

证券代码：600869

股票简称：智慧能源

编号：临 2018-125

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

债券代码：143016

债券简称：17 智慧 01

远东智慧能源股份有限公司 关于投资者沟通会接待情况的公告

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”）于 2018 年 10 月 26 日召开了投资者沟通会，现将会议接待的主要情况公告如下：

一、本次沟通会召开情况

时间：2018 年 10 月 26 日

地点：江西宜春红林大酒店

形式：现场会议

参会机构：招商证券、海通证券、新时代证券、广发证券、财通证券、华福证券、太平洋证券、民生证券、华宝证券、国盛证券、财富证券、中国银行、工商银行、建设银行、中国进出口银行、招商银行、兴业银行、民生银行、光大银行、邮政储蓄银行、上饶银行、九江银行、赣州银行、江苏银行、苏州银行、浙商银行、南洋商业银行、国富基金、长城基金、博道基金、中银基金、银叶投资、天堂硅谷

公司参会人员：蒋承志、王征、薛嘉渔、吴松坚、周寅、杨闯、关智进、相江峰、付祖堂、蔡李荃、程松、尹晓青、周明、蒋俭

二、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、公司 2018 年前三季度经营情况怎么样？

2018 年前三季度公司实现营收 126.48 亿元，略有增长，归母净利润 2.98 亿元，同比增长 103.99%，归母扣非净利润 2.54 亿元，同比增长 120.37%。今年以来，公司经营业绩保持较高的增长势头，三季报营业收入和净利润持续双增长，彰显核心竞争

力和市场影响力的提升。同时各个板块表现良好：智能线缆业务战略客户数量不断增加，与百强集团、广田控股集团、苏宁控股集团等 670 家企业建立战略合作关系，并荣获“中国线缆行业最具竞争力企业 10 强”称号，同时不断扩大战略行业，陆续在清洁能源、高端装备、智能电网、智能交通等领域累计签订超百亿元项目合同。智慧机场业务稳步发展，实现营收 6.29 亿元，同比增长 25.11%，净利润 1.04 亿元，同比增长 24.73%，目前在手订单超过 16 亿元，协同带动电缆和电力产品进入机场行业。安哥拉罗安达新国际机场、北京大兴国际机场、大理机场、张家口军民合用机场等建设工程业务顺利，不断助推“一带一路”战略落地。三元锂电业务产能规划超 17GWh，两条 21700 型锂电池生产线已顺利投产，并与宜兴环保科技工业园、协鑫集团建立战略合作，打造全新锂电池产业链。

经营上，公司采取全面压降应收货款和存货的举措，加快资金回笼和应收帐款周转。公司组织营销、财务及法务等相关条线持续关注逾期款的催收，指定专人负责提醒和督促营销人员清收逾期应收货款，按日汇报工作进度；公司积极优化付款条件，严控付款风险，保证优质付款的落实，以此来确保原材料成本的锁定及资金的安全；公司要求采购及生产条线根据生产计划及价格预期合理排产、合理采购，要求营销条线及时组织发货、控制库存量、降低库存，积极与客户沟通，争取更好的付款条款。

2、公司线缆业务经营情况及未来发展空间如何？

当前，我国电线电缆行业排名前十的企业在国内市场份额仅为 7-10%，同一时期，日本、美国、法国等电线电缆行业发达的国家产品市场集中度都非常高，近 70%。据前瞻产业研究院相关数据显示，预计到 2022 年，中国电线电缆行业市场容量达到 1.72 万亿元，未来市场空间巨大。在西安地铁奥凯事件后，电缆产业加快行业质量诚信规范建设，行业集中度的快速提升对坚持品质的远东带来了机遇和发展。作为全方位电力系统服务商，加之在品牌、规模、营销、技术研发、战略客户等领域富有竞争优势，公司将引领线缆行业规范化发展，不断提升毛利水平。同时，京航安也将进一步带动公司电线电缆、电力设备、储能、分布式能源等业务在机场行业的协同销售，助推公司整体线缆份额跃升。

2018 前三季度，公司持续加强细分市场的战略拓展，主要集中在清洁能源、高端装备、智能电网、智能交通等领域。在能源智能汽车行业，公司为比亚迪、菲尼克斯等企业提供线缆和线束等特种产品解决方案，并持续升级战略合作，同时推进与吉利

