

深圳科创新源新材料股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

本报告对未来计划等前瞻性陈述，仅为公司对未来的预期，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于政策环境、市场状况等多种因素，存在不确定性，请投资者及相关人士对此保持足够的风险认识，并且理解计划、预测与承诺之间的差异。

2023 年度，深圳科创新源新材料股份有限公司（以下简称“科创新源”、“公司”）董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、积极有效地行使职权，认真执行股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，保障了公司良好的运作。现将 2023 年度公司董事会工作情况报告如下：

一、2023 年公司总体经营情况

（一）2023 年度公司总体经营情况

2023 年，公司所处的经营环境复杂多变，国际上，全球经济正努力恢复，但仍面临地缘政治紧张和通货膨胀等多重风险。国内方面，经济增长放缓，消费需求减弱，加之市场预期的不稳定性，对公司业务构成了考验。在这样的背景下，公司展现了出色的应对策略和业务韧性。公司管理层与员工团结协作，通过灵活调整经营策略、提升产品和服务质量、加强成本管理等措施，有效地应对了外部环境的变化。综合来看，2023 年公司在面对内外部经营环境的双重挑战时，不仅保持了业务的稳健发展，还积极探索新的增长点和市场机会，展现了强大的市场适应能力和潜在的增长动力。

2023 年，公司主营业务为高分子材料产品及热管理系统产品的研发、生产及销售，产品线涵盖通信、电力、新能源、家电、汽车、数据中心等业务领域，其中高分子材料业务以科创新源、公司控股子公司无锡昆成新材料科技有限公司（以下简称“无锡昆成”）和控股孙公司芜湖市航创祥路汽车部件有限公司（以

下简称“芜湖祥路”）为主要实施主体，热管理系统业务以公司控股子公司苏州瑞泰克散热科技有限公司（以下简称“瑞泰克”）为主要实施主体。公司全年实现营业收入 55,857.08 万元，较上年同期上升 7.36%，主要系公司在汽车密封件业务领域深挖大客户需求，通过生产经营模式的不断完善及优化，实现客户订单交付大幅增加。报告期内，公司实现营业利润 2,574.56 万元，较上年同期上升 173.76%，实现归属于上市公司股东的净利润 2,545.71 万元，较上年同期上升 195.30%，主要系（1）2023 年度公司在整体收入提升的基础上，通过研发和工艺优化，以及产能利用率和产品良率的逐步提升，整体毛利率水平较上年同期有所上升；（2）公司本年度实现的投资收益较上年同期大幅增加；（3）公司持续推动“降本增效”工作，有效控制各项费用支出，本年度较上年同期费用大幅减少；（4）公司本年度收到的政府补助款较去年同期大幅增加。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 776.37 万元，较上年同期上升 122.56%。

依托于公司前期在技术及产品研发、产能建设、新客户开拓、内部管理等方
面的大量基础性工作，2023 年，公司经营和财务状况大幅度改善，成功实现利润
扭亏为盈。

（二）2023 年度公司主要经营情况

1、高分子材料领域

在 高 分 子 材 料 领 域 ， 公 司 依 托 多 年 来 在 高 分 子 材 料 配 方 和 工 艺 上 的 深 厚 积 累
以及大客户资源，主要开展防水密封材料、防火绝缘材料业务。报告期内，公司
已形成以科创新源、无锡昆成和芜湖祥路为实施主体的业务架构，主要产品为高
性能特种橡胶胶粘带以及与其配套使用的 PVC 绝缘胶带、冷缩套管系列产品；
绝缘防水胶带、防火板/毯/胶带等防火封堵产品、电子防潮堵漏等产品；汽车门
窗密封条等系列产品，并提供防水、绝缘、防火、密封等方面的整体解决方案，
相关产品可广泛应用于通信、电力、汽车、轨道交通等领域，目前客户主要包括
华为、中兴、爱立信、中国移动、中国电信、中国联通、南方电网、国家电网、
奇瑞汽车等。报告期内，公司高分子材料业务保持稳健发展，全年合计实现营业
收入 38,295.66 万元，较去年同期增长 19.41%。

