

证券代码：300001

证券简称：特锐德

公告编号：2019-018

青岛特锐德电气股份有限公司 2018 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

和信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：带强调事项段的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为和信会计师事务所（特殊普通合伙）。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 997570075 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.10 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	
传真	0532-89083388	0532-89083388	
电话	0532-80938126	0532-80938126	
电子信箱	ir@tgood.cn	ir@tgood.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司自成立以来一直专注于户外箱式电力设备的研发与制造，并推陈出新，迭代升级，已经成为中国最大的户外箱式电力产品系统集成商、中国最大的箱变研发生产企业。

基于在户外箱式电力设备的技术积累和创新延伸，公司成功开拓了新能源汽车充电网和新能源微网两个全新业务板块；发挥传统箱变业务的创新优势，以智能制造业务为创新根基，实现充电生态网和新能源微网双翼齐飞。公司致力于打造中国最大汽车充电网生态公司，搭建世界最大智能充电网技术架构，引领新能源汽车充电行业的发展；结合传统变配电、新能源发电、新能源车充电、储能打造高效、节能的新能源微网；以推进新能源产业进程为己任，促进新能源车充新能源电，创造未来更加美好的人、车、社会共赢的和谐绿色新生活。

（一）智能制造业务

1、主要业务

公司主营以户外箱式电力设备为主、户内开关柜为辅的成套变配电产品，致力于研发设计制造220kV及以下的变配电一二次产品及相关技术服务。公司目前已经形成较为完整的变配电产品生产线上，为国家重点发展行业提供配套的变配电产品及运维服务；并利用技术人才的综合优势为用能客户提供完整的系统整体解决方案，为客户打造交钥匙工程。

公司在电气设备智能制造业务板块的主要产品有：220kV及以下模块化智能预制舱式变电站、移动式智能变电站、35kV智能箱式变电站、10kV智能欧式箱变、铁路（客专）电力远动箱变、智能环网柜、智能开闭站、智能充电箱变、智能微网箱变、智能一体化光伏箱变、智能一体化风电箱变、GIS、H-GIS、变压器、开关柜、交直流电源屏、计量屏、一体化母线桥等。

2、经营模式

公司拥有独立完整的研发、设计、生产和销售体系，通过定制化的销售形式获得订单，一般采取“研发-设计-生产-销售-服务”的经营模式，依据市场需求趋势以及客户订单需求进行研发设计，通过客户认可后组织生产及安装，并持续提供售后服务、运维服务。

3、主要业绩驱动因素

报告期内，公司所处电力设备行业竞争加剧，公司利用特锐德系统集成技术和箱变产品优势以及良好的品牌知名度，主动开发拓展市场，加大国网行业覆盖区域，巩固铁路行业的市场龙头地位，拓展风电、石油石化、城市轨道交通、空港及通信等领域，并取得显著成果。另外，公司产品设计与品质取得全面升级，并加强过程检验与关键性型式试验的验证，公司产品质量和服务得到客户的高度认可，2018年公司智能制造业务板块较2017年实现稳步增长。

4、行业发展情况及趋势

未来，受配电网改造、铁路（干线及城际）建设、城市轨道交通（市域内）以及新能源等领域的发展带动，我国电力设备行业需求将保持稳定的增长，由于特锐德模块化户外箱式产品“快、小、精、省、活”的明显优势，未来对于特锐德生产的模块化户外箱式产品的需求量将进一步加大。

5、所处行业地位

公司作为中国最大的户外箱式电力产品系统集成商、电力系统集成解决方案的领军者、中国最大的箱变研发生产企业，是中国电力产品技术标准的制定者和参与者。特锐德凭借在户外箱式电力行业领先的市场地位成为工信部第一批制造业单项冠军培育企业，也是国内目前唯一参与了国网第三代智能站标准规范编写的模块化预制舱厂家。

