证券代码：300376 证券简称：易事特

**2020年4月29日**

**易事特集团股份有限公司投资者关系**

**活动记录表**

编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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　（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | Somerset Capital Management：Dave Heng、Chris White。 |
| **时间** | 2020年4月29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** | 副总裁&董事会秘书 赵久红  证券事务代表 温 凯 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司副总裁&董事会秘书赵久红先生、证券事务代表温凯先生在公司通过电话会议的方式向投资者介绍了公司的基本情况、最新业务进展及未来发展方向，并与投资者就公司相关情况展开了详细沟通与交流。  **一、投资者交流情况主要内容如下：**  **1、公司业​​务在国内市场和出口市场之间，自有品牌和ODM(代工)之间的占比？公司增长主要聚焦的领域是出口还是国内，自有品牌或是ODM？**  答：公司2019年海外业务占比13%，相较2018年9.65%的业务占比略有提升，国内市场以自有品牌、自有技术产品及服务为主，海外业务中自有品牌及ODM均有份额，公司自成立以来在海外业务当中积累了众多的客户群体和良好的口碑，公司重视该领域业务的发展，公司目前策略是保持海外业务ODM份额的同时，在分销商及客户中进行自有品牌产品推广，为公司谋求更大的业务份额，也提高与客户的合作机会，达到双赢的局面。  **2、公司的自有品牌业务是否会与ODM业务竞争？如何解决利益冲突？**  答：公司ODM业务涉及的主要是UPS类中小型电源产品，而公司的自有品牌主要为特殊领域，如轨道交通、数据中心、金融行业等定制化供电系统一体化解决方案，相较ODM原有客户群及客户需求不会产生冲突，且ODM占公司业务的比重相对已经很小，但基于进口商的资源和渠道优势，其又能提供优质的客户或者合作机会，公司在与其合作进行自有品牌业务的拓展时，处于互惠互利的局面，该种合作模式已经在实践中有较多成功案例。  **3、UPS业务的主要增长动力有哪些？能展望行业往后可持续的增长率吗？**  答： UPS产品作为公司成熟电源产品，在行业升级和应用场景的不断变化中，也相应迭代出了更高性能更具可靠性的新产品，并且在新的应用场景中公司除提供单一产品外更注重系统化解决方案的提供，从为客户提供产品到为客户解决问题演变，最终实现公司竞争力的提升。  就目前而言，新基建政策的推动，公司所属的5G供电、轨道交通、新能源汽车充电桩、数据中心等业务都将迎来又一轮高速发展的契机，公司在电力电子技术领域所积累的技术、人才、渠道，将在上述领域得到大发展的同时释放巨大的发展潜力，公司的产品技术同源，将在不同应用中焕发新的活力，在公司“用好电、管好电”的技术发展原则之下，市场发展空间十分广阔。  **4、与同行竞争对手相比，你们的优势体现在哪些方面？**  公司是国内电源行业研发创新综合技术实力较强的龙头企业之一，积累了丰富的电能质量转换及能源管理的技术与应用实践经验，在技术与研发、品牌知名度、营销服务体系、产出规模等方面拥有强大竞争优势。与中国移动、中国电信、中国联通、腾讯、百度等知名企业展开深入合作，成功参与建设了美国首条无人驾驶地铁、港珠澳大桥充电站项目、腾讯深圳光明数据中心项目、中国移动（天津）海泰枢纽数据中心项目等重大项目，巩固了公司的市场竞争优势。  **5、公司未来有哪些业绩增长点？**  公司曾作为世界500强施耐德控股子公司，现已发展成全球新能源500强和竞争力百强企业，行业首批国家火炬计划重点高新技术企业、国家技术创新示范企业、国家知识产权示范企业，拥有行业首个国家认定企业技术中心、院士专家工作站、博士后科研工作站等六大高端科研平台。公司将牢牢抓住”新基建”的投资机会，对七大领域所涉及产业链而言，都是巨大的机遇，易事特数据中心、5G供电、充电桩、轨道交通供电主营业务与新基建高度契合，在今年甚至未来三年都有广阔的市场增量空间，同时，新基建更加侧重技术创新，也将由市场端倒推公司研发端、供应链、营销管理体系等进一步优化和紧跟市场变化趋势，对于增强公司核心竞争力来说无疑是重要利好。目前，公司已推出适用于AAU侧的抱杆电源系统、适用于5G基站侧的混合供电系统，还推出适用于中心通信机房的供电系统，并在多站融合领域多有尝试，包括第三代半导体的应用，为破解5G供电难题提供新思路，公司将在前景广阔的5G基建市场加大加快推广力度。  未来，以5G建设、数据中心等为代表的“新基建”将迎来更好的产业政策时代，易事特将把握政策机遇，充分发挥自身的产业优势、技术优势和市场优势，以数据中心业务为抓手，全方位发力“新基建”，以多元产业齐头并进的新格局实现自身业绩的腾飞。  **6、公司新能源光伏业务有较大下滑，能否就该业务发展情况及对行业未来发展的予以简要介绍？**  答：公司新能源光伏业务包括两大块：光伏逆变器及集成业务，新能源发电业务。从2017年开始公司进行战略调整，调减了光伏产品集成业务的拓展；同时，国内整个光伏行业向“规范化和有序化”的方向迈进，光伏增速放缓。但随着2020年光伏随着各项光伏政策的逐步落地，平价上网项目、光伏扶贫项目、分布式光伏依然是国家推动光伏产业发展的重点，公司也将业务发展重心侧重在用电需求较大的优势地区开展分布式商用光伏项目及户用光伏项目的开发。公司已经并网运营的电站目前发电情况良好，项目收益稳定，为公司持续创造收益，2019年收入6.69亿元，占营收17%。光伏发电作为新兴能源的代表，在全球能源结构演变中具有重要地位，其优势明显，公司将根据自身及行业特点进行业务开展并持续看好其未来的发展。  **7、公司对行业内电池应用的发展趋势怎么看，公司合资电池企业是出于什么考虑和计划？**  答：从行业来看，铅酸电池是目前行业内普遍采用的储能配置方案。但从行业发展来看，通信和数据中心等多个领域“锂进铅退”成为发展的趋势，近期的移动、铁塔等运营商的招标也验证了这个判断。锂电池对比铅酸电池虽然在成本上暂时还不具备较大优势，但其密度高、体积小的优点将成为众多领域的储能配置“刚需”，为应对行业发展，增强电源产品备电业务的技术积累，公司积极准备，与宁德时代建立合作，强强联合，为客户提供更多样化的储能方案，提升公司系统解决能力，为5G供电、储能、轨道交通、充电桩、数据中心等业务发展提供新的动力。  **二、活动结束**  活动过程中，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。本次活动受到了广大投资者的积极参与，公司后续将持续开展投资者交流活动，让投资者全面了解公司的实际经营情况，充分体现公司的核心价值。  **各位投资者如欲了解公司最新动态可关注易事特微信公众号“EAST300376”，或可拨打易事特证券部投资者专线，电话：0769-22897777-8223。** |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年4月30日 |