

证券代码：300376

证券简称：易事特

2024 年 1 月 23 日

易事特集团股份有限公司投资者关系
活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	详见附件：参会投资者清单	
时 间	2024 年 1 月 23 日	
地 点	东莞市松山湖科技产业园区工业北路 6 号 A 栋四楼公司会议室	
上市公司接待人员姓名	创始人 董事、董事会秘书 财务负责人 首席技术官	何思模 赵久红 陈敬松 于 玮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司创始人何思模先生；董事、董事会秘书赵久红先生；财务负责人陈敬松先生；公司首席技术官于玮先生在公司会议室向来访的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、公司的发展历程及主要业务做介绍？</p> <p>答：公司创立于 1989 年，35 年来以电力电子和能效管理技术为核心，技术同心圆发展战略进行技术拓展和延伸，针对特定的</p>	

应用场景开发出相应产品以满足客户的需求，从开始的电源产品发展到现在提供高端电源装备、5G 供电、数据中心、光伏 EPC、储能、充电桩等产品及相关的产业数字化和新能源+储能解决方案，公司产品应用广阔。从公司发展来看，其技术同源、制程趋同、上下游渠道也有较大的交叉，综合同行业的发展路径来看，该业务发展战略符合公司健康长远发展的内在需求。

公司涉及的产品分类中，高端电源装备及数据中心业务 2023 年前三季度营收总占比 51%，新能源+储能业务 2023 年前三季度营收总占比 49%，未来该业务收入占比仍有上升空间。

2、公司混合所有制改革引入国资入股对公司的变化有哪些？

答：自公司 2014 年上市到现在，已有十年时间，扬州东方集团曾作为公司控股股东，一直到 2020 年其对省国资广东恒健投资控股有限公司旗下广东恒锐股权投资合伙企业（有限合伙）进行 18%的股份转让，且放弃其剩余股份的表决权，自此公司变更为无控股股东无实控人的状态，国资入股后充分发挥省属国有资本运营平台的优势，对公司在财务、业务、战略和管理进行赋能，帮助公司降低财务费用、提高融资能力、提升管理效能，业务方面也在各自优势范围内进行深度多元合作，达到双方的共赢局面，成功树立国资平台入股的混改典型案例。在过往时间里，上市公司与国有资本实现携手共治，国资在战略规划、业务赋能、风险控制等多个方面帮助上市公司实现高质量发展。

后续为了进一步提高上市公司经营管理水平，更好赋能上市公司发展，经上市公司及本次交易各方协商，拟通过本次权益变动引入广物集团作为控股股东。截至目前该事项尚在持续推进当中，有具体进展我们也将及时对外进行披露，欢迎各位持续关注。

3、公司充电桩产品情况，发展区域及 2024 年后续的发展如何规划？

答：公司的充电桩业务包含交直流充电设备的生产和销售，直流桩产品根据国内客户需求可以定制从 30-240KW 的一体式直流充电桩和 240-480KW 及更高功率段的分体式直流充电桩；海外市场交流桩产品需求更高，有 7KW 至 22KW 产品以满足客户多样化的要求，海外市场目前主要是以欧洲为主延伸进行业务开展，已完成相关的交、直流产品认证和检测。随着新能源汽车渗透率的逐步提高，与之而来的充电配套设备市场需求明确，国家多部委相继出台多项政策大力推进充电桩基础设施建设，公司持续看好该领域的发展前景，也将积极把握市场机遇，大力拓展新能源充电产品的业务发展。

从发展规划来说，国内市场，公司将针对重点的价值客户进行突破，满足其液冷超充、智能高效、高可靠性等要求，在重点大客户例如中国石化、中国石油、南方电网、广汽集团、小鹏汽车、滴滴等展开深耕细作。同时，对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，抓住业务发展的大好时机。另外，强化突破欧美市场，布设海外销售服务网点，同欧美国家大型电网公司及安装公司合作重点开拓充电桩业务，进行区域化充电桩配置项目的合作。公司会在充电桩业务发展上将继续以充电桩设备销售为主。

