

证券代码：300376

证券简称：易事特

公告编号：2020-096

易事特集团股份有限公司 2020 年半年度报告摘要(修订版)

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

全体董事均亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	易事特	股票代码	300376
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	赵久红	温 凯	
办公地址	广东省东莞市松山湖科技产业园区工业北路 6 号	广东省东莞市松山湖科技产业园区工业北路 6 号	
电话	0769-22897777-8223	0769-22897777-8223	
电子信箱	zhaojh@eastups.com	wenkai@eastups.com	

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,546,242,217.88	1,636,260,620.75	-5.50%
归属于上市公司股东的净利润（元）	185,629,970.33	268,847,887.84	-30.95%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	181,358,028.55	227,551,008.30	-20.30%
经营活动产生的现金流量净额（元）	84,345,030.22	-852,730,643.11	109.89%
基本每股收益（元/股）	0.08	0.12	-33.33%
稀释每股收益（元/股）	0.08	0.12	-33.33%

加权平均净资产收益率	3.46%	5.39%	-1.93%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	13,448,335,801.55	12,676,958,009.60	6.08%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,484,336,407.07	5,255,572,446.03	4.35%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	45,635	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
扬州东方集团有限公司	境内非国有法人	56.04%	1,300,012,588		质押	1,001,349,996
安远慧盟科技有限公司	境内非国有法人	7.44%	172,704,000	0	质押	163,999,998
中铁宝盈资产—包商银行—丰朴投资控股有限公司	其他	2.67%	61,823,700	0		
华融证券—平安银行—华融股票宝 21 号集合资产管理计划	其他	2.47%	57,299,044	0		
民生加银基金—平安银行—方正东亚信托有限责任公司	其他	2.02%	46,768,004	-3,240,300		
创金合信基金—招商银行—广东华兴银行股份有限公司	其他	1.29%	29,915,400	-23,100,000		
赫连建玲	境内自然人	1.09%	25,338,015	0		
哈尔滨融顺资产管理有限责任公司	境内非国有法人	0.83%	19,170,000	0		
何宇	境内自然人	0.64%	14,746,329	0		
陈跃东	境内自然人	0.48%	11,045,340	428,900		
上述股东关联关系或一致行动的说明	扬州东方集团有限公司为本公司控股股东，安远慧盟科技有限公司、何宇与扬州东方集团有限公司为一致行动人。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	1、公司股东扬州东方集团有限公司除通过普通证券账户持有 1,090,012,588 股外，还通过中信证券持有 210,000,000 股，合计持有 1,300,012,588 股； 2、公司股东安远慧盟科技有限公司除通过普通证券账户持有 164,000,000 股外，还通过长江证券持有 8,704,000 股，合计持有 172,704,000 股； 3、公司股东赫连建玲除通过普通证券账户持有 3,983,500 股外，还通过海通证券持有 21,354,515 股，合计持有 25,338,015 股； 4、公司股东何宇通过长江证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 14,746,329 股； 5、公司股东陈跃东除通过普通证券账户持有 7,008,540 股外，还通过粤开证券持有 4,036,800 股，合计持有 11,045,340 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年上半年，新冠肺炎疫情突如其来，正常的社会秩序被打乱，实体经济遭受巨大冲击；同时，国际形势愈加严峻，全球产业链面临前所未有的挑战。面对国内外经营环境的重大不确定性，公司审慎灵活应对，始终坚持以客户需求为引领、以技术创新为驱动，持续推进公司的稳健发展。

截至本报告披露日，公司引进国有资本战略投资项目进一步推进，广东恒锐偕同东莞市地方产业资本完成对公司投资的相关审批及手续办理，公司股份结构的改变将充分发挥国有资本赋能和民营体质经营的混合所有制改革思路，推动上市公司聚焦5G供电、数据中心、充电桩、轨道交通等新基建发展；同时化解上市公司股东股票质押的风险，剥离长期应收款，优化上市公司资产结构。广东恒锐将在符合法律法规的前提下，根据上市公司的经营情况、资金情况和业务发展情况，结合市场环境变化，在巩固上市公司原有业务的同时，适时进行资产优化、结构转型，提出战略赋能方案，实现产业升级。国资入股有助于上市公司增强投标竞争力，有利于公司在高端电源装备、智慧能源和智慧城市等方面进一步扩展。通过前期的介入，在广东恒锐战略投资上市公司的背景下，公司在数据中心、充电桩、轨道交通等新基建相关业务的拓展机会已经出现了较多的增长；上市公司现金流将全面改善，承接大型项目的能力也将提升，能够紧抓“新基建”的发展机遇，推动业务快速拓展。

