

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 checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 7 日下午 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ) 中证网( <a href="http://www.cs.com.cn">http://www.cs.com.cn</a> )
上市公司接待人员姓名	公司董事长：于德翔 公司独立董事：王竹泉 公司董事会秘书：Yingtao Sun（孙颖涛） 公司财务总监：杜波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>青岛特锐德电气股份有限公司于 2021 年 5 月 7 日(星期五)下午 15:00-17:00 在全景网和中证网全举办了 2020 年度业绩说明会。本次业绩说明会的主要问答情况如下：</p> <p><b>问题 1：您好，请问截止至最新日期，公司今年新增运营的桩有多少？</b> 答：您好，截止到 2021 年一季度末，公司今年新增运营充电桩约为 1.1 万根。</p> <p><b>问题 2：董事长您好！请问公司的新能源业务能涉及到碳交易吗？未来业绩前景如何？</b> 答：您好，公司的新能源微网和充电网未来可以参与碳交易，目前还在研究探索中。</p> <p><b>问题 3：你好！请问特来电分拆上市目前情况怎么样？大概什</b></p>

**么时候能完成？**

答：您好！公司分拆特来电境内上市项目目前尚处于前期筹划阶段，待公司管理层完成前期筹备工作后，公司董事会还需就分拆特来电上市是否符合《若干规定》等法律、法规及规范性文件的要求作出决议，并提请公司股东大会审议批准。董事会及股东大会审议批准后，还需履行证券交易所和中国证监会相应程序。本次分拆上市能否获得上述批准或注册以及最终获得相关批准或注册时间均存在不确定性。感谢您对公司的关注！

**问题 4：请问特来电在电网购电有优惠吗？**

答：您好，特来电从电网购电成本遵循电网的定价策略，不同城市电价会有差异。

**问题 5：请问极狐汽车的快速充电站是由特来电独家建设吗？跟华为的合作能给公司带了什么前景和收益？**

答：你好，华为与特来电作为行业的领军企业，双方合作有利于发挥各自的优势，实现资源共享，共同促进行业标准、技术趋势等方面的发展。

**问题 6：请问于董，如何应对小桔充电的竞争？我在北京旅游，随机采访了几个新能源出租车司机，没有人听说过特来电，他们都是用小桔，通过小桔找到国家电网的充电桩。**

答：投资者您好，感谢对公司的关注。经过六年的深耕细作，公司在充电运营方面已经取得面向充电网生态的人、车、充电设备、能源、数据的深度融合及优秀的平台运营能力，充电桩运营数量及充电量均为全国第一，注册用户数量实现快速增长。充电网是未来电动汽车大规模发展的唯一充电解决方案，而充电网是一个跨专业、跨行业、跨企业、跨领域、跨生态的新技术体系，外部形成了高度复杂的汽车、能源、人之间的技术和应用的新链接、新融合，需要大量时间对不同技术领域进行融合，技术壁垒非常高。

**问题 7：截止到四月底股东人数是多少？**

答：您好，截至 2021 年 4 月 30 日公司股东总户数为 53524 户。感谢您对公司的关注！

**问题 8：公司跟内蒙，江西省等签订了几十亿的合作协议，请问这些资金从哪里来？**

答：您好，公司与内蒙、江西签订合作协议，是由地方政府规划与主导，同时表明地方政府对公司以及充电行业发展的认可。

**问题 9：风电补贴的减小是否会影响到海上预制舱室变电站的销售业绩**

答：您好，十四五规划中对新能源发电有明确的发展预期，补

贴退坡也表明风电行业发展趋渐成熟，并不会影响风电行业的发展，因此不会影响上下游产业的发展。

**问题 10：请问和恒大星络充电通停止合作是出于什么考虑，是否影响了充电量？**

答：您好，公司发展过程中会根据自己的商业规则与其他第三方开展合作或关闭合作，谢谢。

**问题 11：请问公司每年业绩都没有什么起色，公司对前景有信心吗？今年业绩会有好转吗？**

答：您好，国家对新能源汽车有明确的发展规划，可预见新能源汽车未来将保持快速的发展，充电作为新能源汽车的直接下游，有广阔的发展空间，因此，我们对充电的发展前景极具信心。

