

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：2022-003

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，海通证券，国金证券，中信证券，浙商证券，长城证券，安信证券，兴业证券，民生证券，国信证券，华泰证券，华安证券，齐鲁证券，方正证券，东亚前海证券，中航证券，广发证券，东北证券，山西证券，平安证券，东吴证券，光大证券，华西证券，恒越基金，上投摩根基金，海富通基金，广发基金，东方阿尔法基金，交银施罗德基金，中信保诚基金，招商基金，万家基金，华商基金，中信建投基金，富实基金，嘉实基金，中金基金，鑫元基金，创金合信基金，前海开源基金，新华基金，长信基金，南方基金，国寿安保基金，信诚基金，永赢基金，民生加银基金，东方基金，国开泰富基金，宝盈基金，安信基金，国联安基金，工银瑞信基金，红土创新基金，富国基金，德邦基金，融通基金，浦银安盛基金，摩根华鑫基金，万家基金，银华基金，兴业基金，华夏基金等 409 位投资者。
时间	2022 年 9 月 15 日（星期四） 15:30-17:30
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

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。

**1、投资者提问：储能板块产品竞争非常激烈，公司的产品参数性能如何？相较之下有哪些优势？**

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。主要性能参数为：①满足 2U 机箱安装；②充放电满足 0.5/0.5C6000 周，EOL>80%。尺寸为 5422078 的磷酸铁锂方形铝壳电池，2U 厚度不超过 10 厘米。公司电芯产品客户实测数据与行业大型电池厂家的技术数据基本保持一致。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。

**2、公司转型开展储能业务有什么契机？做过哪些准备？**

回答：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，均会影响到相关公司的市场规模，细分市场较多依赖于运营商的投资，存在一定的周期性。同时，通信行业也是一个竞争

相对充分的行业，一旦电信运营商的资本投入放缓或下降，存量市场的竞争将更趋激烈。

从 2017 年开始，4G 投资步入尾声，各大运营商基站建设投资放缓，同时由于中国铁塔集中统一建设和运营铁塔资源，推行共建共享节省了三大运营商的资本投入，国内通信市场竞争压力进一步加大。2019 年工信部发放 5G 牌照后，国内 5G 建设有一个相对快速的发展期，但因国内外政治经济变化影响和新冠疫情影响，原材料价格大幅上涨，行业内公司在集采招投标模式下的过度竞争，导致细分行业内公司利润水平逐年下降至微利状态，业绩增长普遍面临一定压力，需要新的方向来开拓发展空间。公司在此背景下主动寻求转型，从原通信板块的电源与电池技术做延伸，学习优秀行业案例，布局新能源储能业务，加大研发投入和人才引进并逐步完善了储能业务所需的厂房、技术、人员、设备等各基础条件，整合各方资源，拓展新的业务方向，发掘新的业务增长点，以期实现公司价值的最大化。

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，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。2019 年，公司逐步实现了电池 BMS 的自主研发能力，研发出 48V 集成式磷酸铁锂电池组并联备电的产品。且公司于 2019 年收购了 Efore Oyj 剥离的具有四十多年历史的电源技术公司，进一步增强公司在电源管理方面的技术实力。

2020 年，公司投资建设了磷酸铁锂电池中试线和电池 PACK 生产线，并推出了磷酸铁锂电池基站站点能源备电方案，解决了通信站点市电扩容及临时维护用电或临时开通应急站点缺失电

源供应的困难。同年，国家能源局发布《2020 年能源工作指导意见》，鼓励相关行业企业开展储能示范项目，积极探索储能应用于电力辅助服务、分布式电力和微电网等的技术模式和商业模式，储能行业优势明显；加之公司在电源、电池、系统集成等方面的技术储备与储能系统要求的电源与电池的底层技术具有相通性。公司转型新能源储能业务，从市场和技术两方面，具备了一定的可行性。同时，为了确保新布局的储能业务板块在产品技术和市场各方面能具备较高的竞争力，公司大力引进有动力电池行业从业经验的专业技术人员，来运营公司储能板块的业务。

