

证券代码：600869

股票简称：智慧能源

编号：临 2016-061

债券代码：136317

债券简称：15 智慧 01

远东智慧能源股份有限公司 关于投资者接待日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”）投资者接待日活动于 2016 年 5 月 19 日在江苏省宜兴市范兴路 209 号新远东电缆有限公司二楼会议室召开，共计 37 名机构和个人投资者参与了本次活动。公司董事、首席执行官蒋华君先生；公司首席财务官兼董事会秘书万俊先生；公司总经理助理、远东买卖宝网络科技有限公司（以下简称“买卖宝”）首席执行官孙录先生；公司总经理助理、安徽电缆股份有限公司（以下简称“安徽电缆”）首席执行官刘志君先生；远东福斯特新能源有限公司（以下简称“福斯特”）首席执行官蔡栋先生，动力电池事业部总经理宋琦先生；远东材料交易中心有限公司（以下简称“交易中心”）首席执行官黄庆锋先生；上海艾能电力工程有限公司（以下简称“艾能电力”）副总经理童建民先生；远东控股集团有限公司首席行政官周东佼女士等领导参与了本次投资者接待日活动。

出席的领导就投资者较为关注的 2015 年公司业绩情况、公司战略转型及业务板块的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

二〇一六年五月二十日

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：2016年5月19日下午13:30-17:30

调研方式：访谈

调研来访人员：高时月（利得资本）；鲁杨（英大汇通）；丁凤娟（东北证券）；杨烽（东方点石投资管理）；虞羽（江苏瑞华投资）；胥本涛，洪荣华（国泰君安）；庄峥嵘（杨华投资）；郑丹丹（浙商证券）；郑嘉伟（申万宏源）；雷强，刘晶敏（太平洋证券）；朱栋（平安证券）；黎倩（兴业证券）；徐柏乔（海通证券）；陈龙（中金证券）；吴凯，高天（广州金控）；刘晓（国海富兰克林基金）；程尊华（海澜集团）；孙正龙（和讯网）；刘彬（大众证券报）；秦智勇（东方证券）；陆奔（华安基金）；赵刘，黄欣（申银万国期货）；吴晨熙（巴富罗投资）；俞黎强（中原证券）；王理廷（广发证券）；何柏廷（上海益菁汇）；陈早红，王运良（江苏六和新能源设备）；徐鹏（颂逸投资）；柴苏文（千来投资）；郑峰，李梦媛（西部证券）；苏广宁（国金证券）

本次投资者关系活动的主要交流内容如下：

一、公司董事、首席执行官蒋华君介绍出席嘉宾，并就公司基本情况进行简要说明

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，目前员工近万名，具有26年专业领域经验、19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8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（买卖宝），一家国内领先的新能源汽车动力电池及储能系统服务商（福斯特），一家提供大宗商品的交易平台（交易中心），一家发展线缆上游相关应用型新材料的公司（远东新材料有限公司）；旗下还包括6家控股子公司，分别为核电电缆的龙头（安徽电缆）、高铁用铜合金接触网导线龙头（圣达电气有限公司）、国内领先的具有甲级电力规划设计资质的民营电力工程公司（艾能电力）、配电端生产故障检测器和数据采集的领先企业（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技术领先公司（远东宜能电气有限公司）、提

供系统解决方案的骨干公司（远东集成科技有限公司）。

二、公司首席财务官兼董秘万俊介绍了公司整体业务情况、战略布局及实施途径

1、整体业务情况：

2015年，公司实现营业收入1,171,099.77万元，同比增长3.16%；实现归属于上市公司股东的净利润42,227.69万元，同比增长131.11%。

2015年公司智慧能源营收业务占比5.65%，同比提升4.47个百分点，其中，能源系统业务占比2.93%，同比提升2.67个百分点，智能设备业务占比1.42%，同比提升0.5个百分点，2015年，公司全资收购福斯特，切入新能源汽车产业链，布局储能业务，储能设备业务占比1.30%。

2016年，以做强做大为理念，公司进一步挖掘25年来在业内积累的各类资源，紧跟国家“一带一路”、中国制造2025等战略发展的契机，围绕公司产业链，加快智慧能源及智慧城市产业建设，不断深入开发新项目、新产品，为客户提供一体化系统解决方案服务，力争2016年营业收入达到150.44亿元，同比增加28.46%，净利润6.78亿元，同比增加50.24%，并有望在能源系统、智能设备、储能设备领域取得强劲增长。

