**远东智慧能源股份有限公司**

**关于投资者沟通会会议纪要**

**一、本次沟通会召开情况**

时间：2021年5月12日16:00-18:00

形式：现场结合网络会议

参会投资者：

机构：重阳投资、东方汇富、财中金控、誉华资产、遵道资产、盛宇投资、恒穗资产、中骏资本、金库资本、光合未来投资、宁聚投资、千波资产、源启资本、宝弘景、上海证券通、允能众创、韬韫投资、亚豪投资、星广丰投资、兄弟资本、拿特资产、明溪天泽、芳茜投资、蜂投财富、谋盛资产、璞智投资、丹旸资产、渝和投资、御厚投资、禄象投资、中皓盛发、盈科资本、驰东投资、汉理资本、中国以色列家族资管等

券商：国泰君安、财通证券、中信证券、民生证券、东吴证券、广发证券、渤海证券、德邦证券、天风证券

公司参会人员：蒋承志、蒋华君、陈静、万俊、邵亮、Patrick Yu

**二、本次沟通会投资者提出的主要问题以及公司回复情况**

远东智慧能源股份有限公司（以下简称“远东股份”或“公司”）就投资者主要关心的问题做了交流，具体如下：

**1、公司未来的发展战略？**

公司为智能缆网、智能电池、智慧机场龙头/领军企业，在“碳达峰、碳中和”和“强链补链”等国家战略背景下，公司将坚定“全球行业数一不数二”的战略和目标，持续围绕三大业务，坚持产品经营和资本经营结合、国内市场和国际市场结合、硬实力和软实力结合，坚持客户导向、制度导向、问题导向、目标导向、绩效导向，坚持全面数字化、全面智能化、全面国际化、全面对标、全面超越，致力于成为全球领先的数智制造服务商。

智能缆网：公司坚持“精益化、高端化、国际化、数智化”发展战略，聚焦绿色建筑、智能制造、智能电网、清洁能源、智能交通等行业，坚定与战略客户/重要客户战略合作，以极致的产品和服务为客户解决实质性问题，助力客户提升全球竞争力。

智能电池：公司锂电池坚持以客户为导向，聚焦在轻出行、电动工具等细分市场头部客户，致力为全球客户提供一流的锂离子电池能源应用解决方案；公司持续加强铜箔专业人才储备，加快锂电铜箔二期7,500吨4.5微米超薄铜箔项目投产和产量爬坡，同时启动三期超薄锂电铜箔项目，并重点提升高毛利极薄高端锂电铜箔的产销能力，致力成为高质量超薄锂电铜箔行业的领军企业。

智能机场：继续保持机场助航灯光、空管弱电、导航等优势业务，积极向场道和智能产品业务拓展，同时争取在设计施工总承包、专业设备研发生产等业务领域寻求突破，逐步扩大市场占有率，致力于成为全球领先的智慧机场服务商。

**2、公司2021年1季度经营业绩表现良好，请问业绩增长的原因？**

公司2021年第一季度实现营业收入37.67亿元，同比增长48.78%；实现归母净利润1.20亿元，同比增长277.77%，扣非后归母净利润为1.10亿元，同比增长245.32%，均创一季度历史新高。公司去年同期主要受疫情等因素影响业绩较低，导致今年一季度业绩同比增长较高。公司各板块业务具体情况如下：

智能缆网业务，公司实现营业收入27.77亿元，同比增长19.58%，实现净利润0.76亿元，一季度累计中标/签约超千万合同订单近30亿元，在手订单超40亿元。而去年1月1日至4月1日累计签约超千万合同为10.45亿元，同比增长181.84%。

智能电池业务，实现营业收入3.12亿元，同比增长267.91%，实现净利润-0.47亿元，同比增长65.51%，同比减亏0.89亿元，其中锂电铜箔业务实现营业收入1.51亿元，同比增长189.60%，实现净利润0.20亿元，同比增长1,361.51%，二期7,500吨4.5微米超薄铜箔项目正在设备安装、调试，预计二季度可达产，优势进一步扩大。

智慧机场业务，实现营业收入6.62亿元，同比增长443.97%，实现净利润1.20亿元，同比增长1,399.78%，目前在手订单超20亿元，智慧机场核心优势得到持续的巩固，已完成场道一级资质业绩积累，正在办理资质升级，2021年有望取得一级资质，进一步扩大市场空间。

**3、目前国家也在大力支持民营企业发展，请问未来是否考虑引入国资背景的企业作为战投入股？**

公司会结合实际情况及自身发展等因素综合考虑。公司目前前十大股东中第二大股东无锡金控是由国有资本和民营资本共同出资的混合所有制企业，无锡金控遵循“国资主导、民资控股”的理念，按照市场化原则，充分发挥国有资本的资源优势和民营资本的效率优势，主动服务和融入无锡经济发展战略。此外宜兴市城市发展投资有限公司有意受让部分公司股份，后续进展敬请关注公司公告。