**问题 12：特锐德在光伏，储能上面有没有什么战略性布局，比如自己投资运营光伏或者储能站？**

答：您好，公司在已经开展新能源微网业务，有相关技术储备，谢谢。

**问题 13：请问于总：公司 2020 年年报中披露的 20.7 万个充电桩，自建比例大约是多少？**

答：您好，具体数据比较敏感，不方便披露，谢谢。

**问题 14：公司的新能源微网有在国家的示范单位名单中么**

答：您好，公司做的部分新能源微网项目为示范项目，谢谢。

**问题 15：请问公司目前是否有和新能源车厂合作建设布局充电桩？**

答：您好，公司与新能源车厂一直保持着密切合作，包括合作投建充电站，感谢关注。

**问题 16：重资产折旧会损失很大的利润，公司又想过解决方案吗？**

答：您好，感谢对公司的关注。公司一直在思考、探索适合自身快速发展的业务模式，关于公司业务模式的相关介绍内容可参见年报。

**问题 17：请问老于同志，特来电的桩有特来电权益，有自营，有非自营，能具体告知哪些是充电量记入公司公司每天显示的充电度数？还有就是这三种情况的场站公司都是如何赚钱的？**

答：您好，特来电自营和非自营充电桩均在特来电平台上运营，两者贡献的充电量均包含在公司每天显示的充电度数中。对于自营的充电桩，资产归特来电持有，产生运营收入全部归特来

电所有；对于非自营的充电桩，由特来电销售给第三方客户赚取毛利，此部分资产归第三方所有，后期产生的运营收入绝大部分归第三方所有，特来电仅收取少量平台费用。

**问题 18：请问贵公司与星星充电等其他竞争对手的竞争格局有什么改变么？星星充电和各大国外车厂合作，请问贵公司是否也考虑更多的与大车厂合作提高可见度**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司和主流的充电运营企业即有一些合作，也有一些竞争，大家目的是共同更好的促进行业发展。和主机厂这边我们也是加大合作力度，目前也达成很多。

**问题 19：请问特来电为什么最近充电量一直不增长，3月份比2月份充电量还少了**

答：您好，3月份日均充电量较2月份有小幅度增长。

**问题 20：领导，请问充电业务中期运营利润率目标是多少？**

答：您好，公司中期利润情况届时请详见公司公告，谢谢。

**问题 21：请问公司有计划招聘互联网人才提高平台与客户的粘性么？**

答：投资者您好，感谢对公司的关注。公司会根据业务发展需要，适时、及时补充所需人才，以保障公司业务的快速发展。

**问题 22：于董事长，想问您三个问题；1、特来电一季度充电桩的利用率大概是什么水平？ 2、特来电官网上面充电桩的数量是31万多，而公司年报上的只有21万左右，那这个31万到底是什么数据？ 3、特来电官网上面的充电量完全是由特来电自己的充电桩充的电量，还是包含了合作方的充电量？**

答：您好，1、公司一季度利用率请详见充电联盟或公司公告；2、特来电官网的充电桩数量与充电联盟数量统计口径有所不同，前者为全口径，后者为上线运营的口径；3、官网上充电量为在特来电平台上运营的充电桩产生的充电量。

**问题 23：请问公司的充电桩投建方面会继续保持较快增长以保持领先的市占率吗？**

答：投资者您好，感谢对公司的关注。公司对充电网的建设布局会根据新能源汽车及充电行业整体发展情况，同时结合公司自身的情况来制定。

**问题 24：你好！我们在高德上寻找充电桩，显示国家电网充电桩收费低于1元，而特来电收费1.5元，这样无法与竞争，您认为这样下去公司的竞争力如何？**

答：您好，充电价格由服务费和电费两部分构成，因不同性质

的电价、不同地理位置的电价有所不同，因此，充电价格有所不同。一般情况下，同一位置的充电价格差异不大。

**问题 25：贵司充电业务相对于星星充电和国网有何优势？**

答：您好，公司技术路线为充电网的技术路线，与行业友商有所不同。目前，公司在充电桩数量和充电量等方面，市场占比高于星星充电和国网。

**问题 26：现在公司许多充电站用户体验和评价不好，请问有什么措施加以改善**

答：投资者您好，感谢对公司的关注。公司对于用户的反馈高度重视，关于用户提出的问题，我们一定第一时间自查并尽快解决。

**问题 27：你好、4 月份一个月公司充电桩充电度数是多少？能产生单充电业务的盈利了吗？**

答：您好，4 月份充电量近 3 亿度，具体利润数据请届时详见公司公告，谢谢。

**问题 28：公司管理层对公司充电量市场份额逐月递减如何看？**

答：投资者您好，感谢对公司的关注。公司已经投建和上线运营的公共充电桩数量均居全国首位，充电量也一直保持行业第一。公司将稳扎稳打做好充电网的投建和运营，不断提升充电网的运营效率，提高充电量。

