

深圳科创新源新材料股份有限公司

2024 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。

2024 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 2024 年度公司董事会工作情况报告如下：

一、2024 年公司总体经营情况

（一）2024 年度公司总体经营情况

2024 年，公司所处经营环境呈现多元动态特征。国际领域，地缘政治格局存在变数，部分地区贸易保护主义有所抬头，全球供应链体系深度重构。在此过程中，新兴市场加速崛起，区域合作不断拓展，创造了丰富的市场契机。国内领域，经济转型步入攻坚阶段，需求结构优化与供给侧调整压力并存。但随着稳增长政策持续发力、创新驱动发展战略深入实施，市场活力正稳步释放。面对复杂经营环境，公司积极践行灵活应变策略，在确保核心业务稳健增长的基础上，深度挖掘新的业绩增长点与市场机遇，彰显出卓越的市场适应能力与强劲的增长潜力。

2024 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、汽车、数据中心、家电等业务领域，其中高分子材料业务以科创新源、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”）和全资子公司东莞创源智热技术有限公司（以下简称“创源智热”）为主要实施主体。2024 年，公司各产品线业务表现亮眼，全年实现营业收入 95,812.61 万元，较上年同期上升 71.53%；实现营业利润 2,472.70 万元，较上年同期下降 3.96%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,727.95 万元，较上年同期下降 32.12%。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,271.77 万元，较上年同期上升 63.81%。报告期内，公司营业收入和实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期大幅增长，主要系公司在市场拓展与技术升级的双重驱动下，深挖大客户需求，通过生产经营模式的不断完善及优化，实现收入规模的快速提升；同时，公司通过成本控制与规模效应的有效结合，推动公司整体盈利能力持续增强。报告期内，公司营业利润和实现归属于上市公司股东的净利润较上年同期有所下降，主要系 2024 年公司收到的与收益相关的政府补助和确认的投资收益较上年同期大幅减少。

（二）2024 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、防潮封堵材料等业务，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/毡/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、泰国电网、奇瑞汽车、吉利汽车等。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 49,289.21 万元，较去年同期增长 28.82%。

（1）在通信行业领域，公司凭借先进的技术、优质的产品和服务，持续深化与华为、中兴、爱立信等通信设备龙头，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，国内通信运营商资本支出规划从传统通信基础设施建设逐步向数字化转型与算力网络方向转移，使得公司国内通信业务收入较去年同期有所减少。面对上述情况，公司一方面积极巩固国内市场份额，另一方

面大力拓展海外市场。报告期内，随着海外业务收入规模持续扩大、利润率稳步提升，有效缓解了国内通信业务收入下降所带来的利润压力，促使公司通信业务发展保持较强韧性，在市场竞争中实现稳健前行。

（2）在电力行业领域，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。报告期内，公司电力产品仍面临较为严峻的市场竞争压力。对此，公司通过与子公司无锡昆成和孙公司安徽晟元新材料有限公司构建紧密的协同体系，在产业对接、生产制造与材料供应等关键环节，形成高效联动机制，实现资源的优化配置，提升公司电力业务整体运营效率，为电力业务的持续稳健发展奠定坚实基础。同时，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，报告期内公司电力业务实现收入 16,732.94 万元，同比增长 33.18%。

（3）在汽车行业领域，公司主要通过芜湖祥路开展汽车密封条业务，主要客户包括奇瑞、吉利等。2024 年，奇瑞集团年销量首次突破 260 万辆，同比增长 38.4%，成为全行业唯一实现新能源、燃油车、海外出口、国内市场“四赛道”全面增长的车企。吉利汽车累计销量 217.7 万辆，同比增长 32%。受益于大客户业务的蓬勃发展，报告期内公司汽车密封条业务收入规模增速显著，较去年同期增长 62.17%。客户需求的持续攀升，不仅推动芜湖祥路持续扩充产能储备，更为产品工艺的创新升级注入强大动力。为满足大客户对产品多样化、高端化的需求，芜湖祥路战略性引入欧式导槽与无边框密封条等先进工艺，进一步提升产品竞争力。目前，搭载欧式导槽工艺的产品已在客户端开展认证工作，若相关产品顺利通过认证，将助力公司汽车密封条业务实现跨越式增长。