特锐德拥有世界首创的220kV及以下模块化智能预制舱式变电站的完整技术体系和知识产权。同时，公司研发的城市轨道交通智能箱式变电站和一体化光伏箱变等产品也开辟了行业创新的先河。特锐德凭借领先的创新能力和技术基础及强大的综合实力，已经先后承担20多项国家级项目，30多项省市级项目，凭借在户外箱式产品领域卓越的技术研发能力，中高端箱变已经取得了中国铁路市场占有率第一、电力市场第一的好成绩。

（二）汽车充电生态网

中国新能源汽车市场已经进入高速增长阶段，未来大规模电动车的“无序充电”将对我国目前的变配电网

形成巨大冲击，而智能充电网是解决电动汽车大规模化充电的唯一有效途径。充电网作为连接汽车和能源间的全新网络，是电动汽车赖以生存的新交通基础设施，包含智能制造+充电运营+数据服务的价值闭环新生态，是新能源和新交通双向深度融合的新产业，是支撑整个汽车产业发展的基础设施和能源保障，未来将拥有非常广阔的发展空间。

公司是业内最先提出汽车充电生态网技术路线，也是目前唯一引领践行的企业，其设计理念充分契合未来电动汽车规模化发展的充电需求。公司不断通过技术和商业模式创新引领行业发展，成为中国规模最大的汽车充电运营公司，公司首创了世界领先的汽车群智能充电系统，是国内唯一实现充、放电双向流动功能的充电站，通过低谷充电、高峰卖电，引导新能源汽车用户参与到电网的削峰填谷，为能源的平衡起到积极的调节作用。

1、主要业务

报告期内，公司在新能源电动汽车充电生态网的主要业务有：智能充电设备研发和制造；充电网的能源和数据运营；面向用户的汽车的大数据深度挖掘和增值服务。

2、经营模式

公司是业内最先提出汽车充电网技术路线并践行的企业，其设计理念充分契合未来电动汽车规模化发展后的充电需求，研发和创新了群管群控、模块结构的智能充电设备，引领行业的发展。

公司通过充电网的合理投建以及精细化运营，建设了中国规模最大的汽车充电网，依靠充电、放电、储能技术和网络，引导用户参与到国家电网的削峰填谷，同时让新能源车充上新能源电，成为中国最具创新活力的能源运营公司。

同时通过充电网云平台的搭建和大数据的深度挖掘，依托收集的汽车、充电、行为、环境等数据，实现面向用户和汽车的互联网增值服务。

3、主要业绩驱动因素

随着新能源汽车保有量的增加及公司战略的调整，报告期内公司运营的充电设备的利用率大幅提高，2018年度公司平台充电量高达11.3亿度，实现了服务费收入大幅增长。同时，公司持续为不同领域的客户提供一体化充电解决方案、探索创新共建共享商业模式并取得较好成绩，使得充电设备销售收入较去年同期实现大幅增长。

此外，公司目前已自主研发并搭建完成世界最大电动汽车充电云平台，在公司充电板块快速发展过程中，云平台将不断积累与新能源车、电池、充电、行为、用户等相关数据，并进行储存、分析与应用，数据价值逐步体现，将创造新的利润增长点。

4、行业发展情况及趋势

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。目前，新能源汽车产业已成为国际汽车产业的发展方向，加上国家频频出台的政策红利，加速了行业的蓬勃发展；此外，国家引导地方财政补贴从补购置转向补运营，加大峰谷电价实施力度，引导充电基础设施参与电力削峰填谷。

随着电动汽车保有量的快速增加，充电设备作为电动汽车发展的必要基础设施，即将迎来快速增长时期，充电行业在市场、政策双重利好推动下，将迎来黄金发展期。

5、所处行业地位

公司具备行业领先的充电技术创新研发能力，是业内第一个提出并搭建充电网完整技术体系的企业，目前已建立十大研发中心，拥有1000多人的技术研发团队，取得了多项国际领先的研发成果。