在产品上，持续着力数据中心、智慧电源、充电桩（站）、微网及储能、5G供电、轨道交通及光储充一体化智慧能源系统等全方位解决方案的市场推广力度；在区域上，公司兼顾了国内国际市场的拓展力度。秉持“以客户为中心，以奋斗者为本”的理念，专注于产品技术质量和客户服务品质，取得了良好的转型效果。整体上，受疫情影响以及竞争加剧等因素影响，公司经营业绩在战略调整过程中保持了一定的增长，但报告期内公司5G供电、数据中心类集成业务增加，导致利润率有一定降低，公司始终保持战略定力，聚焦主业，努力保证充裕现金流，提升公司抗风险能力，保持市场策略的灵活性和适应性，业务回升。

报告期内，在“新基建”政策促进之下，公司品牌及技术优势进一步显现，数据中心及5G通讯集成业务有较大提升，高端电源装备、数据中心业务增长38.85%，但由于受海内外疫情打击，部分业务板块受影响较为明显，光伏逆变器设备销售相较上年同期下滑42.33%，新能源汽车充电设备销售较上年同期下降30.45%。公司自持运营的光伏电站在报告期内保持稳定运营，同比有小幅度增长；随着能源互联网、5G产业发展的良好机遇，公司储能、智能微网的推广加快，公司的储能、

智能微电网及5G供电系统业务已成为公司新的利润增长点；公司后续将紧抓数据中心及5G等新基建相关市场快速发展的契机，将技术和产品优势化为业绩上升的强大推动力，促使高端电源及数据中心、充电桩、轨道交通及5G混合供电及储能需求，数据存储传输需求，边缘计算一体化供电需求相关业务实现收入、利润双提升的实现。

总体上，报告期内，公司实现营业收入154,624.22万元，较上年同期下降5.50%实现营业利润23,340.73万元，较上年同期下降7.96%，归属于上市公司股东的净利润18,563.00万元，较上年下降30.95%。

报告期内，公司管理层贯彻执行董事会制订的2020年经营战略目标，充分发挥公司综合资源优势，积极组织、有序开展各项工作，公司总体经营情况如下：

（一）以核心产品为基石、系统集成解决方案为引擎，紧跟行业发展趋势，谋稳步高效发展

1、高端电源装备、数据中心、智慧城市业务稳步发展

公司高端电源装备、数据中心业务实行“基础产品行业细分、解决方案集团作战”的营销策略，围绕公司具有优势的数据中心产品提升集成设计和资源整合能力，持续巩固在各行各业和领域中的领先地位，持续深挖行业客户需求，保持在互联网、金融、轨道交通等行业中的优势，充分利用5G供电、边缘计算等新型基础设施建设带来的巨大市场机遇；提供多样化的智慧城市解决方案，并搭建专业团队进行运作，加强与专业集成总包方、集成商的合作，持续提升公司高端电源装备、数据中心业务拓展能力。

报告期内，面对严峻的防控形势，公司分布在全国各地的分、子公司率先行动，积极支援当地医院疫情防控，并为多地“小汤山”医院和发热门诊等应急项目建设提供电力等关键基础设施保障。针对医疗行业各种关键应用场景，公司UPS、EPS、配电系统、数据中心等优势产品广泛应用于各大医院的救护车、急诊室、ICU/CCU病房、手术室、病理科、数据机房等。从不同科室的各类医疗设备到整个医院的信息系统再到医院建筑的消防照明，易事特凭借深厚的技术积累和丰富的产品线，为医疗行业提供全面专业的电源解决方案，得到众多医院客户的广泛认可和高度赞誉。疫情防控期间，公司的医用电源解决方案广泛应用于湖北、江苏、安徽、天津、广东、广西等多个省市、自治区的数十家医院，为武汉第四医院、天津市黄河医院、天津市肿瘤医院、广州市第八人民医院、深圳中山大学附属第七医院、深圳罗湖医院集团、东莞第九人民医院、东莞市人民医院、广西龙潭医院、广西中医药大学附属瑞康医院等战“疫”一线医院救治工作保驾护航，为全国疫情防控阻击战取得重大战略成果作出了积极贡献。

