

证券代码：300001

证券简称：特锐德

公告编号：2020-025

青岛特锐德电气股份有限公司 2019 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：标准的无保留意见。

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 0.2 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户外箱式电力设备的研发与制造，目前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业务板块；发挥传统箱变业务的技术产品优势，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强汽车充电网生态公司，搭建世界最强智能充电网技术架构，引领新能源汽车充电行业的发展；同时结合传统变配电、新能源发电、新能源车充电以及储能打造高效、节能的新能源微网；以推进新能源产业进程为己任，创造未来更加美好的和谐绿色新生活。

（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并提供相关技术服务。公司目前已经形成较为完整的变配电产品生产线，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客户提供完整的系统解决方案，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，通过定制化的销售模式获得订单，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，在国网、铁路等行业投资规模缩减、市场竞争异常激烈的环境下，公司持续发挥技术产品优势，在保持原有铁路和电力市场精准中标外，公司利用特锐德系统集成的技术产品优势以及良好的品牌知名度，依托模块化建站的优势大力开拓新能源领域，陆续中标大唐、华电、国电、华润等风力发电升压站项目，全年中标额高达10亿元，使得传统电力设备智能制造业务的在手订单和合同额持续增长。

4、行业发展情况及趋势

未来，受智能电网建设、新能源发电、铁路（干线及城际）建设、城市轨道交通（市域内）、新能源汽车等领域的发展带动，我国电力设备行业需求将保持稳定的增长。特别是新能源发电领域，2019 年国家密集出台多项政策鼓励相关产业的发展。2019年3月，国家电网公司发布《推进综合能源服务业务发展2019-2020年行动计划》，明确国网公司将引领能源新技术应用、分布式清洁能源服务等四大重点业务领域；2019年4月，国家能源局发布《关于完善风电供暖相关电力交易机制扩大风电供暖应用的通知》，通知指出要进一步完善风电供暖电力市场化交易机制，扩大风电供暖应用范围和规模；2019年5月，国家能源局和发改委联合发布《关于建立健全可再生能源电力消纳保障机制的通知》，对电力消费设定可再生能源电力消纳责任权重，要求按省级行政区域确定消纳责任权重；2019年5月，国家发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，政策明确了陆上风电和海上风电上网电价及相关补贴要求。新能源发电领域也是公司近两年大力拓展的业务方向，特锐德模块化户外箱式产品“快、小、精、省、活”的优势深受客户认可，未来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开辟了行业创新的先河。特锐德凭借领先的技术创新能力和强大的综合实力，已经先后承担了20多项国家级项目，30多项省市级项目，公司的中高端箱变产品已经取得了中国铁路市场占有率第一、局部电力市场第一的行业地位。

（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，未来电动车规模化“无序充电”将对我国目前的变配电网络形成巨大冲击，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。智能充电网作为连接汽车和能源的全新网络，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。

充电网是跨行业、跨专业、跨企业、跨门类的生态体系，其涉及多学科技术、多系统控制、多维度问题以及多场景的应用，同时形成了高度复杂的人、车、能源之间的新链接与新融合。公司是业内最先提出汽车充电生态网技术路线的公司，也是目前唯一践行的企业，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。

公司近几年不断通过技术和商业模式创新引领行业发展，目前已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。公司首次推出充电安全两层防护技术，其中过包括19项安全防护模型，使得充电过程对汽车安全隐患做到可监视、可预警、可控制、可追溯，可以减少70%的烧车事故，解决了世界性烧车难题。

1、主要业务

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、制造及销售；充电网的投建及运营；汽车充电大数据的挖掘和增值服务。

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。

公司通过充电网云平台的搭建和大数据的挖掘，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对充电网运营能力的不断提升，报告期内公司运营的充电设备的利用率大幅提高，2019年全年充电量近21亿度，较去年同期增长86%，充电运营收入大幅增长。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、加之共建共享模式的快速推广并得到广泛认可，公司充电解决方案销售业务及共建业务收入较去年同期实现快速增长。

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、培育下一个经济增长点等至关重要。新能源汽车已成为我国乃至全球汽车产业发展的必然趋势，在政策和市场的双重驱动下，新能源汽车势必维持快速发展趋势。