（1）在通信行业领域，公司凭借先进的技术、优质的产品和专业的服务，

持续深化与华为、中兴等通信设备龙头，以及中国移动、中国联通、中国电信等通信运营商的合作关系，满足其在通信基站用防水密封材料相关产品及解决方案方面的需求。报告期内，通信运营商的资本支出计划开始从传统通信基础设施建设向数字化转型和算力网络转变，导致公司通信业务整体收入较去年同期有所下滑。但通信运营商的资本支出计划中 5G 投资仍占重要地位，特别是 700MHz、800MHz 和 900MHz 等低频段在 5G 网络建设中发挥了重要作用。2023 年下半年，中国移动、中国联通、中国电信加大对低频 5G 基站的建设力度，带动公司 2023 年第四季度通信用高分子材料业务的快速增长。此外，报告期内公司在面临收入下降的压力下，重点开展降本增效和提高高毛利产品的结构占比等工作，相关产品毛利率水平较去年同期增长约 5.21%。

(2) 在电力行业领域，报告期内，国内电缆附件生产厂家数量众多，市场竞争格局随着电压等级的提高呈现“金字塔”结构。其中，中低压电缆附件市场进入门槛较低，行业企业数量多，竞争激烈；高压电缆附件市场技术门槛高，企业数量少，市场竞争相对缓和。公司目前的电力产品仍面临较为严峻的市场竞争压力。报告期内，公司不断加大在电力市场的研发投入和市场开拓力度，通过技术创新、品牌建设、质量与服务提升等多元化策略，提升品牌价值，增强市场竞争力，获得了南方电网、国家电网、泰国电网等大客户的认可，实现了 12,564.38 万元的营业收入，同比增长 6.64%。

报告期内，为进一步降低公司生产成本，提高产品竞争力，公司控股子公司无锡昆成对外投资设立了全资子公司安徽晟元新材料有限公司，旨在建设高性能环保型功能高分子新材料及其制品项目。截止报告期末，本项目所规划的相关产品已相继完成建设，逐步进入试生产和批量交付阶段。由于公司部分电力相关产品仍需采用委托外协厂商生产的方式，产品定价需综合考量同类产品市场价格、材料成本、加工费用等因素，导致 2023 年公司电力产品毛利率较去年同期有所下降。预计随着安徽晟元的建设完成，公司将通过科创新源、无锡昆成、安徽晟元的资源整合，更有效地利用技术和生产能力，实现规模经济，提高生产效率，降低生产成本，从而使公司能够在价格竞争中占据优势。

(3) 在汽车行业领域，公司主要通过芜湖祥路开展汽车密封件业务，主要客户包括奇瑞、吉利等。2023 年，奇瑞汽车实现了显著的发展和增长。根据奇瑞

集团发布的数据,2023年奇瑞汽车的全年销量达到了188.1万辆,同比增长52.6%。芜湖祥路依托于与奇瑞等客户长期的战略合作关系,在报告期内通过生产经营模式的不断完善及优化,完成并实现了主要客户奇瑞新车型密封条的同步开发及批量供货,以及通过质量和成本优势扩大了主要客户奇瑞原有车型的供货份额,带动公司汽车密封件业务的快速增长。报告期内公司汽车密封件业务实现营业收入12,800.24万元,较去年同期增长81.22%。报告期末,随着新能源汽车的快速发展以及主要客户未来市场预期的持续增加,芜湖祥路陆续加大产线投入,以提升产能和产品质量,提高综合竞争能力。

2、热管理系统领域

随着新能源汽车和人工智能的快速发展,相关产业的热管理解决方案及产品,对于提升新能源汽车的性能和安全性,以及优化人工智能设备的运行效率具有关键作用。报告期内,公司继续加大对新能源汽车热管理业务的投入力度,同时积极探索人工智能热管理解决方案的市场机会。

(1) 2023年度公司热管理系统领域主要业务实施主体为瑞泰克,主要产品为新能源汽车和储能系统用液冷板、家用电器使用的冷凝器、蒸发器等散热器件,相关产品可广泛应用于新能源汽车和储能系统、家用电器、通信等领域。目前客户主要包括动力电池龙头厂商、蜂巢能源、山东电工、海尔、中兴等。报告期内瑞泰克60%的收入来源仍为冷凝器、蒸发器等家电用热管理系统产品,剩余40%为液冷板等新能源汽车动力电池和储能系统用热管理系统产品所带来的收入。其中,瑞泰克家电业务的终端客户主要为海外客户,受国际经济社会形势影响,2023年度瑞泰克家电业务收入较去年同期相比有所下降。此外,受行业周期波动、产能爬坡进度,以及客户订单预期的调整等因素影响,瑞泰克新能源业务整体收入较去年同期相比有所下降,但瑞泰克钎焊液冷板的销售收入较去年同期上涨192.64%。未来随着钎焊液冷板定点项目的逐步量产,有望成为新能源业务营收的主要来源。