公司产品以“高可靠性、绿色节能、智能化管理、易维护性”四大核心理念作为产品的设计基础，从而保证产品的可靠性、一致性和通用性。同时，公司凭借“智慧”实力，易事特模块化数据中心已成功赢得众多司法、政府、高校、金融、医疗等机构的信赖，公司长期以来持续深挖行业客户需求，继而陆续为中国移动、中国电信、中国联通合建机房提供设备。在业务模式上，公司在积极探索和采用BT、BOT及建设自运营的多种新型商业模式，发展态势良好。

报告期内，公司高端电源装备、数据中心销售收入为147,551.47万元，较上年同期增长38.85%。

智慧城市事业部在传统市场和增量市场两翼发力，传统市场以公司优势产品和解决方案为基础，各个板块高度融合，报告期内面向铁塔提供了边缘计算混合供电系统，新能源多站融合解决方案，C端能源托管解决方案等，与战略市场部协作推进相关领域市场的开拓；增量市场是基于完备的工程总包资质，依据城市管理者“一城一网”的顶层设计原则，积极开拓智慧城市&大数据专业领域，如智慧校园、智慧医院、智慧建筑、智慧园区、智慧能源、智慧停车等业务版块，紧跟集团公司发展战略和国家、地方发展规划，借助自身优势在5G+、新基建等领域“早做计划、早进市场、早出方案、早落项目”，为集团公司的未来发展做足全方位的战略、战力储备。

智慧城市是中国城市发展的最高形态，也是未来城市发展的必然趋势，大数据信息表明，到2019年中国智慧城市市场规模突破10万亿元。综合分析2019到2023时限内，年均复合增长率约为33.38%，并预测到2023年中国智慧城市市场规模将达到40万亿元。全国48个副省级城市全部提出了智慧城市战略，二、三线城市也纷纷跟进，不断从细分领域提出新型智慧城市发展规划。

报告期内，疫情防控形势严峻，全国上下齐心抗疫，为了提升每个城市日后的灾情、重大事故等应急处置能力，加快智

慧城市建设，3月4日召开的中共中央政治局常务委员会会议提出，“加快5G基站、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能和工业互联网等新型基础设施建设。”在“新基建”的背景下，新型智慧城市的建设也迎来了新的机遇。“新基建”七大领域技术驱动为智慧城市建设加足马力，新型智慧城市可通过5G、特高压、城际高速铁路、工业互联网、物联网、车联网、大数据中心、人工智能、新能源等新型基础设施，与交通、金融、环保等具体应用领域进行连接，推动各产业的数字化发展，发挥人工智能效能，促进城市中信息空间、物理空间和社会空间的融合，打破数据孤岛，促进智慧城市万物互联。集团公司借力“新基建”，为智慧城市事业部二次赋能，沿着新基建的6大领域不断创新商业模式，创造利润增长。

2、深入新能源汽车充电业务市场，拓展光储充一体化充电站项目

国家出台的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》指出，我国新能源汽车进入了加速发展阶段，提出了我国新能源汽车“十四五”发展目标，到2025年新能源汽车新车销量占比达到25%左右，智能网联汽车新车销量占比达到30%，鉴于此，配套新能源汽车的基础设施建设刻不容缓。各个地方政府积极响应国家政策号召，根据自身实际情况逐步落实政策要求，推动当地充电基础设施发展。比如今年河南省人民政府办公厅正式印发《河南省加快电动汽车充电基础设施建设若干政策》提出，要加大充电基础设施建设力度，构建布局合理、车桩相随的充电网络。到2025年，全省累计建成集中式充换电站2000座以上，各类充电桩15万个以上；郑州、洛阳都市圈公共充电桩与电动汽车比例达到国内先进水平，城市核心区公共充电设施服务半径小于1公里；其他省辖市和济源示范区公共充电桩与电动汽车比例达到1:8，城市核心区公共充电设施服务半径小于2公里。但疫情影响之下，整体的新能源汽车及充电基础设施布置受到较大影响，根据中汽数据显示，2020上半年我国新能源汽车生产约33.6万辆，同比下降44.1%。报告期内，新能源汽车及充电设施、设备等相关销售收入为4,129.36万元，相较上年同期下降30.45%。

