

证券代码：002256

证券简称：彩虹精化

深圳市彩虹精细化工股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：【2016】第 005 号

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券：雷强、刘晶敏 华泰证券：丁宁、何昕 国信证券：戴瑛知
时间	2016年3月18日上午10:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：金红英 证券事务代表：王云
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">本次活动交流提及的问题及答复如下：</p> <p>1、公司2015年度的经营业绩如何？</p> <p>答：2015年度，公司实现营业收入50,625.53万元，比上年同期略减4.12%；归属于母公司所有者的净利润5,122.83万元，比上年同期增长21.41%；主要原因是公司紧紧围绕发展战略，加快主营业务的优化升级，大力推进降本增效，提升运作效率，不断优化产品结构，加快技术升级，实现利润同比增长。</p>

2、公司未来的发展战略是？

答：公司将围绕国家“十三五”发展规划，结合公司2016-2020年的发展规划，提出未来的发展战略如下：

(1) 坚持加快全面实施主营业务升级优化，重点转变创新思维，转变创新商业模式。

(2) 坚持加快全面实施能源互联网+储能，重点发展分布式智慧能源+储能。

(3) 坚持加快全面实施新能源汽车互联网服务平台+汽车运营，重点抓平台落地、电动车规模化落地。

(4) 坚持加快全面实施以城市网、公路网集中式智能化微网汽车大型充电站，重点抓储能技术落地，实现减少分布式电源的间歇性对电力系统的影响及削峰填谷，智能用能，推动电力消费革命和增值服务。

为实现公司未来战略目标，应增强金融创新和投融资效率、效益，加快储能、新能源汽车互联网平台并购或合作，将公司打造成为以环保、节能、新材料、新能源行业优势显现的企业，借助国家“十三五”开局，将互联网+智慧能源+绿色出行打造成为行业内的领军企业和优秀上市公司。

3、公司收购北京百能的部分股权是基于什么考虑的？

答：2016年3月16日，公司与陆克、孟琳、刘学军、青海晶盛投资管理有限公司、苏州斐然向风创业投资中心（有限合伙）（以下简称“斐然创投”）及北京百能汇通科技股份有限公司（以下简称“北京百能”）签署了《北京百能汇通科技股份有限公司股权转让及增资扩股协议》，公司拟以自有资金人民币800万元收购斐然创投持有北京百能的全部股份即8%股权，并在上述股权交割完成后，公司再向北京百能增资人民币7,975万元，认购北京百能5,525万股，增资扩股后公司持有北京百能的股权增加至51.0780%。

北京百能是一家以电力储能为核心技术的新能源解决方

案提供商，是中关村高新技术企业、国家科技部火炬项目单位、北京市专利试点单位，是我国最早从事锌溴液流电池开发和生产的企业之一。除储能核心技术外，北京百能业务布局于储能光伏电站、智能微电网、储能电力银行、新能源汽车充电站和光伏电站智能运维等领域。

因北京百能在以电力储能为核心技术上的新能源产业布局上与公司能源互联网的业务形成良好的互补，因此，公司有意收购其部分股权，并对其增资扩股获得控制权。

本次收购及增资完成后，公司将引进北京百能的科技平台与管理团队，从技术、人才、市场、销售等多方面提升公司在能源互联网领域的业务实力，为未来项目的开展奠定市场基础；同时，本次交易有利于公司进一步完善能源互联网的产业布局，在推进光伏电站、电动汽车和充电桩业务的同时，公司能迅速进入智能微电网、储能电力银行、光伏电站智能运维的新业务领域，并与国内发电集团、大型央企达成战略合作，从而更好地整合资源，发挥协同效应，提升公司核心竞争力和盈利能力。

4、公司在光伏电站方面 2016 年是怎样规划的？

答：在新能源光伏电站方面：已并网的项目重点抓发电质量；已开工项目重点抓紧在今年上半年全部完成验收并网；今年开工项目重点抓今年年底验收并网（因季节性气候影响，今年预计无法验收并网不列入年度开工计划）；加大已发电优质项目并购，加强与中核工业第二二建设有限公司等EPC总包合作，借助资金实力和成本优势，加大优质发电项目定制规模；加快招商彩虹新能源基金资金到位，完成储备发电项目并购；确保今年努力实现1GW光伏发电项目全部发电规模；加强与华为技术有限公司合作密度，将互联网智能管理平台优化升级，确保电站资产管理的效率、效益。

	<p>5、公司在传统业务方面2016年是怎么规划的？</p> <p>答：在精细化工业务方面：充分利用公司的研发实力，进一步加大重防腐及涂料市场的投入力度，展开与互联网家装公司知名房企的合作；进一步提升对客户合作深度、广度和反应速度；以客户为中心，坚持以“为客户提供优质服务”为着眼点，完善以核心产品带动关联产品和关联服务，提高市场占有率。</p> <p>在室内环境治理业务方面：重点抓解决方案一体化、平台化，结合线下、线上，借助电子商务、互联网应用，努力实现O2O服务于千城万店、千家万户、千万座驾目标。</p> <p>在生物基降解材料业务方面：重点抓紧落实执行国家专项计划和深圳市生物基材料制品应用示范方案，跟进与新疆兵团全降解地膜推广应用和院士工作站的合作成果，争取在今冬明春将成果规模化向市场推广应用，跟进与中粮集团在全国首个禁塑令的吉林省开展全面合作，抢占市场先机。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016年3月18日