 10 点，副总经理、董事会秘书刘世伟接待了国金证券、胤盛资产的调研人员，主要问题同调研一、

	调研二。 调研四： 7月7日下午3点半 董事会秘书、副总经理刘世伟与天风证券调研人员进行了电话沟通，主要问题同调研一、调研二。
附件清单(如有)	无
日期	2021年7月7日