同时，公司拥有卓越的产品优势，在户外电力设备领域具有深厚的经验，具备领先的充电网核心产品研发能力并自主研发了世界最大的充电大数据云平台。

经过近五年的深耕细作，公司在充电运营方面已经取得面向充电网生态的人、车、充电设备、能源、数据的深度融合及优秀的平台运营能力，充电桩运营数量全国第一，充电量和注册用户数量实现快速增长。

在资源、人才方面，特来电已经搭建了清晰的两层架构，通过城市和共建两级合伙人体系，快速推进充电生态网的建设。同时，公司通过股权激励，进一步完善员工、管理层与股东的利益共享机制，打造凝聚力高、战斗力强的团队。

（三）新能源微网

新能源微电网是公司顺应国家能源供给与消费侧改革相关政策、有力支持绿色可再生能源占比与深度消纳、推进规模化电动汽车充放电以及与智能电网相互融合、创建集中与分布式储能应用创建柔性智能电网的创新成果。新能源微电网是公司在“互联网+”能源领域的创新性应用，有利于我国新能源乃至整个能源整体结构的布局和调整，微电网也是电网配售侧向社会主体放开的方式之一，符合电改的方向，将为新能源的发展创造巨大空间。

公司在新能源微电网领域充分发挥“十大创新研发中心”优势，在传统型微电网技术基础上实现诸多创新与突破，达到国际领先水平。公司新能源微系统利用交直流柔性网架以及综合能源管理策略，降低用户用能成本 20~30%；基于产品的模块化设计并利用物联网以及“松耦合”技术，提高运行效率，降低运维成本；基于特来电大数据云平台基础，开发能源工业大数据管理平台，实现“源网荷储车”智能友好交互。

1、主要业务

报告期内，公司在新能源微网板块的主要业务有新能源微网研发、产品销售、新能源微网EPC等。

2、经营模式

公司通过打造新能源微网在各新能源要素之间形成了紧密协同的运营机制，并创新性的将电动汽车融入微电网，创造出比单一经营要素独立运营更高的效率，有效解决传统微电网多能融合效率低、投资成本高、节能增效不明显、后期运维服务成本大、互动交互差等痛点。

3、主要业绩驱动因素

报告期内，公司在新能源微电网方面持续深化研发，强化特锐德提出的能够在直流侧高效融合新能源发电、储能、电动汽车充电应用的拓扑形式，在系统整体配置的灵活性、适应性和经济性方面有了显著提升，在系统安全稳定控制和保护以及与电网交互能力方面取得了新的突破。

公司新一代微网系统能够以更高效的品质、更低的成本、更为灵活的能源管理方案为用户带来更高的价值。报告期内，公司敏锐发掘新能源微网业务潜力及商机，依托传统业务的市场及技术优势，快速出击抓住市场机遇，已成功中标项目11个，储备项目近百余个，业务取得较好的突破和开拓。

4、行业发展情况及趋势

目前微电网在我国正处于起步阶段，“洁能+储能+智能”是我国未来能源互联网发展的重要方向。随着光伏、储能和电力电子技术的发展和成本的持续下降，微电网在降低供电成本、提升供电可靠性和灵活性以及提升新能源发电消纳能力方面的优势越发明显。

5、所处行业地位

特锐德是国内研究微电网的少数厂商之一，是率先突出并践行交直流柔性链接的微网系统，且公司已率先将微网项目实施落地，微电网核心技术走在行业技术发展的前端。公司于2017年10月份召开了“汽车充电网”与“新能源微网”双向融合发布会，来自电网、汽车充电以及新能源微网等领域的多位专家及专业人士对特锐德微电网给予了高度评价，并表示：“特锐德该系统综合技术性能达到国际先进水平，在电动汽车充电群管群控并参与微网控制与电网互动技术方面达到国际领先水平。”

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要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