公司自发展以来，一直是国家制度、政策红利的受益者，我们也将持续围绕国家战略和行业策略进行战略布局和结构优化，共建共享发展红利。

**4、远东智能产业园是公司“1+10+3”全球战略布局计划其中之一，请问后续的投资计划和规划是什么？**

公司所处的相关行业都为年需求规模万亿级以上市场，随着行业不断向以品质、品牌、规模、技术研发为核心的整合加剧，同时在数字化大趋势下，未来中国的产业升级，新能源行业的快速发展，市场需求量巨大。

随着国家高质量发展的深入，进一步推动行业头部企业释放质量、品牌等红利。

公司将继续围绕国家产业战略制定方向，走进国家产业发展区，更好的服务区域客户。公司的“1+10+3”战略布局紧跟国家发展战略，公司将保持战略定力，努力实现经营目标，力争实现行业数一不数二的发展目标。

远东智能产业园是公司“1+10+3”全球战略布局计划之一，项目地点在四川省宜宾三江新区南溪经开区，项目总投资约60亿元，重点布局智能电缆、高精度锂电铜箔等产业产品，为客户提供更加快捷、优质的服务，增强公司综合竞争力。

**5、市场关注行业集中度及质量问题，那公司未来如何提升线缆经营业绩及市场占有率？**

中国线缆行业虽然市场容量规模巨大，2020年约1.3万亿元，但行业格局依旧非常分散，排名前10的线缆企业市场占有率约12%。和发达国家作对比，美国前4企业市场占有率约80%，日本前7企业市场占有率约86%，法国前5企业市场占有率约90%，未来国内行业向头部企业整合的趋势将越发显著。西安奥凯电缆事件发生后，国家对线缆行业加强整顿，行业发展不断规范化，行业头部企业的订单量越来越好，市场对品牌的认可度也越来越高，未来行业将加速整合，行业头部企业市场占有率将快速提升。

公司将积极采取如下举措：

1、坚定战略定位，聚焦深耕线缆业务，做到全球行业数一不数二；

2、进一步发挥领先的文化、团队、质量、品牌、技术、渠道、客户的综合竞争力；

3、坚定拓展与绿色建筑、智能制造、智能电网、清洁能源、智能交通等行业头部企业的战略合作；

4、坚定渠道拓展，进一步完善公司的市场渠道，包括专卖店和经销商等，实现“直销+经销”的全覆盖；

5、协同商会、协会等配合国家政策出台前的调研，积极建言献策，推动行业的健康发展，助力行业生态提质升级；

6、加快区位布局，改变产品的区域性品牌，更贴近客户，更深入市场，更好、更快地满足客户需求，并可降低运营成本，提升运营效率；

7、全面推行数智化，为客户提供极致的产品和服务，持续进行前瞻性、定制化、拓展性新品精准研发，提升公司整体云运营能力。

**6、铜材在线缆产品成本中占比较高，那目前铜价一直上涨，请问公司如何应对原材料价格波动？**

国内整体大宗商品价格上涨是所有制造型企业共同面临的问题，价格波动对于公司来说不仅仅是风险也是机遇。公司在经营过程中将采用以下措施降低影响：

1、客户端：扩大开口合同比例、闭口合同充分考量定价因素及其他商务条款；

2、供应商端：加强战略供方合作，同时通过供应链合作锁定战略供应商，通过年度/半年度/季度战略合作以平稳过渡因材料价格波动带来的影响；

3、运营及风控端：加强运营管理，提升经营质量，针对预付款、订单下达、产品制造、产品运输等节点做好相应跟踪管理，在最大程度减少自身风险的同时满足客户的需求，与客户共同发展。

**7、2020年锂电池业务计提大额减值，请问后续是否会继续进行减值？**

2015年公司收购江西省福斯特新能源集团有限公司，现更名为江西远东电池有限公司，进入锂电池及新能源汽车产业链，同时布局储能业务。

2020年11月，公司对锂电池业务固定资产、应收账款、存货及商誉等进行了减值，目前商誉余额为0。固定资产、应收账款、存货等将根据后续业绩实现情况及减值测试情况确定是否计提减值，公司将依法依规履行信息披露义务。

公司电池业务目前主要的客户为轻出行、电动工具行业，现全球电动工具市场处于广泛缺乏优质电池供应的状态。受疫情、市场等方面影响，国际电动工具企业正在导入中国电池供应商，此外电动工具市场的利润率也较其他市场更好，2021年公司将持续优化客户布局，在电动工具领域全面发力，深化与宝时得等的战略合作，开拓电动工具国际市场。从财务表现来说不会对上市公司再有重大负面拖累和影响。