此外，国家相关政策已明确将财政补贴将“补车”转向“补桩”，并引导地方财政补贴从“补购置”转向“补运营”，同时加大峰谷电价实施力度，积极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。

经过近六年的深耕细作，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，充电桩运营数量及充电量均为全国第一，注册用户数量实现快速增长。

在资源、人才方面，公司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研发中心优势，在传统微电网技术基础上实现泛在电力物联网、综合能源、储能等诸多领域的创新与突破，达到国际领先水平。

1、主要业务

公司在新能源微网板块的主要业务有新能源微网、泛在电力物联网、综合能源服务的技术研发，产品销售及相关业务的EPC等。

2、经营模式

公司通过打造新能源微网和综合能源服务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，基于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、能源管理等痛点。

3、主要业绩驱动因素

报告期内，公司在新能源微电网和泛在电力物联网方面持续深化研发，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不断强化，在配电侧实现基于泛在电力物联网的多站融合、系统整体配置的灵活性、适应性和经济性方面显著提升，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，进行了新能源微电网3.0迭代升级，拓展各个行业综合能源项目，报告期内成功中标项目16个，其中包含了工业园区、配电物联网、学校、加油加气站、公共充电站、储能电站、海岛等多种典型应用场景，实现多个领域从0到1的突破，业务取得较好的开拓。

4、行业发展情况及趋势

为破解国家能源“三高”难题、保障能源安全，必须大力发展清洁能源，加快构建清洁低碳、安全高效的能源体系。随着能源清洁低碳转型的深入推进，各种新型用能形式不断涌现，以及分布式能源、储能、电动汽车等交互式能源设施快速发展，构建基于泛在电力物联网的多站融合技术体系，打造综合能源智慧管理平台，是我国能源互联网发展的重要方向。

随着新能源汽车的快速发展以及清洁能源利用的迫切需求，电动汽车规模化充电与配电网体系不匹配以及传统能源发电与清洁能源电力消纳的矛盾日益凸显。因此，电网与电动汽车充放电及清洁能源电力消纳等通过新能源微网技术整合起来，实现新能源车充新能源电，从源头治理污染，改变能源结构，是解决该矛盾的关键所在。

5、所处行业地位

公司是国内研究微电网的厂商之一，秉承“一步领先、步步领先”的创新战略体系，率先突出并践行交直流柔性链接的微网系统，率先实现微网项目商业化推广应用；深度参与国家电网首个泛在电力物联网落地示范样板项目，率先探索出泛在电力物联网落地的新方法、新思路，实现行业引领。公司拥有全系列综合能源冷热电设备，基于最大的汽车充电云平台开发出园区级综合能源管理平台，为各工业

园开展综合能源管理奠定坚实基础，各项核心技术均走在行业技术发展的前端。

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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	6,739,086,129.44	5,903,623,163.27	14.15%	5,104,997,737.80
归属于上市公司股东的净利润	270,210,850.00	178,994,833.49	50.96%	278,317,564.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	151,277,009.96	73,352,994.05	106.23%	45,213,151.23
经营活动产生的现金流量净额	390,043,732.23	792,038,985.05	-50.75%	53,856,441.77
基本每股收益（元/股）	0.27	0.18	50.00%	0.28
稀释每股收益（元/股）	0.27	0.18	50.00%	0.28
加权平均净资产收益率	8.31%	5.89%	2.42%	9.80%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	14,967,976,996.64	13,362,905,517.64	12.01%	12,275,033,813.47
归属于上市公司股东的净资产	3,355,095,896.60	3,121,506,176.15	7.48%	2,971,263,669.57

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,072,343,159.68	1,309,851,097.24	1,621,455,317.95	2,735,436,554.57
归属于上市公司股东的净利润	36,301,491.78	47,736,857.06	71,269,281.74	114,903,219.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	25,768,524.44	42,043,433.38	65,436,945.51	18,028,106.63
经营活动产生的现金流量净额	-82,467,449.05	-216,576,305.92	242,386,230.81	446,701,256.39