**问题 29：普通消费者购买电车的趋势已经形成，电车的新车销量里 C 端用户占比将会提升，充电桩客户的战略重心已经从运营车辆转向普通乘用车，小区或写字楼的交流充电桩是会带来巨大的流量。特来电针对小区或写字楼的交流充电桩布局的对应策略或计划是什么？**

答：您好！特来电是全国最大的充电网运营商，在公交、网约、空港、公快、小区多个场景都在推进充电网建设，其中随着私家车数量呈现爆发趋势，特来电也进行了相应的技术储备，将加大居民小区的充电网布局建设。

**问题 30：能否改造自营电站，增加电池组储能，利用夜间低电价储能，在白天高电价售电，提高利润率**

答：您好，感谢建议，公司会根据行业发展及市场需求，将充电站与储能站进行结合，公司已有相关技术储备，谢谢。

**问题 31：请问孙总：公司业务板块之一:新能源汽车、充电业务及其他收入 2,001,861,029.45 元，这块业务收入的具体构成是怎样的？其中的新能源汽车业务是指卖充电桩设备吗？谢谢！**

答：您好，请详见公司公告，谢谢。

**问题 32:** 特来电是否能够有效的降低充电时着火的几率，非常重要，最好能有个数据的统计体现，大家只相信数据，希望尽快公布一个数据。

答：您好，特来电独有的充电安全两层防护会大大降低烧车几率，降低烧车事故比例超过 70%。谢谢

**问题 33:** 目前最担心的是价格战，充电桩参与者越来越多，特来电防电池起火这里可不可以公布对比的数据，比如特来电桩多少个桩，发生了多次着火事故。比例是多大，和其他品牌的充电桩对比有没有优势。

答：投资者您好，感谢对公司关注。公司在电动汽车充电安全方面，利用充电网技术架构，设计了针对汽车充电安全的两层安全防护技术，将大数据技术、电池技术和充电技术首次深度融合，将复杂的电化学反应通过充电大数据进行建模，使电池安全可以多维度、多视角进行量化评估，通过充电过程中信号注入和采样提前捕获安全风险。目前，公司两层防护可以减少 73% 以上的重大充电事故，基本解决新能源车充电安全的世界难题。

**问题 34:** 公司管理层你们好，市场上电动车数量每天都在快速增加，根据公司网站上公布的数据显示公司的充电桩数量基本上每天也在增加。但为什么日充电量最近很长一段时间都在 1000 万以下波动，而不是同比增加？每请问造成这种情况的具体原因是什么。

答：您好，主要受季节性影响和市场竞争因素影响导致。

**问题 35:** 特来电有无在高速公路服务区建立充电站的设想和尝试？有无与中石化和中石油加油站等平台合作建立充电站的设想和尝试？

答：投资者您好，感谢对公司关注。公司充电网的建设会综合考虑行业整体发展情况以及各细分领域的特点，同时结合公司自身状况，进行合理规划布局。公司保持积极开放的心态，非常愿意与各领域的合作伙伴共同推进新能源汽车及充电行业的快速发展。

**问题 36:** 请问特来电保持行业第一的措施有哪些？

答：您好，专业的团队、领先的软、硬件技术、投建策略、不断积累的投建和运营经验等。

**问题 37:** 请问换电模式对特来电会不会形成致命的影响

答：您好，因换电模式投建成本高、行业标准统一难度大等原因，换电模式只能作为充电模式的补充，因此换电不会对特来电形成大的影响。

**问题 38: 对公司充电量市场份额逐月减少怎么看?**

答: 您好, 受市场竞争影响, 公司充电量市场份额会有所波动, 谢谢关注。

**问题 39: 请问特来电未来发展中, 公共充电桩, 桩数目标是多少?**

答: 您好, 公司目前充电桩构成中, 公共桩仍是主力, 未来公司会根据市场需求, 实时调整公司充电桩的构成。谢谢!