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	5,874,410,761.08	5,106,873,427.56	15.03%	6,114,244,188.65
归属于上市公司股东的净利润	151,178,489.56	191,561,062.42	-21.08%	225,082,234.34
归属于上市公司股东的扣除非经	46,860,699.87	70,544,602.38	-33.57%	189,584,269.21

常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	534,518,985.05	53,856,441.77	892.49%	387,408,504.00
基本每股收益（元/股）	0.15	0.19	-21.05%	0.23
稀释每股收益（元/股）	0.15	0.19	-21.05%	0.23
加权平均净资产收益率	5.20%	6.92%	-1.72%	8.75%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	13,412,077,659.78	12,436,181,593.13	7.85%	11,735,495,702.11
归属于上市公司股东的净资产	2,980,487,998.21	2,858,061,835.56	4.28%	2,684,799,234.98

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,195,622,804.82	1,441,692,979.73	1,255,099,879.78	1,981,995,096.75
归属于上市公司股东的净利润	56,876,953.11	65,942,254.85	20,843,791.65	7,515,489.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,431,056.19	52,442,894.55	891,437.47	-42,904,688.34
经营活动产生的现金流量净额	-329,172,750.09	80,064,287.88	119,831,423.64	663,796,023.62

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	34,072	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,196	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	39.92%	398,231,880	0	质押	334,314,169	
川开实业集团有限公司	境内非国有法人	5.09%	50,770,827	0		35,649,900	
德锐投资—银河证券—18 德锐 EB 担保及信托财产专户	其他	4.08%	40,668,120	0			
屈东明	境内自然人	3.38%	33,759,000	25,319,250		33,000,000	
HELMUT BRUNO REBSTOK	境外自然人	2.57%	25,612,412	20,695,584			
青岛特锐德电气股份有限公	其他	2.33%	23,211,626	0			

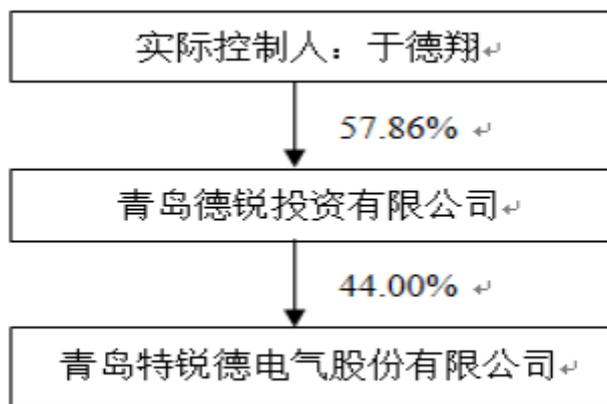
司一第 3 期员工持股计划						
简兴福	境内自然人	1.52%	15,177,955	11,383,466		15,177,955
于德翔	境内自然人	1.32%	13,119,434	9,839,575		
刘凯	境内自然人	1.10%	11,000,000	0		
青岛特锐德电气股份有限公司一第 2 期员工持股计划	其他	1.02%	10,153,540	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>(1) 青岛德锐投资有限公司共持有公司股份 438,900,000 股，占公司总股本的 44.00%。德锐投资于 2018 年 11 月非公开发行可交换公司债券，2018 年 11 月 7 日，德锐投资将其持有的公司 40,668,120 股无限售条件流通股在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成担保与信托登记手续，担保信托专户为“德锐投资—银河证券—18 德锐 EB 担保及信托财产专户”，用于本次可交换公司债券的本金及利息提供担保。办理担保信托登记股份数量为 40,668,120 股，占公司总股本的 4.08%。</p> <p>(2) 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。</p> <p>(3) 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。</p>					

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、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

2018年，面对复杂多变的外部环境和严峻的市场形势，全体特锐德人以“提智增效、攻坚克难、转型升级、把控风险”为战略指导方向，落实“一机两翼”的二次创业发展战略，取得了令人欣慰的成绩，带领特锐德驶入了二次创业新轨道，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，公司实现营业总收入587,411.08万元，较上年同期增长15.03%；实现营业利润为12,205.33万元，较上年同期增加4.36%；实现利润总额为12,477.71万元，较上年同期减少30.12%；实现归属于上市公司股东的净利润为15,117.85万元，较上年同期减少21.08%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,686.07万元，较上年同期减少33.57%。

