

证券代码：300376

证券简称：易事特

2023年9月13日

易事特集团股份有限公司投资者关系  
活动记录表

编号：2023-020

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	开源证券 深圳大华信安 申万菱信 聚隆投资	鞠爽 骆林 王瀚 方炯升、孙盛泽
时间	2023年9月13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、董事会秘书 证券事务代表 证券事务主管 证券事务主管	赵久红 温凯 王皓 曹一君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事、董事会秘书赵久红先生、证券事务代表温凯先生及证券事务主管王皓先生、曹一君女士在公司会议室通过现场交流的形式向调研嘉宾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。</p> <p>一、投资者交流情况主要内容如下：</p> <p>1. 公司储能板块毛利率的增长主要原因是什么？</p> <p>答：2022年度公司储能板块营收为9915.33万元，毛利率为10.56%。今年上半年储能板块迎来显著增长，上半年储能板块营</p>	

业收入 2.66 亿元，比上年同期增长 1234.19%，毛利率上升到 28.57%。导致增长的主要原因有两个方面，一是公司基于 UPS 技术赋能 PCS 产品，PCS 单体销售的占比提高，拉升了整体的毛利率；二是由于公司前期预先进行防御性采购策略，锁定了一批电池的价格，今年电池价格上涨给公司带来了更大的利润空间。

公司在储能产业布局较早，依托电力电子及智能微电网方面的技术积累，以产业发展为契机，持续着力风电、光伏、储能板块市场结合重要合作方优势互补，针对海外市场的储能需求，大力发展相关业务。

## **2. 公司目前储能板块在手订单情况如何？计划持续在该板块发力的方式及渠道是什么？**

答：公司储能业务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，目前的在手订单情况良好，除了已在正常履行的合同订单外，公司还在工商业储能端进行市场开拓，主要渠道有两种，一是由客户中心进行开发，二是招募合作方，通过直接售卖或者直投建设的方式增加市场份额。目前工商业储能受关注度较高，公司将抓住机遇在市场积极推广全线产品，与此同时在新能源配储和户储方面提供光伏、储能一体设备，以及完整的储能解决方案，通过逆变及储能一体化解决用户在户用光伏场景下的储能需求的同时，可灵活根据不同场景、独特的控制体系提供最佳整体解决方案，帮助电网侧、用户侧实现“削峰填谷、平衡负荷、调峰调频、电力保障”等需求。

随着能源结构改造的发展趋势以及新能源强制配储等政策支持逐步落地，预计储能业务将在今年将作为公司业绩增长点，得到较好发展。

## **3. 目前公司充电桩业务海外认证的进展如何？**

答：公司看好海外充电桩市场的发展契机，在稳固国内市场的同时，为充分掌握海外市场的政策法规和准入门槛，开发推出

了适用于欧洲和北美标准的交流充电桩为主的充电桩产品，并积极进行相关认证和测试工作，目前已经通过了欧洲的交直流充电桩标准认证和美国交流桩充电桩标准认证。

目前公司全资子公司中能易电组建团队积极开拓国际市场，并在海外建立独立经销网点，发展合作经销商，通过与当地电网公司和有相关资质的电力安装公司建立合作关系，全力加大欧洲、北美等海外价值市场的突破。

**4. 公司海外收入中 UPS 收入占比大概多大？下游应用地区主要有哪些？**

答：公司 UPS 高端电源产品在电力电子转换技术方面具有较强的稳定性和安全性，在公司总体海外销售收入中占比在 80%以上，下游客户多集中在一些电力稳定性稍差一点的地方例如欧洲、美洲、以及中东区域。未来这一板块的销售增长率预计将持续与市场增幅保持同一水平。为助力公司高端电源产品在海外市场拓展，及时为客户提供产品维护，保障稳定高效运营，公司在欧洲、东南亚及中东等地区设立多个营业网点，引进全球最先进的 SMT&AI 生产线和欧洲自动化数控加工中心采用精益生产理念，保证交付质量和交付速度的平衡。

作为产业数字化与智慧能源综合解决方案提供商，公司将用深厚的研发实力及有竞争力的解决方案不断巩固公司在产业链中的领先地位及影响力，持续发挥产品在行业中的优势效应。

**5. 公司海外的充电桩客户结构和国内的区别是什么？**

答：公司海外充电桩客户结构和国内的差异主要体现在客户类型和产品类型。国内方面，公司主要客户有南方电网、国家电网、部分地方城市的城投公司，还有整车制造厂商：广汽集团、小鹏汽车、哪吒汽车、滴滴等企业，主要为客户提供从 30KW 至 480KW 及更高功率的产品，适配多样化需求，主要以直流桩为主。

国外方面，公司在全球范围内主要采用直销与经销结合的销售及运营模式。针对大型客户，公司会委派直销团队直接跟进促

	<p>进项目落地，与此同时公司在全球范围内设立了 268 个客户中心，承担在当地一定范围内的产品对外推介和拓展、寻求经销商合作伙伴、客情关系维护、以及售前、售中、售后服务的承接落地等一系列工作。充电桩产品销售主要以交流充电桩为主，直流充电桩也有向埃及、意大利等国家的电网公司客户供货。交流充电桩主要涉及 7KW-22KW 功率的充电桩产品满足终端用户需求。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、活动结束</b></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 style="text-align: center;"><b>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。</b></p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 9 月 15 日