

证券代码：300001

证券简称：特锐德

公告编号：2018-057

青岛特锐德电气股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明：

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☐ 适用 ☒ 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	特锐德	股票代码	300001
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	Yingtao Sun	杨坤	
办公地址	青岛市崂山区松岭路 336 号	青岛市崂山区松岭路 336 号	
电话	0532-80938126	0532-80938126	
电子信箱	ir@tgood.cn	ir@tgood.cn	

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	2,637,315,784.55	2,618,881,876.01	0.70%
归属于上市公司股东的净利润（元）	122,819,207.96	102,267,756.92	20.10%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	88,873,950.74	87,493,514.63	1.58%

经营活动产生的现金流量净额（元）	-249,108,462.21	-1,163,053,703.06	-78.58%
基本每股收益（元/股）	0.120	0.100	20.00%
稀释每股收益（元/股）	0.120	0.100	20.00%
加权平均净资产收益率	4.05%	3.57%	0.48%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增 减
总资产（元）	12,783,769,787.89	12,275,033,813.47	4.14%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,048,988,522.89	2,971,263,669.57	2.62%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数		42,762		报告期末表决权恢复的优先 股股东总数（如有）		0	
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的 股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
青岛德锐投资有限公司	境内非国有法人	44.00%	438,900,000	0	质押	380,175,069	
川开实业集团有限公司	境内非国有法人	5.09%	50,770,827	20,308,331	质押	36,880,000	
屈东明	境内自然人	3.38%	33,759,000	25,319,250	质押	33,000,000	
HELMUT BRUNO REBSTOCK	境外自然人	2.77%	27,594,112	20,695,584			
青岛特锐德电气 股份有限公司一 第 3 期员工持股 计划	其他	2.33%	23,211,626	0			
杜美荣	境内自然人	1.92%	19,146,025	0			
简兴福	境内自然人	1.52%	15,177,955	11,383,466			
于德翔	境内自然人	1.32%	13,119,434	9,839,575			
刘凯	境内自然人	1.10%	11,000,000	0			
青岛特锐德电气 股份有限公司一 第 2 期员工持股 计划	其他	1.02%	10,153,540	0			
上述股东关联关系或一致行动的 说明		公司董事长、股东于德翔先生对公司第一大股东青岛德锐投资有限公司的出资比例为 57.86%，并任该公司法定代表人、董事长；公司董事、执行总裁屈东明先生对公司第一大股东青岛德锐投资有限公司的出资比例为 8.14%，并任该公司董事。公司董事简兴福先生对公司 5%以上股东川开实业集团有限公司的出资比例为 79.15%，并任该公司法定代表人、董事，是川开实业集团有限公司的一致行动人。此外，川开实业集团有限公司及简兴福、赵玲、简晓琴、李杰、简瑶、王洪、袁会云、张琼、李怀玉、罗小琼、王红、叶秀华、谢莉萍为一致行动人。					
前 10 名普通股股东参与融资融券 业务股东情况说明（如有）		青岛特锐德电气股份有限公司一第 2 期员工持股计划、青岛特锐德电气股份有限公司一第 3 期员工持股计划分别通过申万宏源证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 10,153,540 股、23,211,626 股，实际合计持有 33,365,166 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

报告期内，公司继续以“一机两翼”的二次创业发展战略方向为指导，秉持“平台共创、责任共担、价值同享、命运同舟”的理念，打造特锐德命运共同体；公司紧紧围绕企业发展战略及2018年经营计划，继续秉承“一步领先，步步领先”的经营理念，着力发展电力设备制造、布局新能源汽车充电生态网及新能源微网，并取得众多突破，实现了以电力设备智能制造为创新根基，充电生态网和新能源微网双翼发展。

报告期内，公司实现营业收入26.37亿元，比去年同期增长0.70%；实现营业利润1.09亿元，比去年同期增长27.91%；实现利润总额1.10亿元，比去年同期增长27.12%；实现净利润1.10亿元，比去年同期增长71.45%；实现归属于母公司所有者的净利润1.23亿元，比去年同期增长20.10%。

报告期内，公司重点开展了以下工作：

（一）持续整合资源，巩固市场地位，“一机两翼”齐飞

1、智能制造业务，不断迭代创新，业绩稳定增长

公司持续利用特锐德系统集成技术和箱变产品优势，发挥技术优势、产品创新优势、资源整合优势，把握客户和市场的需求，依托凝聚力高、战斗力强、高素质、高绩效、勇担当的狼性团队，发挥“技术营销”优势，继续加大市场开拓力度，为公司创造新的业务增长点，奠定了行业领先地位。报告期内，公司在市场竞争压力加大的情况下，电气设备智能制造业务实现营业总收入17.85亿元，比去年同期增长20.21%；毛利润5.01亿元，比去年同期增长21.84%。