**问题 40: 公司预估 2021 年新能源设备销售收入是否会倍增?**

答: 您好, 根据相关专业人士预估, 今年新能源汽车销量仍会保持较快速度增长, 但公司新能源设备销售收入无法具体预估, 谢谢。

**问题 41: 特来电股权激励分摊费用是否已经按原激励方案逐年计提, 如已计提实际发生数是多少?**

答: 您好, 特来电股权激励股份支付费用按照会计准则进行逐年计提, 请详见公司公告, 谢谢。

**问题 42: 请问那个要减仓的高管为什么一直都没动作, 减持什么时候结束。**

答: 您好, 此为股东个人行为, 后续若有进展, 则详见公司公告。

**问题 43: 领导您好, 这边有几个问题想请教: 1. 想请教充电业务管理层目标中期的目标经营利润率是多少; 2. 公司在充电桩和充电网技术上跟星星有明显差异吗?**

答: 您好, 公司中期利润情况届时请详见公司公告。充电单桩技术涉及领域主要是电力电子, 相对单一; 充电网技术涉及电力电子、大数据、云平台、智能调控、物联网等多领域融合, 谢谢。

**问题 44: 建议公司可以引进社保基金养老金来做战略投资者。接下去三个季度打算增加多少充电桩?**

答: 您好, 感谢建议, 公司会根据新能源车的保有量情况实时调整投建计划, 具体请详见充电联盟每月披露数据。谢谢。

**问题 45: 星星充电从充电桩数量上已经超过特来电但是大部分是交流慢冲, 特来电是否也会增大建设交流慢冲的比例?**

答: 您好, 特来电会根据市场的具体需求来进行快、慢充桩的投建。

**问题 46: 于董您好, 您今年的给股东一封信还写吗? 我从 2012**

年就开始投资贵公司了。曾经在波士堂的节目中看您现场给几位嘉宾劝酒，性格很直爽！那个时候您还是一头黑发，几年过去了，您现在已经两鬓斑白，为了特锐德您辛苦了，祝身体健康，事事顺意！

答：感谢这位朋友股东的关心，我争取再为各位股东打工几十年，希望我们一起见证特锐德的成长！

**问题 47：** 请问，公司的充电桩的使用率怎样？快充的运营情况又怎样呢？

答：您好，公司充电利用率高于行业平均水平，谢谢。

**问题 48：** 请问特来电运营除服务费外，其它增值服务的现状和潜力

答：您好，除充电运营服务外，公司会不断探索其他增值服务，如充电安全相关的增值服务等。

**问题 49：** 年报披露，在新能源汽车充电网业务领域，公司继续保持市场占有率第一、充电量第一的龙头地位，2020 年充电量超过 27 亿度，近 4 年复合增长率达 126%。请公司补充说明报告期内公司充电设备利用率较以前年度的变化情况及盈亏平衡点时的利用率。

