

股票代码：002121

股票简称：科陆电子

## 深圳市科陆电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者 董事长、总裁：刘标先生 董事、财务总监：熊晓建先生 独立董事：丘运良先生 董事、董事会秘书：黄幼平女士
时间	2022 年 05 月 09 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“科陆电子投资者关系”微信小程序
形式	网络形式
交流内容及具体问答记录	<p>1、国内疫情反复，是否影响公司的产能，请详细介绍公司产能情况？目前为止公司再建的工厂大厦完工情况？目前公司通过多轮担保贷款、增发股票的方式募集数十亿资金，能详细说一下用途吗？目前原材料价格大涨，公司的利润率大幅下降，导致公司亏损，公司今年用什么方式提升公司盈利？</p> <p>答：公司在严格做好疫情防控措施的基础上，有序开展生产，全力保障生产经营稳定。目前智慧能源产业园项目正在建设中。面对复杂多变的外部环境与挑战，公司正以“坚定战略、夯实基础、紧抓机遇、稳中求进、进中提质、提升盈利”为年度经营工作指导思想，努力做</p>

好生产经营各项工作，不断提升公司整体竞争力和盈利能力。

2、年报显示，利息支出近 3 亿元，占了亏损的近一半，请问何时才能完成定增，解决企业现金流，降低企业成本？

答：定增相关事项正在推进中。公司正持续加强应收账款管理，多措并举回笼资金；拓宽融资渠道寻求增量资金，探索多种融资方式，改善财务结构，保障资金安全。

3、请问产业园何时能建完投入生产？南美洲项目何时交付？

答：宜春产业园已投入生产，南美洲项目将按合同约定交付。

4、首先恭喜科陆在国际储能项目的不断中标，想问为什么这两年不见国内储能项目的中标，尤其是今年，国内储能大项目不断招标，都不见科陆参与中标，是竞争不过还是产能不足，无暇顾及国内储能项目

答：近年来，公司积极开拓国内电网侧调峰、用户侧填谷、火储联合调频以及海外表前储能市场、工商业储能市场，交付范围已从国内拓展到海外。

5、持有科陆电子 5 年以上了，深信深国资的能力，不知什么时候才能不变卖资产盈利。还能看见希望不？

答：只要心中有光，目标坚定，又何惧道阻且长。

6、请问公司上半年业绩能转正吗？公司剥离非主业何时能完成？

答：上半年业绩情况请您关注公司半年报。公司将继续对现有非主营业务、资产和股权进行清理，以提升资产质量，加速资产变现及资金回笼。

7、定增什么时候提交股东大会通过，这都几个月了，一点进展都没有

答：定增相关事项正在推进中，具体情况请您关注公司公告。

**8、公司去年一整年都是亏损状态，请问今年这种局面能否扭转？**

答：公司将继续深耕主业，挖掘业务协同机会，提升供应链管理，落实精益生产，拓宽经营资金来源，积极采取各项措施降本增效，夯实发展基础，力争尽快改善业绩。

**9、刘总，请问海外储能 2021 年总出货量？**

答：2021 年，公司大力布局海外储能市场，与全球知名能源企业（世界 500 强）达成全球储能业务的深度战略合作；签署了美国印第安纳州最大储能项目（38MW/109.3MWh）合同，其中一期 14MW/46.3MWh 已于 2021 年 7 月顺利投运；实现大规模单机 2MW 储能变流器（PCS）北美出货，现已应用于美国北卡罗莱纳州、纽约州、印第安纳州及波多黎各（美国自由邦）。公司已在北美、非洲、澳洲、日本等地区实现电网级储能产品的批量出货。

**10、顺德制造基地和江西宜春制造基地的设计产能？目前达到了多少？**

答：顺德制造基地和江西宜春制造基地的产能能够满足公司目前生产经营需求。

**11、现阶段公司充电桩在手订单情况怎么样？**

答：全国新能源汽车行业持续高速发展，公司在公交充电市场、地产充电桩市场、主机厂随车桩市场不断布局与发展，持续加强与地方交投、城投的合作，从细分市场 and 客户需求深入挖潜，快速满足客户需求。公司充电运营平台与行业内二十多家省市级监管平台、第三方充电平台、网约车平台等实现了互联互通。充电云平台接