**8、锂电池业务的未来规划是什么？公司锂电池业务主要客户如小牛、纳恩博等，对公司的认可体现在哪里？**

公司近两年对原公司远东福斯特在业务定位、团队、产品上作了大刀阔斧的调整和改革，公司的产品品质、效率与服务等显著提升，2019年年底更名远东电池，重新打造公司品牌。公司坚持高安全高耐用的圆柱电芯以满足轻出行市场领先客户需求，现已成为小牛、纳恩博等轻出行市场领军企业的优质供应商，在2021年1月获得了小牛2021年到2023年为期三年1.5亿支的订单合同，预计产生营业收入不低于9亿元。2020年三季度公司开始批量供货纳恩博，并获得九号有限公司最佳交付奖。同时经过前期布局，远东电池已和全球领先电动工具品牌商宝时得签订战略合作协议，2021年实现产品批量导入，客户布局将进一步优化。

远东电池聚焦在细分市场头部客户进行深耕发展，2020年已成为国内轻出行细分市场领先三元锂电池供应商，未来公司将加强储能市场和国际圆柱型电池车电客户的开发，尤其是储能行业，远东电池将充分利用母公司客户关系和行业优势，力争成为储能市场领先的解决方案提供商，也将持续拓展与国际车电企业的合作。

远东电池在大力开拓客户和竭力满足客户需求的同时，将继续提升公司内部运营效率，对标行业优秀企业，优化和深化与供应商的合作关系，实现产业与资本相结合。

**9、公司铜箔的客户是哪些，未来产品规划什么？**

公司锂电铜箔业务2020年实现营业收入3.71亿元、净利润304万元，2021年第一季度实现营业收入1.51亿元、净利润0.20亿，公司锂电铜箔业务的主要客户为宁德时代、长虹三杰、海四达等，未来公司将继续加强铜箔专业人才储备，加快锂电铜箔二期7,500吨4.5μm极薄锂电铜箔项目投产和产量爬坡，总产能将达到1.5万吨，公司将重点扩大高毛利极薄高端锂电铜箔的销售，并持续在高抗高延铜箔上投入研发，成为高端超薄锂电铜箔行业的领军企业。

**10、铜箔的成本未来是否有降本的空间？**

铜箔的成本主要在原材料、电费、成材率等方面，如诺德股份在青海、嘉元科技在广东、公司在四川建厂均考虑到电费价格较低的因素；成材率方面公司从75%增长至80%以上，随着铜箔行业的不断发展，成材率仍会继续提升。如电费、成材率管控较好的情况下，未来铜箔成本压降仍有空间。

**11、公司2020年机场业务取得了哪些突破，未来在产品和服务有什么重大的突破？**

京航安是智慧机场助航灯光、空管弱电等领域头部高新技术企业,具备机场目视助航工程专业承包壹级、民航空管工程及机场弱电系统工程专业承包壹级资质,是民航建设领域全资质企业之一，并荣获中国建筑行业工程质量的最高荣誉——中国建设工程鲁班奖。

作为远东股份机场业务板块的核心企业，自2017年加入远东股份后，京航安营业收入和净利润持续保持增长。2020年京航安实现营业收入16.11亿元，同比增长31.94%，实现净利润1.77亿元，同比增长2.00%，均创历史新高。京航安全年签约合同额首次突破20亿元，单项合同额首次突破5亿元，全年承建机场项目113个，涉及助航灯光、空管、弱电、场道等工程领域，覆盖全国7个区域和海外6个国家的77个机场，包括成都天府、石家庄正定、广西玉林、赞比亚恩多拉等机场。首次进入民航西北地区市场，中标西安咸阳国际机场改扩建项目，填补了公司在民航西北地区机场建设的空白；中标青海玉树机场，实现了公司在高原机场业绩零的突破。

公司民航机场大项目建设能力持续提升，2020年接连获得湖北鄂州顺丰机场项目和西安咸阳机场项目,中标金额分别为4.00亿元和5.66亿元,后者是公司历年以来中标的最大单体项目。

此外京航安以往的业务偏向于机场领域的专业工程，随着未来机场智能化、清洁能源化的发展，机场项目对于合作伙伴不仅仅要求提供工程类服务，更需要合作伙伴在产品端进行研发投入，所以公司也与机场项目共同开展研发合作，如智能监控、专业运维等，公司从提供单一的工程业务向系统解决方案服务转变。公司智能缆网产品也应用于机场项目中，并持续进行机场相关类产品研发，如飞机充电的中频电缆、军用机场供电电缆，并持续关注商用大飞机领域技术研发。

远东智慧能源股份有限公司

二○二一年五月十二日