

证券代码：002364

证券简称：中恒电气

## 杭州中恒电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020--01

调研活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及 人员姓名	中泰电新 苏晨 中泰电新 张哲源
时间	2020年2月14日
地点	电话会议
上市公司接待人 员姓名	董事长朱国锭、总裁兼董秘赵大春 副总裁孙丹、副总裁刘洁 投资者关系总监潘海强
调研活动主要内 容介绍	环节： (1) 公司介绍 (2) 问答交流  交流主要内容： 1、公司情况简介 （一）公司发展战略 2020年公司战略：以5G数据中心及新能源充电桩等核心 设备为终端的能源互联网战略。 （二）战略落地四项保障 A、组织保障 组织架构调整，电力电子、电力信息化两大板块调整为电力电子、 电力信息化、能源互联网三大板块。

通信电源事业部拆分为 5G 通信电源及 HVDC 事业部，独立运作，协同发展。中后台服务部门统筹提供保障，提升各业务单元的协同。

#### B、人才保障

各大核心业务板块负责人，任用 85、90 后，管理团队年轻化，提升整体活力。

#### C、业务保障

2019 年依托中恒核心硬件如模块、监控等研发制造基础，收获了阿里、腾讯、百度、电信、移动、铁塔、滴滴、恒大等战略客户，带来了持续稳定的订单。北京博瑞电力信息化，聚焦省市地用电侧业务，也将迎来爆发式增长。

#### D、技术保障

作为浙江省唯一的能源互联网研究院，通过整合公司内外如充电桩、智慧照明、用户侧储能等软硬件产品提供完整的能源互联网解决方案。同时，通过研究院平台网罗世界级人才，为公司储备人才、技术新力量。

### （三）业务介绍

#### A、电力信息化

三年前开始布局用户侧业务，减小集采波动带来的重大影响。2019 年电力信息化集中采购公司占 10%左右份额，大部分在省市地用户侧应用方面。

#### B、5G 电源

三大运营商受制于资金压力，2019 年进度不达预期。2019 年 6 月份以后，5G 采购恢复到 2018 年水平。2020 年我们预测是 5G 放量的一年。5G 电源解决方案包含基站、远供、微电源产品，中恒在产品、技术方面进行了 2 年的储备，去年微电源中标市场份额第二名。此外，2019 年，公司拓展海外市场，微电源产品斩获海外订单，出口 1000 套，今年将加大力度拓展国内外市场。

#### C、HVDC 电源

阿里巴拿马项目客户需求超预期，BAT 的订单均有所斩获。疫情加快了需求的释放，客户的交付要求提前。高压直流替代 UPS 的目标客户集中在三大运营商，BAT 等，从 2019 年开始我们的客户也拓展到政

企、金融、保密系统，客户认知加快，进展良好。

#### D、智慧照明及用户侧储能

智慧交通、智慧高速、智慧地铁项目组建专门团队。储能专注用户侧梯次电池储能，2019 年公告我们与江苏等地政府、电力公司合作用户侧，锁定了一批合同。几年下来，公司的梯次电池技术成熟，在行业领先。

#### E、充电桩

直流充电桩牵手滴滴旗下小桔充电，成为小桔最大的充电设备合作伙伴，晋升为国内直流第一梯队供应商。交流充电桩牵手国网恒大，成为其未来五年唯一的有序充电设备供应商，预计采购量 30 万台，成功跃居国内交流充电桩设备最大的供应商。联手 BP 石油、浙江省交投、浙江石油等战略客户。已成为 BP 国内首家，迄今最大的充电桩供应商；浙江省交投战略合作伙伴；浙江石油充电桩最大供应商。积极开拓海外市场，携手韩国最大的表计企业 PSTEC 共同拓展韩国交直流充电桩。

### 2、提问环节

#### （一）HVDC 情况

2019 年依托三大运营商的基础上，进一步开拓政企客户。2019 年有 20%客户来自于三大运营商以外，客户认知加快。云业务增长加快，行业预测 2019-2020 年增速 44%左右。阿里云、天翼云、腾讯云等占据大部分市场份额。且 HVDC 是大型云计算公司首选供电保障方案；目前中恒 HVDC 是阿里云、百度云、腾讯云的核心供应商，在中国电信自 2011 年开始进行 HVDC 集采以来也始终排名前列。从中恒订单情况来看，在存量业务方面，中恒作为阿里和百度独家供应商，签订了未来几年的框架合作协议。在增量业务方面，客户因为疫情以及未来 5G 应用增长催生出的需求，会为公司提供新的增量。“巴拿马”产品的特点为：简化了数据中心供电链路，同时让中恒从单一产品供应商转化为了整体解决方案提供商，单项目价值量将会是以前的数倍之多。

#### （二）储能业务情况

公司储能业务目前进展良好，有稳定的盈利模式。公司在江苏大东投资建设了全国最大的 7MWH 退役电池梯次利用项目。根据 2019 年公司公告，公司与江苏省地市综合能源服务公司合作，原计划 2-3 月

	<p>份有大量的用户侧储能项目投运，受疫情影响稍有延期。</p> <p>（三）充电桩运营情况</p> <p>公司交直流充电桩设备制造位居国内第一梯队行列。充电桩运营含自投项目及代为运营项目 28 个，收益情况良好。售后服务运维空间大，增速快。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020-02-14