汽车、零跑科技、车和家等企业达成战略集采合作。在交通行业，公司线缆应用于北京大兴国际机场、上海浦东国际机场、青岛新机场等项目，并深化与南京地铁等轨道交通领域项目合作，助力国家智能交通建设。在智能建筑行业，公司于8月完成了“中国尊”项目的10kV高压悬垂电缆全部敷设，推动了超高层建筑的智能化发展，未来将重点服务上海SK大厦建设。在大数据中心行业，公司分别与上海宝冶集团、江苏中电创新、中铁电气化局集团在长江存储科技有限公司国家存储基地项目、国家存储器基地机电安装项目、中铁电气化局铁总数据中心项目上达成战略集采合作关系，布局大数据中心服务领域。此外，公司研发生产的IRS07EE-H-450/750V Class I、III型的机器人电缆获一、三类机器人电缆TÜV莱茵证书，成为全国首批获得该证书的企业，将有效带动机器人企业、行业及智能制造产业的发展。

3、公司投产的新型21700产品与此前电池相比有哪些改进？

作为国内领先的圆柱电池企业，公司在现有18650产品基础上，引进以日本、韩国为主的两条日产40万支21700动力电池智能化、绿色化生产线。此次投产的4.0Ah-4.5Ah 21700电芯采用高镍正极+硅碳负极材料体系，能量密度在240Wh/kg以上，Pack成组后能量密度在160-180Wh/kg，生产效率达200ppm，在成本降低，智能制造，成组效率，能量密度，循环寿命，和产品一致性等方面较18650电池都更有优势，且符合欧洲RoHS指令。该产品应用于新能源物流车、乘用车等领域，将会成为公司竞争动力电池市场的核心产品。

4、公司目前电池厂的主要合作客户有哪些？

作为国内三元18650型锂电池的龙头企业，公司已向江铃、东风、众泰、奇瑞等新能源汽车厂商配套销售超过7万组动力电池组，上半年进入国内乘用车装机排名前五，同时持续拓展低速车、二轮车市场，与超威创元、捷星、安靠、泰新达成战略合作，并持续推进与雷丁、御捷、小牛、雅迪等客户战略合作。同时，公司也积极向国际上延伸触角，目前正与国际前十的汽车集团进行交流探讨。

此外，公司21700电池产品得到一线主机厂的认可，已收到江铃新能源2019年一季度5000套的21700动力电池系统订单，主要配套300公里以上的新车型。

5、公司锂电池业务的核心优势与竞争力是什么？

公司在整体的规划定位上具备丰厚的积累和基础。公司将 20 年对锂电池工艺与设备的理解，13 年对产品的专注，结合专家的研发理念，非锂电行业内的管控措施等理念传递给设备厂商，与设备厂商联合研发出了 3GWh21700 动力电池智能化、绿色化生产线。因此，此次投产的 21700 产品能量密度实际上可以在原有的基础上提升 10%，未来可能会提升到 15%-20%；生产周期在原有的基础上缩到了 70%；生产人员数量是原有人员数量的 1/3；良品率在原有的基础上又提升 2-3%。

公司在人才建设和规划上也有领先优势，2014 年 6 月获江西省政府批准福斯特成立“院士工作站”，2015 年 9 月成立“国家博士后科研工作站”，16 年我们成立研究院，今年我们总部会成立联合研究院。今年 9 月，国家“千人计划”专家薛嘉渔博士加盟公司，他在锂电池行业从业 21 年，在整条产业链上积累了丰富的经验，是业界知名的权威专家，享有广泛声誉。曾获美国超能电池公司银弹头奖；2008 年被评选为首届“对中国锂离子电池行业最有影响力的 10 大风云人物”之一，未来他会牵头组建我们中央级的研究院。