入站点已覆盖全国 28 省约 180 个城市，整体规模居全国运营商前列。

**12、未来研发费用投入计划是怎样的，可以分几块业务详细讲一下吗？**

答：近年来，公司以市场为导向，在加强巩固智能电网主业的同时，在新能源业务、综合能源服务业务上持续发力，不断加大研发投入。在大力建设新型智能电网背景下，智能和感知新技术、新需求、新的应用场景催生新的业务范围，公司努力提高公司技术创新能力和研发设计能力，逐步增强公司在智能电网、新能源及综合能源服务等方向的技术研发能力和新产品转化能力。

**13、智慧能源产业园项目（光明产业园）进度为什么这么慢？主要影响进度的原因是什么？**

答：受疫情等因素影响，公司部分项目进度有所延后。公司会做好相关规划，推进项目建设。

**14、定增的项目会不会因为定增进度而导致搁浅？会不会影响未来的收益？**

答：定增相关事项正在推进中，具体情况请关注公司公告。

**15、缺芯对生产经营的影响？如何化解？**

答：面对国内外疫情反复、原材料价格大幅上涨、芯片等主要原材料紧缺等纷繁复杂的外部局势，公司积极应对，持续聚焦和深耕主业，挖掘市场机会，以“全员共担、挖潜增效、提升盈利”为经营策略，凝心聚力、排除万难，提升供应链管理，落实精益生产，积极采取各项措施降本增效，夯实发展基础。

**16、原材料涨价对生产经营的影响？**

答：您好，面对国内外疫情反复、原材料价格大幅上涨等纷繁复杂的外部局势，公司积极应对，持续聚焦和深

耕主业，挖掘市场机会，以“全员共担、挖潜增效、提升盈利”为经营策略，凝心聚力、排除万难，挖掘业务协同机会，提升供应链管理，落实精益生产，拓宽经营资金来源，积极采取各项措施降本增效，夯实发展基础。

**17、海外储能项目中，公司独立拿下还是有其他的合作企业共同完成？**

答：近年来，公司大力布局海外储能市场，与全球知名能源企业（世界 500 强）达成全球储能业务的深度战略合作；签署了美国印第安纳州最大储能项目（38MW/109.3MWh）合同，其中一期 14MW/46.3MWh 已于 2021 年 7 月顺利投运；实现大规模单机 2MW 储能变流器（PCS）北美出货，现已应用于美国北卡罗莱纳州、纽约州、印第安纳州及波多黎各（美国自由邦）。2022 年 3 月，公司成功与美洲知名能源企业签订了南美洲现今最大，总计容量 485MWh 的电池储能电池系统供应合同。同时，公司已在北美、非洲、澳洲、日本等地区实现电网级储能产品的批量出货。

**18、有很多国内的企业在国外拿到了储能大单，和国内外的同行比较，公司产品有哪些优势？**

答：公司是国内较早进入储能系统集成领域的企业，自主研发了包括电池 PACK、电池管理系统（BMS）、储能双向变流器（PCS）、能量管理系统（EMS）在内的储能领域核心技术，在 AGC 调频、电网调峰、可再生能源配套等领域积累了大量的成功案例和经验。

**19、请问公司，业绩到目前为止没有丝毫反转呀，年报亏，季报又亏！公司口号喊的到是挺响！业绩到底能否反转呀？我持有公司股票血亏了！**

答：投资者您好，面对国内外疫情反复、原材料价格大幅上涨、芯片等主要原材料紧缺等纷繁复杂的外部局

势，公司积极应对，持续聚焦和深耕主业，挖掘市场机会，挖掘业务协同机会，提升供应链管理，落实精益生产，拓宽经营资金来源，积极采取各项措施降本增效，夯实发展基础，力争尽快改善业绩。感谢您对公司的支持

**20、介绍一下公司在国内的储能市场布局和扩展情况？**

答：公司自 2009 年涉足储能领域，是国内较早进入储能行业的企业之一，在 AGC 调频、电网调峰、可再生能源配套等领域积累了大量的成功案例和经验。公司投资运营的海丰 30MW 储能辅助调频项目荣获国家能源局首批科技创新（储能）试点示范项目。