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	38,121	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,339	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	39.48%	393,870,753		质押	211,800,000
屈东明	境内自然人	3.38%	33,759,000	25,319,250	质押	33,000,000
川开实业集团有限公司	境内非国有法人	2.60%	25,891,795		质押	19,491,403
青岛特锐德电气股份有限公司—第3期员工持股计划	其他	2.33%	23,211,626			
HELMUT BRUNO REBSTOCK	境外自然人	1.93%	19,214,352	19,209,309		
简兴福	境内自然人	1.52%	15,177,955		质押	11,670,000
青岛巨峰科技创业投资有限公司	国有法人	1.38%	13,764,623			
于德翔	境内自然人	1.32%	13,119,434	9,839,575		
全国社保基金四零三组合	其他	1.12%	11,145,483			
德锐投资—银河证券—19 德锐 EB 可交换债券担保及信托专户	境内非国有法人	1.03%	10,242,383			

上述股东关联关系或一致行动的说明

报告期内，德锐投资发行第二期非公开发行可交换公司债券，分别于 2019 年 4 月 8 日、2019 年 5 月 22 日，德锐投资将其持有的公司 17,500,000 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—19 德锐 EB 可交换债券担保及信托专户”，用于本次可交换公司债券的本金及利息提供担保；期间实施了部分换股，换股数量为 4,380,566 股；截止至期末担保股份为 10,242,383 股。

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 53.29%，并任该公司法定代表人、董事长；公司董事、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 7.5%，并任该公司董事。

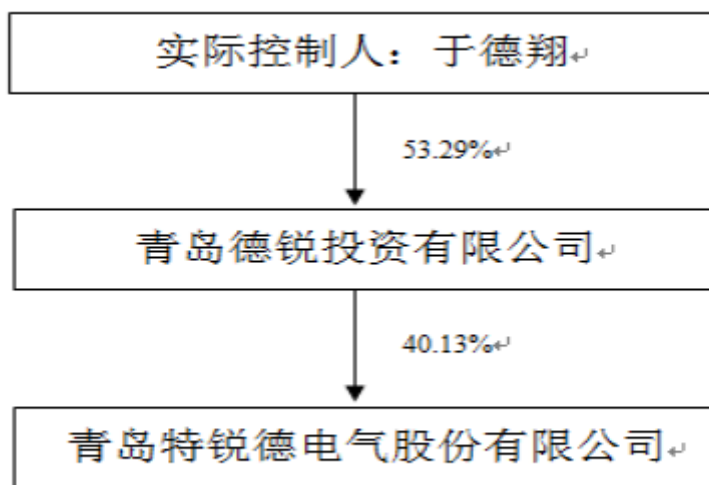
3. 川开实业集团有限公司与简兴福为一致行动人。

(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

2019年，面对复杂多变的外部环境和严峻的市场形势，电力设备制造业面临严峻的挑战，全体特锐德人齐心协力迎接挑战、砥砺奋进、攻坚克难、转型发展，坚决推动以“一个专注，四个升级”为核心的发展战略，圆满实现全年利润及经营预期目标，为谱写特锐德战略升级高质量发展的宏伟篇章实现良好开端。

报告期内，公司实现营业总收入673,908.61万元，较上年同期增长14.15%；实现营业利润为27,253.76万元，较上年同期增长69.15%；实现利润总额为25,768.06万元，较上年同期增长57.27%；实现归属于上市公司股东的净利润为27,021.09万元，较上年同期增长50.96%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润15,127.70万元，较上年同期增长106.23%。

报告期内，公司重点开展了以下工作：

1. 聚本固根、市场导向、苦练内功、高效运营

报告期内，公司各部门以“聚本固根、市场导向、苦练内功、高效运营，打赢利润攻坚战”为目标，通过深挖成本死角提高毛利率、修订项目管理办法提高中标率、将目标逐级分解、将每个人与公司战略结合等方式，共同迎接外部环境变化所带来的困难与挑战；同时持续发挥技术产品优势以及技术营销优势，坚持客户思维，精耕细作，稳准制胜，继续加大市场开拓力度，为公司创造新的业务增长点，奠定行业领先地位。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收入45.58亿元，比去年同期增长2.69%；毛利润12.17亿元，比去年同期增长15.03%。