2021 年，公司完成专业储能技术团队的组建，设立广东科信聚力新能源有限公司，正式确立全力开拓海外高端市场，逐步向家用储能、工商业储能等领域发展的战略。并使用银行贷款投资建设磷酸铁锂电池产线，确定了约 1GWh 的电芯设计产能和柔性产线的建设方案以及 100Ah、150Ah 超薄大容量电芯的产品路标。

2022 年上半年，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。

公司股价近期涨幅明显偏离公司基本面，明显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，基本面未发生重大变化，储能板块业务拓展进度尚存在不确定性。公司 2021 年净利润为亏损，2022 年半年度归属于上市公司股东的净利润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，受新冠肺炎疫情疫情影响，外部经济环境变得更加错综复杂，跨国、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，加上储能板块各项折旧和费用投入，2022 年全年是否能实现扭亏为盈尚存在不确定性。在此提示投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。

**3、投资者提问：公司在储能产品销售以及市场拓展方面有什么渠道？在降本增利方面有什么举措？**

首先，公司通信板块客户国内主要为三大运营商和中国铁塔，国际客户主要为诺基亚和爱立信等海外大型通信设备集成商。公司在国内设立二十多个省级销售联络处，覆盖全国主要省市，已基本建成较为完备的多层次直接营销和技术服务体系，具备分级营销和快速响应能力。同时，公司已经建设泰国、芬兰等全球交付中心，国际化的制造交付和服务能力已得到通信板块国际客户的验证。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，已经具备了开发国际国内市场的基本要素。

其次，公司约 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，而是主要瞄准细分市场，具体市场拓展上，公司将采取国际国内齐头并进的策略，国内市场紧跟储能产业链各公司，积极推进送样、认证等工作，力争通过产业链合作，验证产品与技术，消化产能；国际市场方面，积极拓展欧洲和北美各最终渠道商，争取深入合作的机会，贡献毛利与业绩，提升盈利能力。同时公司会重点关注和提升产能利用率、产能爬坡情况、设备稼动率、产品良率等指标，综合提升产品毛利率。

但因产品推广、认证测试以及客户谈判各环节均具有不确定性，新客户的获取与稳定性也存在不确定性，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。如若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影响，敬请投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。

**4、公司当前有哪些储能产品？是否有意继续扩大储能产品的生产规模？**

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。

2022 年 9 月 8 日，公司 2022 年第三次临时股东大会审议通过了 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。

上述向特定对象发行 A 股股票方案尚需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。同时，在本次发行的募集资金到位前，因公司目前资产负债率较高，自筹资金先期投入亦会受公司自身融资能力、已建成产能的消化进度和盈利能力等各种情况的约束，新增产能的建设周期较长，存在较大不确定性，敬请投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。

**5、投资者提问：公司近期签订的框架协议订单情况以及排产情况？**

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》，与国内 W 客户、国内 T 客户分别签订了《采购框架合同》及《户用储能全球业务合作协议》（以下合称“框架协议”）。与韩国 S 客户签订协议的主要内容为：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）；与国内 W 客户、国内 T 客户签订协议的主要内容为：W 客户拟在合作期间内向科信聚力采购电芯及模组产品不低于 500MWh，按当前定价测算预计金额不高于 50,000 万元人民币（实际金额以采购月份的具体价格为准）；T 客户拟在双方协定的日本市场独家供货期内向科信聚力采购总量不低于 500MWh 的电芯产品，按当前定价测算预计金额不高于 50,000 万元人民币（实际金额以采购月份的具体价格为准）。

上述协议是采购意向协议，具体协议双方会根据项目要求，在框架协议项下订立具体订单，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。以上框架协议属于科信聚力与客户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，实际情况以科信聚力与客户未来签订的具体订单为准。框架协议虽已对协议双方的权利义务、争议解决方式等作出明确约定，但框架协议约定的合作期限为 1-3 年，执行周期较长，履行过程中如出现宏观经济波动、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。敬请广大投资者理性分析、谨慎决策、注意投资风险。

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。但因客户具体订单的下单时间、价格、数量等均存在不确定性，是否对公司本年度及未来年度的经营业绩有积极影响尚无法判断。按照目前协议所约定的产品类型和价格区间测算，订单毛利率水平不足 20%，从订单签订到订单交付再到收入确认均受产能爬坡、产线合格率、设备性能稼动率、原材料采购价格等多重因素影响，

