

证券代码：300565

证券简称：科信技术

深圳市科信通信技术股份有限公司

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	天风证券、中泰证券、国金证券、安信证券、国盛证券、华泰证券、建信基金、上投摩根基金、交银施罗德基金、国华人寿保险、天弘基金、平安资管、融通基金、源乐晟资产、泰信基金、恒越基金、国新投资、人保资产、新华资产、华泰资产、泰达宏利基金、嘉实基金、浦银安盛基金、泰康资产、民生加银基金、中意资产、易方达基金、华商基金、万家基金、国泰基金、安信基金、太平资产等
时间	2022年8月25日（星期四）、2022年8月26日（星期五）
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：杨亚坤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，公司董事会秘书、副总经理杨亚坤女士对公司基本情况进行了介绍，然后开始交流环节。</p> <p>1、投资者提问：公司2022年半年度业绩情况，扭亏为盈的原因是什么？</p> <p>回答：2022年上半年，公司实现营业收入44,582.42万元，同比增长13.12%；归属于上市公司股东净利润1,188.47万元，同比增长137.57%，整体业绩较去年实现扭亏为盈。原因主要是</p>

以下几个方面：一是公司积极把握国际大客户资源优势，持续在细分领域进行研发投入及市场拓展，产品获得了客户的认可，报告期内实现了销售收入的增长；二是公司今年对海外订单整体提价，报告期内产品毛利率改善，对公司经营业绩产生正向影响；三是通过内部提升效率、加强项目成本和运营费用的预算管控，提升了资源的有效产出。

公司除 2022 年上半年度业绩实现扭亏为盈外，业务基本面没有发生重大变化，储能板块业务拓展的进度还存在不确定性。公司 2022 年上半年度归属于上市公司股东的净利润是 1,188.47 万元，盈利金额较少且未经会计师事务所审计。因公司海外业务占比较高，受新冠肺炎疫情影响，外部经济环境变得更加错综复杂，跨国家、跨地区的人员交流和货物运输受到一定程度的影响，汇率变动亦会对公司业绩造成波动；公司储能板块业务拓展的进度尚存在不确定性，2022 年全年是否能实现扭亏为盈尚存在不确定性。公司部分股东尚有在减持周期内的减持计划，二级市场股价也受多种因素的共同影响，还是要提示广大投资者充分了解股票市场风险和公司披露的各种风险提示，切实提高风险意识，审慎决策、理性投资。

2、投资者提问：公司转型开展储能业务的原因？

回答：公司自上市以来，主动推进业务转型和市场转型，逐渐由传统的光配线厂商转型为一家通信网络能源解决方案提供商，通过垂直整合产业链，研发投入和跨境并购，夯实公司“电源+电池”的核心技术投入，积极调整业务布局，增加新产品研发力度，同时大力拓展海外市场，寻找新的业务板块，努力提升公司经营业绩。由于公司所处通信行业与通信网络基础设施的建设投资密切相关，电信运营商投资方向、投资结构及重点、投资方式等的变化，均会影响到公司相关业务市场规模。同时，国内通信行业也是一个竞争相对充分的行业，运营商等的订单一般通过市场招投标实现，受运营商提速降费等影响，通信设备厂家在有

限的存量空间内竞争日趋激烈、竞相降价以获得订单，再加上原材料价格变化等因素的综合影响，公司近几年来在经营上均面临一定挑战，经营业绩整体承压。

用户侧储能系统是电源和电池技术的整合，其要求的电源与电池的底层技术，和通信业务对电源和电池的底层技术是相通的。近年来，公司坚持在电池和电源等技术上持续投入，侧重提升通信电源和备电系统的能效和能量密度的研发项目，同时结合博士后工作站开展电池材料方面的前沿研究，促进电化学技术在通信备电和储能领域的发展，推动产学研成果转化。公司在深圳、苏州以及芬兰等地部署研发力量，整合不同地区的技术和产业链资源，提升技术攻关能力，围绕电源和电池技术的专利，形成自有知识产权保护系统。凭借在电源、电池、系统集成等方面的技术积累和产品能力，公司逐步布局探索网络能源在行业市场的新应用。用户侧储能是公司基于在市场、技术、产品化能力等方面多年经验积累基础上的延伸布局，也是公司综合分析各转型可能性和优秀转型公司案例后作出的转型选择。