报告期内，公司新能源汽车充电业务根据充电桩行业特点针对不同客户群（如：车企、公交集团、出租车公司、物流公司、汽车租赁共享汽车、房企等）组建了专业销售队伍，积极参与设备采购及工程总包等招投标、主动了解市场上行业客户的需求，并与合作伙伴在不同的区域内通过设立合资公司等形式开拓行业空白区域市场，同时积极主动通过现场或远程等方式，为客户提供7×24小时365天不间断售后服务与专业的技术支持、主动开发市场潜在的行业刚需客户。

报告期内，公司与湖州东部新城丝绸小镇配套充电桩项目、温州新能源天瓯路汽车充电站充电设备等多个项目达成合作，为用户提供优良的充电体验。公司不仅提供产品解决方案同时也提供系统集成、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，量身定制个性化充电系统解决方案的能力，能够轻松解决“里程焦虑”和各种充电“痛点”问题，为城市绿色出行、新能源车无忧上路提供专业、精准、高效、可靠的方案。随着公司不断深化在新能源汽车及充电设施、设备业务市场的拓展，加之新能源汽车行业步入稳定高速增长时期，公司将凭借领先的技术开发实力、国资赋能后的丰富的市场资源优势，继续坚持“政府放心、客户满意、合作共赢”的经营目标，紧抓新能源汽车产业发展机遇，抢占有利行业地位，进一步拓展市场份额，并积极推动光储充一体化项目市场拓展。

3、投产项目规模优势凸显，新能源发电收入稳步增长

报告期内，公司光伏系统集成业务收入由2019年同期的13,087.05万元下降到12,800.25万元，同比减少2.19%；受国内新能源光伏业务政策环境处于调整期和剧烈的市场竞争影响，光伏逆变器设备销售相较上年也下滑42.33%。

报告期内，公司持有运营已实现并网的地面光伏电站23个（545.66MW），分布式光伏项目40个（143.44MW），装机容量总规模约为689.1MW，本报告期内实现发电收入34,913.86万元，较上年同期增长3.23%。同时，公司克服新冠疫情的种种不利影响，在浙江丽水、湖南郴州、广东韶关、惠州等地继续5个光伏扶贫项目建设，累计装机规模3204KW，惠及1000余户的贫困家庭，实现了扶贫方式由“输血式扶贫”向“造血式扶贫”的转变，一改过去依靠低保金等民政救助资金维持生活的现状，贫困户有了增收途径，脱贫有了新希望，经济和社会效益显著。

伴随自持光伏新能源电站的拓展，公司拥有了独立项目运维团队，通过公司研发的光伏运维云平台，实现远程实时监控各电站的实时负荷、发电量和重点生产指标等，包括全体电站整体情况和各电站情况分层监控，管理各电站生产全过程，保

证经营结果可控，通过精细化管理保障发电量，增加光伏业务附加值，提升经济效益，逐步实现运维队伍的创收，为公司未来几年经营业绩的可持续稳定增长提供了强劲的动力和有力的保障。

4、依托智能微电网及储能技术优势，加快商业化应用推广

公司在储能领域基于掌握的微电网关键核心技术，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，公司储能核心产品包括全系列储能变流器产品（50KW-1MW）、DC/DC产品、能量管理监控系统软件EMS系统、集装箱式储能系统产品、电池PACK、BMS产品等，通过客户需求对接，方案设计，产品选型及配置，针对发电侧、电网侧、用户侧等不同侧端特点提供针对性的系统解决方案。

公司自2012年布局储能产业以来，在储能电站设备及能量管理系统方面不断钻研和创新，掌握多项核心技术和专利，目前已形成成熟的储能系统商业化发展方案。伴随国家能源局、电监局、地方政府、电网公司对智能微电网、储能电站工程项目规划投资建设工作的积极引导，军民融合、精准扶贫工作的不断深入呈现出来的刚性市场需求，以及海外新能源技术市场的有序拓展，加之，随着能源互联网时代的到来，公司储能电站、智能微电网业务已成为新的利润增长点。