(1) 市场导向，稳准制胜，精准报价，评优入选，巩固电力行业市场地位

2019年，随着国网公司投资战略调整，国网招标量大幅削减，市场竞争异常激烈，为提升市场竞争力及完成年初制定的目标，公司客户中心运用技术营销、大数据分析、精准报价、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3个批次、输变电项目8个批次，中标产品包含

变压器、箱变、开关柜、配电变台、环网箱等产品，同时突破了环保气体一二次融合环网箱首次中标，中标产品覆盖16个省份。随着优质电网建设开展，高质量、标准化产品逐步引领市场，特锐德成功中标变压器、箱变、开关柜、环网箱等优质产品标包，在标准化开关柜、标准化环网箱产品方面为行业内此类产品招标的首批中标厂家；2018年，公司实现从0到1的历史性突破的35kV开关柜产品，在报告期内连续中标；此外，公司顺利通过多项资格审查，包括2019年国网“一纸认证”、输变电资格审查等，为进一步开拓市场奠定优质的基础。

(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

2019年轨道交通行业市场态势良好，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。公司顺利中标拉林、库喀、米攀等大线项目，其中针对拉林铁路高海拔的特殊需求，公司根据多年来的成功经验为其设计提供了高海拔方案，为其顺利通车提供技术保障。上述项目的中标，再次证明和巩固了特锐德在铁路市场的龙头地位。

(3) 创新应用、精耕细作，开拓能源市场及用户市场，实现较好突破

目前风电、光伏等新能源形式正在从补充能源向替代能源转变，市场规模不断扩大。2018年光伏“5.31”政策发布之后，光伏项目补贴取消，新能源项目投资方为了降本提效，快速可靠的实现项目并网是新能源行业的一致诉求，公司敏锐捕捉市场的需求，发挥客户思维、依托公司模块化建站优势，进行深入研究、技术分析、方案优化，成功开拓能源领域市场，并取得骄人成绩。报告期内，公司相继中标华润、大唐、国电投等国内一线发电企业的新能源项目，中标额超10亿元，公司的工业制造4.0更是得到国内龙头发电集团合作企业的高度好评，印证了新能源市场对公司模块化变电站产品的高度认可，夯实了公司领先的市场地位。

同时，公司发现电力、工业等用户市场潜力巨大，公司充分利用现有资源，各部门协同，在巩固原有大客户的同时，开拓大工业用户、数据通信等新客户，发展潜力客户，与客户搭建长期战略合作平台，取得良好的成绩。报告期内，中标哈工程人才公寓全国首个泛在电力物联网示范项目；此外，公司推进的预制舱泛在电力物联网项目，也正在积极进行方案的转化落地。

(4) 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稳步增长，在新能源领域：陆续中标大唐、华电、国电、华润等风力发电升压站项目，五大发电及大用户风电项目中标成为常态化，市场占有率进一步提升；此外，1230并网抢装期间，公司相继为国家电投贵州光伏基地、大唐等用户提供系统的光伏解决方案，解决了客户快速建站的需求，获得了客户的好评，进一步展示模块化变电站的建站模式在新能源领域应用的优势；在用户领域，林州凤宝管业项目、满城京车造车基地110kV变电站项目、江苏中辉、青岛芯恩新建110kV变电站等项目同样取得业主的认可。

报告期内，公司签订模块化变电站84套，截止2019年12月底公司累计完成签订模块化变电站305套，模块化变电站业绩在行业内遥遥领先

2、锐意进取，提智增效，继续引领充电生态网业务发展

公司作为我国投建充电桩数量最多的企业，经过5年多的深耕细作，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总收入21.81亿元，比去年同期增长48.87%；毛利润5.70亿元，比去年同期增长82.54%。

(1) 引进战略投资者，助力产业发展

报告期内，公司持续并坚定看好充电业务的发展前景，为了进一步提升公司的竞争力，推进新能源汽车以及充电基础设施产业的发展，积极与国内外知名投资机构进行深入、有效沟通，最终引进国内外领先投资机构鼎晖投资、国调基金、国新资本等战略投资者增资入股特来电。战略投资者的进入，将大幅提升特来电的资本实力和未来业务开拓能力，进一步推进及完善公司在充电领域业务的战略布局，促进公司相关产业链的快速发展及业务盈利水平，提高公司核心竞争力及综合实力。

