**机构投资者接待记录**

交流地点：旷达科技总部

参与人员：董事长兼总裁沈介良、副董事长吴凯、董秘陆凤鸣、新能源汽车研发公司总经理梁林虎、证代陈艳。

沟通内容：

一、沈董介绍公司战略调整情况及新的团队

1、公司业务概述

公司传统业务是汽车面料，2010年12月上市，2013年开始投资光伏电站运营。当前公司光伏电站运营发展遇到一些困难，主要是部分地区限电、国补电费资金到位慢等。因此，在公司2016年定向增发完成后，公司也在思考如何实现更好的转型升级。

一方面，为实现百年企业的梦想，要不断创新发展，就需要更好的人才梯队。这次和投资者初次见面的，就是我们新团队人员中的一部分。吴凯任副董事长、兼新能源投资公司总经理。陆凤鸣任董秘、兼负责投资和战略。梁林虎任新能源汽车研发公司总经理。未来，公司将在上海设立企业研发中心，以吸收更多高级人才。上海是头脑的总部、常州是生产的总部。

同时，公司也重新制定了发展战略：

（1）旷达汽车面料是上市的基础，会继续做强做大。一是通过产业链合作、提升盈利质量，如此前公告的投资万方等事项。二是从OEM市场做到售后市场、从汽车到其他交通工具，巩固旷达在国内外交通工具专用面料领域的龙头地位。

（2）此前公司公告旷达电力有限公司更名为新能源有限公司，注册资本从10亿元扩大到15亿元。增发完成后又公布成立新能源汽车研发公司，注册资本5亿元。未来新能源业务重心将从电力向汽车零部件、尤其是新能源汽车相关的方向发展，逐步实现公司从汽车面料到汽车饰件、汽车零部件、新能源物流车的持续升级转型。目前公司架构是：汽车饰件、新能源投资公司、新能源汽车研发中心三个板块，未来将增加到5大块。

二、提问环节

1、关于面料业务

（1）公司传统面料业务2017年增长点？

答：预计保持平稳增长。一是汽车面料饰件应用增加，更多介入主机厂的前段研发，不仅用在座椅上，还用在门板、仪表盘上。二是汽车售后饰件市场的开发。三是开拓飞机等交通工具内饰面料市场。

（2）公司在汽车售后市场如何开拓？进入难度？

答：公司目前就有为整车厂提供售后饰件，为顺应越来越多消费者在网络平台上采购饰件的需求，公司也会加大这方面的开拓力度，通过与渠道合作，发挥公司产品品质管理上的优势。

相比于现有电商平台上的售后汽车饰件企业，公司经营规范，最大的优势是面料完全经过主机厂质量认证，环保舒适、且版型更加丰富齐备。作为公司来说，可能的难度就是从做主机厂OEM的大批量生产、向电商的小规模定制化，在生产衔接上的调整优化。

（3）汽车售后市场规模？

答：目前还没有准确的统计数据，但是以国内的汽车保有量来看，我们估计这个市场的潜在容量不会低于新车市场。这个市场现在还是处于培育和发展阶段。

2、光伏业务：

（1）光伏电站当前装机和年底装机容量？

答：截至到2016年前三季度末，总装机容量410MW，目前在建装机容量90MW。

（2）光伏发展计划？

答：日前公司已经公告注销三个光伏前期项目公司，总体战略是进行优化调整，总体规模不会再扩大。光伏行业目前的外部环境变化，所以公司的投资策略也相应变化。

3、公司新业务：

（1）新能源研发公司和新能源投资公司定位？

答：研发公司不仅是针对公司下属各个业务板块做研发和开发，同时也会面向外部，做一些技术转让等。

（2）新能源汽车领域如何布局？

答：新能源汽车研发公司的方向里提到，首先是舒适度，将加强汽车相关材料的研发应用。其次是节能和智能化，布局相关汽车零部件企业，其面向的市场不仅是电动汽车、还有传统汽车。

（3）公司发展汽车零部件业务的优势？

答：公司原有面料行业龙头地位，验证公司在汽车领域的客户资源和生产管理能力。因此，我们希望整合一些市场具备发展潜质的汽车零部件企业，借助我们原有的行业经验和资本实力，帮助他们做强做大。

（4）公司发展新业务资金来源？

答：公司新业务会在新能源投资公司的旗下做整合。因此，会结合光伏业务优化调整、新项目拓展进度，在保证利润稳步增长的情况下，用好公司现有资金。本次发行公司债也是充分发挥上市公司融资渠道多的优势。

感谢各位投资者对公司新团队及战略转型的关注！