报告期内，公司重点开展了以下工作：

1、发挥狼性团队精神，攻坚克难，智能制造业务多领域开花结果，合同额增长超预期

公司持续发挥技术产品创新、资源整合、以及技术营销优势，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41.88亿元，比去年同期增长7.27%；毛利润9.49亿元，比去年同期下降10.69%。

(1) 战略调整，电力行业中标覆盖区域扩大

2018年电力市场集中招标项目量稍有回暖，低价竞争仍在引领行业，为提升市场竞争力及完成年初制定的目标，公司客户中心联动营销，运用大数据分析，稳扎稳打，在电网市场上不断巩固和开拓，特锐德品牌优势继续凸显。

报告期内，公司参与国家电网公司配网协议库项目四个批次、输变电项目六个批次，中标产品包含变压器、箱变、开关柜、环网柜、环网箱、配电变台等，中标产品覆盖16个省份，实现湖南、重庆首次中标。随着优质电网建设开展，高质量产品逐步引领市场，特锐德成功中标变压器、箱变、环网箱等优质产品标包，为行业内此类产品招标的首批中标厂家；35kV开关柜产品进入评标一类企业并中标，实现从0到1的历史性突破；此外，公司顺利通过多项资格审查，包括2018年国网输变电及国网协议库存“一纸认证”、国网2018年35kV-110kV试点变电设备资格预审、2018年-2019年配网协议库存审核、南方电网资格预审、山东电网资格预审等，为进一步开拓市场奠定优质的基础。公司持续中标国网GIS设备，更是标志着特锐德步入更高电压等级、更高产品附加值的国网市场发展的快车道。

(2) 轨交行业，技术营销，再创佳绩，继续巩固细分行业的领先地位

2018年轨道交通项目进入高速建设阶段，公司在轨道交通行业的各个重大项目经过团队的密切配合，迅速适应市场变化，通过精致营销、技术营销以及对投标的细节把握，取得了优异成绩。公司在2018年顺利中标乌格、兰新、渝怀、衢宁、昌吉赣、徐淮盐、京雄、银西、大张等铁路大线项目，再次证明和巩固了特锐德在铁路市场的龙头地位。

同时，公司依靠自身的实力，相继中标青岛机场、地铁1号线高压柜、地铁8号线高低压柜，公司全资子公司川开电气中标成都天府国际机场项目1.04亿元，提升了公司及子公司在重点工程及地铁行业的影响力，同时也为后期进军机场、地铁行业奠定业绩基础。

(3) 持续跟进，提供系统解决方案，不断突破模块化智能变电站推广

报告期内，公司及子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，中标了全国首套地铁行业预制舱式变电站——吉林长春地铁66kV变电站、全国首套风电领域220kV全预制舱风电升压站——福建莆田220kV海上升压站、全国首套通信领域110kV变电站——中国移动110kV变电站，大唐首套预制舱式升压站——大唐贵州镇宁革利110kV风电升压站，实现地铁、通信、海上风电、五大发电集团等多个应用领域的新突破。报告期内，公司签订模块化变电站85个站，截止2018年底公司累计完成签订模块化变电站221个站，奠定了公司在模块化变电站行业的龙头地位。

(4) 精耕细作，开拓能源市场及用户市场，实现较好突破

公司积极开拓石油矿产市场，在细分行业持续低迷的市场环境下实现中标额较高增长的好成绩。报告期内，

公司在延长油田、长宁天然气，辽河油田均有中标，2019年公司产品顺利入围中石油甲级供应商，同时中石化依靠平台搭建，突破中标，为2019年持续突破石油、石化行业奠定良好基础。