在储能电站设备及能量管理系统方面不断钻研和创新，公司掌握多项核心技术和专利，目前已针对源、网、荷不同场景的需求，开发出能成熟应用于发电侧、电网侧、用户侧和光储充一体化多能互补的典型储能系统解决方案。随着公司智能微电网及储能业务的推广，加之随着能源互联网时代的到来，公司的储能和微电网业务逐渐成为公司的重要业务板块。

5、巩固轨交供电系统领域，稳步挖掘细分市场

轨道交通是属于集多专业、多工种于一身的复杂系统，通常由轨道路线、车站、车辆、维护检修基地、供变电、通信信号、指挥控制中心等组成。公司持续深耕轨道交通供电系统解决方案多年，致力于轨道交通系列产品的研发、产业化和技术服务，为客户提供全方位的“信号+通信+监控+配电”系统的整体供电系统集成解决方案，基于公司研发部门多年的精心设计，反复改进和打磨的技术平台，采用高效的IGBT整流/逆变技术、先进的DSP全数字控制技术、智能化人机交互界面、强大的智能网络管理、先进的预警和故障隔离等技术，有效的提升产品性能及可靠性，全系列产品历经高温，高寒，高盐，高湿，高海拔等“五高”恶劣环境的考验。产品成功应用于美国夏威夷无人驾驶地铁项目、深圳地铁、武广高铁、北京磁悬浮列车、海南岛环岛高铁、青藏铁路、兰新铁路、莫斯科地铁、韩国首尔地铁、非洲首条现代化轻轨（埃塞俄比亚）等多个著名项目，以及在深圳、广州、北京、上海、东莞，宁波，杭州，南宁，郑州、武汉、成都等城市的地铁项目。

报告期内，公司参与深圳地铁14号线、哈尔滨地铁2号线、福州地铁6号线、太原地铁2号线、大连城际金普线、深圳地铁20号线等提供系列不间断供电电源系统，为城市轨道交通的通信系统、信号系统、综合监控系统等设备提供不间断的可靠电源，保证城市轨道交通的可靠性、稳定性及实时性；公司供货于青藏铁路的电力供电设备、光伏发电装置及蓄电池系统得到了用户的高度评价；同时，宜彝高速、保泸高速及楚大高速等项目相继中标及服务提供为大基建的发展作出贡献。

（二）持续加强研发实力，积极开发新产品，应用新技术，提升核心竞争力

报告期内，公司围绕主营业务，坚持以市场为导向，把握市场变化趋势及客户需求，持续推进技术创新，增强企业核心竞争力。主要研发成果有：1:5G电源产品，公司针对5G供电场合开发出60A-1000A高效嵌入式通讯电源。100A-600A户内户外站点式通讯电源系统。100A-600A混合供电系统。100A-450A梯次电池利用系统。1KW-3KW分布式户外基站电源。2：高端电源产品，公司研制出第4代6KVA-20KVA高效UPS系统。高功率密度、模块化、高能效的第3代大功率UPS电源系统

（300KVA - 2.4MVA），应用于一般工业、大规模工业自动化生产线、大型数据中心等需要高可靠性、大容量供电保障场所。公司针对边缘计算场景开发出20KVA以下集成锂电，直流模块，交流模块，系统控制，动力环境的户内户外一体化电源产品。公司针对锂电应用，开发出全系列48V（6KVA以下功率），192V（10-20KVA功率），384V（30KVA以上功率）锂电电源产品。3：储能系统：公司围绕“智能电网、泛在电力物联网、交通能源”产业技术及市场发展需求，采用高效电能变换、分层分布式智能控制技术，开发出基于自主研制的隔离型大变比双向DC/DC模块（10KW/20KW/30KW）、1.2MW 储能变流器、BMS、EMS、集装箱式储能电站解决方案，大功率光储充一体化系统，成功应用于集中式光伏电站辅助储能、分布式光储微电网、光储充一体化超大功率电动汽车充电站、工业园区调峰储能电站、网侧储能系统及智能电力路由器示范工程