2、战略布局：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

2014年公司收购艾能电力，介入分布式发电端，并从2015年重点发展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；收购水木源华，介入配电端运维业务；2015年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股份有限公司，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，搭建互联网金融的供应链体系，打造客户资信体系；收购宜能电气，加强运维管理；投资生产无人机的天津中翔腾航科技股份有限公司，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19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，不断完善买卖宝产品线，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、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”，在稳步发展国内市场基础之上推进国际业务发展。合理布局全球市场，持续完善国际化风险管控体系，稳步推进国际业务发展。携手中兴通讯等联合开展战略性国际化人才培养项目，打造一批优秀的国际化人才，为公司的国际化进程进行人才集中培养与储备；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，充分利用各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、福斯特首席执行官蔡栋介绍了福斯特基本情况，福斯特动力电池事业部总经理宋琦介绍了动力电池电芯的技术情况

1、福斯特基本情况

福斯特成立于 2009 年 7 月，成立初期主营手机电池和自行车电池，2009 年开始生产 18650 型锂电池，2011 年开始战略聚焦生产 18650 圆柱形锂电池。目前，福斯特 18650 型锂电池产销量规模位居国内第一，国际第三，仅次于韩国三星和日本松下。近日福斯特已按照新国标 GB/T 31484-2015《电动汽车用动力蓄电池循环寿命要求及试验方法》、GB/T 31485-2015《电动汽车用动力蓄电池安全要求及试验方法》、GB/T 31486-2015《电动汽车用动力蓄电池电性能要求及试验方法》的测试要求通过了检测

认证，取得检测报告。按照目前动力电池行业的发展趋势，福斯特未来同比将有较大幅度的增长，不排除有超预期的可能。福斯特将加大对动力电池的投产，并为未来逐步向储能领域转型做技术准备，结合公司在 3C 端的积累，进行大型储能和民用小型储能的结合。

2、福斯特产品技术介绍

目前国家对锂电池的能量密度指标已由国家十五规划的 110Wh/kg 修订为当前国家十三五规划的 300Wh/kg，并指出根据相关统计数据，近年来新能源汽车的销售呈现出爆发式增长趋势，2015 年新能源汽车的销量已达到 36 万辆，2016 年有望达 50 万辆；近五年新能源汽车中使用三元动力电池的占比也出现了较快的增长，2015 年三元动力电池的占比已达到 40%。福斯特产品的开发路线：电芯选型为世界单一型号产销量最大、生产工艺、设备最成熟的 18650，其正极材料选型为最适合目前新能源汽车发展需求的 NCM/NCA 体系，且其安全可控；电池系统设计以系统内任何一个单体电芯发生事故时系统内的熔断、隔热、散热、排放、缓冲、包覆等手段同时作用，确保电池包/电池系统的整体安全为基本要求；电池成组工艺以模块生产自动化、可追溯化、生产过程管控信息化、智能化为基础，系统集成以关键工序自动化、检测工位自动化和信息化为要求。

四、问答环节：

1、请问公司核心业务是什么？

答：2015 年，公司的主要产品和技术围绕能源互联网的“电源、储能、输电、配电、售电、终端用户能效管理、节能云平台”领域，提供从“规划设计-产品供应-施工安装-运维监测-能效管理-总包服务”的全产业链服务，以及借助互联网技术与互联网平台，深度整合互联网与电工电气传统行业，经营“电缆网、买卖宝、交易中心”三大核心业务。

2、公司认为提升“内功”与外部并购，哪个对公司的提升更大？

答：公司将一如既往坚持内生性发展和外延式扩张并举的发展战略。围绕主业关联优势企业开展并购整合，加快整体业务的转型升级，加强业务链布局；落实海外并购，加快海外布局。过去我们并购了大量企业布局产业链，接下来将融合大集团资源，全面开展电缆产业、安徽电缆、水木源华、艾能电力、宜能电气、远东福斯特、圣达电气等组合协同机制，优化主业结构，着力发展战略客户，推动全公司形成整体合力，

并购整合正是未来需要我们努力的方向。

3、公司收购福斯特有何战略意义？

答：远东福斯特是主要侧重于动力锂电池研发、生产、销售于一体的高新技术企业，是国内第一大 18650 锂离子电池生产商，通过对远东福斯特的全资并购，公司切入新能源汽车产业链，进军高景气新能源汽车动力电池市场，布局新能源汽车与储能领域。

