

证券代码：600869

股票简称：智慧能源

编号：临 2015-126

## **远东智慧能源股份有限公司 关于投资者调研活动举办情况的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

远东智慧能源股份有限公司（以下简称“公司”或“智慧能源”）投资者调研活动于 2015 年 11 月 19 日在江西省福斯特新能源集团有限公司（以下简称“福斯特”）办公楼 6 楼会议室召开，共计 14 名机构和个人投资者参与了本次接待活动。江西省宜春市锂电局局长罗智勇先生，公司首席财务官兼董事会秘书万俊先生，福斯特总经理蔡栋先生、财务总监关智进先生、制造中心总经理杨闯先生等领导出席了本次接待活动。

出席的领导就投资者较为关注的公司战略转型进展、福斯特业务发展情况做了简要说明，并与投资者进行了充分的沟通交流。具体内容详见附后的《远东智慧能源股份有限公司投资者关系活动交流互动实况》。

特此公告。

远东智慧能源股份有限公司董事会

二〇一五年十一月二十二日

# 远东智慧能源股份有限公司

## 投资者关系活动交流互动实况

时间：2015 年 11 月 19 日

调研方式：访谈+实地调研

调研来访人员：金蓓（同安投资管理有限公司），聂婷（平安银行），贺际明（广州珠江资产管理有限公司），阮空前、高亦安（东海基金），吴凯、张丹奇（广州金融控股集团），张永江（中泰创展），纪石（九泰基金），马克明（平安资管），何柏廷（上海益菁汇），方荣、储浩（中安资本），郑丹丹（浙商证券）。

**本次投资者关系活动的主要交流内容如下：**

**一、会议邀请了江西省宜春市锂电局局长罗智勇参与了交流，罗局长对国内的锂电行业进行了展望：**宜春是全球锂资源排名靠前的城市，十三五规划预计打造 6 万吨生产基地，准备打造全国最大最全的从原材料到下游应用的锂电全产业链，几年前就开始在研发、技术、设备上进行了引进和布局，福斯特是宜春打造“亚洲锂都”的龙头企业，因此未来对福斯特的产业政策支持将不遗余力。

**二、公司首席财务官兼董秘万俊介绍了公司基本情况、战略布局以及实施途径：**

1、基本情况：智慧能源（前身为远东电缆）成立于 1990 年，以电线电缆业务起家，2013 年谋求战略转型，定位于智慧能源、智慧城市系统服务商，品牌价值 281.5 亿元，目前员工近万名，具有 25 年专业领域经验、18 年行业领先地位，是行业唯一的全国质量奖获得者，中国企业 500 强，是行业变革的引领者。公司旗下 5 家全资子公司，包括三家电缆公司（远东电缆、新远东、复合技术），一家自建的电商平台（远东买卖宝网络科技有限公司），一家国内领先的新能源汽车动力电池及储能系统服务商（江西省福斯特新能源集团有限公司），远东与福斯特的联姻已经中国证监会审核通过，目前等待批文手续下发；旗下还包括 5 家控股子公司，分别为核电电缆的龙头（安徽电缆股份有限公司）、高铁用铜合金接触网导线龙头（泰兴市圣达铜业有限公司）、国内为数不多的具有甲级电力规划设计资质的民营电力工程公司（上海艾能电力工程有限公司）、配电端生产故障检测器和数据采集的公司（北京水木源华电气股份有限公司）、配网端生产环网柜及配电柜的公司（远东宜能电气有限公司）。

2、战略转型：公司自 2013 年开始重锤打造“智慧能源、智慧城市系统服务商”，

积极构筑“能源互联网和互联网+”两大平台，线上+线下合力打通智慧能源、智慧城市产业链，国内国际两大市场打通功能链：

### （1）线下打造能源互联网

公司 2014 年收购了具备甲级设计资质的领先民营电力工程公司——艾能电力，介入分布式发电端，并从 2015 年开始重点发展 EPC 业务，转型“清洁能源与智能电网总体解决方案服务商”，进入售电领域；收购了具备故障检测、数据分析等一二次设备集成能力的高新技术企业——水木源华，介入配电端运维业务；公司全资收购福斯特新能源，切入新能源汽车产业链，布局储能业务，发展电池云平台；投资北京晶众智慧交通科技有限公司，卡位智慧城市、智慧交通数据流量入口，建立交通云平台，掌握交通用户数据；收购配网端生产环网柜、配网柜的领先企业远东宜能电气有限公司，加强运维管理；投资生产无人机产品的天津中翔滕航科技有限公司，加强在配网端的数据采集，进一步夯实运营维护端；公司蝉联 18 年业内龙头，积累了 50 多万个工业、商业用户，直接形成了巨大价值的工业终端用户的大数据库，同时公司众多举措进一步夯实了能源互联网产业链布局。截止目前，公司已逐步形成“规划设计-产品供应-施工安装-运维监测-能效管理-总包服务”全产业链服务盈利模式，能源互联网平台已基本成型，未来将继续坚持内生+外延并举的战略，进一步在“电源、储能、输电、配电、售电、终端用户能效管理、节能云平台”等领域寻求整合机遇，以形成完整的能源互联网闭环。

### （2）线上打造全球电工电气垂直电商平台

公司紧跟“互联网+”的国家战略，布局垂直电商平台和材料交易平台，不断丰富并完善买卖宝网络科技产品线，做好线上+线下的引流工作，打通线上从原材料端到制造端、再到最终用户端的全产业链商业模式；在供应链金融方面，继续夯实买卖宝网络科技、随时融、快钱三方的合作，健全和完善资信评估和风险控制体系，扩充资金来源渠道，实现整个供应链核心竞争力的提升，推动整个产业健康稳定发展；此外，买卖宝网络科技还积极寻求与国内外互联网企业在产业互联网领域的合作机会，推进公司转型跨越发展。