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，公司热管理系统领域主要业务实施主体为瑞泰克和创源智热，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、

数据中心用液冷板等散热器件，相关产品可广泛应用于新能源汽车和储能系统、家用电器、数据中心等领域。目前客户主要包括宁德时代、蜂巢能源、海尔等。

（1）报告期内，受海外市场恢复的影响，瑞泰克冷凝器、蒸发器等家电用热管理系统产品业务销售规模有所提升。在收入规模扩大的同时，公司进一步推动家电业务的降本增效工作，带动相关产品毛利率同步提升。

（2）受益于新能源在售车型数量快速增加、智能化水平提升、充换电基础设施不断完善等因素，我国新能源车市场需求持续增长。根据中国汽车工业协会数据，2024 年我国新能源乘用车销量为 1,105 万辆，同比增长 40.2%，渗透率提升至 48.9%；新能源商用车销量为 53 万辆，同比增长 28.9%，渗透率提升至 17.9%。特别是随着麒麟电池、神行电池等一批新型电池不断推广应用，预计未来新能源汽车需求仍将保持快速增长，也将带动动力电池散热产业进一步发展。在新能源汽车动力电池热管理领域，瑞泰克凭借丰富的技术储备与前瞻性的技术布局，以及持续的设备投入和工艺优化，已形成较强的产品竞争力，能够持续满足头部客户技术革新和量产交付的需求。

2024 年，基于对市场趋势、技术革新方向及资源适配性等的审慎评估，公司针对新能源汽车动力电池散热用的不同工艺液冷板产品，采取差异化策略。其中，由于吹胀液冷板工艺成熟度较低，致使其产品良率较低，盈利能力较差，报告期内仍处于亏损状态。为真实、准确地反映公司 2024 年度财务状况及经营成果，公司根据会计准则，结合吹胀液冷板业务的实际运营情况、未来市场预期等因素，对上述业务审慎计提了资产减值准备。

针对钎焊液冷板，目前行业竞争格局呈现出较为集中的态势，头部企业凭借先发优势、强大的品牌影响力、领先的技术研发实力以及规模化生产所带来的成本优势，占据了市场的主要份额，公司在市场拓展中面临较大挑战。前期，公司为提升钎焊液冷板的产能规模、优化生产工艺，在固定资产方面进行了较大投入，包括购置先进的生产设备、建设专业化厂房等。截至报告期末，受市场需求的波动变化、行业竞争激烈导致订单获取难度增加等因素影响，公司钎焊液冷板的产能利用率与预期目标仍存在一定差距，致使单位产品所分摊的固定资产折旧、设备维护等固定成本较高。此外，生产流程中部分环节自动化程度不足、员工操作熟练度有待提高，导致生产效率较低，进一步推高了生产成本。在上述成本端不

利因素和激烈的市场竞争因素的叠加影响下，公司钎焊液冷板业务在本报告期内呈现亏损状态。针对上述现状，报告期内公司一方面深入梳理该产品的生产流程，优化内部供应链管理，消除流程冗余，降低生产成本，提高生产效率；另一方面加大研发投入，改进产品设计与性能，增强产品在市场中的竞争力。通过上述措施，报告期内，钎焊液冷板产品收入及毛利较去年同期均实现增长，产品利润亏损幅度大幅收窄。

针对高频焊液冷板，报告期内公司从资金、技术、人力等多维度赋能，推动高频焊液冷板技术创新与产业化应用，以抢占行业发展先机。宁德时代作为行业领军者，公司所生产的高频焊液冷板正是适配其明星电池的关键散热组件，在保障电池高效稳定运行方面发挥着重要作用。面对市场需求的快速增长，公司在报告期内计划投资 9,000 万元新建新能源汽车电池大面冷却液冷板项目，以满足大客户在高频焊液冷板的产能需求。目前，部分高频焊液冷板产线已按标准建设完成并全面投入量产，有力推动相关业务收入实现显著增长。由于高频焊液冷板产品精准定位于中高端市场，凭借卓越的品质在市场中树立了良好口碑。为顺应市场持续扩张的趋势，公司正全力推进高频焊液冷板的新产线建设，并不断对既有产线进行升级改造，引入先进的自动化设备，不断优化生产流程，致力于提升生产效率、降低产品不良率，进一步巩固公司在行业内的领先地位，推动业绩稳健增长。