公司目前主要业绩来源仍以无线网络能源产品、数据中心产品、固定及传输网络产品为主，子公司科信聚力的储能产品虽然已经通过部分相关认证，但这些认证是行业门槛式强制检验标准，而且储能业务板块尚未产生大批量订单，未来是否有批量订单还是存在不确定性。如果科信聚力产能未来不能及时消化，考虑折旧、各项费用等因素，将对公司未来业绩产生一定的压力，请广大投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。

3、投资者提问：公司目前储能板块产能的释放情况，未来的扩产计划？

回答：2022 年上半年，子公司科信聚力年产约 1GWh 电芯产线开始设备安装与调试，基于用户侧储能的增长，尤其是欧洲户储装机需求的增长，科信聚力抓住市场需求契机，首款产线确定为 100Ah 的超薄电芯，瞄准用户侧储能市场。2022 年 7 月，

科信聚力产线已达到预定可使用状态，目前处于产能爬坡期，正常情况下预计 6 个月后可以完全达产，但由于产能爬坡的时间、产线合格率、设备性能稼动率和客户订单的不确定性，加上市场环境等因素的影响，可能会存在客户订单获取不足、订单执行能力不足、订单效益不达预期等多种风险。

2022 年 8 月 19 日公司第四届董事会 2022 年第五次会议审议通过了 2022 年度向特定对象发行 A 股股票预案及相关事项，未来打算通过本次发行募集资金总额 6 亿元左右，其中部分募集资金将用于“储能锂电池系统研发及产业化项目”。本项目投资总额约 5.4 亿元，建设期 24 个月。公司将购置生产设备、研发设备，进一步扩大储能锂电池系统产能规模，继续积极开展储能行业内新材料、新技术、新产品方面的相关研究，为公司深度布局储能业务，参与电化学储能行业竞争提供动力。项目全部建成达产后，公司将新增 2GWh 储能锂电池电芯和系统组装生产线及相关配套产能规模。在本次发行的募集资金到位前，公司可根据市场情况利用自筹资金对募集资金投资项目进行先期投入，并在本次发行募集资金到位后以募集资金予以置换。

以上所说的向特定对象发行 A 股股票方案尚需公司股东大会审议通过。同时，本次发行仍需要深交所审核通过并获得中国证监会同意注册。公司能否取得相关的批准，以及最终取得批准的时间都存在不确定性。在此提示广大投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。

4、投资者提问：公司新订单 300MWh 的生产详细介绍？

回答：科信聚力近日与韩国 S 客户签订了《战略合作及长期采购协议》。本协议是框架协议，主要为韩国 S 客户拟在合作期间向科信聚力采购容量不低于 300MWh 的锂电池产品，采购总价值不低于 3.6 亿元人民币（5400 万美金）。具体采购双方会根据项目要求，在框架协议项下订立具体项目订单，用来明确详细

的产品品名、数量、规格型号、价格、交货日期等需求。

上述框架协议的签订标志着客户对公司锂电池产品的认可，符合公司中长期转型发展战略，符合公司和股东的利益。但因本协议属于双方为开展后续合作所达成的合作原则，协议中约定的采购数量为预测值，实际情况以未来签订的具体订单为准。框架协议虽已对双方权利及义务、争议的解决方式等作出明确约定，但协议履行过程中如果出现宏观经济波动、行业政策变化、需求预测调整等因素，可能存在协议无法如期或全部履行的风险。

另一方面由于客户具体订单的下单时间、价格、数量等均存在不确定，是否对公司本年度的经营业绩有积极影响尚无法判断。目前公司对储能市场客户的开发还处于持续拓展阶段，新客户的获取与订单稳定性存在比较大的不确定性，公司储能业务可能会存在客户订单获取不足、订单执行能力不足、订单效益不达预期等多种风险。虽然储能整体市场需求广阔，科信聚力电池产品已量产且已经在做市场推广，但由于同行业多家厂商有新建产能计划或者转型做新能源业务，届时如果下游市场周期景气度发生变化，需求量没有相应增加到与行业供给产能相匹配的规模，可能会出现产品供过于求、产能无法消化的风险，所以还是提示广大投资者理性分析、谨慎决策、注意投资风险。

5、投资者提问：公司电池产品拿到了海外的哪些认证？

回答：公司部分储能产品目前已通过 UL1973、IEC62619 和 UN38.3 等认证，该等认证为行业门槛式强制检验标准。

6、投资者提问：公司的电池产品与其他家相比有哪些优势？

回答：公司储能产品主要型号为 2U-100Ah 磷酸铁锂电芯、2U-48100 电池系统、超薄磷酸铁锂 5KWh 家储系统产品。产品优势为：超薄电芯设计可以提升电池系统的体积能量密度，用更少的空间达成更高的安装电量；相同容量下，更轻便，便于安装；超薄设计更适合于家庭使用，占用空间更少更美观。