### （3）国内国际两大市场打通功能链

公司立足“智慧城市、智慧能源系统服务商”，在巩固发展国内市场的基础上，继续推进国际化业务发展进程，以国际部为管理服务中心，加快国际业务一部、二部、

三部等业务拓展，进一步完善全球范围内的功能链布局；携手中兴通讯等联合开展战略性国际化人才培养项目，打造优秀的国际化人才，夯实公司国际化发展战略；积极筹划建设海外共享服务中心、金融服务中心等职能平台和业务平台，充分利用全国各地独特的区位优势，积极探索在最合适的地方布局最合适的功能平台。

### 三、福斯特总经理蔡栋对福斯特的基本情况和未来规划进行了详细介绍：

#### 1、福斯特历史沿革

福斯特成立于 2009 年 7 月，成立初期主营业务为手机电池和自行车电池，同时，2009 年底湖南子公司开始生产 18650 型锂电池，主要用于笔记本。后期因为锂电市场巨大，自身资源难以覆盖全市场领域，所以在 2011 年战略聚焦，只生产 18650 圆柱形锂电池。基于 18650 为全球通用型号，在 2012 年全力生产 18650，产量每年成倍增长。2013 年已做到 18650 圆柱形锂电池产能全球第三、全国第一。自 2014 年开始涉足新能源产业，2015 年动力电池预计销售收入达到 2.5 亿元。

#### 2、研发能力

福斯特成立了研发中心，由制造中心总经理杨闯（行业 18 年经验）兼任中心主任，并于 2014 年 12 月成立新能源汽车研究院，现有专业研发人员 100 余人。福斯特拥有自主知识产权 30 项：发明专利 5 项，实用新型专利 18 项，外观设计 1 项，软件著作权 6 项；研发中心承担的建设一个国家级联合工程研究中心、两个省级锂电池技术研究中心、三个市级研发创新平台；与中科院、北京理工大学、中南大学、复旦大学、江西理工大学等重点高校、学术机构建立了广泛的产学研合作关系；与中科院紧密协作，2014 年 6 月与中科院化学所万立骏院士联合建立“江西省福斯特新能源集团院士科研工作站”；2015 年 9 月获国家人力资源和社会保障部、全国博士后管理委员会批准成立“国家博士后科研工作站”。

#### 3、与车厂合作情况

目前，与福斯特合作的车厂主要有众泰、莱特、凯马、陕汽通家、江铃五家，其中前四家已实现量产，与江铃的合作已进行至样品制作验证阶段，同时正在与奇瑞、北汽进行技术洽谈。

#### 4、福斯特未来战略规划

数码电芯与动力电芯利润占比将逐步调整至 2 比 8，在保持数码电芯产量不变情况下动力电芯的营收达到约 50 亿元。在战略规划方面，福斯特在做好现有业务的同

时，争取实现 18650 锂电池全球第一的目标，并通过与智慧能源及其下属子公司的协同整合，发展 BMS（电池管理系统）以及电池云业务，发挥电池的梯级利用效应，发展储能业务，抢抓全球未来趋势，投入研发布局缆储一体化业务。

#### 四、问答环节：

##### 1. 传统电子产品类电池是否仍在生产？

我们产能的 50%仍在做通讯行业，虽然利润稍低，但基于对长期优质客户负责，必须保持供应。天猫双十一移动电源销售量前 10 位，除小米外，如品胜，爱国者，罗马仕等客户，我们都是主力供应商。

##### 2. 福斯特电池产品的历史沿革？

福斯特成立初期主营业务为手机电池，2009 年通过招商搬迁到宜春，开始做手机电池和自行车电池，2009 年底湖南子公司开始生产 18650，主要用于笔记本。后期因市场巨大，资源难以满足，所以在 2011 年聚焦战略，只生产 18650。因 18650 是全球最通用的，2012 年全力扩产 18650，每年成倍增长，2013 年已做到 18650 产能最大，目前移动电源市场 18650 占 80%，软包占 20%。因此，我们认为，下一步我们在新能源汽车领域 18650 占有率将超过一半。

##### 3. 未来几年是否继续聚焦 18650？

我们还会坚持 18650 在新能源汽车领域的应用，我们认为未来新能源的发展只有在安全的基础上把成本管控做到极致，才是王者之路。恰恰 18650 是适合大规模生产，高性价比的产品。

##### 4. 提到整车厂切入电池领域，是否意味会有办合资厂的可能性？

目前有些车厂已经主动表达了合资的意向，我们还需要考虑，不排除可能性。

##### 5. 未来商业模式会有何创新？

(1) 下游的销售，有可能会成立汽车销售公司，最终计划独资或合资做汽车销售，把握终端；(2) 运营电池云；(3) 电站储能。

##### 6. 是否会对车企的技术实力有一些要求？

我们会选择一些技术实力较强的伙伴进行合作，客户技术实力强对我们也是促进，比如说，早期新能源车不需要快充，现在有快充的需要，还有加热和散热的需要。

##### 7. BMS 怎么解决，从国内供应商采购还是自己设计？

目前是从供应商采购，但我们现在有专业的 BMS 工程师，会对供应商提要求，一

起设参数，后期有计划自己发展或者与供应商深度战略合作。