同时，公司充分利用现有资源，各部门沟通配合，开拓大工业用户、数据通信等新客户，发展潜力客户，同客户搭建长期战略合作平台，取得良好的成绩。2018年9月，公司中标兰州新区人工智能云计算产业基地电力设施配套工程项目，中标金额合计8402.34万元。

2、锐意进取，提智增效，充电网业务总体盈亏平衡

特锐德作为我国投建充电桩数量最多的企业，经过5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，公司新能源汽车充电生态网业务实现营业收入14.36亿元，比去年同期增长40.92%；毛利润3.48亿元，比去年同期增长66.18%。

(1) 精准投建，持续保持规模领先优势

经过多年在充电领域的不断探索以及投建运营经验的快速积累，在大数据云平台的支持下，公司已建立一套成熟的精准投建体系，大大提高公司的投运效率。截止报告期末，公司全国范围内累计成立子公司90家、项目落地城市300多个，上线运营公共充电桩超过12万个，累计充电达到16.9亿度，为近125万的电动汽车车主提供充电服务，充电网格局基本形成，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) 精细运营，充电设备利用率和充电量大幅提升

报告期内，公司大力开展充电设备精细化运营，利用率和充电量均得到大幅度提升。公司充分利用群管群控智能调度系统和云平台大数据分析系统将充电调度和汽车的运营调度有机融合，充分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，为新能源车主充电提供更多优惠；此外，公司利用智慧停车技术，减少油车占位并设置充电专用车位，配套道闸系统，减免充电车辆费用，提供配套服务设施，提升充电体验。

同时，公司加大与曹操、首汽、轻享、华夏、顺丰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、蔚来、上汽、威马、小鹏等主机厂深入合作，提供定制化的充电服务，从源头掌控充电用户；公司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。公司运用互联网、物联网、大数据、云平台、在线智能客服等多种手段提供全方位客户服务，提升品牌力量，打造充电运营商良好口碑。

报告期初，公司充电终端日充电量约为220万度，报告期末，日充电量已达500万度，增速迅猛。报告期内，公司充电量约为11.3亿度，同比增长165%。

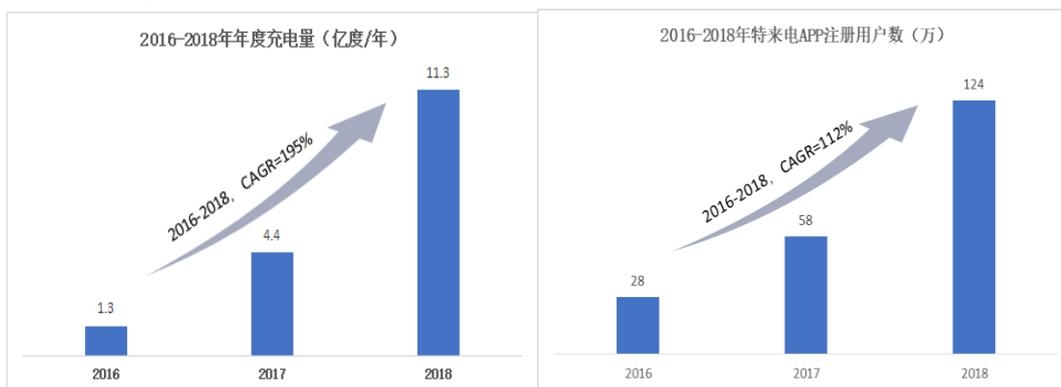


图6：充电量及充电APP注册用户增长

(3) 多领域开花结果，充电设备销售收入大幅增长

报告期内，公司充电解决方案销售业务继续保持快速增长，并在更多的细分行业领域取得进展，保持了良好的业务成长性，全年合同额达7.5亿元，同比增长78%。其中，公司在公交行业继续保持规模领先地位，电动汽车群智能充电系统和智能柔性充电弓系统等不断升级优化并保持技术领先和应用领先；在能源石化领域取得重要突破，与中石油、中石化、新奥燃气、壳牌等国内外能源巨头达成深度合作并项目落地；在车企的产业链合作方面，与大众、宝马、上汽、广汽、长安、北汽、蔚来等超过20家整车企业在充电设施建设运营及技术研发等领域继续深入协同；在地产、政府等领域业务保持快速、有序推进；同时，公司与各领域伙伴开展多种灵活合作，各细分行业领域的快速进展促进了公司生态商业模式的落地，多边市场效应逐步显现。