但因为该产线是科信聚力的首条电芯产线，此款超薄电芯产

品尚未经过客户大规模大批量使用验证，而且约 1GWh 的产能规模在供应链整合能力上和大规模生产的友商相比不具备成本优势。

由于技术本身具有隐蔽性、潜在性和复杂性，决定了技术创新的影响因素、成功与否以及其所带来的社会及经济效益都具有极大的不确定性。公司在新领域的研发投入，如果无法研发出具有商业价值、符合市场需求的产品或研发成果，可能给公司的盈利能力带来不利影响，也可能面临行业技术迭代、无法及时掌握跟进新技术和市场需求的风险。在此提示投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。

7、投资者提问：公司未来的战略布局？

回答：首先，在技术研发方面公司会持续加大技术研发投入，在做好营销支撑的同时，结合公司的发展战略和规划，积极提升公司的综合研发能力及基础技术能力建设。在解决方案能力方面，公司研发始终围绕客户使用场景及网络架构场景，持续对产品解决方案优化升级以及核心技术的迭代演进，在方案架构、制冷能力、供配电能力、储能能力等方面均对标第一梯队。在储能产品开发方面，科信聚力生产的 100Ah 电芯是行业内首款 2U100Ah（1U 的高度为 44.4mm，是通信行业常用的高度计量单位）电芯，电芯尺寸为 5422078，相比传统的 3U、4U 电池，节约安装空间 33%-50%，对于提升系统能量密度，降低系统成本以及节省空间有一定优势，且轻便占用空间小，更贴合于家储壁挂式应用场景。未来，公司将继续优化产品在用户侧储能系统市场中独特的超薄优势，开发更多符合市场需求、具备盈利能力的储能产品。

第二，市场营销方面公司坚持“国内市场为基础、国际国内同发展”的营销策略，有计划、分步骤地持续推动公司国际化进程。国内市场部分通过阶梯化市场布局，在机会点前期加大市场需求旺盛地区的资源投入，主动收缩部分较低毛利率业务的规

模，同时布局成长期市场和新市场，从而形成较好的收入保障。国际市场部分，公司目前已经同时是爱立信和诺基亚的全球供应商，国际市场卡位优势明显。一方面，公司积极参与全球网络的长期建设，化解国内运营商的投资周期给公司带来的经营风险；另一方面借助全球化大客户的市场优势，全力拓展国际业务的生态圈建设，争取更多户用储能、工商业储能等领域的国际化订单。在国际化的道路上，公司将考虑合资建厂等方式提升国际化交付能力，并在全球范围内寻找合适的投资并购机会。

第三，产品交付方面，公司始终秉持“以客户为中心”的导向，快速响应客户需求，致力于质量、成本、效率、柔性、敏捷、集成，打造具有综合竞争优势及公司特色的卓越供应链，构建集成交付能力。未来将继续积极开拓供方资源，统筹交付界面，提高交付质量，降低交付成本。通过内部的精益管理全面提升效率、降低成本、提高质量、缩短交期，为全球客户提供一流的产品和高效的交付服务。

最后在内部控制和管理方面，公司将持续引进各行业专业化的中高级人才，以适应公司转型和高速发展的需要；同时进一步加强规范运作与内部控制，推进信息化和数字化建设，促进业务转型和人员优化、推动精益化运营、提高组织协同效率。在做实内生业务的基础上谨慎开展收购兼并、风险投资等外延式投资。

回复过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。在此公司郑重提示：公司股价近期涨幅高于细分行业上市公司均值，公司除 2022 年上半年度业绩实现扭亏为盈外，业务基本面没有发生重大变化，储能板块业务拓展的进度还存在不确定性。一方面公司 2022 年上半年度归属于上市公司股东的净利润为 1,188.47 万元，盈利金额较少且未经会计师事务所审计，2022 年全年是否能实现扭亏为盈尚存在不确定性；另一方面公司对储

	<p>能市场客户的开发还处于持续拓展阶段,新客户的获取与订单稳定性存在比较大的不确定性,公司储能业务可能会存在客户订单获取不足、订单执行能力不足、订单效益不达预期等多种风险。公司部分股东尚有在减持周期内的减持计划,二级市场股价也受多种因素的共同影响。敬请广大投资者充分了解股票市场风险和公司披露的各种风险提示,切实提高风险意识,审慎决策、理性投资。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月26日