报告期内，公司在轨道交通行业及电力市场依然保持一个较好的中标态势。各个重大项目经过精致营销、技术营销以及对投标的细节把握，在历次大项目中均做到了稳准的控制，并取得不错的成绩。乌格、兰新、渝怀等项目顺利中标，再次证明了特锐德在铁路市场的龙头地位；青岛机场、地铁1号线高压柜相继中标，提升了公司在重点工程及地铁行业的影响力。报告期内，公司参与国网配网协议库一批项目，中标产品覆盖7个省份；参与的国网输变电开关柜类（含35KV箱变）、110kV组合电气

类两个批次项目，10kV开关柜屡次斩获佳绩，不断开拓新市场，35kV开关柜产品进入评标一类企业、组合电气取得突破并逐渐稳定；此外，公司参与的国网配网协议库一批项目及山东省电网一批协议库项目中标了环网柜、高标准开闭所（环网箱），为行业内此类产品招标的首批中标厂家。公司在电力市场取得了突破性的进展、再创佳绩。此外，公司顺利通过南方电网10kV欧式箱变与美式箱变的资质审查工作，下一步为开拓南方电网奠定较好的基础。

报告期内，公司创新研发生产的模块化智能变电站系列产品订单大幅增长，累计中标额4.7亿元，并在地铁、通信、海上风电等多个应用领域取得新的突破，并获得了五大发电集团及主流发电企业的认可及推广。报告期内，公司签订模块化变电站30个站，截止2018年6月底公司累计完成签订模块化变电站140个站，奠定了公司在模块化变电站行业的龙头地位。

2、创新引领充电生态网发展

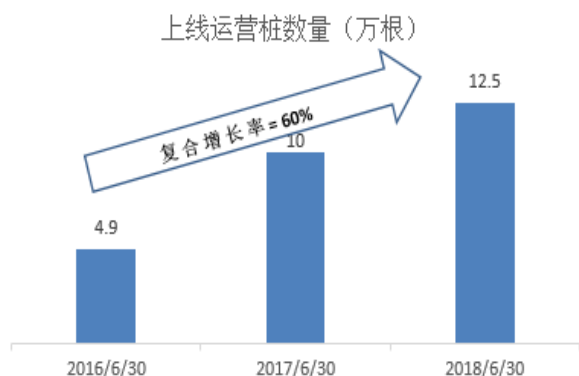
新能源汽车行业作为我国的战略性新兴产业，对于调整我国能源结构、改善环境污染问题至关重要。而充电基础设施建设作为新能源汽车发展的前提与保障，需要政府与社会各界共同努力，加快推进，为规模化电动汽车的推广扫清充电障碍。公司作为我国投建充电桩最多的企业，极大的缓解了电动汽车充电难的问题，经过不到4年的深耕细作，公司充电站运营效率显著提高，规模优势逐步显现。报告期内，公司在新能源汽车充电生态业务实现营业总收入5.18亿元，比去年同期增长45.50%；毛利润0.99亿元，比去年同期增长66.00%。

（1）充电站精准投建

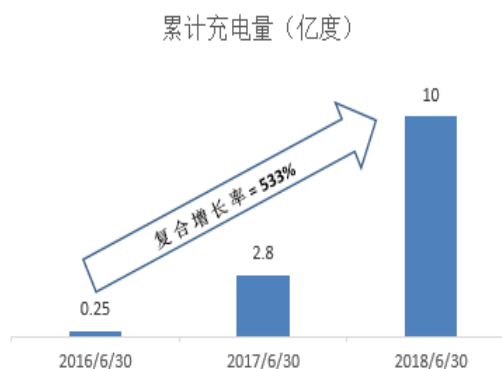
截止报告期末，累计成立子公司88个、项目落地城市288个，累计投建充电桩约19万个，上线运营超过12万个，累计充电达到10亿度，为超过80万的电动汽车车主提供充电服务，充电网络基本形成，让电动汽车用户可以随时随地安全充电、便捷充电、智能充电。

