**远东智慧能源股份有限公司**

**投资者沟通会记录**

**一、本次沟通会召开情况**

时间：2018年1月19日15:00-17:00

形式：电话会议

参加机构：中信证券、财通基金，中银基金，凯银投资，杭州城投，国机投资

公司参加人员：董事长蒋承志先生，副董事长兼首席执行官蒋华君先生，董事张希兰女士，董事兼董事会秘书王征先生、董事会办公室人员等。

**二、本次沟通会投资者提出的主要问题以及公司回复情况**

公司就投资者主要关心的问题做了交流，具体如下：

1、请问公司2018年的战略规划是什么？

答：公司持续以“互联网+”为核心打造公司成为全球领先的智慧能源，智慧城市服务商。目前已形成了以战略性新兴产业为导向，电力产品及服务一站式提供商的领先商业模式。在行业中，形成以机场和新能源汽车两个行业为龙头，风电、光伏、高铁、数据中心等多个行业为辅的良好发展态势。

在机场行业，从行业趋势来看，“十三五”规划期间，重点机场将从200余个发展到500个以上，而美国加上通用型机场，有将近3.5万个机场存量，市场空间极大。2017年公司并购了智慧机场行业领先的系统服务商京航安，京航安是民营企业在机场服务中的佼佼者，目前正向机场全牌照建设进军，2018年承诺利润1.43亿元人民币，同时将带动公司相关产品进行协同销售。

在新能源汽车行业，公司下属公司江西宜春远东福斯特是国内18650/21700圆柱形电池龙头，2017年产能约3GWh，承诺利润为1.3亿元人民币，并进入众泰、江铃、奇瑞、一汽华晨等主流车厂。目前在乘用车电池厂家中排名第六，新能源汽车电池总产能排名第十（高工锂电数据）。公司未来将在江西宜春和江苏宜兴两地打造包括圆柱形电池、软包电芯和方形铝壳锂电池为主的总产能超20GWh的电池产业，并与在中国云母锂储量最大的宜春设立的碳酸锂生产企业南氏达成战略入股协议，南氏规划碳酸锂产能4万吨，同时南氏将参股远东福斯特成为股东，有效保证了电池上游原材料的供应。

在电力行业，公司电缆产业2017年前三季度销售大幅超越去年同期，创造了公司历史最高的销售收入，2018年，在质量及品牌成为当前市场的重要筛选标准下，公司将继续推进战略客户合作，并围绕清洁能源、数据中心、房地产等重点行业做重要突破，公司预计将迎来新的增量市场；另外，公司电力设计领域龙头企业艾能电力，电网数据化龙头企业水木源华，预计将保持稳定增长。

综合上述情况，我们对公司2018年的业绩很有信心。

2、公司电缆2017年出现因成本上涨导致利润大幅预减的原因？2018年如何保证波动不再发生？

答：2017年铜价波动较大，拖累电缆业务盈利水平。受供需变化等因素影响，铜价自2016年10月下旬显著上行，2017年总体呈震荡上行的走势。沪铜价格在2017年最高涨幅达24.3%。公司2016年线缆业务实现收入102.46亿元，占总收入的83.7%。而铜在电缆制造成本中的占比超过80%，铜价震荡上行对于制造商成本管控挑战很大，由于没有预见到如此大的涨幅，造成订单生产时的铜价高于签订订单时的价格，公司从客户和诚信的角度出发，都给予了交货。

2018年和2017年整个行业环境是不同的。2017年对于行业内的企业来说都是一个特殊的时间点。2017年国家供给侧改革对所有大宗商品来说都是一个结构性调整，不光是铜还包括其他原材料。从2017年向前看6年，原材料价格都是在持续下降的，2017年相对来说是大宗商品价格的拐点。客观来说，公司在这个时间点上还是犹豫了。我们判断2018年商品价格不会再出现2017年由于政策性因素导致结构性调整的情况。同时，公司在实际操作上也做了风险防控，我们对相对比较长期的闭口合同，将进行成本的锁定，降低价格波动的影响。

3、去年听说已经开始锁定合同成本了，为何今年还是出现大量未能锁定成本的合同？

答：一方面，2017年新接订单价格未锁定而且整个商务条款还在逐步优化，比如预付款、开口合同比例还是较低的。另一方面重要原因是2017年我们执行的低铜价时的订单数量是非常大的，涉及的订单金额约40亿。对这部分已经签订的战略合同，公司秉持契约精神继续执行，但这部分成本价差就超过一万了。目前，我们都与这些战略客户进行了洽谈，客户大多表示愿意支持公司经营策略的调整，进行开口合同的签订。