4、福斯特在国家动力电池的新国标（2015 新国标）的测试情况怎样，7 月之前公司新产品是否能过测试？

答：福斯特已于 2016 年 5 月按照新国标 GB/T 31484-2015《电动汽车用动力蓄电池循环寿命要求及试验方法》、GB/T 31485-2015《电动汽车用动力蓄电池安全要求及试验方法》、GB/T 31486-2015《电动汽车用动力蓄电池电性能要求及试验方法》测试要求通过了检测认证，取得检测报告。

5. 福斯特未来是否仍坚持圆柱形 18650 电池？

答：福斯特将坚持走 18650 三元锂电池产品技术路线，原因：①技术上，18650 适合大规模生产可以做到电池的梯级利用，是高性价比的产品；②18650 电池的市场较为成熟和完善，在新能源汽车领域的应用，公司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道。

6、子公司艾能电力帮助公司取得了哪些优势？艾能电力目前在天然气分布式发电项目的进展情况如何？

答：子公司艾能电力拥有电力行业（送电工程、变电工程）专业甲级和电力行业乙级资质，在天然气分布式发电、光伏与光热发电、生物质与垃圾发电、风力发电等领域均具有较强的技术力量和竞争力，通过收购艾能电力，公司介入能源项目的规划设计以及 EPC 领域，布局分布式发电端。艾能电力目前已有两个天然气分布式能源项目投入运营，其中 2015 年艾能电力负责的国际旅游度假区天然气分布式项目获得中国电力规划行业协会设计竞赛评比中新能源项目设计一等奖。

7、可否介绍一下公司所掌握的互联网平台优势？

答：公司从 2010 年开始筹备搭建“一网两平台”，随着高速发展不断完善和扩充交易产品线、优化商业模式和运营模式，目前买卖宝已成为具有产业支撑的全球电线

电缆和电工电气垂直电商平台，打通了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；投入建设十几个交割库、二百多家专卖店打造最后 10 公里配送体系，形成了典型 O2O 模式以及供应链金融风控体系；入股随时融、携手快钱，加大供应链金融及第三方支付的布局力度，实现公司电商板块信息流、大物流、资金流、服务流在同一平台上的四大闭环。此外，公司将原材料交易所从买卖宝独立拆分出来，成立交易中心，运用连续现货、引用行情等多种形式的交易模式，提升了交易的透明度，增强了交易的活跃性。

8. 买卖宝在品牌建设和今年的发展上有哪些举措？买卖宝的盈利模式是怎样的？

答：买卖宝连续获得无锡市电子商务示范企业称号、江苏省电子商务示范企业称号，商务部授予“2015-2016 年度电子商务示范企业”称号，买卖宝尤其注重品牌建设的打造和培育，以建设电工电气领域的“平台品牌”为目标，高度重视平台的用户体验，我们深知只有服务好客户才能留下客户，客户对“买卖宝”平台品牌的认可和信赖是平台持续做大做强的基础。今年的举措：通过整合公司电缆产业 1000 多个地推团队和 200 家专卖店进行全覆盖营销推广，通过专卖店打造品牌形象中心、销售中心、物流仓储和售后服务中心；着力打造和完善移动端产品，为目标客户提供最大程度的方便快捷的交易服务。继续打造并开拓专卖店建设，推进买卖宝 O2O 闭环交易，力争买卖宝业绩翻番增长。

买卖宝原包含三大块业务，即“一网两平台”，一网为“电缆网”，其盈利模式为收取会员费、广告费；其中一平台为电工电气电子商务平台“买卖宝”，其盈利模式为收取佣金、撮合交易差价以及资金沉淀收益；另外一个平台为大宗商品交易平台“交易中心”，其盈利模式为收取手续费、供应链金融及资金沉淀收益。其中，交易中心于 2016 年 4 月份正式从买卖宝存续分立出来，以独立法人模式开展经营活动，进一步夯实“互联网+”的发展战略。

9. 公司在核级电缆业务上取得了哪些成绩？

答：子公司安徽电缆与中国核电工程有限公司联合研制的“华龙一号”严酷环境用电缆产品获得《国防科学技术成果鉴定证书》，填补了国内空白，产品性能达到了国际同类产品的先进水平，将实现替代同类进口产品，实现核电关键技术国产化。自 2015 年 8 月以来相继取得出口核电站项目、福建福清核电站项目的订货合同，累计中标核电项目总金额达 3.26 亿元。