可能会存在客户具体订单下单不足、订单执行能力不足、订单效益不达预期等多种风险。因客户拓展周期的不确定性和外部经济环境的复杂性，未来科信聚力是否有批量订单以及是否有直接海外储能客户订单尚具有不确定性，如若科信聚力未来不能及时消化产能，拓展高质量、高毛利订单，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。

目前公司对储能市场客户的开发仍处于持续拓展阶段，新客户的获取与订单稳定性存在较大不确定性，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，需求量未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，敬请广大投资者理性分析、谨慎决策、注意投资风险。

#### **6、投资者提问：公司储能产品的认证进度？**

回答：公司磷酸铁锂标准电芯目前已通过 UL1973、IEC62619 和 UN38.3 等认证，磷酸铁锂标准电池模组产品已通过 UN38.3 认证，该等认证为行业门槛式强制检验标准。家储系统/壁挂式家储产品尚在认证中。

#### **7、投资者提问：公司通信业务方面对明年市场展望如何？近两年通信业务的业绩波动是什么原因？**

回答：自 2019 年开始通信行业内部就处于调整期，4G 网络建设进入尾声，5G 的网络建设处于初始阶段，还未形成规模建设及应用，通信设备制造厂家竞争日趋激烈，加上原材料价格变化等因素的综合影响，公司营业收入、净利润及毛利率整体下行趋势明显，公司放弃了部分国内低毛利的业务，投向了电源、电池的研发，所以业务规模有一定的下降。2020 年，得益于新基建大背景下 5G 和数据中心大规模建设，公司无线网络能源产品和数据中心产品在新基建建设周期有着较高的景气度。同时，通信网络能源经历了近二十年的发展，相关领域出现技术更新和迭



代机遇，包括通信电源高密及高效发展、通信电池“锂进铅退”、网络维护集中化和智能化，公司抓住这些机遇，提前进行研发投入和产品布局，实现通信网络能源市场的弯道超车，整体规模和业绩也出现了回升。2021年，公司主要产品的产量、销量、营业收入和毛利率均有所下降，受大宗商品等原材料涨价的影响，导致产品生产成本显著增加；以美元结算的长期框架合同从合同签订到合同执行的期间受汇率波动影响，故毛利率同比下降，整体业绩承压。

国内市场长期来看，在5G网络达到全国有效深度覆盖的状况下，预计5G基站规模有望超过500万站。从总体国际市场来看，全球5G网络规模建设已在2021年启动，美国、日本、欧洲等国家成为海外5G建设的主要力量，预计投资将超过千亿美元。欧美主要国家的5G频谱已完成拍卖，2021年的网络建设计划已经启动，因欧美各国5G建设进度不同，预计未来5G建设在全球将有5年以上的投资周期，全球网络建设的长期投资，可以相对化解国内运营商的集中投资周期给细分行业内公司带来的周期性经营风险。公司持续在基站用电源、储能、散热、智能管理、云网融合等方向发力，推出更多5G基站细分场景产品及解决方案，满足不同场景、不同行业的5G基站差异化、定制化、个性化的需求，推动5G技术应用的规模化发展。

**8、投资者提问：目前公司通信板块国内外的主要客户是哪些？国内外市场的营收贡献分别是什么比例？**

回答：公司目前主要客户仍为我国三大通信运营商和中国铁塔公司、爱立信、诺基亚。国内业务收入均通过正式招投标方式产生，有较好的合同履行保障。公司经营业绩受客户资本开支影响明显，同时，因招投标定价和定制化的业务特点，使得产品价格受具体招投标竞争情况的影响较大。

公司对国际客户的收入通过项目研发合作的方式产生，客户通过技术审核及交付能力，中标后签订框架合同，确定项目长期合作

	<p>伙伴, 根据网络建设需求持续下发订单, 直至产品生命周期结束。根据公司于 2022 年 8 月 23 日披露的《2022 年半年度报告》, 公司国际业务的营收贡献约为 66.0%。</p> <p>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 9 月 15 日