（3）2024 年 AI 等新的应用场景出现，对算力设备和承载算力的数据中心均提出更高的要求。随着算力密度的提高，算力设备、数据中心机柜的热密度都已显著提高，加快了液冷技术的导入。冷板式较浸没式在液冷工质与系统等方面的成熟度更高，CPU/GPU 等算力芯片厂商通过直接配套散热模组或发布 Design Guide 等方式完善液冷算力的生态匹配，主流的服务器制造商大多已建成冷板式液冷服务器的标准化规模生产线，通信运营商与头部互联网公司均积极尝试液冷技术的部署应用。冷板式液冷数据中心已开始规模部署，在产业链成熟度和生态匹配方面均已取得实质性进展。2023 年 6 月三家通信运营商联合发布了《电信运营商液冷技术白皮书》，提出未来三年液冷应用的愿景：2023 年技术验证，2024 年新建项目 10%规模测试，2025 年以后新建项目 50%以上规模应用。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，公司主要通过创源智热开展数据中心散热结构件业务，产品包括虹吸式特种散热模组、液冷板等。自 2023 年 10 月设立创源智热起，公司迅速投身筹备工作。2024 年公司全力推进创源智热内部建设、市场开拓与研发认证工作。在内部建设方面，公司有序推进厂房装修、设备购置及产线搭建等工作。与此同时，市场团队深入调研定位潜在客户，积极搭建合作桥梁；研发团队专注技术攻关，推进产品研发与认证流程。经努力，部分产品成功通过客户认证，进入小批量试制阶段，为后续规模化生产与市场推广奠定基础。然而，创源智热作为新成立的公司，行业资源积累与经验沉淀不足，尤其在产品生产与交付环节尚未形成成熟运作体系，使得客户进行合作决策时较为谨慎，报告期内相关业务仍处于发展初期。为突破发展瓶颈，构建可持续增长模式，2025 年公司经审慎研讨，决定采用协同制造与自主产销双轮驱动模式。在协同制造上，创源智热积极切入行业头部企业供应链，承接适配订单，整合资源的同时汲取同业先进经验。自主产销方面，公司持续加大内部生产体系建设投入，完善工艺与质量管控体系，提升自主交付能力，以此增强客户信心，拓展市场份额，推动业务稳健快速发展。

二、2024 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。2024 年，公司共召开 11 次董事会会议，具体审议情况如下：

1、2024 年 1 月 15 日，公司召开第三届董事会第二十五次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于为控股子公司提供担保额度预计的议案》；（2）《关于放弃参股公司增资优先认缴出资权的议案》。

2、2024 年 3 月 18 日，公司召开第三届董事会第二十六次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于放弃参股公司股权优先购买权的议案》；（2）《关于修订〈募集资金管理制度〉的议案》；（3）《关于择机召开股东大会的议案》。

3、2024 年 4 月 24 日，公司召开第三届董事会第二十七次会议，审议并通

过如下议案：（1）《关于公司〈2023 年年度报告〉及其摘要的议案》；（2）《关于公司〈2023 年度董事会工作报告〉的议案》；（3）《关于公司〈2023 年度审计报告〉的议案》；（4）《关于公司〈2023 年度财务决算报告〉的议案》；（5）《关于公司 2023 年度利润分配预案的议案》；（6）《关于公司 2024 年度非独立董事薪酬方案的议案》；（7）《关于公司 2024 年度独立董事薪酬方案的议案》；（8）《关于公司 2024 年度高级管理人员薪酬方案的议案》；（9）《董事会关于独立董事独立性情况的评估专项意见的议案》；（10）《关于董事会审计委员会对会计师事务所 2023 年度履职情况评估及履行监督职责情况的报告的议案》；（11）《关于 2021 年股票期权激励计划第二个行权期行权条件成就的议案》；（12）《关于注销 2021 年股票期权激励计划部分股票期权的议案》；（13）《关于公司〈2023 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告〉的议案》；（14）《关于公司〈2023 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》；（15）《关于公司〈2023 年度内部控制自我评价报告〉的议案》；（16）《关于制定、修订公司相关制度的议案》；（17）《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》；（18）《关于提请召开 2023 年年度股东大会的议案》。

