

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--03

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	1. 国盛 宋嘉吉 2. 华泰资管 杨帆 3. 华柏 何琦 4. 太平资产 邵军 5. 兴业 王茜 6. 华安 介勇虎 7. 万家 武玉迪 8. 常春藤 石海慧 9. 财通基金 金梓才 10. 常春藤 程熙云 11. 常春藤 蒋煜 12. 新华资产耿金文 13. 建信基金 王丽媛 14. 国寿养老 李虬 15. 工银 李昱 16. 工银 陈小鹭 17. 银华基金 王翔 18. 中邮 李俊 19. 中邮 周楠 20. 建信基金许杰 21. 太保 王喆
时间	2020年3月26日
地点	电话会议
上市公司接待人 员姓名	总裁兼董秘赵大春 证券事务代表 方能杰

调研活动主要内容介绍

Q: 4G 时代，基站电源的放量较为明显，基站数量增加带动电源放量，5G 到目前为止为什么还不太明显？ 5G 基站电源的需求是什么样的？

A: 5G 和 4G 的区别为驱动力不同，4G 时代是三大运营商在手上的现金都非常多，客户发展也非常快，所以它内在驱动力是非常强。5G 时代，三大运营商手上现金不多，跟以前不能比。另外一个方面，5G 设备的投资成本是比较高的，5G 基站价格相比 4G 明显提升，还有就是建设初期实际上技术在不停的迭代，所以之前在投资第一代基站的时候会比较谨慎，也是考虑到可能和后面的基站不能兼容。去年运营商建的基站以改造为主，把 2G 撤了改成 5G，共享基站，所以进度上相对较慢。但是今年不一样，随着新基建的推出，我们预计今年的量会比去年增长很多。

Q: 基站侧的配电改造和扩容的需求在什么水平？

A: 今年基站以新建为主。

Q: 今年如果建 70-80 万站，每一个基站都要去做配电改造和扩容吗？

A: 不用。改造其实从前年就开始了，特别是开关电源等各方面已经改装了两年了。今年我们接到的改造量就很少，基本上都是新建的。

(1) 宏基站：改造的 5G 基站，原来还有些空间和冗余，拆掉 2G 设备后，扩容给 5G 去使用。

(2) 微基站：现在基本上都是新建的，也没办法去改造。

Q: 目前这种改造的价值量？

A: 具体数字不清楚，但是用电量增加会带来价值量增加。重要的区别：现在考虑运营成本，以前开关电源、电池都是分开采。现在微基站的开关电源、蓄电池都采用一体化的设计，主要采用铁锂电池。原来我们产品只要负责充放电就行，现在是波峰波谷循环充放电各方面都要管，从而减少它的运营成本，所以价格肯定是增加。

Q: 巴拿马方案跟原来的老方案的差别？

A: 我们原来的高压直流方案从 2009-2010 年开始试点，但是替代 UPS 的速度实际上是不达预期的。我们也一直在思考什么样的产品是最适合客户的，巴拿马系统解决了个客户多方面的顾虑：

(1) 效率提高：从 96%提高到 98.5%，损耗减少。在数据中心的空调各方面，投资成本都下来了。

(2) 数据中心的交付提前：服务器等都是模块化的，但是在机电这一块，原来变压器、高压直流/UPS 等是向不同厂家采购，部署联调这一块的时间非常长，基本上在 8-9 个月，巴拿马系统实现集成以后，所有的这些参数调试在我公司生产时预制好了，时间能控制在 2 个月以内，大大加快了部署时间。

(3) 设备投资减少：因为我们直接把低压配电的设备省掉，所以它整个投资是下降了 20%。

(4) 占地面积减少：占地面积大概能节省 30-40%，造价成本也低。

Q: 我们充电桩跟竞争对手相比，优势在哪里？

A: 除了像特锐德这种设备是自己的以外，其他没设备的厂家我们都可以去合作。那么也不仅仅是充电桩，包括储能各方面，我们都在完整的解决方案。

Q: 公司收入规模一直在 10 亿左右，从您的角度上来看，未来增长的

	<p>亮点主要是来自于哪几个方向？</p> <p>A: (1) 5G 电源：这一块肯定是未来 2-3 年投资的高峰期，但是 5G 大家都知道周期性比较厉害。</p> <p>(2) 高压直流：进入了加速期。</p> <p>(3) 充电桩：实际上是我们现在在做的不仅仅是充电桩的，未来共享单车也可能会电动化，我们也在做相应的技术储备。</p> <p>(4) 电力信息化：经过这几年的沉淀以后，实际上也迎来了爆发期。</p> <p>(5) 储能：我们的经营模式，包括技术方案，已经相对来说非常成熟，现在也是进入了快速的成长期。</p> <p>Q: 高压直流拓展如何进一步加快？</p> <p>A: (1) 用户习惯培养：1) 实际上高压直流最早是三大运营商推出来的，他们对技术各方面的理解比较深。2) 互联网企业他们要求创新性比较强，所以是最快接受这种解决方案，推得很快。3) 传统行业，特别是金融，相对保守一点。原来我们可能仅仅是一种方案去推，但实际上政企客户对于解决方案要求非常丰富，所以我们从前年开始针对客户需求，推模块化机房，分布式产品。</p> <p>(2) 产品稳定性提升：我们跟英特尔合作，从芯片的开始，提高产品稳定性、可靠性和安全性。</p> <p>(3) 技术方案丰富：例如依靠巴拿马这样的技术平台。</p> <p>(4) 销售团队组建：我们的销售团队从去年开始快速增长，针对不同的行业客户，我们都会有专门的团队去跟进。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020-03-26