

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 006 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	中信证券：郑畅、严秀儿、何咏诗、胡栋梁、郑彬彬 民生证券：黄彤 鑫鼎基金：刘磊 研股金融信息：李会媛 浙银资本：侯庆壮 长江证券：张垚 上元资本：雷志强、温宇婷、廖敏、江昊天 联讯证券：许宏伟 中小微企业投资管理：姜中令、李行 全景网：任银哲 华泰证券：丁宁、何昕 怀真资管：程琳 申万菱信：任琳娜 华富基金：高靖瑜 华鑫证券：匡欣 招商证券：韩家盛、冯正勇、陈睿、杨宛铭 同创金鼎：李静

	<p>九如投资：翟蕴理</p> <p>平安证券：皮秀</p> <p>金鼎资本：李清华</p> <p>第一创业证券：袁微</p>
时间	2016年3月22日下午14:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：陈永弟</p> <p>董事、副总经理兼董事会秘书：金红英</p> <p>副总经理、新能源事业部总经理：蔡继中</p> <p>新能源事业部副总经理：姜维武</p> <p>北京百能总经理：陆克</p> <p>北京百能总工程师：孟琳</p> <p>证券事务代表：王云</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董秘金红英女士先向前来调研的各位投资者简单介绍公司的基本情况、五年发展战略及能源互联网领域2016年的规划布局；然后北京百能总经理陆克先生向各位投资者重点介绍北京百能在储能方面的优势及布局。本次活动交流提及的问题及答复如下：</p> <p>1、请问公司收购北京百能的意图？</p> <p>答：公司是一家专注于从事低碳、环保、新能源的国家级高新技术企业，根据国家“十三五”发展规划，除加快全面实施主营业务升级优化外，公司将全面实施能源互联网+储能、新能源汽车互联网服务平台+汽车运营及以城市网、公路网集中式智能化微网汽车大型充电站的布局。</p> <p>储能是新能源的后市场，充当电力仓库的功能，是衔接电力系统发、输、配、用各个环节、彻底改变电力生产、输送和使用必须同时进行的模式，是促进可再生能源大规模使用的关键支撑，是削峰填谷、减缓电力系统投资、节约资源利用的关</p>

键技术，是用户侧灵活用电、推动电力消费革命的有力手段，是实现能源互联网关键一环。

而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。

2、请问公司在能源互联网领域未来的布局和规划？

答：在能源互联网行业，公司未来的战略布局如下：

（1）着力打造能源互联网+储能：未来进一步加强投资或合作发展储能业务，以“互联网+”的理念，形成互联网和能源生产、传输、存储、消费、购售电的微电网能源互联网闭环，借助开放共享的能源互联网生态体系，实现智慧用能和增值服务，通过云计算、大数据将新能源电站、电力储能和互联网有机融合一体，致力打造出一个全新的能源生产、能源储能、能源消费、智能化商业运营模式。围绕以城镇电动汽车充电基础设施、高速公路电动汽车充电基础设施发展规划形成城市网、公路网的桩、车、运、维、投一体化集中式智能化充电站布局，围绕整合小区、园区、商业楼宇等分布式微电网光伏智能电站、智能储能、智能用能，实现能效管理和增值服务。

（2）着力打造新能源汽车平台+运营：未来将进一步加强投资或合作电动汽车互联网运营服务平台，结合城市网、公路网电动汽车充电基础设施布局，加快新能源汽车落地运营数量和质量，形成桩、车、运、维、投一体化、规模化发展格局。

(3) 着力打造能源互联网+金融：新能源光伏电站、新能源汽车、充电设施等项目均属投资强度大、资金密集型项目，又有着金融产品属性，资金保障是规模化发展的前提。除银行授信外，还必须积极开展项目融资、股权融资、融资租赁、并购基金、发行债券、定向增发、众筹融资、资产证券化等资本融资渠道，充分发挥财务杠杆，在确保资金来源和资金安全的前提下，应积极借助互联网金融创新工具，利用现代化数字通信、互联网、移动通信及物联网技术，通过云计算、大数据、征信系统，将能源互联网+金融有机融为一体，致力打造出一个全新的能源生产和消费、投资和融资生态体系，实现绿色、低碳生态的互联网金融平台。