(2) 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，在云平台大数据的支持下，公司已建立一套成熟的“线上+线下”结合的精准投建体系，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93家、项目落地城市333个，上线运营公共充电桩超过14.8万个，累计充电量达38亿度，为近240万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

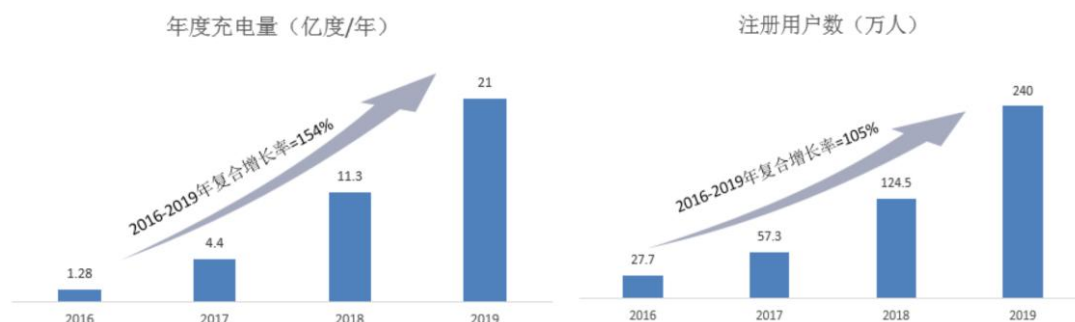
以随时随地安全充电、便捷充电、智能充电。

(3) 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，配套休息专区、道闸系统，减免充电车辆停车费用，提供配套服务设施，提升充电体验。结合电动车主出行习惯百度地图、高德地图、支付宝等大型互联网平台互联互通进行数据打通多维度满足车主的充电使用场景。

同时，公司加大与曹操、首汽、T3出行、华夏、顺丰、京东物流、苏宁物流、红星美凯龙、停简单、捷顺、居然之家、新城控股（吾悦广场）等拥有丰富场地资源和车辆资源的行业客户的合作力度，提升服务质量，扩大市场份额，与奥迪、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，公司作为首家充电运营企业实现了与货拉拉、快狗打车两家国内最大物流运力平台的互联互通，服务其下电物流车车主充电需求。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。

报告期内，公司继续保持市场占有率第一、充电量第一的龙头地位，2019年度充电量约21亿度，2016~2019年度复合增长率达154%。



图：充电量及充电APP注册用户增长

(4) 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，2019年充电设备销售合同额达10.2亿元，同比增长36%。公司在各细分行业领域保持快速、有序推进。公交行业产出继续增长，夯实了公司在该领域的领先地位；车企产业链的合作继续深入；机场行业取得突破，中标北京大兴新机场充电项目；与更多的国有和社会资本建立了生态合作关系。近几年公司坚持践行的细分行业营销策略得到落地，使充电设备销售业务保持了良好的成长性。

(5) 充电网的两层防护技术，解决了世界级“烧车”难题

为了提供更安全的新能源汽车充电技术，特来电于2015年创新了针对电动汽车充电的CMS主动防护技术。通过4年持续研发及充电设备运营数据的积累及研究，特来电于2019年提出了电动汽车充电两层安全防护体系，该技术目前已获得69项专利。2019年05月11日，公司发布“面向新能源车安全的充电网两层防护技术”，专家代表给予高度评价，鉴定委员会的鉴定评审为：通过特来充电网两层安全防护技术体系，可以有效减少电动汽车烧车事故65%！大幅减少了电动汽车充电起火事故，对电动汽车的充电安全和产业发展具有重大意义和重要推广价值，项目成果达到国际领先水平！

特来电充电网两层安全防护技术作为充电安全的保障体系，首次打破了电动汽车动力电池安全完全依靠BMS管控的传统观念，在空间轴扩展到充电侧、能源侧、用户侧，在时间轴上实现了向电池全生命周期的扩展，构建了多角度、多维度、系统化的电动汽车充电安全模型，并进行云端大数据的学习和进化，使得充电过程及汽车安全隐患做到可监视、可预警、可控制、可追溯。