答：您好，公司近几年取得了较快的发展速度，具体请详见公司公告，谢谢。

**问题 50：** 网上看到特来电有路边充电桩，但没有广告。能否参考美国充电桩运营商 Volta charging，该公司的路边充电桩都带广告，这样即使路边充电桩利用率低，也可以通过广告赚取收入。

答：您好，感谢您的关注和建议！公司会根据行业以及自身发展情况，适时推进相关增值业务模式的开展，谢谢。

**问题 51：** 业绩为什么这么差？

答：您好，2020 年业绩主要受疫情影响，感谢关注。

**问题 52：** 公司建立的充电网，针对客户的充放电采用的技术是直流充电还是交流充电？前期投入的充电桩还需要进行升级操作吗？

答：您好，直流和交流指的是充电设备层面的充电技术，除此之外，特来电充电网技术还包括其他领域的技术。公司会根据实际市场需求对充电桩进行升级。谢谢。

**问题 53：** 请问特来电销售的新能源汽车补贴是否能正常收回，还是可能会形成坏帐

答：投资者您好，公司应收新能源汽车补贴款为应收政府补贴

款项，坏账风险较小。

**问题 54:** 目前草根调研发现三四线城市的充电桩的覆盖率和利用率都非常低，处于青黄不接的尴尬时期，公司有抢占市场计划吗？如果有，对经营成本的压力有过测算吗？

答：您好，目前三四线城市新能源车渗透率比较低，导致充电站的利用偏低。公司会根据该城市的实际新能源车规划，在该城市一定程度的精准超前投建充电桩。谢谢。

**问题 55:** 请问于总，我是山西一个二线城市股民，我们这里也有特来电充电桩，但是一直不见发展，其它品牌充电桩增加很多，请问咱们特来电发展战略是不是在一线城市，二三线城市发展较慢

答：这位朋友，公司会根据当地新能源汽车的保有量及行业的发展等去进行战略规划和布局，而不是简单地按照一二线城市分类。感谢您的关注！

**问题 56:** 年报披露，2020 年公司营业收入同比增长 10.11%，归属上市公司股东扣非净利润同比下滑 59.06%。请公司说明营收增长而扣非净利润大幅下滑的原因。

答：您好，主要还是受疫情影响。2020 年，疫情突发，在不确定疫情持续多久的情况下，公司管理层及时调整战略。在外部环境严峻恶化的情况下，同行业公司都在想如何去应对，如何使公司存活下去，因此为了抢夺订单，大家打价格战，毛利率大幅下滑。但随着疫情的有效控制，加之在手订单的充裕，下半年公司对订单及毛利率有较高的要求，毛利率有一定的回升。再加上公司持续加强充电业务市场的布局及加强研发投入，导致固定资产折旧等费用、研发费用增长等，从而使得公司整体利润下降。

**问题 57:** 请问贵公司股票跌成这样有何看法

答：您好，公司经营正常，股价受众多因素影响，请投资者注意投资风险，谢谢！

**问题 58:** 网约车司机都说特来电充电太贵，现在都跑去恒大的 app 充电了，请问公司面对竞争有啥应对手段？对特来电的前景有信心吗？

答：您好，网约车领域出现此现象的主要原因是网约车司机师傅对充电价格比较敏感，而恒大目前正在某些城市进行充电补贴活动，充电的感知价格较低，因此吸引了部分网约车司机采用恒大 app 充电。但充电补贴活动仅为局部区域的短期行为，特来电打造的是全国充电网，对特来电的整体影响有限。

**问题 59:** 于董你好，前期您在媒体说 2020 年特锐德打赢了利润

**攻坚战，但从年报看 2020 年特来电还是亏损，这是怎么回事？**

答：您好，主要还是受疫情影响。2020 年，疫情突发，在不確定疫情持续多久的情况下，公司管理层及时调整战略。在外部环境严峻恶化的情况下，同行业公司都在想如何去应对，如何使公司存活下去，因此为了抢夺订单，大家打价格战，导致毛利率大幅下滑。但随着疫情的有效控制，加之在手订单的充裕，下半年公司对订单及毛利率有较高的要求，毛利率有一定的回升。再加上公司持续加强充电业务市场的布局及加强研发投入，导致固定资产折旧等费用、研发费用增长，从而使得公司整体利润下降。

**问题 60：有两点个人小建议：你特别，我来电。这个标语可能逻辑不通，能不能改成：遇见您，特来电！第二个就是咱们的充电桩能不能设计的有美感和统一的风格，让所有充电的人一看就知道是特来电！**

答：感谢您对公司的关注和建议，谢谢！

**问题 61：请问特来电购电和售电有差价吗？若有差价是多少？**

答：您好，特来电电价目前为“平进平出”，不存在差价，感谢关注。

**问题 62：未来与其他流量平台（无自己桩）竞争，有什么优势**

答：充电网是未来电动汽车大规模发展的充电解决方案，而充电网是一个跨专业、跨行业、跨企业、跨领域、跨生态的新技术体系，外部形成了高度复杂的汽车、能源、人之间的技术和应用的新链接、新融合，需要大量时间对不同技术领域进行融合，技术壁垒非常高。公司在行业内率先提出并践行充电网的技术路线，创新性地搭建四层网络架构的云平台技术体系，从变电、配电到充放电实现统一调度，是目前世界上最大的新能源汽车大数据云平台。通过数据信息与调度控制打通设备层、智能监控层、能源管理层以及大数据分析应用层，搭建未来世界最大的智能充电网技术架构。设备层为硬件层，通过公司多功能的智能箱变实现变电、配电和充放电一体化；智能监控层通过公司与国家电网之间形成微调度，实现电能的计量功能，包括主动配电网的保护过程，另外还可实现主动防护、柔性充电以及故障录波；能源管理层和大数据分析应用层可以实现各种能源数据、车辆数据、用户数据的存储和分析，进而实现对能源的智能管理以及各种大数据增值服务。