3、北京百能在储能方面与其他同行业公司相比，具有哪些优势？

答：北京百能与其他同行业公司对比，具有以下优势：

(1) 团队优势

北京百能的核心研发团队由毕业于美国哈佛大学、中国科学院、北京航空航天大学、北京科技大学等高校与研究机构的博士、硕士和高级工程师组成，自 2007 年开始致力于锌溴储能电池技术的开发和产业化，目前在锌溴电池关键材料，电堆设计及加工、系统集成与电池管理方面拥有一系列的自主知识产权。

(2) 技术优势

北京百能是我国最早从事大容量液流电池技术的企业之一，成功研发出我国首台锌溴电池储能系统，并形成自主知识产权体系，其研发实力、生产能力与示范项目经验在国内液流储能电池领域处于领先地位，在电池关键材料，电堆设计及加工、系统集成与电池管理方面具有国际先进水平。

(3) 业务优势

围绕自主研发的锌溴电池技术，北京百能业务布局于储能

型光伏电站、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。在储能型光伏电站领域，青海百能与华能青海发电有限公司签署了《光伏发电储能项目研究合作框架协议书》，青海百能将通过在光伏电站中配置储能系统，解决光伏电站运营过程中存在的“弃光”、“限发”问题，以储能电力银行的模式提高电站的经济效益，并实现光伏发电功率平滑，削峰填谷等应用；在新能源汽车充电站领域，北京百能与中国交通建设股份有限公司的全资子公司中国公路工程咨询集团有限公司签署了《电动汽车充电站战略合作协议》，双方拟通过组建合资公司的方式在全国各主要区域及路网投建光储一体化新能源汽车充电站，形成“四纵两横三环”的城际快充网络；同时与各省、市交通投资集团合作，开发区域与城市新能源汽车充电站网络，结合新能源汽车云管理信息体系，将“电力生产、电力存储、电力消费”有机结合在一起，实现电网、车网、路网、互联网的“四网融合”，打造“绿色出行”的新模式；在光伏电站智能运维领域，青海百能与海东新能源科技发展有限公司签署了《海东市光伏电站智能运维合作框架协议》，青海百能将为海东市分布式光伏电站提供智能运维服务，同时，双方拟共同在海东市积极开展“互联网+光伏”模式，运用数据实时采集、云存储和在线分析系统，建成青海省最大的智能光伏电站大数据应用中心，力争发展为国内领先的光伏电站数据化、智能化科技平台。

4、公司新能源汽车的运营模式及今年计划实现多大规模？

答：国家规划到 2020 年电动汽车存量达 500 万辆以上，深圳市是新能源汽车推广应用示范城市，深圳市政府发布深府[2015]2 号文《深圳市人民政府关于印发深圳市新能源汽车推广应用若干政策措施的通知》，积极推动绿色出行。在节能减排有利可持续发展的环境下，公司首先在深圳布局新能源电动

车通勤巴士和物流车运营作为起点，处于运营初期商业模式及管理经验的探索阶段。时机成熟后，将以深圳经营模式复制并向其他区域发展。

在新能源汽车服务平台+运营方面，公司今年计划以股权投资选择优质平台公司合作，以平台落地区域提供运营车辆，确保今年内实现平台+运营 10000 辆汽车落地，形成车网、电网、路网、互联网四网融合，发挥桩、车、运、维、投一体化规模化战略格局。

5、公司今年在光伏电站方面的目标是？

答：在新能源光伏电站方面，公司今年重点做好以下工作：

(1) 已并网的项目重点抓发电质量；

(2) 已开工项目重点抓紧在今年上半年全部完成验收并网；

(3) 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）；

(4) 加大已发电优质项目并购，加强与中核工业第二建设有限公司等 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；

(5) 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；

(6) 确保今年努力实现 1GW 光伏发电项目全部发电规模；

(7) 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。

6、为实现公司未来发展战略，公司怎么安排足够的资金？

答：公司偿债能力较强，信贷信誉良好，企业运营资金可以通过自有资金、增发、银行贷款、融资租赁、发行公司债券等方式解决。因此，公司的融资渠道畅通，未来资金来源有充足保证。

	<p>7、在传统业务方面，公司今年有何规划？</p> <p>答：在精细化工业务方面，公司将充分利用自主的研发实力，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，公司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，公司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22日