据特来电大数据云平台统计，2019年特来电防护体系共防范了16.3万次的不安全充电，避免烧车事故28起，降低烧车事故发生率约70%。

3、子公司突破自我，捷报连连

报告期内，子公司奋力前进、突破自我。

全资子公司川开电气顺利通过核工业质量、质量、环境、安全四体系再认证并取得证书；迭代升级 40.5kV 断路器、功能手车及充气柜 CKS-40.5；完成了“西昌白鹤滩会东移民迁建工程”输变电项目、110kV 模块化变电站“中国移动（四川成都）数据中心”项目成功并网送电、中标天府国际机场中压柜以及首套风电预制舱项目等，实现多个突破。

2019年12月27日，巨型火箭长征五号飞行试验在海南文昌卫星发射基地取得圆满成功，川开电气参与长征五号遥三运载火箭发射基地10个变电站建设及保障任务，获“重大贡献奖”。

控股子公司一拉得的12kV手车式开关柜标准化设计样柜顺利通过中国电科院、四川电科院、国家电器产品质量监督检验中心专家评审，成为全国三十余家通过评审企业之一；自主研发的环保型非金属模块化预制舱式220kV（110kV）智能变电站获四川省科学技术成果证书；承建的乐山首座双层金属模块化预制舱式变电站——成都理工大学工程技术学院核西物院变电站正式竣工投运，为用户节约近三分之二土地。

控股子公司山西晋能科技有限公司于2019年8月份与华为达成了战略合作意向，拟定作为华为智能配电终端检验的生态伙伴。

4、客户思维、优化设计、体系变革，确保技术领先

报告期内，公司继续秉承一步领先、步步领先的战略要求，加强研发创新与迭代升级，对国网、南网、铁路等重点客户多产品、多领域实施产品与标准化方案优化升级。公司通过对现有的GIS产品的功能迭代，满足南网高标准要求，取得进入南网市场的资格；应对国网差异化招标机制，参与并开展标准化变压器、标准化环网柜、标准化箱变的研发与标准引领，提升配网设备耐用性、可互换性，同时提升产品质量，提升市场竞争力；创新研发的智慧储能箱变，发挥在智能环控、安全预警以及在主动防护方面的技术引领，可应用于发电侧、电网侧、用户侧等多领域，实现新能源并网、AGC调频、削峰填谷、功率补偿等功能；运用模块化设计等先进理念对40.5kV箱柜一体化开闭所创新研发，解决了现有箱式开闭所的体积大、成本高、防护等级低等不足，通过客户思维，在确保技术领先的前提下，实现产品精致化、工业化，满足客户的需求。

此外，2019年10月25日，特锐德成为工信部拟公布的第四批及拟通过复核的第一批制造业单项冠军培育企业，复核通过标志着特锐德成功卫冕“箱式变配电产品”单项冠军。

5、建立持续有效机制，培引结合，打造行业特种兵

公司一直注重人才发展，通过优化组织架构，完善人才规划，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。

报告期内，公司对关键岗位开展行业对标，确定关键人才的选拔及培养目标，制定《关于高中层培训优化的方案》、提升高中层领导力，制定并开展“未来星计划”、打造特锐德未来发展梯队；搭建工匠体系，选拔工匠人才，建立特锐德工匠梯队，并完成首批工匠的评选。此外，公司初步建立了人力共享平台，实现人才引进与培训资源的共享，完成母公司与子公司间的人才轮岗。

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	1,013,344,538.25	275,490,023.87	27.19%	2.01%	12.58%	2.55%
箱式开关站	866,157,151.41	218,131,202.76	25.18%	22.86%	10.03%	-2.94%
户内开关柜	1,416,293,753.79	415,567,023.55	29.34%	19.62%	46.86%	5.44%
安装工程及其他	1,246,135,797.32	322,505,726.62	25.88%	7.22%	15.63%	1.88%
新能源汽车、充	2,180,967,247.50	569,855,306.97	26.13%	48.87%	82.54%	4.82%

电业务及其他						
--------	--	--	--	--	--	--

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

(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

(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十二节财务报告部分附注八“合并范围的变更”。