

证券代码：300376

证券简称：易事特

2023年9月14日

易事特集团股份有限公司投资者关系  
活动记录表

编号：2023-021

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	中信证券 中信证券 东方财富证券 安和资本 杭州栢乔投资 深圳景元天成投资	汪浩 於学鑫 程文祥 颜泽巢 侯杰 邓志锋
时间	2023年9月14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 钠离子电池核心技术成员	赵久红 温凯 王皓 曹一君
投资者关系活动主要内容介绍	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、曹一君女士及钠电池技术专家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。	

**一、投资者交流情况主要内容如下：**

**1. 公司将钠离子电池业务作为战略发展基于哪些方面考虑？**

答：首先，公司 UPS/EPS 等电源拥有三十余年产品沉淀，其关键部件--电池部分原先主要使用铅酸电池为主，公司向上游延伸战略布局钠电池有助于实现电源产品铅酸电池替代化，实现铅退钠进的目标，我们相信会在未来的 5 至 10 年这会是一个不可逆的趋势，钠电池的市场前景非常广阔。

其次，在过去的一年时间中，受锂电池原材料价格波动较大的影响，战略布局钠电或将成为锂电更好的补充，假设锂电池价格持续上涨，钠电的互补作用将充分得到发挥，随着产品技术的迭代创新，我们争取将钠电产品能量密度等性能尽量达到与磷酸铁锂电池能量密度相当，这样钠电的性价比优势将会明显展现。

另外，动力电池与储能应用场景的多样化需要不同类型和性能的电池作为补充，储能对经济性的要求也会促使更低成本的电池研发创新，因此钠电的研发创新脚步不会停止。

所以，我们将在来三年左右的时间，不以做多市场为主要目的，更多考虑做好产品为基础，去积累一定的市场的份额。

**2. 钠电科技在原材料选择、研发创新都有哪些考虑，效果如何？**

答：我们正在跟几个材料厂商同步进行深入合作，中间还有很多要改善的地方，最终还在商讨。对于正、负极材料，主要还是看长期使用的稳定性，我们把稳定性是放在第一位，这将决定未来的大规模安全量产基础。我们已经在近期投入数千万元用于生产设备及研发创新，初步形成钠电科技的博士后创新实践基地，并且公司牵头多家单位，联合申请广东省重点领域研发计划重大专项旗舰项目。我们研发团队正在观察前期的一些测试数据，包括研发的参数性能，根据现有中试线测试情况，认为与主流钠电厂商的循环次数相当，很多性能还要一定的时间去积累，大电池的数据才会全部显示。

### **3. 公司充电桩市场下半年的发展潜力都有哪些？**

答：2022 年受部分主机厂及主要客户产品需求减少和变化等影响，导致 2023 年上半年度充电桩业务增长出现放缓，但公司下半年度新中标的例如：中国石油、中国石化等重要客户使得需求或将重新提高和新增，2023 年全年度我们有信心充电桩业务板块重回往年增长趋势，公司也将在下半年加紧完成重要客户的交付任务。另外充电桩业务子公司中能易电已完成欧洲市场交、直流充电桩产品认证，美国市场也已完成直流充电桩产品认证。对于海外充电桩需求持续高涨的市场发展格局，公司也针对性推出相关的产品及营销拓展方案，着力在欧洲、澳大利亚、南非等市场进行相关业务开展。

### **4. 公司各项业务的关联性在哪里？**

答：公司创立三十四年时间以来，持续围绕着电力电子转换技术及能效管理为核心，以技术同心圆为发展战略进行技术拓展和延伸，深耕产业数字化及新能源+储能领域，在高端电源装备、数据中心产品、新能源光伏 EPC 及能源收入、储能和充换电板块充分布局，产品广泛应用于金融机构、大型央企、国企政府、知名互联网企业等众多领域的不同场景，具备行业领先的全方案解决能力。

公司未来依然坚持围绕电力电子转化及能效管理技术，技术方面实现同心圆发展，根据行业动态变化和客户应用的深度理解持续优化方案，争取在电力电子技术、人才培养与市场给予获取最大程度的发展机会。

### **5. 未来我们有考虑一些新的车企合作充电桩的意向吗？**

答：公司一直有在努力接洽一些新的主机厂商，包括向对方提供的不同的解决方案和合作计划，在之前公司合作较多的客户例如：小鹏汽车、广汽集团、滴滴等企业对公司充电桩产品认可度都是较高的，且合作时间都较长，我们也会尽力去扩充其他客户满足不同产品的需求。

国内方面，公司充电桩板块提供从 30KW 至 480KW 及更高功率的不同产品适配客户的多样化需求，以满足其超充、智能、高能效转换率、高可靠性等要求，并面向下沉市场的充电桩产品需求，利用公司遍布全国的客户中心及县域合作方进行业务开展。国外方面，充电桩产品销售主要以交流桩为主，直流桩也有向埃及、意大利等国家的电网公司客户供货，主要涉及 7KW 至 22KW 的充电桩产品满足终端用户需求。

**6. 公司储能业务增长明显且毛利率较高，其原因及未来的预期如何？**

答：储能业务毛利率主要受益于上半年电芯价格持续下降，前期签订的协议价格确定，使得项目完工后的会计收入确认，毛利率会显得高一些。

公司新推出的浸没式液冷储能系统将主要应用于储能及数据中心，其核心技术主要由冷却系统和液冷 PACK 组成，通过将电池系统整个浸没到冷却液中，将电池系统的热失控控制在源头。同时加快循环把局部热量带走防止热失控进一步扩大，确保不影响系统和周边环境。

公司对整个的液冷系统进行了研发和产品推出，在储能温控和数据中心方面根据客户情况提供液冷解决方案，并具备完整的软硬件及配套产品落地能力。目前该技术不管是在储能端，还是在数据中心的板块都有一些应用。现在液冷还是一个相对较新的技术，数据中心或储能板块对该技术的需求一般根据能量密度或算力提升等因素来决定，导致不同需求方对运作模块的散热的需求各异，对该液冷技术的需求量也会因此有一定的区别，我们认为储能业务未来依然会持续成为公司非常好的增长驱动力，除了已在正常履行的发电侧及电网侧储能合同订单外，公司还在工商业储能端进行市场开拓，目前着重在广东及浙江进行拓展。

**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

	<p>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18日