4、2024 年 4 月 26 日，公司召开第三届董事会第二十八次会议，审议并通过《关于公司〈2024 年第一季度报告〉的议案》。

5、2024 年 6 月 5 日，公司召开第三届董事会第二十九次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于调整 2021 年股票期权激励计划期权行权价格的议案》；（2）《关于控股子公司对外投资的议案》；（3）《关于注销控股孙公司的议案》；（4）《关于提名第三届董事会非独立董事候选人的议案》；（5）《关于聘任公司财务负责人的议案》；（6）《关于提请召开 2024 年第一次临时股东大会的议案》。

6、2024 年 8 月 1 日，公司召开第三届董事会第三十次会议，审议并通过《关于制定公司相关制度的议案》。

7、2024 年 8 月 15 日，公司召开第三届董事会第三十一次会议，审议并通过《关于公司〈2024 年半年度报告〉及其摘要的议案》。

8、2024 年 9 月 11 日，公司召开第三届董事会第三十二次会议，审议并通

过如下议案：（1）《关于公司董事会换届选举暨提名第四届董事会非独立董事候选人的议案》；（2）《关于公司董事会换届选举暨提名第四届董事会独立董事候选人的议案》；（3）《关于制定、修订公司相关制度的议案》；（4）《关于提请召开 2024 年第二次临时股东大会的议案》。

9、2024 年 9 月 27 日，公司召开第四届董事会第一次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于选举公司第四届董事会董事长的议案》；（2）《关于选举公司第四届董事会各专门委员会委员的议案》；（3）《关于聘任公司总经理的议案》；（4）《关于聘任公司副总经理、董事会秘书的议案》；（5）《关于聘任公司财务负责人的议案》；（6）《关于聘任公司内部审计部门负责人的议案》；（7）《关于聘任公司证券事务代表的议案》；（8）《关于制定、修订公司相关制度的议案》。

10、2024 年 10 月 29 日，公司召开第四届董事会第二次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司〈2024 年第三季度报告〉的议案》；（2）《关于续聘 2024 年度审计机构的议案》；（3）《关于修订公司相关制度的议案》；（4）《关于提请召开 2024 年第三次临时股东大会的议案》。

11、2024 年 12 月 17 日，公司召开第四届董事会第三次会议，审议并通过《关于向银行申请综合授信额度的议案》。

（二）认真执行股东大会的各项决议

报告期内，公司共召开 4 次股东会，包括 1 次年度股东会，3 次临时股东会，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、董事和高级管理人员提名资格审核及薪酬制定、股权激励等事项进行审议，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，忠实、勤勉、独立地履行职责，积极出席相关会议，认真审议各项议案并发表明确意见；同时，独立董事主动深入了解公司业务、研发、经营状况和内部控制的建设情况，并运用自己的专业知识对公司经营发展提出专业、客观的建议，有效提升董事会的决策水平。

三、公司发展战略及 2025 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、配方和生产工艺制程先进的高分子材料和热管理应用开发的企业。

近年来，一系列极具针对性的国家级政策相继出台，为产业发展注入强劲动力。在新材料产业方面，国家始终高度重视，将其列入国家高新技术产业、重点战略性新兴产业以及《中国制造 2025》十大重点领域，陆续制定诸多规划与政策推动产业前行，力求提升新材料的基础支撑能力，实现从材料大国到材料强国的转变。