项目建设。4: 智能充换电产品, 公司开发出全新一代240KW, 360KW, 480KW及以上智能功率分配充电桩系统。30KW、60KW印度版直流充电系统。12柜、8柜户外换电系统。200A、300A大功率室内换电系统。公司牵头承担并组织实施2018年广东省新能源汽车重大专项《分布式智能充电关键技术研发及产业化》项目, 系统开展高效率双向充电模块, 高精度热管液冷技术、故障采集传感器及设备故障诊断、长周期免维护充检一体化设备、大规模充电设施智能运维及与电网智能交互有序充电系统关键技术研发工作。5: 运维管理系统, 公司结合国内外日益广泛建设分布式光伏电站运行维护管理的需要, 开发出云平台分层分布式光伏发电智能控制系统, 集发电能力预测、电网辅助服务、发电效能分析、组件健康状态监测、故障预警、日常运行报表等功能于一体, 广泛服务于分布式光伏电站日常运营管理。6: 公司结合国内和国际市场发展需要, 研制出第2代高效、智能化10KW-80KW光伏逆变器等适应市场需求的产品。

截至报告期末, 公司拥有700余项专利和软件著作权, 在海外组织实施“一带一路”沿线欧盟、美国、德国等国家的专利布局, 公司先后荣获“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, 巩固了公司在电力电子领域的技术领先地位。报告期内, 公司及子公司新增取得授权发明专利6件, 均系原始取得。

(三) 加大海外业务拓展, 增强国际品牌形象

针对海外市场, 公司坚持以“OEM+自主品牌”为主要营销策略, 在保持现有OEM客户的同时, 积极寻找公司自主品牌产品与海外市场需求之间的契合点。报告期内, 依托公司在海外市场的前期规划和布局, 公司持续加大传统优势产品UPS及光伏发电系统的销售力度, 并积极拓展智能微网、储能、充电桩及模块化数据中心产品市场。在公司重要的新兴市场版图上, 在印度新成立了合资公司, 进一步搭建UPS电源、光伏逆变器等产品在当地的本地化生产和销售平台, 利用当地合作方的市场优势和本土化优势促进业务发展。报告期内, 受海外市场疫情加重及物流受阻影响, 公司海外市场业务实现收入19,053.95万元, 比上年同期下降8.14%。公司计划在下半年加大海外市场拓展力度, 在重要的区域性、行业性经贸洽谈及展览会上着重对公司产品进行宣传, 寻求海外市场业务的更大发展。

(四) 加大公司品牌宣传, 深入行业交流合作, 树立公司优质形象

“易事特”作为中国本土电源行业的老品牌, 始终专注于产品技术质量和客户服务品质, 竭诚为客户提供优质的产品与一流的服务, 获得广大客户一致好评, 形成良好口碑, 反哺提升易事特品牌价值。公司以客户为中心, 紧密围绕集团三大战略产业, 通过大力推行论坛营销、网媒, 自媒体等互联网媒体进行全方位的品牌推广和市场宣传, 取得国内外市场良好反响, 极大的提供了易事特的品牌知名度和品牌美誉度。

(五) 打造顶尖服务团队, 开创“服务型”盈利模式

报告期内, 公司进一步优化客户服务组织架构体系, 调整售后服务部运营性质, 将售后服务部由成本中心转变为营利中心, 除了做好基本的保障性服务外, 大力开拓增值服务市场, 将售后服务部更名为“易事特技术服务事业部”, 并于2019年开始独立核算。该部门主要为客户提供数据机房、网络能源、新能源(光/储/充)发电充电系统及其配套产品的安装及销售、工程技术、系统集成、技术改造、运维及零配件的购销、技术咨询和技术培训等服务。另外, 除了做好线下服务(安装、调试、运维), 还会通过云平台服务系统(维护云、运营云、能量管理云)及大数据进行分析管理, 通过线上线下相结合的方式远程实时监控服务管理, 提高公司售后服务、运维服务和其它增值服务的效率、服务质量和盈利服务能力。

