

进，提供产品解决方案同时也提供系统集成、智能充电服务网络的布点与规划、系统运营与管理、运维服务等一揽子解决方案，公司今年在充电桩业务公司强调的是做三个“价值”，即价值产品，价值客户，价值区域，重点服务像小鹏、滴滴、国网、南网等客户，做好产品服务工作；另外，今年重点在包括欧洲、美洲，进行充电桩业务的突破，重点服务当地大型电力公司及安装服务公司，目前已经有意大利、埃及、加拿大的客商订单落地实施。充电桩业务是公司业务开展重点发力的业务领域，公司持续看好该领域的发展并投入较大力量进行市场开拓。

2、充电桩的重点客户都有哪些？

答：公司充电桩业务客户主要包括国网、南网为代表的电力企业、长城、小鹏、广汽等整车生产商、各地公交集团及城投公司、出租车公司、物流公司、汽车租赁共享汽车运营方如滴滴出行旗下的小桔充电平台、第三方充电站运营商。

3、公司充电桩产品的核心竞争力主要表现在哪里？

答：公司主要的快充充电桩产品技术基础来源于公司的高压直流电源产品技术，通过 10 余年技术和市场积累，针对新能源出行场站等多种场景，公司提供从 30KW 至 360KW 甚至 480KW 不同功率段产品适配客户的多样化需求，该产品可快速，有效的部署充电网络，为电动汽车提供大功率快速充电服务，其高效率、高功率因数、低输入谐波电流、不需要额外的无功补偿和谐波抑制，模块化设计，维护方便等等优点也受到运营方和充电桩业主的广泛好评。

此外，公司提供光储充、移动储充、直流微网、有序充电、V2G 等综合能源解决方案，平均故障率远低于业界水平；公司产品以超充、智能、高能效转换率、高可靠性等优异性能提升差异化竞争力。公司遍布全国的专业、高效、快速响应的售后团队，也在市场上受到客户一致认可，为公司业务开展提供了稳固的售后支持。

4、那充电桩业务的销售渠道是沿用以前的还是重新打造？整体的营销渠道建设计划是怎样？

答：公司原有遍布全国的客户中心是公司的渠道优势，充电桩业务的客户与其它电源等业务部分是重合的，所以充电桩业务将会在原有渠道上进行开展布局，另外公司也有总部建设的直销团队对接重点客户的对接；在国外，充电桩业务的开展除了原有的经销商渠道，公司还在包括欧洲、美洲布设分支机构独立开展业务，重点服务当地大型电力公司及安装服务公司。

5、公司充电桩产品出口的认证情况怎么样？

答：公司看好海外充电桩市场的发展契机，为充分掌握海外市场的政策法规和准入门槛，在之前就开始积极进行相关认证和测试工作，已经通过 TUV 等多个区域测试或认证。

6、公司储能业务的发展情况已经后续计划？

答：公司从智能微网的角度以及 UPS 电源的制造基础切入该市场，原有积累的能源管理、动力环境监控、多能源混合利用的技术优势以及客户基础都将得到充分的利用并提升公司在该领域的竞争力，具备全系列的储能变流器产品（50KW-1MW）、DC/DC 产品、能量管理监控系统软件 EMS 系统、集装箱式储能系统产品、电池 PACK、BMS 产品等，主要包括电网侧综合能源业务、发电侧配套储能业务、用户侧光储充业务及风光储一体化业务，包括项目设计、项目工程总包 EPC、电池及储能系统集成、能源管理系统等。

储能业务作为公司重点拓展方向，其中风电、光伏发电的配储以及火电调频业务是公司重点拓展方向，采取积极拓展“风光水火+储能”的大储、“光储一体”的户储作为业务的主要应用场景，公司将积极用好能源结构改造及双碳政策促进公司储能业务发展，加大拓展力度，紧跟国家“十四五”时期能源发展方向，努力为低碳绿色发展做出更大贡献。

7、公司储能业务是否有家储产品？

	<p>答：公司在家储上推出有光伏储能一体设备，逆变及储能一体解决用户在户用光伏场景下的储能需求，相关储能逆变器及储能系统主要在海外销售渠道投放市场。</p> <p>二、活动结束</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月16日