

证券代码：600869

股票简称：智慧能源

编号：临 2016-076

债券代码：136317

债券简称：15 智慧 01

债券代码：136441

债券简称：15 智慧 02

远东智慧能源股份有限公司 关于投资者交流会举办情况的公告

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”）投资者交流活动于 2016 年 6 月 14 日在江苏宜兴市高塍远东大道 6 号公司四楼会议室举行，共计 27 名机构和个人投资者参与了本次活动。公司董事长蒋锡培先生；董事、首席执行官蒋华君先生；首席财务官兼董事会秘书万俊先生；远东控股集团有限公司首席财务官陈健红女士；上海艾能电力工程有限公司（以下简称“艾能电力”）总经理助理王迪先生；远东福斯特新能源有限公司（以下简称“远东福斯特”）销售总监谭浩海先生，研发部部长刘国庆先生；远东买卖宝网络科技有限公司（以下简称“买卖宝”）电线电缆业务部总监助理周伯秋先生等领导参与了本次投资者交流活动。

出席的领导就投资者较为关注的智慧能源整体经营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

二〇一六年六月十五日

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 6 月 14 日 14:00-17:00

调研方式：访谈

调研来访人员：安洋（中银国际）；张煜煜（上海国鑫投资）；高海涛、刘烨、王恩锋（华融证券）；王国军（道富投资）；邵琪（宜兴中科金瑞华投资）；陈隽望（凯银投资）；来旦沸、尚天鹏（国贸东方资本）；缪志文、王彤、黄格非（银河投资）；李怀海（南京高而盛）；施力楠、陈晔（香溢融通）；邢俊娜（瑞华投资）；骆智泓（城投资本）；郭小雨（中国中车）；姚尧（嘉实资本）；宋潇、王之军（江苏汇鸿汇升投资）；钱汉、王伟男（天安财险）；王慧明（北京首创期货）；夏倬云（江苏希尔股权投资）；陈泽鸿（安普资产）。

本次投资者关系活动的主要交流内容如下：

一、会议首先由公司董事长蒋锡培先生致欢迎词，欢迎各位投资者的莅临。

二、其次，公司首席财务官兼董事会秘书万俊先生介绍了公司基本情况和整体战略布局：

（一）公司整体情况

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。

公司主营业务范围：智慧能源和智慧城市技术、产品与服务及其互联网、物联网应用的研发、制造与销售；智慧能源和智慧城市项目规划设计、投资建设及能效管理与服务；智慧能源和智慧城市工程总承包等领域。公司旗下 9 家全资子公司，包括三家电缆公司（远东电缆、新远东电缆、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（远东福斯特），一家提供大宗商品的交易平台（远东材料交易中心有限公司），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（安徽电缆股份有限公司）、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（北京水本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）公司战略布局情况

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；收购水本源华，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；投资生产无人机产品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、互动问答环节

1、贵公司目前员工人数多少，为匹配 2020 年战略目标，公司员工规模会达到多少人？

目前公司员工人数为 9,729 人。为匹配公司 2020 年战略目标，公司在保持合理人均产出比的前提下合理配置人员，持续优化人员结构，构建人才梯队，坚持以“品绩兼优者”为本，一方面通过猎头等咨询机构外部挖掘优秀人才，另一方面通过内部培养进行补充：公司每年严格选拔 100 名综合素质高和事业心强的 985、211、海外及专业院校优势学科的研究生，通过全面培养和锻炼，使其成为高度文化认同、高素质、高技能的核心员工，逐步成为公司实现战略目标的中坚力量。

2、远东福斯特的主要客户是哪些，与同行业相比远东福斯特在技术方面具有哪些优势？

目前与远东福斯特合作的车厂客户主要有江铃、众泰、陕汽、莱特、凯马五家，同时正与国内多家知名车厂处于技术洽谈阶段。

远东福斯特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，安全可控性强；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。远东福斯特确

保任意一个单体电芯着火、爆炸都不会酿成整包的安全事故。远东福斯特多年来专注于 18650 型锂电池的研发制造与销售，在产品的生产、技术、研发方面具备多年的积累，在电池生产的原理、工艺、流程上掌握的水平较高，生产的产品性能较好。

3、远东福斯特动力锂电池的产量情况？

答：在 2015 年公司收购福斯特时 18650 锂电产能为 100 万只/天，为加大对远东福斯特的投资力度，2015 年底远东福斯特完成韩国线投产，2016 年 3 月产能达 120 万只/天，公司将继续对远东福斯特的发展予以各方面的支持。

4、远东福斯特未来在储能领域发展的规划是怎样的，锂电成本较高，如何用于大规模储能？

商业模式上的考量：储能市场可以分为工业级储能、企业级储能、家庭储能以及新能源设备储能，远东福斯特未来将通过构造 18650 锂电池的梯级利用设计储能设备，用于企业级储能等梯级利用的升级换代。

技术路线上的考量：目前市场上的电池存在多种技术路线，如铅碳电池、三元锂电池、铅酸电池等，随着技术的发展，未来可能会出现新的储能技术和储能方式，就目前而言，锂电池能量密度较高、均衡性较好等特点仍是作为储能技术路线较好的选择。

未来远东福斯特的定位主要有三点：第一，做精做强现有业务，争取实现 18650 锂电池全球第一的目标；第二，通过与智慧能源及其下属子公司的协同整合，发展 BMS（电池管理系统）以及电池云业务，抢占交通用户的数据流量入口；第三，发挥电池的梯级利用效应，发展储能业务，抢抓全球未来趋势，投入研发布局储能一体化业务。

5、买卖宝自 2011 年成立，2013 年实现盈利，买卖宝 2015 年的盈利增长情况是否符合预期目标？

公司从 2010 年开始搭建“一网两平台”，之后不断扩充产品线、完善商业模式；2014 年买卖宝已成为了具有产业支撑的全球电工电气垂直电商平台，真正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；2015 年买卖宝新增四条产品线“电缆现货、家装线、金具附件、电工电气”，完善产品布局；投入建设的十几个交割库与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。2015 年买卖宝实现营业收入 291,087 万元，同比增长 94.81%；

实现净利润 3,825 万元，同比增长 79.16%。

6、请问贵公司配套募集资金发行方案的具体内容？

公司于 2015 年 11 月 27 日收到证监会核准批文，核准公司非公开发行不超过 158,311,345 股新股募集发行股份购买资产的配套资金，发行对象是向不超过 10 名特定投资者，发行价格不低于 7.58 元/股，公司将择机启动发行。