**21、受疫情的影响，请问公司产品的交付时间是否有所延长？**

答：公司密切关注疫情情况，加强与客户和供应商的沟通，转变营销观念和思路，不断开拓创新；积极开展战略备料，通过加强管理、批量采购、适度储备等方式控制生产成本，最大限度地减少疫情对公司经营和发展的不利影响。

**22、2022 年产品价格传导情况与展望？**

答：国际大宗商品原材料价格持续上涨，导致销售收入和毛利受到影响，公司努力挖掘业务协同机会，提升供应链管理，落实精益生产，拓宽经营资金来源，积极采取各项措施降本增效，夯实发展基础，力争尽快改善业绩。

**23、发改委和能源局提出加快建设全国统一电力市场，是否对公司产品带来需求增长？公司产品如何脱颖而出？**

答：随着全国统一电力市场建设的深入推进，储能作为独立市场主体逐步参与到各类电力市场中，有利于引导

储能有序发展。

**24、请问贵公司，是否有足够资金按时履行南美储能合同，二季度生产运营计划能否达到预期？**

答：公司会做好生产规划与资金规划，确保按合同约定履行。

**25、一季度公司仍然处于亏损状态，管理层现阶段有什么提升业绩的规划吗？**

答：公司正聚焦主营业务发展，不断巩固和提高核心竞争力，推进精细化管理，多措并举降本增效，提升盈利能力。

**26、国内储能订单中标少之甚少，是因为公司成本居高不下吗？还是公司不屑于国内市场竞争？**

答：公司自 2009 年涉足储能领域，自主研发了包括电池 PACK、电池管理系统（BMS）、储能双向变流器（PCS）、能量管理系统（EMS）在内的储能领域核心技术，项目经验丰富，公司投资运营的海丰 30MW 储能辅助调频项目荣获国家能源局首批科技创新（储能）试点示范项目。

**27、咱们 2022 年的主营业务收入，现在转换成储能为主了吗？**

答：公司正在大力发展储能业务，具体营业收入数据请关注公司定期报告。

**28、想请教一下新型储能产业目前的竞争格局是？**

答：在“碳达峰、碳中和”国家战略目标驱动下，新型储能作为支撑新型电力系统的重要技术和基础装备，其规模化发展已成为必然趋势。随着锂离子电池材料与工艺进步，系统成本大幅下降，安全性能和循环寿命技术指标大幅提升，带动储能度电成本快速下降，储能产业进入快速成长期。

**29、国家双碳政策，多数储能相关的上市公司去年净利**

润都大幅度增长。咱们科陆却不能做到赢利，请问刘总具体的问题出在哪里？2022年是否有信心有底气说把净利润，特别是扣非净利润做正？

答：2021年，面对国内外疫情反复、原材料价格大幅上涨、芯片等主要原材料紧缺等纷繁复杂的外部局势，公司积极应对，持续聚焦和深耕主业，挖掘市场机会，实现主营业务正常运转和风险可控。2022年，公司将以“坚定战略、夯实基础、紧抓机遇、稳中求进、进中提质、提升盈利”为年度经营工作指导思想，继续聚焦核心主业，抢抓储能业务板块的行业发展机遇，不断提升盈利能力。

**30、对光明智慧产业园的投入是否超出预期，这部分资金的投入是否对公司生产经营产生影响？希望能够逐步改善，光明竣工后可以产生效益。**

答：截至2021年12月31日，智慧能源产业园项目累计投入约14.62亿元。公司正采取各种措施积极解决资金短缺问题，包括开展非公开发行股票、非公开发行公司债券、扩大银行授信、继续处置非核心资产等工作。

