

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：2018-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	2018年5月18日，公司参加由广东上市公司协会和约调研数据平台共同主办的“2018广东上市公司投资者关系管理月活动—上市公司与机构投资者面对面交流活动”，报名参加的机构人员名单如下（排名不分先后）：金鹰基金：杨刘名；广发证券：金荣；招商证券：魏立；东方财富证券：刘志凌；工商银行资产管理部：王安迪；天风证券：侯星辰；嘉实基金：古永祺；民生证券：王汉杰；华菱津杉：邓立；招商基金：陈伟；国泰君安证券：邱子良；舜盛资产：刘丹；西南证券：张荫先；中科沃土基金：彭上；广证恒生证券：刘忠腾；Capital Dynamics (HK)：吴雄伟；中欧基金：胡博；中泰证券：徐稚涵；浙商证券：吴栋栋；平安证券：林琳；长沙阿里资产：刘君；农商银（北京）资产：聂龙涛；第一创业投资：毕梓源；东方证券：李梦强；华泰证券：方晏荷；平安大华基金：傅浩；安信证券：袁雯婷；国都证券：刘奇；太平洋证券：曾博文；长石投资：李国华；渤海证券：刘蕾；莫尼塔：林海；海通证券：张向伟；佛山金控：胡义湘；中证资本：方昂征；浙银前源资本：詹世乾；中天国富证券：曾亮；银河证券：谢良锋；信达澳银基金：高伟；弘源资本：刘青春；万家基金：李黎亚；长城证券：张潇；国金证券：廖德高；广州金控基金：刘奕；华创证券：娄湘虹等 335 名机构投资者。
时间	2018年5月18日

地点	广州市阳光酒店一楼国际会议中心
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>公司参加由广东上市公司协会和约调研数据平台共同主办的“2018 广东上市公司投资者关系管理月活动—上市公司与机构投资者面对面交流活动” 公司董事长何思模教授、董事会秘书赵久红先生就公司治理、发展战略、经营状况、可持续发展等问题，与投资者进行了充分的沟通交流。</p> <p>一、投资者交流情况主要内容如下：</p> <p>1、公司此次进行的重大资产重组项目进展如何，对公司未来发展有何重大影响？</p> <p>答：公司的重组项目现在已经完成了相关的决策和审核程序，目前正按计划办理股权交割及相应的工商变更手续。</p> <p>通过本次收购，将在光伏逆变器、系统集成和电站运营业务的基础上，继续向上游拓展公司光伏组件和电池的制造业务，加大自有产品在光伏产业中的比重，提升整体利润水平，实现垂直一体化的光伏新能源全产业链布局。标的公司的主要客户为阿特斯、REC、天合等全球知名光伏制造商，借助标的公司完善的全球销售渠道，进而带动公司产业向东南亚乃至欧美全球延伸。</p> <p>公司通过在越南进行光伏产能布局，进行产业在空间上腾挪，所生产的产品 100%全部出口海外，既增强了公司在光伏领域的产业能力，也不增加境内的光伏产能压力，并且有效避免了欧美等国家、地区对中国光伏企业双反政策的影响。立足于目前越南电能市场，公司将大力拓展储能业务在越南等海外市场的应用。</p> <p>2、标的公司的产品技术在国际领域地位如何？</p> <p>答：标的公司电池组件的平均光电转换效率以及电池的转换效率均高于“领跑者”相应指标。</p> <p>标的公司作为全球知名光伏电池及组件企业的供应厂商，产</p>

品能通过客户的高品质要求、高资质认证同时又有低成本的优势，本身就能从侧面体现出公司较高的技术实力和管理能力，另外诸如 PERC 电池技术、黑硅技术等行业领先技术的量产化应用，其产品转换效率也达到行业领先水平。

3、标的公司的盈利能力如何？

答：公司聘请了天健会计师事务所广东分所对标的公司 2017 年度进行了财务审计并出具了审计报告，2017 年度，标的公司实现营业收入 251,555.47 万元，实现净利润 36,652.22 万元。

