

证券代码：300001

证券简称：特锐德

## 青岛特锐德电气股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>投资者开放日</u>
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金、博时基金、广发基金、工银瑞信基金、华宝基金、泰康资管、国寿保险、淡水泉投资、正圆投资、和君资本、具力定成基金、山海新能控股集团、中金公司、长江证券、信达证券、天风证券、西部证券、国联证券、华泰证券、东方证券、德邦证券、国泰君安证券、上海证券、兴业证券、银河证券、光大理财、东方财富证券、国信证券、甬兴证券、国盛证券及个人投资者
时间	2024年5月24日上午
地点	公司新能源生态科技馆、公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长：于德翔 公司总裁：王超 特来电总裁：郭永光 公司副总裁、董事会秘书：杨坤 特来电副总裁、首席科学家：龚成明、黄伟 特来电副总裁、董事会秘书：Yingtao Sun（孙颖涛）
投资者关系活动主要内容介绍	调研的投资者参观了公司新能源生态科技馆，公司总裁王超先生、特来电总裁郭永光先生对公司主要产品、业务布局、经营情况及未来战略规划等做了详细介绍，特来电副总裁、首席科学家龚成明先生对虚拟电厂业务的发展背景、实践及未来展望进行了介绍，公司管理层就投资者关注的问题进行了沟通和交流。本次交流活动的主要问答情况如下：

**问题 1: 几年前进行充电站选址的时候,可能公交站比较好。以当前这个时间点看,投资回报率比较高的充电站的特点和几年前相比有什么变化?**

答: 新能源汽车发展过程中,最先开始推动的是公交车,然后是出租车和网约车,接下来是物流重卡等专用车辆,最后是私家车。特来电认为充电网不是一个简单的充电桩的累加,而是满足未来电动汽车大规模发展所需要的不同充电场景、不同充电客户、不同充电时间、不同充电功率的一张基础设施网络。因此,我们建了五张网,分别是公交充电网、公共充电网、物流充电网、小区充电网和园区充电网,用来支撑城市电动汽车大规模的发展。所以,基于这五张网的布局,在四年前特来电就已调整投资战略,根据不同城市的发展和需要,每年制定一城一策、一区一策去布局业务。

我们认为,公共快充站在一些城市的一些区域已经相对饱和,因为公共快充站主要服务于出租车和网约车,部分一线城市的出租车和网约车几乎都电动化了,未来的增长空间有限。对于私家车来讲,虽然目前可能去公共快充站充电,但随着企事业单位和居民小区充电网逐步建设完善,大家可能就不会去外面去充电了,而是可以在上班或晚上在家的時候利用低谷电价充电。所以,未来随着电动私家车规模化发展,我们的充电站就要跟着他们的需求来。

去年 12 月 13 号,国家发改委、能源局、工信部、市场监管总局推出《关于加强新能源汽车与电网融合互动的实施意见》,提出大规模电动汽车参与到电网的车网互动,充分发挥新能源汽车在电化学储能体系中的重要作用,支撑新型能源体系和新型电力系统构建。这个意见充分证明了,如果要想实现大规模电动汽车的发展,必须把电动汽车当成一个移动储能的可调负荷来进行管理。所以大家会看到特来电推动的充电网技术路线,与国家发展战略和行业发展趋势是高度契合的。

**问题 2：从资本回报率的角度看的话，是早期的站利润高，还是这种在企事业园区建的微网站资本回报率更高？**

答：回报率不取决于什么样的产品，而是用户的数量，比如一个园区如果每天有 300 多辆车充电，回报率就相对高一些。另外，充电网的思维和单个站的思维是不一样的，如果要一个站一个站的去经营，那盈利能力势必受限，必须建立一个统一规划的充电网，利用平台和规模优势创造盈利模式和利润空间。

**问题 3：感觉充电行业竞争非常激烈，那这个规模效应到底体现在什么地方呢？怎么做到越大越强呢？**

答：关于充电行业的竞争壁垒，如果按照充电桩的思维方式，壁垒可能比较低，但是我们认为如果按照目前充电网的路线，这个竞争壁垒就比较高了。单纯充电桩的运营只是“电费+服务费”的模式，没办法产生能源、数据和流量等生态价值。现在充电行业要想可持续的发展，必然要按照充电网的技术路线来走，充分发挥头部充电网运营商在技术、产品、平台、规模、服务等领域积累的优势地位，通过对场地、车与电池、能源、客户、数据等要素进行精细化运营，不断拓展多样化的增值业务模式，这样才能越大越强。

**问题 4：基于充电的新能源微电网是非常好的一个应用场景，对于新能源车主每天不仅不花钱还能赚钱，这个收益是怎么达到的？**

答：目前市场上主流的电动汽车电池基本能在 70 度电左右，甚至很多车型能达到 100 度电。私家车在家里晚上低谷充电大约 3 毛钱左右一度，白天上班停放在企业园区里，高峰时段放电能达到一块钱左右一度。所以如果晚上充电，白天高峰期放电，平均每天放电 50 度，单纯靠这种电能量交易带来的收益就有几十块钱一天。所以说一辆车的电池去参与放电，在全生命周期里面的收益确实很可观。

	<p><b>问题 5: 特锐德电力设备板块中, 集成服务业务的毛利率相比其他设备的毛利率较高, 这个原因是什么? 另外, 集成服务业务的拓展模式是怎样的?</b></p> <p>答: 特锐德希望做的不是基于材料成本核算的简单的材料毛利率的累加, 我们竞争的不是成本, 而是解决方案, 是集成创新。特锐德从第一台铁路远动箱变开始到现在, 逐步把箱式电力设备运用到铁路、电网、新能源、大型企业用户等众多领域。特锐德集成服务业务占整个电力设备板块收入比例大约为 30%-40%左右, 这 30%-40%左右的业务不是一个完全红海的市场竞争, 更多的是一种差异化的竞争。我们真正的价值是为客户解决了痛点和难点, 为客户创造了价值, 赢得了超越市场的竞争力。特锐德一直以来就是靠集成创新, 靠一步领先、步步领先的差异化解决方案, 赢得市场和客户的认可。</p> <p>目前我们正在围绕集成服务业务做一个升级布局, 今年将加大市场端和营销端的投入, 以解决方案的形式, 提供差异化的、定制化的产品和服务, 聚焦优秀的场景去拓展, 推动业务增长。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 5 月 27 日</p>