**31、公司储能采用的电池技术路线？**

答：公司储能采用的技术路线为集装箱式电化学储能。电池采用磷酸铁锂电池。

**32、2022年第二季度，科陆电子的生产经营是否受到疫情的影响？上游原材料的成本是否负重增加？**

答：公司在做好疫情防控的基础上，有序安排生产与交付，确保经营稳定。具体经营情况请您关注公司定期报告。

**33、公司未来的发展战略是什么？**

答：2021年公司的控股股东、实际控制人变更为深圳市资本运营集团有限公司，开启了公司发展新篇章。为了



“面向未来、再造科陆”，公司结合“碳达峰碳中和”、“构建以新能源为主体的新型电力系统”等国家战略和产业机遇，以发展新征程为新契机，重新构建公司中长期发展战略规划。新时期，公司的战略定位，是深圳国资控股的一家国际化能源综合服务商；公司的战略愿景，是致力成为深圳国资系统新能源服务领域标杆企业。具体详见公司 2021 年年度报告“公司未来发展的展望”“（二）公司发展战略”章节。

**34、黄董，几年前你慷慨激昂，要打造千亿目标 我作为股东，深信不疑 现在很受伤 想问你，梦想窒息了吗？还能重整旧山河吗？**

答：公司致力于“聚焦核心主业，剥离非核心业务资产”的发展战略，深耕智能电网产业，加快发展新能源业务领域的储能及充电桩产业，并逐步剥离光伏电站资产，挖潜增效、提升盈利。感谢您对公司的关注！

**35、目前产能利用率情况如何？**

答：公司产能能够满足目前生产经营需求。

**36、南美洲合同交付周期多长？是框架合同吗？科陆最新推出的内刊上提到一个 70mwh 的平安夜二期储能项目，是属于什么项目？**

答：南美洲项目将按合同约定交付。公司已在北美、非洲、澳洲、日本等地区实现电网级储能产品的批量出货。

**37、请问董事长，对新能源汽车充电业务的发展前景是怎么判断的？**

答：2020 年 4 月，国家发布“新基建”七大领域，新能源汽车充电桩位居其一，表明国家对新能源汽车及充电桩行业发展的坚定支持。自纳入“新基建”以来，我国充电基础设施建设进入积极发展阶段，地方政府争相发布相关布局规划，加快充换电基础设施建设，政策导向

让更多的投资主体关注并进入充电桩行业，对充电桩行业注入了新的希望和活力。随着电动汽车保有量的快速增加，充电桩作为电动汽车发展的必要基础设施，即将迎来快速增长，国家相关政策已明确将财政补贴从“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，新能源汽车充电行业在市场、政策双重利好推动下，将迎来黄金发展期。

**38、车电网股权转让是出于什么考虑？引入战略投资者？上市？还是单纯的回收资金？**

答：新能源充电行业整体发展迅速、市场竞争态势变化较快。车电网的业务模式涉及充电设备销售、投资运营、平台加盟等多方面，为快速抢占市场并成为行业的领军企业，需要借助更多资源力量推动发展。公司作为新能源产业平台及聚焦于能源领域的服务商，通过股权转让方式为车电网进一步引入战略投资者，将促进车电网直接对接产业及社会资本，为充电业务发展汇聚更多资源、打开更大空间，也有助于充电业务壮大过程中与公司其它新能源服务领域核心主业协同发展。同时，公司通过本次股权转让将回笼部分资金、补充流动性，进一步拓展产业合作渠道，促进平台价值提升，进而实现公司整体利益最大化。

**39、储能业务营收占比 2021 年有所下滑，储能业务去年签单有多少 MWh？2022 年公司是否有计划提升储能业务占比。**

答：2021 年，公司大力布局海外储能市场，与全球知名能源企业（世界 500 强）达成全球储能业务的深度战略合作；签署了美国印第安纳州最大储能项目

(38MW/109.3MWh) 合同，其中一期 14MW/46.3MWh 已于 2021 年 7 月顺利投运；实现大规模单机 2MW 储能变流器（PCS）北美出货，现已应用于美国北卡罗莱纳州、纽约州、印第安纳州及波多黎各（美国自由邦）。公司已在北美、非洲、澳洲、日本等地区实现电网级储能产品的批量出货。2022 年，公司将加大储能业务市场的开拓力度。