同时公司在研发整体解决方案上时，定位用一代储一代，长远布局在前端。目前市场较热的固态电池，还有更高能量密度的产品，公司都会去做前沿性的基础性研究。

6、公司如何看待高镍材料的发展？

随着新能源汽车市场的不断发展，对于电池的续航能力以及比能量的要求不断提高，推动正极材料由低镍 532/622 转向高镍 811，而且国家补贴政策退坡，补贴系数与能量密度和续航里程等指标直接挂钩，高镍 811 具有高能量密度等优势，补贴额度高。同时，上游资源端锂钴镍等金属价格变化，尤其钴价格上涨速度、资源稀缺等，也进一步推动正极材料向高镍低钴方面发展，以减轻上游资源对正极材料价格的影响。圆柱电芯生产企业新增产能的环境、设备、技术及研发、管理等方面的改变与提升，使其具备高镍电芯的稳定生产能力。因此高镍 811 材料在圆柱电芯上的应用不仅将实现电池能量密度的提升，同时提高了镍的比重、降低钴的使用，在成本方面抵御了普通三元材料价格上涨带来的成本压力，在未来几年内或将成为主流。

7、公司锂电池业务未来的发展如何？

今年上半年上游镍、钴等原材料价格居高不下，使得下游电池企业利润被挤压严重；同时新能源汽车补贴门槛不断调高，使得车企收入减少，回款周期拉长，进而转

嫁给动力电池企业。客观行业情况加上公司 3GWh 项目的投入都对公司当期报表产生了较大影响。目前公司正在通过研发、工艺、设备技术创新等不断提升产品质量、降低产品成本，以面对“双重挤压”的经营环境，并且公司成立了以国家“千人计划”特聘专家薛嘉渔博士牵头的锂电池研究院，不断提升公司的经营利润。同时，公司 3GWh21700 项目的投产运营，包括后期客户的拓展和开发，也一定会为公司业绩增长带来动力。

长期来看，锂电业务毛利水平维持在 20-25%是正常的。前几年，国内锂电池尤其动力锂电池出货量快速增长，带动了上游正极材料、电解液等关键材料产量的提升，导致原材料价格上涨幅度大。今年盐湖地区、锂云母地区锂资源都在加速释放产能，正极材料价格下降幅度明显，从最高 23 万跌到 17 万，钴的价格基本也从最高的 60 多万跌到 40 万左右，行业整体成本在下降。随着今年低端电池厂的出局，锂电行业集中度正逐渐提升，行业整合也在加速进行中，长期看有利于公司加速释放产能。

8、如何看待今年整体装机量中圆柱电池份额缩减，软包渗透率加快的现象？

作为最成熟的圆柱形电池，它已经拥有了固定的全球标准，从研发、制造到应用上，整套流程的严谨性会更高，电池厂商根据标准生产电池，同时车企也是根据标准来设计应用，拥有很强的一致性。随着国内新能源汽车补贴标准对电池能量密度提出了更高要求，软包技术成为了电池实现轻量化和高密度化的重要手段。但其对高制造工艺的要求，也要求着相关后市场技术的提高。

目前车企对于这三类电池会有自己偏好，会选择他们所认可的类型而进行产品研发，客户关心的是车辆续航表现以及更好的配重与布局，不存在对电池形状的喜悦。无论圆柱、方形还是软包电池对于市场而言都会具有自己的价值。随着未来技术的不断迭代、新能源汽车补贴的退坡，市场将进入更加理性和多元化的竞争。圆柱电池和软包电池凭借不同的技术特点以及差异化的竞争领域，仍会同时满足不同市场以及相同市场中不同客户对产品的差异化诉求，动力电池市场仍会呈现多种技术路线并存的局面。

在国家政策大力支持和新能源汽车产业快速发展的大背景下，公司也正在完善产品布局，以丰富的产品线满足客户对于不同类型电池的需求，在现有 18650 生产线的产能 3GWh 基础上，新增 3GWh 新型 21700 产能，新增 6GWh 软包电芯及方形铝壳产能，并拟通过定增新增 5GWh 方形电池产能，总体产能规划超 17GWh，继续增加公司在锂电

池领域的市场份额。

9、公司明年回售债券，资金面是否充足？

公司信誉卓越，银行授信 66 亿元，15 亿元中期票据获准发行，5.27 亿元优质 ABS 项目已报批，公司获机构投资认可，中央汇金，社保组合，加拿大年金等 20 余家机构成为股东，聘请中金公司非公开融资 31.82 亿元已获证监会受理。同时，公司大股东远东控股集团 2018 年出售优质地产收入约 32 亿，资金充裕，积极支持上市公司持续发展。

特此公告。

远东智慧能源股份有限公司董事会

二〇一八年十月三十日