

贵州泰永长征技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（深交所“重走百年路 投教红色行-走进上市公司泰永长征”活动）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>贵州证监局、贵州证券业协会、深圳证券交易所投资者教育中心、贵阳晚报、华创证券、海通证券、国泰君安证券、光大证券、申万宏源证券、银河证券、投资者等共计 37 人</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 6 月 24 日 14:30-17:30</p>
<p>地点</p>	<p>贵州省遵义市汇川区武汉中路 8 号泰永长征工业园</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：黄正乾 财务负责人、董事会秘书：余辉 监事：吕兰 证券事务代表：韩海凤</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、参观介绍公司工业园，包括展厅、历史博物馆、自动化生产线、自动化装配车间、加工中心、新能源生产部、实验室 二、深交所投教中心为公司授纪念牌 三、介绍公司情况 四、与投资者互动交流</p> <p>1、请问公司作为电力能源产品和解决方案服务商，国家最近的双循环和双碳战略目标对公司有何影响？公司是否有相关布局？</p> <p>双循环和双碳战略是国家的战略目标，从公司的层面来看，公司的愿景是“成为能效管理及智慧电气的领先者”。在实施低碳战略中，最核心的是依靠底层数据的数字化，经传输至智能云平台，结合能效管理，才能达到较为理想的目标。公司在多年前已开始布局前瞻性行业技术发展，在这个领域，公司有智慧园区、与知名高校产学研等项目的实践，数字化平台是公司的显著优势。</p> <p>实现社会零碳的目标，需从终端数字化开始，实现动态数字能源的管理，优化能源的使用效率。公司始终坚持技术创新、差异化的战略，提供了多个行业解决方案，为客户创造价值。未来，公司将持续加大智能物联电气设备的研发投入，并依托国家战略推进实施，进一步拓展智能云平台在 5G 基建、电力物联网、新能源充电桩、智慧城市建设等应用领域的行业客户开发，为公司的业绩增长提供支撑。</p> <p>2、智能电网是国家电网投资的重点之一，请问公司在智能电网有布局吗？</p> <p>公司于 2019 年 4 月收购了重庆源通电器设备制造有限公司 65% 的股权，重庆源通的主营业务为智能电力变压器和配电变压器、</p>

成套开关设备等 35kV 及以下电气设备的研发、生产、销售及相关的配套服务。通过此次收购，一方面公司得以在内涵式发展基础上，加强智能电网一二次融合技术发展的产品创新，实现产品数字化转型，迅速向产业链横向扩张，丰富了公司的输配电产品线；另一方面，使公司更好地参与国家智能电网的建设，尤其是在电网用户端的数字化发展趋势，我们提供了从终端数据采集、网络平台、能源管理及运维软件平台。同时，积极参与智能电网的技术创新，为智能电网建设贡献力量。在原有的轨道交通、数据中心等行业客户的基础上，拓展客户领域。

3、充电桩建设是国家新基建大力发展的项目之一，请问公司是否能够借此机会积极推广公司的充电桩产品，公司有什么优势？

公司主要从事中低压电器及其系统集成的研发、生产和销售，专注于国内中低压电器行业的高端市场。公司一直致力于打造国内中低压电器行业领先的民族品牌，在中低压电器行业中高端市场中树立了良好的品牌形象。公司具有充电桩系统集成的研发能力和构成组件的全生产流程、并具有自主开发的智能云充电运营管理平台，能为用户提供全方位的系统解决方案。公司产品性能优异、质量稳定、品牌得到了市场较高认可，曾获得“2020 年中国充电桩行业十大模块/核心配件品牌”的荣誉。

充电桩与其依赖的收费系统相辅相成，公司能提供充电桩产品及系统平台一体化的服务。地产等许多大型集团有一体化服务的大量需求，公司在这方面有一定的优势。

4、公司产品定位于高端市场，请问公司已经在哪些领域实现了进口替代？

公司专注于中低压电器领域，坚持中高端品牌战略，持续深耕细分行业，已经在轨道交通、通讯数据、场馆建筑、医院、精密制造等公共基础设施建设、大型工业企业高端客户市场逐步实现进口替代。

进口替代是国家的战略，并形成一种趋势。这个战略对国内的企业来说是机遇，这种趋势会让国内与国外企业处于同一起跑线。经过多年的技术与沉淀，公司在进口替代上具有较强的优势。公司的定位为进口替代的主力军。公司高度重视每一个机遇，并将自身产品技术优势与市场需求相结合，服务客户、服务市场。

5、公司的品牌战略是怎样的，如何扩大品牌影响力？

公司坚持“让电气改变人类生活，使能源高效服务社会”的企业使命，专注于中低压电器领域，聚焦客户价值，以 ECO 可持续发展为品牌核心理念，持续强化品牌战略，通过参与修订国家标准、品牌创新峰会、行业展会、技术论坛等市场推广活动以及数字化营销策略进行全渠道推广，不断提升公司品牌影响力。

6、新能源汽车的发展是趋势，充电桩的业务潜力很大，公司在充电桩的市场占有多少份额？

随着新能源汽车的逐步推广与发展，充电桩的需求也日益增加。推广新能源汽车虽是国家倡导的长远方针和政策，但其区域性较为明显，如广东省是较早开始推广的省份，从广东省逐步向内陆地区进军。最早进入充电桩产业的是电力行业公司及资本平台运营公司，产品由

	<p>生产企业生产后交付其运营，这种模式以直流桩产品为主。公司的产品涵盖直流桩和交流桩，由于公司客户资源的属性，如大的地产集团，大容量的直流桩不允许装配在地下停车场等室内空间，所以交流桩的发展是公司聚焦的核心。目前，公司在充电桩的市场占有率不大，但在此领域已有了前瞻性的布局，未来的发展空间巨大。</p> <p>7、公司目前市值表现一般，对此有什么长久规划？会通过并购等方式来扩大市值吗？</p> <p>公司作为传统制造行业，一直注重于经营企业的思维方式，以经营好企业作为给股东最好的回报。对资本市场的关注度不够是公司需要加强的一个方面，公司后期将持续加强与资本市场的互动交流。公司收购重庆源通电器设备制造有限责任公司是公司并购的成功案例，未来也会持续在主营业务的强相关领域，关注和筛选优质标的作为并购目标。</p> <p>8、公司基本每年实施现金分红，公司所处行业的研发与设备的投入比较大，如何平衡分红与投入之间的关系？</p> <p>公司在每年年初都会做全面的战略、经营规划以及全面预算，包括业务、资金、固定资产投资、收入等方面。公司秉持价值最大化和可持续发展的目标，阶段性分析预算与实际运行的偏差，在资金流能负荷的大前提下，尽可能以较大分红比例来回报投资者。</p> <p>9、公司的股票期权与限制性股票的激励计划，对公司有什么正面影响？</p> <p>公司在实施股权激励计划前，人力资源部与薪酬与考核委员会会对计划实施的激励计划做充分的评估，并参考股权激励中介机构的专业意见，成功的股权激励计划将对公司人才保留与激励起到不容小觑的作用。公司已实施的2019年股票期权与限制性股票激励计划，目前已处于第一个可自主行权期间且完成了第一期限制性股票的解除限售工作，限制性股票激励对象的收益是相对可观的。公司在2020年6月中旬，召开了“2019年股权激励计划之第一期行权与解禁解读”，并向激励对象收集了激励效果调研，根据对激励对象的实际调研结果，大部分的激励对象对此次计划均较为满意，2019年股权激励计划在激励员工上起到了积极的作用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年6月24日