#### **40、公司的产品跟同行相比有无明显竞争优势？**

答：公司深耕电力行业二十余载，经过多年的积累与沉淀，具备了较强的技术创新能力和综合竞争优势。智能电表方面，海外电能表产品通过了多项国际主流认证，包括 MID、KEMA、STS、DLMS、STS6、IDIS 认证；在电能表“多芯模组化”技术、蓝牙脉冲电能表检定技术、电能表端子座测温检测技术、边缘计算技术等领域拥有多项自主知识产权，达到了行业先进水平。在储能方面，公司完成了针对储能系统的多项核心应用功能专项研发，如以储能离网系统中的无限制、无主从的并联技术；弱电网频率、电压支撑技术；末端电网电压提升技术；提高电网新能源占比的构网型 PCS 技术，并率先在北美市场实现多项技术的商业应用。自主研发的 EMS（能量管理系统）可灵活部署，适用工商业、光储充智能微电网、火储联合调频、新能源配套系统，其中，公司基于电池寿命和调频补偿收益等因素的经济寻优算法在火储联合调频领域处于领先地位。

#### **41、公司智能电网业务的市场空间还有多大？**

答：随着国家能源转型和电力体制改革的进一步发展，在“碳达峰、碳中和”目标下，以新能源为主体的新型电力系统将是未来能源系统的核心组成部分。推动构建以新能源为主体的新型电力系统，打造坚强智能电网是

关键，推进源网荷储协同互动是支撑。“十四五”时期是碳达峰的关键期、窗口期，也是我国电网智能化的全面建设时期，国内电力工业和经济建设将持续跨越式发展，智能电网行业仍将处于持续、稳定、快速发展期，行业总体需求将进一步增加。国家电网和南方电网分别制定了服务国家新战略的新型电力系统行动方案。“十四五”期间国家电网计划投入 3,500 亿美元（约合 2.23 万亿元），推进电网转型升级；南方电网建设将投资 6,700 亿元，以加快数字电网和现代化电网建设进程，推动以新能源为主体的新型电力系统构建。“十四五”期间全国电网合计约 3 万亿的投资将投向以新能源为主体的新型电力系统，为“双碳”目标实现作准备。

**42、公司现在完成在手的订单主要缺芯片还是缺资金？**

**或者都缺？如何解决？谢谢**

答：面对国内外疫情反复、原材料价格上涨、芯片等主要原材料紧缺等复杂外部环境，公司积极应对，以“坚定战略、夯实基础、紧抓机遇、稳中求进、进中提质、提升盈利”为年度经营工作指导思想，推动各项经营工作有序开展。

**43、公司怎样保证二季度业绩扭亏？**

答：公司致力于“聚焦核心主业，剥离非核心业务资产”的发展战略，深耕智能电网产业，加快发展新能源业务领域的储能及充电桩产业，并逐步剥离光伏电站资产，挖潜增效、提升盈利。感谢您对公司的关注！

**44、能否分季度拆分一下 2022 年公司的经营计划？**

答：2022 年，公司经营目标为“坚定战略、夯实基础、紧抓机遇、稳中求进、进中提质、提升盈利”，公司经营管理层将与全体员工共同努力，通过以下措施确保公司 2022 年经营目标的顺利达成。1、继续聚焦核心主业，

巩固智能电网板块的压舱石、基本盘，确保该板块业绩稳健增长。2、抢抓储能业务板块的行业发展机遇，丰富产品类别，提升产能，抢抓电源侧、电网侧、用户侧等多场景应用市场。3、发挥全产业链优势载体，推进综合能源服务业务取得新突破。发挥公司在能源服务领域产品和集成优势，丰富新能源综合服务模式，发挥协同效应、做大产业平台价值。4、加大技术创新、研发投入和自动化生产改造，持续推进质量管理体系建设和数字化战略，推进精细化管理，多措并举推动协同降本。5、以“层级扁平化、职能共享化、运营一体化”的矩阵式管理组织架构为目标，对各事业部及经营主体进行赋能、联动、服务和管控；持续健全风险管理及内部控制机制。6、继续对现有非主营业务、资产和股权进行清理，提升资产质量，加速资产变现及资金回笼。