经过前期的投入与深耕,瑞泰克已具备相变传热技术、流体动力热学技术、流场和流道设计、流体动力仿真与实验能力,能够通过打造知识产权形成技术壁垒,并通过开发、仿真、实验验证,在缩短项目周期保证竞争时效性的同时实现产品成本优势最大化。报告期内,瑞泰克重点加大对行业龙头客户的项目开发力

度，成功获得麒麟电池等项目定点。在行业竞争加剧和产能宽裕的背景下，为适应市场的快速变化，公司及时调整动力电池液冷板项目的建设进度。报告期内，瑞泰克“新建新能源汽车钎焊式水冷板项目”于四季度结项，未来将根据行业的发展以及公司自身业务规划适时推进。

报告期内，公司出资人民币 9,013.00 万元对瑞泰克进行了增资，有效地缓解了瑞泰克经营活动扩张带来的资金压力，降低了财务风险，为客户开拓及进行客户认证提供了有力的支持。增资完成后，瑞泰克注册资本增加至 4,336.20 万元，公司持有瑞泰克 73.83% 股权。同时，为进一步提高已建设完成的钎焊产线的产能利用率，满足客户在西南地区的产能需求，瑞泰克在重庆地区联合重庆平伟汽车系统有限公司设立控股子公司瑞伟汽车部件（重庆）有限公司，搭建新能源汽车动力电池散热系统在西南地区的生产基地和销售渠道，通过产业链整合，提高综合竞争力。

（2）2023 年，公司关注到三大运营商联合发布了《电信运营商液冷技术白皮书》，提出对液冷技术的三年发展愿景，即 2023 年开展技术验证；2024 年开展规模测试，新建数据中心项目 10% 规模试点应用液冷技术；2025 年开展规模应用，50% 以上数据中心项目应用液冷技术。三大运营商及国内主要通信设备商均为公司长期客户，公司一直密切关注行业发展趋势及市场需求变化情况。

报告期内，公司已针对数据中心服务器核心零部件的散热需求，进行了不同方案的散热器产品开发和储备。2023 年 7 月，公司与霍尼韦尔贸易（上海）有限公司签署了《合作备忘录》，双方同意在数据中心服务器虹吸散热技术、板换液冷技术、单相/两相浸没式液冷技术的开发和应用领域积极开展合作。同时，为满足国内主要通信设备商的数据中心服务器散热需求，公司于 2023 年下半年设立全资子公司创源制热用以推动板换液冷相关产品的产线建设和客户开拓工作，以充分利用公司在数据中心建设方面的技术、资源和渠道优势，挖掘新兴业务的增长潜力。

二、2023 年公司董事会工作回顾

（一）董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会严格依据《公司法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》和《公司章程》《董事会议事规则》

等有关规定积极开展相关工作，诚信、勤勉地履行职责和义务，有效地发挥了董事会的决策作用。2023年，公司共召开7次董事会会议，具体审议情况如下：

1、2023年3月3日，公司召开第三届董事会第十八次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于提名第三届董事会独立董事候选人的议案》；（2）《关于提请召开2023年第一次临时股东大会的议案》。

2、2023年4月24日，公司召开第三届董事会第十九次会议，审议了如下议案：（1）《关于公司<2022年年度报告>及其摘要的议案》；（2）《关于公司<2022年度董事会工作报告>的议案》；（3）《关于公司<2022年度审计报告>的议案》；（4）《关于公司<2022年度财务决算报告>的议案》；（5）《关于公司2022年度利润分配预案的议案》；（6）《关于公司2023年度董事薪酬方案的议案》；（7）《关于公司2023年度高级管理人员薪酬方案的议案》；（8）《关于2021年股票期权激励计划第一个行权期行权条件未成就及注销部分股票期权的议案》；（9）《关于公司<2022年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告>的议案》；（10）《关于公司<2022年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项说明>的议案》；（11）《关于公司<2022年度内部控制自我评价报告>的议案》；（12）《关于会计政策变更的议案》；（13）《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》；（14）《关于终止与锡山经济技术开发区管理委员会投资合作协议的议案》；（15）《关于控股子公司对外投资的议案》；（16）《关于提请召开2022年年度股东大会的议案》。其中，第（6）项议案中董事的薪酬与所有董事利益相关，所有董事均为关联董事，均需回避表决。该议案无法形成决议，故直接提交2022年年度股东大会审议。除此之外，其他议案均获得通过。

3、2023年4月27日，公司召开第三届董事会第二十次会议，审议并通过《关于公司<2023年第一季度报告>的议案》。

4、2023年5月23日，公司召开第三届董事会第二十一次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司对控股子公司增资的议案》；（2）《关于注销全资子公司的议案》。

