

证券代码：300376

证券简称：易事特

易事特集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	深圳前海瑞园资管公司 徐超 新时代证券 李远山
时间	2018年3月27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	董事长 何思模 董事会秘书 赵久红 证券事务代表 王丽娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长何思模教授、董事会秘书赵久红先生在公司一楼会议室向投资者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>投资者交流如下：</p> <p>1、公司的产品种类繁多，涉足多个领域，核心主业是哪一块？</p> <p>答：我创业29年，易事特其实一直只专注一件事，就是致力于电力电子行业，以高端电源、光伏逆变器、充电桩等核心产品为基石，凭借先进的产品技术、系统集成制造与市场开拓及商业模式创新能力，逐步向上下游产业延伸，推广光伏新能源、数据中心、充电站、储能、智能微网等系统集成整体解决方案，已经逐步从单一产品设备供应商发展成为智慧城市和智慧能源系统解决方案供应商。</p>

2、请问公司的技术核心及优势如何？

答：从公司设立以来产品的演进从最初的 UPS、EPS，到高端电源装备、轨道交通专用电源、光伏逆变器、IDC 数据中心、分布式发电系统、新能源车充电设施，公司的技术始终是围绕电，做的是电能质量转换的工作。

“用好电、管好电”是公司产品的基本属性，从我们最底层的技术角度来看，公司 20 多年在电能质量转换领域的技术研发、应用的积累，才是现在这么多产品品类的最好支撑，而公司长久以来在相关领域的潜心耕耘，培养出来的技术团队、覆盖全国甚至世界多地区的售后服务团队、和相关用户的长久良好的合作关系，都是公司持续在该行业继续做大做强的宝贵财富。

3、公司的光伏业务发展如何？

答：光伏新能源业务目前是公司整体营业收入中占比最大的一项业务，公司前期投建的光伏电站项目基本实现全面并网发电，进入业绩释放期，2017 年光伏发电收入大幅增长，实现收入 29,597.71 万元，较上年同期增长 240.79%，成为公司新的利润增长点；光伏系统集成产品的销售业绩继续保持稳定增长，实现销售收入 470,289.22 万元，较上年同期增长 24.07%。

易事特是以制造业为主，我们投建光伏电站最主要的目的之一就是促进自有产品的销售，同时，根据经营情况择机出售利润率相对较薄的电站，可以快速回笼资金，形成良性循环。近期政府出台了一系列促进分布式光伏的利好政策，加之今年资金成本较高，2018 年我们会根据实际情况逐步放缓对地面光伏电站的投建，进而加大对分布式光伏电站和光储一体项目的投资。

4、公司的数据中心业务的发展情况如何？

答：凭借长期的技术沉淀与创新和在中国移动、中国电信、广电、百度、腾讯等优质 IDC 数据中心项目的经验积累，公司高端电源装备、智慧城市与 IDC 数据中心业务竞争优势凸显，市场业务进一步打开，带动整体业绩稳步增长。2017 年公司 IDC 数据

中心业务销售收入为 226,058.23 万元，较上年同期增长 67.75%。

随着腾讯、百度等互联网企业的快速发展，将为数据中心业务带来更大的市场需求。公司将籍助前期参与建设广州腾讯、广州百度、广东移动等大型数据中心项目的工程经验及核心产品技术优势，扩大市场占有份额。

5、公司的充电桩业务的发展情况如何？

答：2017 年，公司新能源车充电桩等相关销售收入为 4,284.81 万元，较上年同期增长 221.10%。公司在光储充一体化充电站、智慧集群充电桩以及大功率快速充电技术等方面具有非常成熟的技术积累，针对海岛、严寒、高海拔等应用环境提出一系列有效解决方案，今年元月黑河红河谷新能源汽车试验场充电桩项目成功开机标志易事特充电桩可以经受寒冬的考验。公司不仅提供产品解决方案同时提供系统集成、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，具备 EPC 总包建站的能力。

我们认为新能源汽车是未来发展的趋势，随着标准的统一、政策的支持、市场对新能源汽车的接受程度逐渐提高，一些一线城市新建楼盘要求必须配备充电桩，将会带动其他城市纷纷效仿，进而推动新能源汽车及充电桩市场的稳步崛起，公司在国内有 200 多个客户中心，长期合作的客户与充电桩市场的客户群体基本相同，公司可借助已建立的完善的营销网络资源和积累的技术优势，迅速抢占各地市场。

6、公司在储能业务的发展情况如何？

答：储能系统的应用主要体现在：1、“削峰填谷”，降低用电成本，提高用电效率。2、保证供电的稳定性和安全性。3、富余电力上网，创造额外的收入。4、绿色环保，降低碳排放，促进环境友好，减少资源消耗。我们认为光伏行业必将向储能方面发展，未来储能市场空间巨大。

公司组织核心研发团队，深入对储能系统进行研究，形成核

心技术储备，在储能领域基于掌握的微电网关键核心技术，现已研制开发出了全系列储能变流器产品、双向直流变换器产品、储能电站能量管理系统等核心关键产品，以及储能电站及微电网系统解决方案，建成了包括厂区 5MW 工业微电网、1.2MWH 储能电站，全国范围内建成了多个储能电站，预计将对公司 2018 年的业绩形成有力支撑。

7、欧美地区对中国光伏企业实施的“双反”以及最近的中美贸易战等等，对公司有什么不利影响？

答：公司立足国内，主要收入来源于国内市场，2017 年国外市场收入占比总收入份额较小，其中欧洲、非洲、美洲、亚洲等国家都有长期合作的客户与经销商，公司并未将某一特定区域的市场进行区别对待，各区域的市场均有侧重同步发展。贸易壁垒对出口量较小的易事特来说影响甚微，反而为公司在国际市场竞争中带来契机，公司可借助生产基地位于越南的重组标的宁波宜则，有效避免“双反”等贸易壁垒的影响，从而增加国外客户对不受贸易壁垒影响国家生产的光伏产品的需求，为公司打开欧美乃至全球海外市场带来有利的竞争优势。

我们认为和平发展作为全球经济发展的共识的大前提下，贸易摩擦与纠纷终将会得到解决，公司只需要做好产品，做好实业经营，以用户为先，终将赢得市场给予的最好回馈。

8、本次重大资产重组收购的标的盈利能力如何？

答：这次重组收购的标的，生产基地位于越南，拥有 1.1GW 电池片设计产能和 4.0GW 组件设计产能，是整个东南亚地区规模较大的光伏组件和光伏电池的生产企业，具有非常明显的规模优势，所合作的客户均为阿特斯、晶科、REC、天合等国际知名企业，拥有完善的海外销售渠道。

目前会计师正在对标的 2017 年度的财务情况进行审计，根据审计初步核算，标的公司 2017 年度的净利润预计将超过 3 亿元。由于目前国际形势的变化，欧美地区对中国企业实施的双反政策

	<p>以及中美贸易摩擦等，对出口量较小的易事特来说影响甚微，但对位于越南的标的公司，却不受这些不利因素的影响，反而带来契机，全球光伏企业的合作订单纷纷向越南地区倾斜，标的公司目前的订单量已全部满产，交易完成后，标的公司将纳入公司合并报表范围，对公司的竞争力和盈利能力都有极大提升。</p> <p>投资接待过程中，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。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年3月27日