4、公司储能业务主要提供什么产品？具有的优势是什么？公司如何看待 2024 年全球储能业务的发展预期？

答：公司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，针对发电侧、电网侧、用户侧等不同侧端特点提供针对性的系统解决方案。其次，公司从智能微电网开始进行方案研发和产品的设计布局，以“源网储荷”多维度进行研发，其产业化主题就是 PCS 设备、EMS 能量管理系统、微电网控制算法及调度相关协议等，更多的考虑了电网的适配、能源综合

管理及潮流控制，所以公司对各种储能场景的情况都有较为深刻的认识和经验积累，形成具有一些自己独特的优势。

在户用储能领域，新一代 6KW-12KW 单相光储一体机，5KW-20KW 三相光储一体机具有体积小，重量轻，效率高，防护能力强等优点。新开发的 5KWH-30KWH 光储电池系统具有 IP66 防护等级，堆叠式设计，模块即插即用，自动识别，电池灵活扩容，多种工作模式灵活切换等突出优势。产品已经通过众多国家认证。

在工商业储能领域，新开发的（30KW-100KW）PCS 模块可以很好的满足各种应用场景，30KWH-215KWH 储能系统可以满足工商业储能场景的不同容量需求，具有集成化高，配置灵活，安装方便，效率高等优点。

在发电侧和电网侧储能领域，新开发的 160KW、240KW 组串式 PCS，1670KW 集中式 PCS 可以满足不同的应用场景，最高效率 99%，弱电网适应能力强，有功无功灵活可调，满足各种电网高低穿无功补偿要求。

公司在 2023 年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，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。此外，公司认为，随着双碳政策的逐步落地，能源结构改造势在必行，储能市场未来还有很大的发展空间，公司将紧抓发展机遇，坚定的在该领域深耕细作大力拓展相关业务的开展。

5、公司的钠离子电池开展的背景以及经济性如何考虑？

答：钠离子电池在工作环境方面的适应能力更优于锂离子电池，特别是极寒低温区间和酷暑高温区间内仍正常工作并显示出较好的容量保持率，且钠离子电池可实现不带电运输，降低运输成本同时大大提高了运输过程的安全性、可靠性。在循环寿命方面，钠离子电池的循环次数可以满足高端电源产品应用场景的使用需求，是理想的高端电源铅酸电池替代方案。未来，随着钠离

子电池产品的迭代创新，未来或将考虑钠离子电池应用于储能领域，作为锂电池的互补产品。补充储能产业链电芯生产环节短板，加强相关业务在产品交付、价格、供应链控制等方面的竞争力，同时在地市场需求驱动下亦可单独开展钠离子电池业务，创造新的利润增长点。

6、公司产业数字化业务发展情况，高端电源产品具备哪些优势？

产业数字化业务持续稳健发展，与行业增速保持基本一致的水平。由于新型数据中心统筹布局、“东数西算”工程推进等因素，中国数据中心市场会步入高质量发展的快速增长期，绿色低碳、布局优化、算力规模与数字经济增长发展相适应以及数据中心八大节点的启动会带动中国 UPS 市场快速发展的同时，也在区域布局以及产品结构上进行相应的优化与改变。我们认为其市场规模复合增长率依然快速增长。从产品结构来看，超大功率机和模块化 UPS 占比会继续提高，占比或将达到整体市场一半。从区域结构来看，华东、华北、中南地区依然处于国内市场前列，同时，承担“东数西算”工程建设的节点城市或中西部城市的 UPS 市场会获得较快增长。