5、2023年8月17日，公司召开第三届董事会第二十二次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司<2023年半年度报告>及其摘要的议案》；（2）

《关于公司<2023年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告>的议案》；
(3) 《关于向银行申请综合授信额度的议案》。

6、2023年10月27日，公司召开第三届董事会第二十三次会议，审议并通过《关于公司<2023年第三季度报告>的议案》。

7、2023年11月28日，公司召开第三届董事会第二十四次会议，审议并通过如下议案：(1) 《关于续聘2023年度审计机构的议案》；(2) 《关于转让产业并购基金出资份额的议案》；(3) 《关于修订<公司章程>及相关制度的议案》；(4) 《关于向银行申请综合授信额度的议案》；(5) 《关于提请召开2023年第二次临时股东大会的议案》。

(二) 认真执行股东大会的各项决议

报告期内，公司共召开3次股东大会，包括1次年度股东大会，2次临时股东大会，会议均由董事会召集、召开，会议决议情况按照有关规定在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网上予以公开披露。公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议，维护了公司全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动公司长期稳健可持续发展。

(三) 董事会下设专门委员会运行情况

报告期内，公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会。各委员会委员按照相关规定认真尽职地开展工作，对公司战略发展规划、定期报告、续聘审计机构、内部控制情况、董事提名资格审核、董事及高管薪酬制定等事项进行审议，为公司科学决策发挥了积极的作用。

(四) 独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照《公司法》《证券法》《上市公司独立董事管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》等相关法律、法规、规范性文件的规定以及《公司章程》《独立董事工作制度》的要求，诚实、勤勉、独立地履行职责，积极出席相关会议，认真审议各项议案，客观地发表看法及观点，深入了解公司运营、研发、经营状况和内部控制的建设，并运用自己的专业知识做出独立、公正的判断，充分发挥了独立董事的作用。

三、公司发展战略及 2024 年度主要工作

（一）公司未来发展战略

长期以来，公司坚持以市场为导向、以自主研发为基础的技术创新路线，通过持续不断的研发创新与产品升级，不断丰富公司产品及解决方案，凭借优异的品质、良好的客户服务，在行业中树立了良好的品牌形象，赢得较高的市场地位，已成为国内少数生产规模化、产品系列化、配方和生产工艺先进的应用材料开发的企业。

2010 年 10 月以来，《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发[2010]32 号）、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》（国发[2016]67 号）、《战略性新兴产业分类（2018）》系列文件相继出台，提出加快培育和发展包括新材料产业、新能源汽车产业在内的七大战略性新兴产业。国家发布的《十四五规划和 2035 年远景目标纲要》提出了包括云计算、大数据、物联网、人工智能、区块链在内的数字经济七大重点产业，重点推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。在这一系列政策的推动下，新材料产业、新能源汽车产业和人工智能产业迎来了前所未有的发展机遇。这些产业不仅得到了国家层面的重点支持，还受益于数字经济与传统经济的深度融合，为中国的产业升级和经济转型提供了强大动力。随着政策的持续实施和技术的不断进步，预计这些产业将在未来几年内继续保持快速增长的势头，成为中国经济发展的重要引擎。

公司董事会综合考虑当前宏观环境、行业机遇、市场发展趋势，结合公司自身的产业资源优势，明确未来公司将持续秉承“以客户为中心、以奋斗者为本、诚信合作、专业创新”的核心企业文化理念，把握市场机遇，以新材料应用为出发点，在巩固原有高分子材料技术及产品优势的基础上，重点布局和发展新能源汽车产业赛道和人工智能产业赛道里的热管理解决方案及产品，为核心客户群体持续创造更多价值。

（二）公司在 2024 年的主要经营计划

公司2023年度的经营计划目标为力争实现营业收入75,000万元，营业总成本控制在55,000万元。公司2023年度实际实现营业收入55,857.08万元，较计划

实现营业收入下降25.52%；实际实现营业总成本55,867.04万元，较计划实现营业总成本增长1.58%；公司2023年度实际营业利润为2,574.56万元。上述差异主要是系公司的散热结构件业务受到多种因素的影响，包括行业周期波动、产能爬坡进度，以及客户订单预期的调整等。

公司2024年度主要经营计划如下：

1、巩固高分子材料在通信、电力、汽车领域的基盘业务

2024年，公司将继续巩固高分子材料在通信、电力、汽车等领域的基盘业务，为公司提供稳定的现金流支撑和利润贡献。

一方面，公司致力于加强与高分子材料业务主要客户的沟通，深入了解并挖掘客户需求，以提升客户满意度。凭借多年来在高分子材料功能化改性领域的技术积累和产业经验，公司计划在密封保护、导热隔热、结构粘接以及高导热界面材料等方向的高分子产品上进行创新和升级。具体措施包括：