新能源汽车产业方面，国家大力推动产业发展，延续并优化车辆购置税减免政策，分阶段实施免征与减半征收举措。推行汽车以旧换新政策，鼓励消费者报废旧车购置新能源汽车。同时，地方政府积极响应，大幅提高公共交通、环卫、物流配送等公共领域新能源汽车的采购比例要求，支持新能源汽车推广与基础设施建设，加速新能源汽车的市场普及。

人工智能产业方面，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。2024 年 1 月，工业和信息化部、教育部、科技部、交通运输部、文化和旅游部、国务院国资委、中国科学院联合印发《关于推动未来产业创新发展的实施意见》，明确利用人工智能等技术识别和培育高潜能未来产业；同年 7 月，工业和信息化部、中央网络安全和信息化委员会办公室、国家发展改革委、国家标准委印发《国家人工智能产业综合标准化体系建设指南（2024 版）》，从多方面明确标准化体系建设重点方向，并提出到 2026 年新制定 50 项以上相关标准。2025 年 3 月，国家发展和改革委员会副主任李春临在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上提出要促进“人工智能+消费”，加速推动自动驾驶、智能穿戴、超高清视频、脑机接口、机器人、增材制造等新技术新产品的开发与应用推广。

在这一系列政策的推动下，新材料产业、新能源汽车产业以及人工智能产业迎来了绝佳的发展契机。随着政策的持续推进以及技术的不断革新，预计未来这些产业将持续保持快速增长态势，成为推动中国经济发展的关键引擎。

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，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 2025 年的主要经营计划

1、巩固高分子材料在通信、电力、汽车领域的基盘业务

2025 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。具体措施包括：

（1）集成化和精细化产品创新：公司将持续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）产品类别和应用场景多样化：公司计划通过上述创新和升级，扩大产品线，提供更多样化的产品选择，以满足不同行业客户在多种应用场景下的需求。

(4)高毛利市场开拓及高附加值产品销售:在稳定现有市场需求的基础上,公司将加大海外优质市场开拓力度,提高高附加值产品销售比例,提升整体盈利能力。

2、扩大散热结构件在新能源领域的增量业务

2025 年,公司将依托控股子公司瑞泰克在散热液冷板的技术和客户积累,扩大公司在新能源汽车领域的增量业务。在客户端,一方面,瑞泰克将秉持长期合作、互利共赢的理念,持续深化与现有大客户宁德时代的合作关系,紧紧抓住新型电池市场推广应用的有利契机,调配优势资源,积极推动散热液冷板产品在其业务体系中的深度应用,从产品质量提升、交付周期优化、定制化服务升级等多维度入手,强化双方合作紧密度与协同深度,致力于不断提升公司产品在其供应链体系中的市场份额,实现双方在新能源电池及配套产业领域的共同成长与发展;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、深挖热管理解决方案在数据中心领域的增长潜力

2025 年,公司将重点围绕板换液冷、单相/两相浸没式液冷等技术,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快速发展。同时,公司将继续加大全资子公司创源智热在板换液冷相关产品的客户开拓和生产交付工作,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

2025 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;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;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。

5、强化技术和人才支撑，实现公司可持续发展

2025 年，公司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

2025 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。

7、推进收购事项落地实施

2025 年，公司将继续以“内生式增长+外延式扩张”双轮驱动为发展模式进行上下游整合和产品线拓展。公司于 2024 年 12 月 2 日披露了《关于签署股权收购意向协议的公告》，公司本次计划收购的标的公司为东莞市兆科电子材料科技有限公司（以下简称“东莞兆科”），并包含其计划重组后 100%直接或间接持有的子公司昆山兆科电子材料有限公司、兆科科技有限公司、Vietnam Ziitek Technology Co., Ltd（中文名称：越南兆科科技有限公司）。截至年报发布之日，本次交易尚在推进过程中，公司将按照规定尽快推进本次交易事项。未来如顺利完成本次收购，公司将在资源分配、人员管理与培养、文化融合等方面与标的公司进行充分、合理的整合，使标的公司尽快融入上市公司，最大程度地发挥协同效应。

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

二〇二五年四月二十九日