(4) 共建共享，重资产向轻资产创新转型

报告期内，公司大力推广共建共享模式、布局全国充电生态网，公司通过领先的充电技术、丰富的运营经

验以及充电云平台大数据支撑，在国内首批25个共建城市重点推广，立足核心区域，获得共建种子项目。公司在2018年10月份成功举办了首届共建合伙人大会，现场签约合伙人近100名。截止到报告期末，公司签约落地项目近120个。公司创新性的“共建模式”得到了市场验证，并广受市场青睐。

公司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) 四年深耕和积淀，充电板块实现盈亏平衡

公司通过四年在充电领域积累的产品技术优势和投建运营经验，不断提高投建运营效率和市场占有率，同时创新共建商业模式、打造共建共享平台。报告期内，公司充电量11.3亿度，同比增长165%；充电运营收入5.31亿元，同比增长153%；充电设备销售及共建业务收入7.51亿元，同比增长106%。充电板块全年实现盈亏平衡。

3、继续开拓创新、抢占先机，加速新能源微网业务布局

公司新能源微网业务以能源多元化、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十余个场景。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。

4、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，报告期内实现订单总额较去年同期增长30%，主要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。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，澳大利亚项目成功运行了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，公司在澳大利亚电力行业的地位日趋稳定。报告期内，公司在澳大利亚光伏行业实现了较好的市场占有率，产品的质量和服务赢得了客户的信任和赞美。此外，在哈萨克斯坦和俄罗斯、东南亚和南非等地区，公司产品及服务也被市场所认可，特锐德的品牌逐渐被客户所熟知接纳。

5、继续加强研发创新，紧跟行业升级技术，面向未来储备技术

报告期内，公司自主研发的220kV模块化变电站实现了风电领域、220kV电压等级双突破，成功落地第三代110kV城市中心站；公司与子公司联合研发的40.5kV VC-GIS项目能够同时满足国内、国际市场需求，标志着公司产品性能及技术水平进入一个全新高度。

同时，公司紧跟充电行业发展趋势，以市场为导向加强技术升级，2018年，公司攻克了十七项支撑电动汽车充电网的关键技术。

此外，公司继续加强“汽车充电网”和“新能源微网”的双向融合，实现充电、放电双向流动的功能，通过低谷充电、高峰卖电，引导用户参与到国家电网的削峰填谷，同时增加实现用户、企业、电网的价值，为国家能源的平衡起到积极的调节作用，实现新能源车充新能源电，开启新能源新时代。

6、建立持续有效机制，加强人才培养，打造公司人才梯队

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，公司通过制定科学化、可量化以及多元化的绩效激励体系，加强企业文化的引力，激励员工与公司建立命运共同体。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
箱式变电站	993,367,916.25	244,701,343.33	24.63%	46.07%	32.76%	-2.47%
箱式开关站	704,983,381.54	198,239,039.11	28.12%	16.96%	1.46%	-4.29%
户内开关柜	1,184,037,854.00	282,967,309.17	23.90%	0.76%	-11.36%	-3.27%
安装工程及其他	1,162,271,216.26	278,915,955.14	24.00%	48.92%	54.64%	0.89%
新能源汽车、充电业务及其他	1,435,843,214.78	348,247,672.90	24.25%	40.92%	66.18%	3.68%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

报告期内合并财务报表范围变化具体详情请见第十一节财务报告部分附注八“合并范围的变更”。