

青岛特锐德电气股份有限公司 关于投资者交流会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

青岛特锐德电气股份有限公司（简称“本公司”或“公司”）于 2016 年 10 月 29 日（星期六）14:30~17:00 在青岛市崂山区松岭路 336 号公司召开了投资者交流会。公司董事长于德翔、副总裁兼财务总监杜波先生等出席了本次交流会，并与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者普遍关注的问题进行了解答。现将本次投资者交流会具体情况公告如下：

一、公司具体情况简要介绍

在与会投资者听取了公司企业简介及参观了中国新能源生态科技馆后，公司董事长于德翔先生对大家比较关注的公司经营情况及电动汽车充电业务推进情况等进行了说明。

二、本次交流会投资者提出的主要问题及公司回复情况

1、于总，您好！目前市面上有很多充电桩公司，请问我们的核心竞争优势是什么？

回答：第一、2014 年公司发布了世界首创“无桩充电、无电插头、群管群控、模块结构”技术；通过充电延迟电池寿命及安全性的研究，公司研发团队经过近一年的努力，2015 年创新了 CMS 主动柔性充电技术，专家鉴定结论为“技术水平国际领先”，经过专业测试机构的测试，在特来电充电网平台通过该技术充电能够提升电池充电安全性 100 倍以上、延长电池使用寿命 30%左右，引领充电技术的发展；2016 年公司加强了云平台研发，通过自主研发建设充电云、运营云、修车租车云、设备云、能量云、调度云、支付云、电商云、政府监管云、互联互通云等十大平台，不仅实现了设备控制和信息传递、业务运营和管理监控，更是构建了整个生态体系中互联互通的大数据平台，在充电服务的基础上创造新

的服务和商业模式。

2016年6月公司将自主研发的“主动防护、柔性充电”16项核心技术、专利进行公开，与电动汽车充电行业共享。这也是迄今为止，中国制造业里第一家免费公开专利的企业。为什么要这样做？这个行业里绝对不存在竞争的关系，更多的是合作的关系，所有的企业在一起强强联合、优势互补才能打造出中国最大的汽车充电网生态，才能实现“充电网、车联网、互联网”三网融合的新能源互联网。

第二是打造生态的商业模式。公司通过建设和运营汽车充电网，实现大系统卖电、大平台卖车、大合作租车、大数据修车、大支付金融、大客户电商，打造新能源互联网的生态系统，目前看这个商业模式还是走得通的。

第三是团队。特来电靠团队而不是舵手为企业领航，力争确保战略的百分百正确。并用合伙人的思维引入5位科学家做大数据、软件、技术、平台等。特来电团队现有2300多人，其中技术研发人员760多人，目前已建立了60多个公司和独立的团队，落地项目城市约180个。

第四是文化。生态公司必须得有生态文化相支撑。特来电立志于打造生态文化，创造互相尊重、相互欣赏、共同提升和发展的文化氛围，这是未来核心竞争力的核心。公司的产品、技术、供应链体系也是共享和开放的，利用强强联合、优势互补和分享的生态，让利益相关者都能得到好处，这样才是互相协同、共同成长的生态。

2、于总，您好！充电桩在不同行业，盈利能力是不一样，请问各细分领域的盈利能力是怎样的？

回答：我认为我们的核心资源分为六类，主要有公交、公共快充站、政府、工业企业、营运车辆专用站、居民小区等。目前公交、网约车、公共快充站盈利预期是比较好的；居民小区短期内是不赚钱的，但从长远去看居民小区掌握互联网入口，不赚钱的就是提前布局的，如果没有提前布局就没有未来。