公司高端电源产品的优势体现在电力电子转换技术方面具有较强的稳定性和安全性，公司重视高端电源产品的研发，通过三十余年的技术沉淀，已具备丰富的研发技术经验，满足客户不同高端电源产品的需求，在业内知名度较高；其次，公司在国内拥有丰富的市场营销体系和完善的售后服务体系，在国内众多城市拥有营销网点办事处，能够触达到客户的深层需求；海外方面，公司也在欧洲、东南亚及中东等地区设立营销中心或营业网点，有助于公司高端电源产品在海外市场拓展，及时为众多客户提供产品维护，保障其稳定高效运营；另外，公司还拥有完善的供应

链体系，引进全球先进智能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。

7、请介绍一下公司未来的产业规划发展定位？

公司定位于新能源先进装备制造业，将“致力于成为卓越的全球数字产业和智慧能源综合解决方案提供商”为公司战略目标。公司围绕“构建以新能源为主体的新型电力系统”，大力发展风、光、储、充、换产业，面向高端电源、风电、光伏、储能、充（换电）等核心装备的智能化、数字化，基于高质量协同发展理念，以“绿色供能+绿色用能”为发展方向。

公司产业数字化领域，计划结合 5G 通信，边缘计算、云计算、大数据、多能源系统分布式供电等核心技术推动力。积极响应国家政策，深度参与庆阳、韶关“东数西算”节点建设，并且与大型互联网企业、通信运营商、第三方数据中心等合作，提供集成定制化解决方案。

新能源+储能领域聚焦“碳中和、碳达峰”战略，以光伏、风电、储能三大领域为主要业务发展导向，重视可持续发展理念。业务分布整体规划为“一主两翼”，即以储能为主，风、光项目开发、建设为两翼，项目资源和核心设备相互带动，实现风、光、储三大业务协同发展，围绕“绿电+储能”深度融合，开展风-光-储三大核心业务，并针对发电侧、电网侧、用户侧等不同侧端特点，提供项目投/融资、开发、EPC 总承包以及系统解决方案、逆变器、储能（系统集成、PCS、EMS、PACK）等核心设备服务。

凭借着先进的电力电子及能效管理技术，与持续创新的研发能力，加之完善的制造能力、销售体系、运营及售后服务能力，不断开拓以技术同心圆发展战略进行技术拓展和延伸，技术同源且客户重叠度高，可复用技术能力与销售能力，为客户提供满意的数字+新能源整体系统解决方案。

	<p>二、活动结束</p> <p>活动中，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)	参会投资者清单
日期	2024年1月23日

参会投资者清单：

序号	姓名	公司名称
1	李观生	广东弘臻
2	李梦强	东方证券
3	林嘉豪	海南智牛
4	丁启康	东方睿信
5	邓金辉	君恒资产
6	林晓燕	东莞七鼎
7	刘仲生	抱石投资
8	谢梁俊	纽富斯投资
9	任小希	复财资本
10	赵洋、陈和珊、郭晓晴、叶浩辉、 黄河博	国信证券
11	邹宏杰	中航信托
12	祝国杰	抱石投资
13	王露洋	汉唐基金
14	万志刚	融和基金
15	杨 柳	智汕引导基金
16	陈虹桥	红猫资产
17	汤可欣、邓京乐、廖勇军	中信证券
18	王得宝	国泰君安证券
19	孙墨续	兴业证券
20	李 吉	吉石资本
21	胡 涛	个人投资者
22	张靖苗	长城证券
23	邓 琳	仙津实业
24	马天一、胡惠民	海通证券
25	卞玉宝	康祺资产
26	杜广辉	智融会基金
27	屈云新	创享赢投资
28	钱灏纯	中信建投(国际)
29	杨 祎	平安证券
30	蒋朝庆	基石资产
31	高金辉	英飞尼迪资本
32	肖火云	天天红基金
33	陈清远、鲍传广	乐盈(珠海)
34	毕梓源	第一创业
35	王 蕾	个人投资者
36	李昊庭	乾明资产
37	李振国	犇牛资产
38	戎坚群	思诺铂投资

39	李兴昌	沐恩投资
40	黄海山	民泮资产
41	卢晓秋	协众投资
42	陈健星	康祺资产
43	梁 纲	泊海数字科技