证券代码：300376

证券简称：易事特

广东易事特电源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2014-006

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	长城证券有限责任公司 熊杰 光大证券股份有限公司 陈术子 深圳前海旗隆基金管理有限公司 黄超 华泰证券 郑丹丹
时间	2014年11月26日
地点	东莞市松山湖科技产业园区工业北路6号A栋一楼公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 何思模 副董事长、副总经理 徐海波 董事会秘书 赵久红 财务总监 张顺江
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长何思模教授和副董事长徐海波先生介绍了基本情况，与投资者就以下问题进行了交流：</p> <p>一、公司UPS产品与同行业相比差异在哪里？</p> <p>答：公司产品无论大功率还是小功率型号的技术路线与国际品牌都差不多，公司产品的技术能力已经非常成熟。公司产品与国际品牌产品差异主要体现在成本优势上。</p> <p>二、公司产品销售模式？</p> <p>答：公司的产品销售模式：国内销售直销为主，经销是对直销方式的补充，依靠经销商自身的资源优势深入在直销模式下公司无法覆盖的区域、行业。外销产品主要是采用经销模式。</p>

三、公司目前产品拥有从 UPS、光伏逆变器、光伏电站到充电桩等，请介绍一下产品演绎思路？

答：公司产品始终围绕电力电子进行拓展和延伸，从原来单一产品供应商，发展成为系统解决方案提供者。公司具有深厚技术积累，聚集了一大批院士、博士、硕士为主体的研发队伍，正是拥有了较强的研发优势，公司有能力在关联性的产品上产生协同效应。

四、能否介绍一下东莞新能源汽车项目的运转模式，公司是否有制造整车的计划？

答：东莞新能源汽车项目目前是以易事特为主体，负责整个项目采购、建设、运营、维护等，但目前市场上还没有一种成熟的新能源汽车运营模式，有的采用整体购买，有的采用租赁，易事特计划通过东莞新能源汽车项目摸索一套适合于自己的模式，为相关方面业务开拓奠定基础。

公司目前没有制造整车的计划，但不排除将来利用自身在电力电子方面的技术优势，进入新能源汽车某一控制部件领域。

五、光伏电站建设是一个非常耗资金的项目，公司签订一些合作项目，目前公司资金的渠道主要有哪些？是否考虑海外低成本资金渠道？

答：光伏电站建设周期较短，目前通过自有资金、银行贷款包括银行承兑汇票来解决一部分；其次，公司会通过跟产业基金（包括海外资金）合作建设一些项目，会通过参股项目，用少量资金撬动项目，同时带动公司光伏产品的销售。后续公司会视项目的资金需求情况，开辟更多资金渠道，包括利用海外低成本资金。

六、据传言，公司将进入互联网金融领域？

答：公司没有进入互联网金融领域的计划。

七、请介绍一下公司财报里面光伏产品的组成和毛利率情况？

	<p>答：公司光伏产品目前逆变器占光伏产品收入的 70%，汇流箱占 20%，配电柜占 10%；逆变器毛利率由于型号较多，毛利率在 20%—30%之间，汇流箱和配电柜毛利率在 30%左右；具体的数据需要参见公司已经公告的财务报告。</p> <p>八、EPS 和 UPS 不同点在哪里？</p> <p>答：两者的属性是不一样的，主要体现在可靠性和安全性上面，两者适用的安全规范明显不同。比如：EPS 和 UPS 均能提供两路选择输出供电，UPS 为保证供电优质，是选择逆变优先；而 EPS 是为保证节能，是选择市电优先。</p> <p>九、公司海外业务占比比较大，是否有在海外设立工厂的计划？</p> <p>答：目前在海外没有设立工厂的计划，但为了提供更好的售后服务，以服务促销售，已逐步在海外设立销售服务点。</p> <p>十、公司分布式光伏产品外购主要有哪些？</p> <p>答：公司为给光伏电站建设客户配套，外购主要有组件和支架，这一块产品毛利率相对较低。</p> <p>十一、投资接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 11 月 26 日