**45、原材料涨价和资金成本高会不会侵蚀掉在手订单利润？**

答：公司正积极采取各项措施降本增效，降低对公司利润的影响。

**46、去年在海外储能市场的布局上做了哪些努力？**

答：2021年，公司大力布局海外储能市场，与全球知名能源企业（世界500强）达成全球储能业务的深度战略合作；签署了美国印第安纳州最大储能项目（38MW/109.3MWh）合同，其中一期14MW/46.3MWh已于2021年7月顺利投运；实现大规模单机2MW储能变流器（PCS）北美出货，现已应用于美国北卡罗莱纳州、纽约州、印第安纳州及波多黎各（美国自由邦）。公司已在北美、非洲、澳洲、日本等地区实现电网级储能产品的批量出货。

**47、公司智能电网的主要客户是哪些？未来还有哪些目**

**标群体？**

答：公司智能电网的国内客户主要来自于国家电网、南方电网，2021年公司积极参加国家电网、南方电网相关项目招标，中标数量及金额均排名靠前。公司海外电表市场主要集中于非洲、亚太、南美等地区，2021年开拓欧洲市场取得明显进展，顺利完成欧洲客户的首单交付。随着电网建设重心由主干网向配网侧转移，电网建设由高速增长阶段转向高质量发展阶段，未来配电网建设将向智能化与一二次融合主动配电网方向发展，市场需求将持续增长。全球智能电网建设带动了智能电表和用电信息采集系统产品的快速发展，亚太地区智能电表渗透率最高，非洲地区的智能电表部署增长潜力大，国际电力市场持续增长，逐步向智能化升级。

**48、目前合作的光伏企业主要有哪些？**

答：公司与产业链上下游伙伴保持良好的沟通。

**49、原材料涨价和资金成本会不会侵蚀在手订单的利润？谢谢**

答：公司正积极采取各项措施降本增效，降低原材料涨价等对公司利润的影响。

**50、公司未来经营面临哪些困难？**

答：公司将积极采取各项措施，应对可能面临的风险及挑战。

**51、请问董事长您对当前公司市值满意吗？有没有什么措施如回购股份来提振股价？**

答：公司将继续深耕主业，挖掘业务协同机会，提升供应链管理，落实精益生产，拓宽经营资金来源，积极采取各项措施降本增效，夯实发展基础，力争尽快改善业绩。

**52、从去年开始贵司的储能业务收入金额在不断的减**

	<p><b>少，主要原因是？</b></p> <p>答：公司自 2009 年涉足储能领域，是国内较早进入储能行业的企业之一，在 AGC 调频、电网调峰、可再生能源配套等领域积累了大量的成功案例和经验。近年来，公司积极开拓国内电网侧调峰、用户侧填谷、火储联合调频以及海外表前储能市场、工商业储能市场，交付范围由国内拓展到海外。2021 年，公司大力布局海外储能市场，与全球知名能源企业（世界 500 强）达成全球储能业务的深度战略合作；签署了美国印第安纳州最大储能项目（38MW/109.3MWh）合同，其中一期 14MW/46.3MWh 已于 2021 年 7 月顺利投运；实现大规模单机 2MW 储能变流器（PCS）北美出货，现已应用于美国北卡罗莱纳州、纽约州、印第安纳州及波多黎各（美国自由邦）。公司已在北美、非洲、澳洲、日本等地区实现电网级储能产品的批量出货。</p> <p><b>53、储能业务营收占比 2021 年相比 2020 年有所下滑，系海外储能出货量下降所致？</b></p> <p>答：公司大力布局海外储能市场，2021 年签署了美国印第安纳州最大储能项目（38MW/109.3MWh）合同，其中一期 14MW/46.3MWh 已于 2021 年 7 月顺利投运；实现大规模单机 2MW 储能变流器（PCS）北美出货，现已应用于美国北卡罗莱纳州、纽约州、印第安纳州及波多黎各（美国自由邦）。2022 年，签署了 485MWh 南美洲项目等海外储能项目。</p> <p><b>54、美国印第安纳州二期 24MW/63MWh 锂电池储能项目进度如何？</b></p> <p>答：该项目正在履行。</p>
关于本次活动是否	不涉及

涉及应披露重大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
日期	2022年05月09日