**问题 63：孙董您好，我是贵公司长期坚守者，一直在默默的等待山花烂漫。最近的几期财报让我这个价值投资者也有点看不太明白，特来电的充电量上去了，铺装的速度也降下来许多，但还是见不到钱，希望您能给点信心，让我继续坚守在特锐德身边。**

答：您好，感谢对公司关注与支持。目前充电产业仍处于快速发展阶段，公司将继续不断加大充电站的精准化投建。因公司目前投建的充电站集中在公共站的直流快充桩，因此虽然数量增速放缓，但投建金额不会放缓（直流快充桩的单桩投建成本远高于交流慢充桩），随着新能源保有量的快速发展，公司充电站的利用率将不断提升，边际效益会逐步递增。

**问题 64：请问特来电在小区充电桩业务的发展现状，和未来发展计划**

答：您好，特来电是全国最大的充电网运营商，在公交、网约、空港、公快、小区多个场景都在推进充电网建设，其中随着私家车数量呈现爆发趋势，特来电将加大居民小区的充电网布局建设，目前公司也有针对小区充电的技术和产品储备。

**问题 65：公司的应收账款居高不下，管理成有何应对措施，是否意味着坏账的大幅度增加？**

答：投资者您好，应收账款较大主要是行业特性决定的，这些应收款主要集中在电力、铁路等国家重点行业，坏账的风险较小。公司已经在把应收账款作为重要的经营管理指标，力争逐步减小应收账款较大的状况。谢谢。

**问题 66：请问特来电在建的充电桩有多少，建桩周期多久？规划中的建桩数量？**

答：您好，不同充电场站的建站周期差异较大，一般在 3-6 个月，具体特来电平台运营的充电桩数量详见充电联盟披露数据。

**问题 67：恒大也进入充电桩运营行业，是否会对特来电的运营产生重大影响，公司是否有足够的护城河抵御“野蛮人”的入侵**

答：您好，恒大星络通主要目标是打造一个纯互联网型公司，自身不持有资产，发展路线与特来电有所不同，特来电集充电设备研发、生产、销售、运营、平台于一身，有更坚实的底层基础和较高的行业壁垒。

**问题 68：铁路投资增速下降，公司在细分铁路行业销售额近期是否会出现萎缩**

答：您好，铁路行业仅为公司客户领域之一，随着铁路投资增速下降，公司在该行业销售会受到一定影响，但公司也在努力开拓其他领域的客户，如轨道交通、新能源发电等，因此，铁路行业投资下降对公司整体销售影响不大。

**问题 69：请问怎么看待恒大星络通烧钱抢特来电客户的野蛮扩张方式，特来电如何应对**

答：您好，恒大星络通主要目标是打造一个纯互联网平台型公

司，发展路线与特来电有所不同，尽在某些领域存在竞争关系。

**问题 70:** 请问杜总，公司的合同资产 8 亿左右，这部分钱已经算进利润了还是不算当期利润？如果不算的话那转变成利润要多久？还有就是贵公司的合同资产按产品比重能具体说说都有哪些吗？

答：公司将已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素的作为合同资产列示。合同资产主要为公司的应收款项质保金。

**问题 71:** 董事长你好，你说 2030 一亿辆车 1.5 万亿的市场规模，这是把电费算成营收了，而且还把 v2g 的充放电算进去了 v2g 充放电如果收 5 角的服务费那么车主还有意向充放电吗

答：您好，1.5 万亿是充放电整体市场规模的概算数据，具体 V2G 的收费规则依据未来市场而确定，车主参与 V2G 的意向有很多方面的因素影响，服务费只是其中一个影响因素。感谢您的关注！

**问题 72:** 股价跌倒这种程度，为什么公司不增持来提高行业地位

答：您好，股价受众多因素影响，公司全体员工同心协力致力于公司更的发展，感谢您的关注！

**问题 73:** 公司下一阶段发展有什么打算，股价持续走低是业绩问题还是

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。股价走势受多方面因素影响，公司一直致力于长期发展、价值发展，更好的回馈股东。公司致力于夯实世界箱式电力设备第一品牌；打造政府放心、客户满意的中国最强最大汽车充电网生态运营公司，搭建世界最强智能充电网技术架构，引领新能源汽车充电行业的发展；以推进新能源产业进程为己任，创造未来更加美好的和谐绿色新生活。