（2）充电站的精细运营

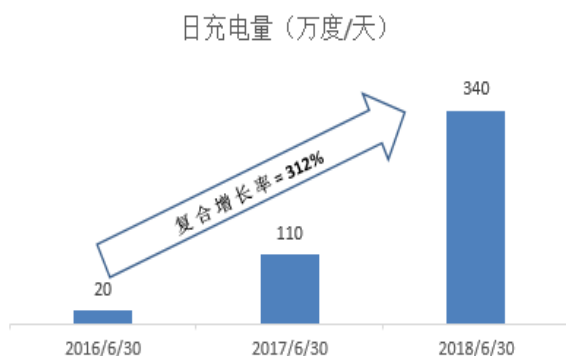
上半年，公司利用群管群控的智能调度和大数据分析将充电调度和汽车的运营调度有机融合，利用峰谷差及新能源电价，降低电费单价，提高电站的盈利能力和市场竞争力，利用智慧停车技术，减少油车占位并设置充电专用车位，提供配套服务设施，提升充电体验；加大与曹操、滴滴等车辆运营企业的合作力度，提升服务质量，扩大市场份额；与宝马等主机厂深入合作，提供定制化的充电服务，从源头掌控充电用户；进行电站扩建及改造，提高充电功率，满足物流车辆电动化的充电需求。报告期初，公司充电桩日充电量约为220万度，报告期末，日充电量已达340万度，增速迅猛。报告期内，公司充电量约为4.4亿度，同比增长172.2%，已与2017年全年充电量持平。



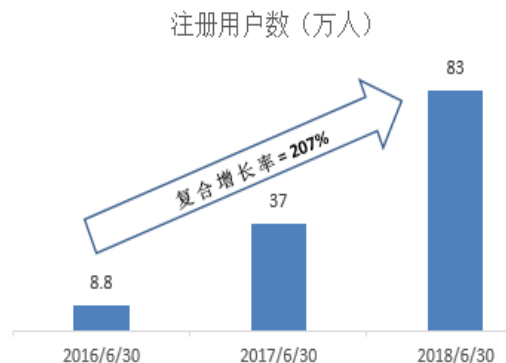
图表4：充电桩上线运营数量（万根）



图表5：累计充电量（亿度）



图表6: 日充电量 (万度/天)



图表7: 注册用户数 (万人)

(3) 充电设备销售

报告期内, 公司充电设备销售业务继续保持良好势头, 上半年合同额已突破2.7亿元, 同比增长100%。其中, 在公交领域继续保持领先地位, 公司自主创新研发的智能柔性充电弓技术和产品, 不仅解决了大功率快速充电, 还解决了未来无人驾驶公交车的自动充电, 不但安装在充电场站, 还可以安装在公交车站, 利用上客时间快速充电, 解决了公交车无场站充电等难题。使用区域已由成都扩大到上海及海外市场, 使用规模逐步扩大; 地产领域取得突破, 客户范围已扩大至以融创为代表的20多家地产开发商; 产业链协同继续深入, 已与大众、宝马、奔驰等超过20家整车企业在充电设备投建及技术研发等领域进行合作。随着电动车保有量的增加, 特来电将充分发挥自身的行业地位优势和产品优势, 不断扩大充电桩的销售业务, 为公司业绩持续贡献。

(4) 共建共享共赢——公司重资产向轻资产转变的重大举措

共建共享模式的核心是由特来电与合作方共同出资、共同选址, 并借助特来电丰富的行业经验以及强大的平台管理及大数据分析能力, 以约定的方式享受利益共享、风险共担。该模式将特来电与合作方形成利益共同体, 发挥各自的优势, 最终实现共同发展和受益, 快速壮大充电生态网。

报告期内, 公司成功中标宝马在14个城市80家4S店的充电桩建设及运营项目, 成为宝马充电站首次规模性集中招标的唯一中标人, 公司充电设备再次被全球知名车企认可, 进一步认证了公司的充电技术及行业的领先地位; 同时, 公司创新性的“共建模式”同时得到了市场验证。随着电动汽车保有量的快速增加, 特别是电动运营车的规模化替代, 充电量呈爆发式增长, 充电桩的盈利模式及商业价值将被越来越多的投资者认可, 也将有越来越多的投资者参与到共建当中。

公司通过充电运营经验积累以及充电云平台大数据支撑, 定位核心区域, 首选国内25个城市重点推广, 获得共建种子项目; 此外, 公司已在全国范围59个城市划分500多个充电热力区域, 孵化培育潜在的共建快充站, 为共建模式的快速发展打下良好基础。截止报告期末, 已有25个城市推进共建, 已有意向合作客户达到67个, 已经落地项目21个。下半年我们将会加大推广共建的速度, 汇集更多的优质资源和社会力量, 共同快速推进充电生态网的建设。通过共建能够快速推进充电网的规模, 利用特来电的技术、平台、运营的领先优势, 掌握网络资源, 掌握流量入口, 实现未来以充电运营+数据增值服务的商业发展, 实现公司平台化的轻资产运营。