3、请问于总，公司的充电业务拓展模式主要有哪些？

回答：公司充电业务的拓展模式主要有城市合作、产业链合作和跨界合作。

（1）城市合作就是公司通过与各城市政府及国企、当地新能源汽车产业链相关企业的合资合作，目前特来电已在北京、上海、天津、重庆、深圳、广州、

成都、厦门、西安等 60 多个城市成立了合资或全资公司，全面开展城市充电设施网络的投资建设。目前已在 180 个城市落地，投建充电终端逾 10 万多个。

(2) 产业链合作：特来电创新的充电系统、商业模式以及锐意进取的精神，在新能源汽车产业业界得到了众多知名企业的认同与合作。目前，特来电已与北汽新能源、东风电动汽车、宇通客车、金龙客车、南京金龙、东南汽车、众泰汽车、江淮汽车、浙江时空、哈弗汽车等等车企及国轩、CATL、中航锂电、亿纬锂能等动力电池企业达成合资或合作关系。

(3) 跨界合作：特来电与第一电动网、滴滴、神州、Ucar、优行科技、曹操专车等积极合作，全力加速电动汽车充电网络的布局 and 普及，推动和支持电动汽车分时租赁、约租、汽车共享等业务的快速展开。

4、请问电动汽车巨大的产业链中，为什么选择做充电？

回答：个人认为做充电是未来真正的生态产业。当电动汽车发展到一定量时，每天都要充电，用户可以利用峰谷价差，把每天多余的电量卖掉，每天都可以赚钱。未来从事的售电可能有一部分来源于电动汽车的充电。每天都得充电，每天都得支付，客户的粘性还是很大的。而且电动汽车有数据，未来简简单单的一个充电终端有能量入口、互联网入口、汽车信息入口、用户行为入口，谁掌握入口谁就掌握未来。

5、国内电动汽车行业和电动汽车充电行业竞争异常激烈，特来电的行业定位是什么？

回答：这是一个关于公司发展战略的问题。这里面有一个概念的区别，我们不做充电桩，我们提出的是做“充电网”，是产业链的生态公司，通过提供一些前沿的体系和服务，最终实现“充电网、车联网、互联网”三网融合的新能源互联网。通过三网把人、环境、车联系起来，形成一个生态，提供不一样的服务。

6、公司如何平衡和国家电网的关系？

回答：公司与国家电网并不是传统意义上的竞争关系，而是新态势下的协同合作关系。特锐德拟与国网电动汽车服务有限公司签署战略合作协议，将在新能源汽车“车、充”推广、技术创新及模式创新、充电数据互联互通及支付互通、标准建立及平台搭建、团队优势互补等领域展开深度合作。

7、请问于总对新能源汽车补贴政策看法，对充电桩有什么影响？

回答：关于政府补贴，我认为拿政府补贴并不是好事。有一些企业只是为了赚取政府补贴，并不是为了做事，这样的做法不利于行业发展和创新；长久下去，企业就会失去前进的动力。

8、请问公司单桩成本是多少？

回答：目前我们投建了 10 万多个终端，还没有完全形成财务资产。我们是做群管群控的充电网，简单意义上的单桩成本不好和行业内直接对比。

9、在产业生态上，公司目前做到了哪些生态，哪些生态赚钱了？

回答：大系统卖电公司只走到一半，只是到把电放到车里去了，这块不足以支撑充电网建设的投入。大平台卖车今年会有比较好的表现，但目前还存在很多的问题和不确定性，我们也正在努力；从卖车的数量上，到年底我们将有可能会成为除车厂以外的中国最大的新能源汽车销售公司。大合作租车，公司已与多家租车公司合作，合作的模式主要以参股为主，我们更多关注的是充电网建设和布局。公司现在已经在做工业大数据研究甚至是修车。

10、公司的云平台有那些特点？

回答：特来电云平台是基于物联网、云计算、移动互联网和大数据技术打造的充电网、车联网、互联网“三网融合”的生态云平台。通过自主研发建设充电云、运营云、修车租车云、设备云、能量云、调度云、支付云、电商云、政府监管云、互联互通云等十大平台，不仅实现了设备控制和信息传递、业务运营和管理监控，更是构建了整个生态体系中互联互通的大数据平台，在充电服务的基础上创造新的服务和商业模式。

特此公告。

青岛特锐德电气股份有限公司董事会

2016 年 11 月 1 日