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。

4、公司涉足多个领域，其核心主要业务是在哪一方面？

答：公司创立以来，其实易事特一直只专注于一件事情，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。

5、请简要介绍公司销售收入结构及比例等情况？

答：目前，公司的光伏系统集成产品在销售收入结构中仍占主要比重，约占全部销售收入的 50%以上；其次为高端电源装备、数据中心业务，约占全部销售收入的 30%；其余主要是新能源发电收入、轨道交通及充电设施、设备业务及其他业务收入。随着公司前瞻性布署投建的光伏电站项目已陆续实现并网发电，进入业绩释放阶段，新能源发电收入将实现爆发式增长，此类业务毛利

率高达 60%，成为公司新的利润增长点；数据中心业务也将凭借核心技术优势和百度、腾讯等优质项目经验带动 IDC 数据中心业务持续稳定增长，此类业务毛利率约为 25%；新能源充电桩业务在经历近两年的市场规范、洗礼，市场已逐步回暖，公司此类业务将迎来新的发展机遇。

6、请简单介绍公司的数据中心业务的发展情况？

答：公司凭借持续技术创新取得的核心技术、知识产权，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，实现快速增长。2018 年第一季度高端电源装备数据中心产品销售收入为 69,545.92 万元，较上年同期增长 84.6%。

随着新一代信息技术的云计算、物联网、大数据等技术的发展以及 5G 时代的到来，数据中心作为大数据的基础设施，公司将迎来新的发展机遇。

7、请简单介绍公司的充电桩业务发展情况？

答：2018 年第一季度，新能源汽车及充电桩业务销售收入为 1,826.22 万元，较上年同期增长 641.31%。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。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。

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。

8、请介绍公司充电桩业务的主要盈利模式？

答：公司的充电桩业务是以产品销售为主、充电场站运营为辅进行开展，充电桩产品的销售除自有产品的销售以外，还承接了很大一部分的 ODM 业务；在充电场站运营方面，出于对投资回报及客户稳定性的考虑，公司目前主要是对公交车及旅游专线接驳车的充电场站进行投资运营，这些项目具有客户稳定、充电需求稳定、投资回报可控的特点；同时，该类项目的场地一般都是由用户侧或政府进行提供，无需公司再在场地问题上投入过多成本，主要盈利来源于电费价差及充电服务费的收取。在未来民用新能源车占比逐渐提高的趋势下，公司也会逐步考虑对面向社会公众的公用充电场站进行投资运营。

9、请简单介绍公司的光伏业务发展情况？

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，2018 年第一季度，新能源发电收入为 8,208.33 万元，较上年同期增长 73.16%，成为公司新的利润增长点。

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。

10、公司在储能业务的发展情况如何？

答：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。

公司储能业务取得一定突破，与南方电网合作关系进一步深入，计划在东莞建设约 60MWH 的分布式储能电站项目，为江苏 22.5MWH 储能电站、浙江 15MWH 电站等项目建设提供了 PCS、EMS 产品及工程技术支持与服务，探索出适用于工业园区峰谷套利的储能电站建设与运行的新型商业模式。

11、公司的传统 UPS 业务发展情况如何？

答：公司在大力发展数据中心、光伏集成、充电桩及储能业务的同时，也在积极稳固公司作为老牌 UPS 供应商的行业地位，公司凭借二十九年的持续技术创新取得的核心技术、知识产权，对产品的技术迭代升级，智能化、节能化改造，都让公司的 UPS 产品在新老客户中获得一致的好评，近期公司的 UPS 产品成功获得联通合格供应商资格、电源系统产品成功交付中国航天科技集团、中国移动、安徽广电、沈阳航空航天大学等等一系列市场的优良反馈，无不是在有力的证明，公司新业务大步向前的同时，传统业务也在积极升级发展，并进一步焕发出新的机遇，成为公司的业务版图上不可或缺的重要组成部分。

12、请问公司研发人员数量、公司每年的研发投入资金及拥有的专利分别是多少？

答：公司目前研发人员有 7 百多名，每年在研发方面的投入逐年递增，2017 年度研发投入 2.21 亿元人民币，截止 2017 年末共计拥有专利 600 多项，先后荣获“国家级知识产权示范企业”、“中国专利优秀奖”、“广东省企业专利创新百强企业”等多项殊荣，充分体现出公司强大的创新能力和核心竞争力。

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。
附件清单(如有)	无
日期	2018年5月18日