(5) 充电生态合作

报告期内, 公司继续加强新能源汽车产业链及跨界生态合作, 继去年与滴滴出行签署战略合作协议之后, 公司于今年上半年与滴滴成立合资子公司——小桔特来电, 进一步落地滴滴平台网约车充电网布局; 同时, 公司与神州优车签署战略合作协议, 共同致力于新能源智能网联汽车及充电网产业的发展。此外, 截至目前, 公司已与北汽、长安、金龙、国轩高科、亿纬锂能等6家整车企业、2家电池企业、23家政府平台、8家公交集团等成立合资子公司。公司本着“合作共享”理念, 与各界优秀企业进行跨界融合、创新合作, 逐步形成了一个全新的新能源汽车生态, 从而把落地城市打造成为“充

电网生态合作平台”。

(6) 四年深耕和积淀，预计充电板块全年可实现盈亏平衡

2018年随着双积分政策的落地，电动汽车产销量快速增长，对充电需求越来越大，特来电4年来依靠人才团队的打造，引领充电网技术产品创新、商业模式创新、市场前瞻性布局，通过精细化深度运营、提高充电运营效率，强化技术营销、提高市场占有率，实施精准投建、提高资产效率，创建共建共享模式、提升盈利能力；在报告期内，公司充电量达到4.4亿度，充电业务收入达到2亿元，与去年全年水平相当，同比增长193.8%，充电设备销售2.26亿元，和去年同比增长1640.80%，报告期内充电板块亏损3000万元，超出年初制定亏损1亿元的预期，随着新能源汽车保有量的增加及公司运营效率的不断提高，公司充电设备销售及运营业务下半年将继续快速增长，充电板块预计全年可实现盈亏平衡。



图表8：充电桩板块亏损情况(万元)

3、布局新能源微网业务，开拓创新、抢占先机

公司紧抓国家发展新能源机遇，响应山东省新旧动能转换号召，打造一机两翼发展战略，全国布局电动汽车充电网和新能源微网。新能源微电网以能源多元化、清洁化为方向，以优化能源结构、推进能源战略转型为目标，融合新能源发电、智慧储能、新能源汽车于一体，作为“互联网+”在能源领域的创新型应用，对推进节能减排和实现能源可持续发展具有重要意义。

报告期内，公司综合用户的需求、直面用户痛点，为其提供风光充储一体化的解决方案，得到很好的认可，中标了湖北、四川、宜昌、青岛等4省（地区）项目；此外，立项支持34项，涉及的应用场景包括机场、海岛、学校、工业园区、充电场站（公交、物流）、通信基站铁塔、铁路沿线、港口、高速公路、隧道、户用别墅、新型城镇、政府管委、数据中心以及光伏、风电升压站内的微网系统等15余个场景。公司前瞻的技术及示范性项目的推广，得到山东电科院、南网电科院等认可，并与公司签署了战略合作，为后续示范项目奠定基础。

(二) 海外市场日趋明朗，助力实施国际化战略

近两年，公司的海外业务发展迅速，得益于公司世界首创的智能模块化变电站的推广。模块化变电站具有建设周期短、现场调试工作量小、人工成本低等优势，获得海外客户的高度认可，公司成功开辟了包括香港、澳大利亚、俄罗斯、中亚、南非、拉美、东南亚以及中东等市场。报告期内，公司累计获得海外订单合同总额超过6000多万人民币，并成功中标澳大利亚、非洲的电力公司的招标。值得一提的是，公司采用了特锐德最新的箱式变电站研发技术，为澳大利亚项目成功运行世界上单体最长的模块化变电站，公司小箱变及中低压开关柜也成功进入澳大利亚市场，公司在澳大利亚的光伏及电力行业的地位日趋稳定。此外，公司中标的非洲电力公司的180台开关柜成功发货，此项目为特锐德非洲中标的三年框架标，第一批项目的落地也为特锐德在非洲电力市场的进一步发展奠定了一定的基础。

（三）建立有效机制，加强人才培养

报告期内，公司成立人才发展委员会，建立公司级的人才规划组织，进一步加强人力资源建设，加强引进、培养相结合的机制，为公司人才发展奠定了良好的基础。同时加强人才培养，围绕公司的战略，为公司各部门提供针对性的、专业培训，课程涵盖风险控制、供应链管理、绩效管理、智能工厂、金融财务、管理能力、新产品新业务等。

此外，公司加强员工关怀与党建文化，提升员工幸福感。通过制定科学化、可量化以及多元化的福利激励体制，加强企业文化的引力，让员工更深切的感受到关怀的温度，从而激励员工提高工作的积极性与参与性，最终与公司建立命运共同体。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。