（1）集成化和精细化产品创新：公司将对现有产品进行集成化设计，提高产品的综合性能和用户体验。同时，注重产品的精细化创新，以满足市场对高性能、高可靠性材料的需求。

（2）差异化材料升级：通过配方和技术的开发，公司将推动高分子材料的差异化升级，开发出更具特色和竞争力的产品。

（3）丰富产品类别：公司计划通过上述创新和升级，扩大产品线，提供更多多样化的产品选择，以满足不同行业客户在多种应用场景下的需求。

（4）高附加值产品销售：在稳定现有市场需求的基础上，公司将加大力度推广和销售高附加值产品，以提升整体盈利能力。

（5）降低生产成本：公司计划与主要子公司携手合作，通过产业资源的整合，更有效地利用技术和生产能力，实现规模经济，提高生产效率，降低生产成本，从而使公司能够在价格竞争中占据优势。

另一方面，公司将继续坚持海外市场“本地化”的发展策略，开发、吸收、整合更多国际资源，积极拓展国际业务，增加海外市场销售份额，落实公司全球化业务布局。

2、强化散热结构件在新能源领域的增量业务

2024年，公司将依托控股子公司瑞泰克在散热液冷板产品的技术积累和客

户积累，继续强化新能源汽车和储能系统散热结构件业务。在客户端，一方面，瑞泰克将继续夯实与现有大客户的战略合作，积极推进散热液冷板产品在大客户的推广工作，增强大客户粘性与战略合作深度，持续提升大客户市场份额；另一方面，瑞泰克将持续推进潜在优质客户的市场开拓工作，巩固和强化公司在散热液冷板产品领域的市场竞争力。在研发端，瑞泰克将进一步强化结构开发和热设计能力，积极推动新材料及新工艺创新，通过新工艺与新材料的配合开发，提升产品的系统可靠性及成本可控性，实现热管理整体解决方案的有效落地。在生产端，瑞泰克将推动技术工艺改进和产品升级等举措，降低生产成本，提高盈利能力，进一步提升行业地位。

3、布局散热结构件在数据中心领域的新兴业务

2023年，公司已针对数据中心服务器核心零部件的散热需求，进行了不同方案的散热器产品开发和技术储备。2024年，公司将重点围绕虹吸散热技术、板换液冷技术、单相/两相浸没式液冷技术等领域，与国内外在数据中心热管理领域的先进科研团队展开联合创新，推动公司在热管理技术方面的领先地位。同时，公司还将加快全资子公司创源智热在板换液冷相关产品的产线建设和客户开拓工作，以充分利用公司在数据中心建设方面的技术、资源和渠道优势，挖掘新兴业务的增长潜力。

4、精益管理，提升综合运营管理能力

2024年，公司将持续提升管理能力，实现与业务模式相匹配的组织建设，强化运营职能，提升管理效率；持续推进降本增效工作，通过工艺流程优化、效率提升等措施积极推进技术降本、制造降本，充分挖掘经营潜力；科学制定采购策略，优化与提升供应商体系，做好优质供应商引进和重点供应商培养与提升工作，确保产品及时交付的同时不断降低原材料采购成本，支持新项目顺利量产。

5、强化技术和人才支撑，实现公司可持续发展

2024年，公司将始终将自主研发与工艺创新作为改善重点，完善公司技术研发体系，继续加大自主创新投入，提升研发创新能力，提高设备装备水平及自动化程度，进一步提高产品质量和工艺水平，提高产品综合竞争力。同时，公司将根据客户需求和战略发展布局，引进行业内高端专业人士为公司关键部门和岗位储备人才，并为公司目前的人才制定更有针对性和专业性的培养计划，努力打

造一支具备行业先进水平的技术和管理团队，实现可持续发展。

6、建立健全合规管理体系，提升公司规范化运作水平

2024年，公司将严格按照《公司法》《证券法》《企业内部控制基本规范》及其配套指引等法律法规、部门规章及规范性文件要求，以“强内控、防风险、促合规”为目标，结合行业特点建立健全以风险管理为导向、合规管理监督为重点的工作模式，构筑合规管理、内部控制和风险管理“三道防线”，优化制度运行和监督机制，通过严格制度实施与监督、落实执行规范与协议、强化内部培训与宣贯等方式持续提升企业规范运作水平。

公司发展战略、经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

深圳科创新源新材料股份有限公司

董事会

二〇二四年四月二十六日