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 010 号

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观 □其他　（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	宝盈基金：侯嘉敏
时间	2016 年 5 月 10 日下午 14:30
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	本次活动交流提及的问题及答复如下： 1、简单介绍下储能公司的情况？ 答：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，是国家火炬计划项目单位，中关村高新技术企业、北京市专利试点单位及中关村金种子企业，曾于 2014 年获得世界自然基金会（WWF）颁发的气候创行者奖项，是我国最早从事锌溴液流电池开发并具备规模化生产能力的企业之一。 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，子公司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。 储能是未来世界最具发展潜力的新兴产业之一，预计到2020 年，除抽水蓄能以外的储能系统，在世界电力市场的应用规模将超过 31.8GW，市场规模将达到 231 亿美元。储能是我国大力支持的新兴产业，国家“十三五”规划将“储能与分布式能源”列入中国要上的 100 个大项目名单，是国家电网公司建设智能电网的六大重要技术投资领域之一，是可再生资源并网、分布式发电、微电网、新能源汽车发展必不可少的支撑技术，国内潜在市场需求达数百亿。储能衔接了电力系统中发、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。 锌溴液流电池是国际主流储能技术之一，有大容量、低成本、长寿命、安全环保的特点，适用于大规模、长时间、深充放的能量应用型市场，可应用于新能源并网、智能微网、新能源汽车充电、电网辅助服务等领域，目前在美国、澳大利亚、日本等国有数家锌溴电池上市公司或知名企业。 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、北京航天航空大学、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。 北京百能拥有锌溴电池关键材料规模化的生产能力，已建成包括隔膜、极板、电解液等电池关键材料和电池组件的生产线，掌握了材料配方及生产工艺，生产成本降至国际同类产品的三分之一；具有电池生产与系统集成能力。 2、公司新能源汽车今年计划实现多大规模？ 答：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。 3、公司如何将光伏电站、新能源汽车、充电桩及储能相结合布局？ 答：充电难一直制约着新能源汽车行业的发展，新能源汽车用户需要在跨省市较大范围内享受规范的充电服务，充电设施网络化建设和运营成为必然趋势。在这种大趋势下，公司自 2014 年起开始布局于光伏电站、互联网+充电、互联网+新能源汽车运营、互联网+储能等领域，上述各领域相互促进、有

	机结合、协调发展。 目前公司充电站是光储充一体化智能充电站，屋顶采用分布式光伏，配有储能和充电桩。 4、公司增资“嘟嘟巴士”基于什么考虑？ 答：“嘟嘟巴士”是由乐途宝科技推出的互联网巴士出行定制平台，其利用互联网技术，将线上与线下相融合，智能汇聚相似出行需求，联合各大巴士运营企业合作，改变传统公共交通出行方式，实现自行定制巴士路线（含上下班通勤，机关、企事业单位包车，旅游包车，城际直通车等），一人一座，舒适直达，操作便捷，极致体验且多样化、个性化、共享出行的用车场景服务。 乐途宝科技的创始人及中高层管理团队为来自阿里、腾讯、百度、华为等公司的同学圈，互联网精英组成，具有极强凝聚力、战斗力以及丰富的互联网技术经验。 目前，国内巴士数量150万台，累计年接驳百亿人次，拥有年万亿级别的市场规模。“嘟嘟巴士”搭建巴士供需对接平台和车辆调度系统，通过互联网技术，结合传统车队，更好地服务乘车客户，汇集用户数据。目前业务已覆盖深圳、北京、广州、惠州、阳朔、清远、河源、江门、桂林、珠海、香港等十多个省市和地区，是目前国内专业互联网定制巴士市场龙头企业之一。 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”发展规划及公司“2016-2020年发展规划”，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。 基于“嘟嘟巴士”互联网定制平台与公司打造“互联网+智慧能源+绿色出行”的战略形成良好的互补，为加快公司“互联网+绿色出行”的目标实现，公司以增资扩股乐途宝科技的

	方式最终持有其 20%的股权。 5、在传统业务方面，公司有何规划？ 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。 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020服务于千城万店、千家万户、千万座驾目标。 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。 6、公司 2016 年 1-6 月经营业绩的预计是多少？ 答：公司预计 2016 年 1-6 月归属于上市公司股东的净利润变动区间为 6,661.12 万元到 7,327.23 万元，变动幅度为 100%到 120%。
附件清单（如有）	
日期	2016 年 5 月 10 日