4、公司对铜价的预判是怎样的？

答：行业内都会面对这个问题，我们公司目前原材料占比还是比较高，未来主要需要解决的问题是提升毛利水平，降低原材料带来的影响，这是一个长期的结构性调整工作。从经营层角度来说，我们并不希望通过对于铜价的判断或投机来赚材料上的收益，这不是经营角度的重点。公司希望通过套保、预付款、开口合同、技术创新、工艺优化等方式提升经营质量，保证合理的毛利水平。

5、公司在新能源领域锂矿、正负极材料、整车等领域的规划如何？

答：公司与南氏实业、南氏锂电新材料拟进行合作，在宜春经济技术开发区投资建设智慧能源产业链，实现从正极材料、电芯（软包、方形铝壳）和动力电池组完整产业链条。南氏锂电新材料规划成为国内技术和规模领先的碳酸锂研发和生产制造商，此次合作将进一步加强智慧能源对锂电池上游原材料的战略合作，满足公司对锂资源、技术和成本领先的需求，加强公司在锂电行业的综合竞争力，为远东福斯特成为全球领先的新能源汽车动力电池及储能系统服务商奠定坚实的基础，进一步促进公司成为“全球领先的智慧能源、智慧城市服务商”。此外，公司将加强与国内有资源和技术成熟的生产商全面合作，向正极、负极、隔膜、电解液、铜箔等供应链延深，如湖南中科星城石墨有限公司、深圳市贝特瑞新能源材料股份有限公司、江西优锂新材股份有限公司、天津东皋膜技术有限公司等主要原材料供应商签订战略长单。通过合资/合作，获得上游锂矿资源并与下游整车厂重点客户在PACK、电池回收等领域结成战略联盟合作伙伴关系；探索动力电池新的商业模式创新，积极切入整车厂和终端市场，探索动力电池新的商业模式创新，针对智能出行等领域未来重点布局，深化合作。

6、公司锂电在技术上与市场上其他企业相比是处于何种水平？

答；公司深耕18650三元锂电池多年，拥有18650-2400mAh、2600mAh、2900mAh、3100mAh等多种型号的产品，分别应用于电动汽车和数码领域。在圆柱形锂电池领域是处在国内第一梯队水平的。在产能方面，目前公司产能3GWh，未来规划产能将超20GWh。在技术上，公司通过改进正负极材料性能、采用轻量化材料、结构优化等措施提高单体电芯容量，使得单支电芯能量密度超过220Wh/kg。目前220Wh/kg的18650三元电池已经批量生产，通过轻量化设计系统能量密度已达到140Wh/kg。此外，公司还积极匹配战略客户布局软包和方形铝壳电池，并持续引进和培养高端人才，满足未来2-3年客户的需求，并力争进入锂电行业前三。

7、明年战略并购的方向及领域？

答：公司已基本形成以智能电力产品、新能源汽车动力系统及储能设备、清洁/新能源系统、互联网电工电气平台为主的“互联网+”智慧能源业务布局，为行业客户提供一体化的能源系统解决方案。公司将继续围绕全球领先的智慧能源、智慧城市服务商的战略定位，寻求潜在合作伙伴，拓宽智慧能源、智慧城市系统解决方案，实现产品运营与资本运营的有机结合，灵活面对新时代的市场需求，更快实现企业转型。并购标的的主要选择标准是行业前三或者细分领域数一数二且平均毛利率为25%左右，净利率不低于5%的优质企业。

8、目前公司的管理层参与股权激励计划的进展如何?

答：股权激励方面，控股股东远东控股集团基于对公司未来发展和持续盈利能力的信心，为提高员工凝聚力，激励远东控股集团核心员工长期增持智慧能源股票。该增持计划囊括了远东控股集团所有全资及控股公司核心骨干人员，且控股股东对股票损益进行兜底，彰显了大股东对公司未来发展的坚定信心。该激励计划总人数不超过 3,000 人，总规模不超过 30 亿元。根据半年报数据，1200多名核心员工参与了激励计划，合计持有约4500万股，现在数据应该又增加了。2017年12月1日，公司高管蒋苏雯女士发布了增持实施结果，增持了20多万股；12月6日，公司董事王征先生又发布了增持计划，目前已经利用280万元增持约48万股。未来公司还将持续推动增持计划的实施，提振资本市场对公司的信心。这两天公司有部分董监高表示计划增持公司股份。我们正在征集董监高的意向，目前征集到如下计划：公司副董事长蒋华君先生计划至少增持1000万元、董事张希兰女士至少1600万元、董事陈静女士、高管朱长彪先生、李太炎先生均至少500万元，蒋苏雯女士至少400万元，再加上其他董监高、核心管理成员，预估金额会超过一亿元。我们将在本周日（1月21日）公告该增持计划。这也证明了我们的团队对公司信心十足，充分相信公司未来的发展前景。

远东智慧能源股份有限公司董事会

二○一八年一月十九日