**问题 74:** 特锐德有梦想，有技术护城河，有实干精神，但是这些还不够，现在这个世界变了，如果你不能改变观念拥抱资本，你会迟早被几个互联网大佬和金融大鳄玩死！强强联手才是共赢之道！你有技术，有规模，联手资本才能起飞！国内上市不行为什么就没有想过国外上市呢？

答：您好，感谢您对公司的关注和认可。公司管理层看好国家的经济及行业的发展，也致力于夯实世界箱式电力设备第一品牌，打造政府放心、客户满意的中国最强最大汽车充电网生态运营公司。相信公司未来发展前景广阔！

**问题 75:** 于总好，股价持续下跌已经有几个月了，跌幅也相当

深，是否有回购或增持考虑？管理层面对股价下跌有何措施？与特斯拉、华为等是否有合作意向，谢谢！

答：您好，感谢您对公司的关注。公司目前经营正常，股价受众多因素影响，公司如有回购或增持事项会及时履行披露义务。在技术层面，公司提高产品对特斯拉各类车型的兼容性，方便为特斯拉车主提供方便、快捷的充电服务。公司与华为于 2020 年 5 月签署了合作协议，具体内容您可查阅相关公告。谢谢！

**问题 76：董秘你好，本人是特锐德的股东，请问贵公司能建立定期回复小股东的制度吗？感觉董秘回复不及时！**

答：您好，感谢您的批评和建议，我们后续将会及时做好互动易投资者回复工作；您也可以拨打公司投资者热线 0532-80938126，我们及时交流沟通，给您带来的不便深表歉意，请您见谅！谢谢！

**问题 77：请问于总，特锐德从 2010 年至 2020 年这 10 年以来，营业总收入从 5.3 亿增长至 2020 年约 73 亿，增长约 14 倍，净利润却仅仅从 2010 年的 1.16 亿增长至 2020 年 1.7 亿，抛开 2020 年疫情影响，之前的几年企业净利润也不能与营业收入同步增长，差距甚大，这其中的原因请于总谈谈，并请于总谈谈以后的日子特锐德对增收增利有无具体目标规划。谢谢！**

答：您好，特锐德成立于 2004 年，截止到目前，我们将特锐德的发展分为 2 个创业阶段。前 10 年为特锐德一次创业，在这 10 年间，实施了纵向发展战略：只专注于箱式电力设备研发制造，做到了行业内研发和市场的中国第一；2014 年特锐德提出二次创业，创办特来电，特锐德的定位是箱式电力设备制造，特来电定位是充电网生态运营。特来电与特锐德资源高度整合，二者相互成就、互相添彩，相得益彰。充电业务未来发展情景广阔，而特来电做的又是生态产业，不是短期能建成的，需要较大的投入和布局。特来电所从事的充电网是从智能制造到充电运营、再到数据增值服务的价值闭环的新生态、新产业、新场景、新链接、新智能、新体验、新价值，是工业互联网最大的应用场景，产业空间巨大。不经风雨，难见彩虹，所幸我们所有的艰苦奋斗总有回报，特来电的产品及技术路线、行业地位均被认可。充电桩也被列为新基建之一，电动汽车的产业路线在国内和国际形成高度统一。面向新基建和工业互联网的新机遇，政策有了，机遇来了，春天来了，只要我们坚定一个字--“干”，我们目标就是给长期陪伴的投资者较好回报！

**问题 78：请问于董：2020 年，2021 年特来电充电量及运行趋好，如于董所说充电行业的春天到了，度过了最艰难的前几年，但为何净利润比前几年没有明显增长，相反还在下降，主要因素是否处理前几年的“欠账”，今年可以轻装上阵了吗，还是会向前两年如此增收不增利？上市之初持股至今的老股东什么时候**

	<p><b>能看到正真的业绩反转？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司关注！是的，充电行业的春天到了。但 2020 年受疫情影响，出行减少，再加上公司保持持续的投建及研发投入，因而固定资产折旧及研发费用增加，从而影响了公司净利润。目前，面向新基建和工业互联网的新机遇，政策有了，机遇来了，思路有了，干劲来了，剩下就是一个字：干！我们将通过自己的拼搏给予长期股东一个答复！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 7 日