(六) 开启全员营销模式, 实现共生、共赢

报告期内, 为适应新形势, 顺应新常态, 公司实施“以客户为中心、以市场为导向、以奋斗者为本”的利益分享激励机制, 开启全员营销模式, 全方位地为现有客户源做好服务。公司积极培养员工“做企业的主人, 人人都是经营者”的意识, 营造全员营销氛围, 形成常态化营销激励机制, 继续坚持公司“大行业、大客户、大项目”的营销策略, 发挥技术同源优势, 深挖客户应用场景需求。公司将积极拓展海外市场。丰富面向海外市场的产品线, 优化用户体验, 加强海外团队本地支持能力, 持续提升在海外市场的竞争力。

公司以集团总部为核心, 积极建立易事特与客户、客户中心、供应商、合作伙伴、员工、投资人的共生模式, 打造共生型组织, 大家互为主体, 资源共通, 价值共创, 利润共享。共生型组织形态比单个的组织带来的效能更高。易事特与整个行业、市场、技术趋势及国资也是共生型组织关系, 互相找到彼此的核心价值, 彼此加持, 互助成长、共创价值。从致力于成

功，向致力于成长转变。

（七）高度重视企业文化建设，长效激励机制共创未来

公司高度重视企业文化的沉淀和打造，通过行之有效的企业文化建设工作，提升内部凝聚力和外部竞争力，服务战略、服务员工、服务运营，促进公司业务高质量健康发展。通过员工持股计划、限制性股票、股票期权激励方案等激励机制，持续加大股权激励的覆盖范围和激励力度，实现员工与公司共同创业、共享收益、共担风险，建立良好、均衡的价值分配体系，充分调动员工的积极性，实现员工与企业的共同成长，支持公司战略目标的实现和长期可持续发展。

报告期内，公司持续推出股权激励机制，让员工共同分享公司发展成果，进一步完善价值创造、价值评价、价值分配体系，以“荣誉、责任、共享”进一步稳定人才队伍。

同时，公司内设易事特大学，以企业高级管理人员、一流的商学院教授及专业培训师为师资，通过实战模拟、案例研讨、互动教学等实效性教育手段，培养企业内部中、高级管理人才和“专家型营销队伍”，为满足员工终身学习需要，不断针对性地提升和完善员工的能力水平，使人才培养贯穿员工成长的每一个重要环节，为公司储备人才、培养人才、输送人才，有效地提升了员工职业技能与素养，加强了内部人才梯队建设与培养。另外，公司严格实行新员工“传帮带”计划，让新员工尽快了解公司文化，快速提高新员工业务水平，同时培养老员工业务理论水平和培训能力，创造竞争好学的氛围。

报告期内，公司先后组织文艺作品征集活动、羽毛球联赛、单身青年联谊活动、考试培训活动等多种形式的活动，进一步加强公司企业文化建设，体现了易事特深厚的文化底蕴，增强员工对企业的认同感和归属感，彰显了新一代易事特人的激情、年轻与活力。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

1. 重要会计政策变更

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
根据财政部《企业会计准则第 14 号--收入》（财会〔2017〕22 号）（以下统称“新收入准则”）的要求，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则	经公司第五届董事会第四十八次会议审议通过。	执行新收入准则不会导致本公司收入确认方式发生重大变化，不存在对 2020 年期初留存收益的重大调整；对公司财务状况、经营成果、现金流量和未来经营业绩均无重大影响。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

（一）其他原因的合并范围变动

1. 合并范围增加

公司名称	股权取得方式	股权取得时点	出资额	出资比例
扬州易事特新能源汽车充电技术有限公司	新设成立	2020/04/17	10,000.00	100.00%
新能易事特（扬州）科技有限公司	新设成立	2020/04/20	1,000,000.00	90.00%
易事特集团（河南）有限公司	新设成立	2020/04/26	50,000,000.00	100.00%
易事特新能源（苏州）有限公司	新设成立	2020/04/26	300,000.00	100.00%
吉安中能易电科技有限公司	新设成立	2020/06/01	100,000,000.00	51.00%

2. 合并范围减少

公司名称	股权处置方式	股权处置时点	处置日净资产	期初至处置日净利润
哈密柳能新能源有限公司	注销	2020/5/09		-292.62

易事特集团股份有限公司

法定代表人：何佳

2021年6月25日