



<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事会秘书：李单单 财务总监：宋淳 证券事务代表：康岚</p>
	<p><b>一、公司董事会秘书李单单女士介绍公司 2021 年度和 2022 年第一季度经营情况</b></p> <p><b>（一）2021 年度经营情况</b></p> <p>公司 2020 年明确 3+N 战略，围绕三大主营业务开展经营活动，主要是新能源、移动终端、精密零部件；新能源增长主要是产品开发和业务线开展，包括新客户增长等；精密零部件业务基本持平，主要是大客户的业务受到影响，但公司三大业务达到预期目标；主要是 N 类业务，医疗、物流、新零售业务的客户受到疫情影响，对公司的经营利润产生影响。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 216,122.31 万元，同比增长 7.29%；其中，移动终端业务实现销售收入 115,567.89 万元，占营业收入的 53.47%；新能源业务实现销售收入 63,512.07 万元，同比增长 76%，占营业收入的 29.39%；精密零部件业务实现销售收入 25,961.05 万元，占总体营业收入的 12.01%。三大战略业务收入占比合计 94.87%。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 3,504.12 万元，较上年同期下降 88.05%。</p> <p>主要是由于：1、公司着力发展新能源锂电设备业务，相关业务占营业收入比重提升。但由于动力锂电设备业务拓展期毛利率较低及报告期原材料价格及人工成本上涨等综合因素，综合毛利率同比下降。随着业务规模及产品成熟度的提高，供应链成本与产品结构的优化，公司整体业务盈利能力有望得到逐步提升。</p> <p>2、公司主动加大主营业务研发与管理投入，截止报告期末公司人员总数 3152 人，其中研发人员 985 人，研发投入占主营业务收入比重提升，总体研发费用、管理费用、销售费用同比大幅增长。</p> <p>3、公司对部分盈利能力较弱、经营风险较高、收入和利润未达预期的业务进行了客观评估和审慎的资产减值测试，计提了部分资产减值损失；</p> <p>4、公司 2020 年参股武汉洛特福动力技术有限公司，受疫情及芯片短缺影响，洛特福去年实现 1.6 亿元的收入，但没有达到对赌要求，2021 年其业绩未达预期，公司按照谨慎性原则对其进行了评估减值。</p>

5、其他重大诉讼事项也对归属于上市公司股东净利润造成了一定的影响。由于2020年给中山凯旋供货的业务在去年有受限的问题，在24号的时候有一审判决，基于谨慎性原则，公司对这个诉讼进行了计提，这些项目对公司整体的影响是比较大的。

## **(二) 2022年第一季度经营情况**

报告期内，公司实现营业收入44,685.14万元，同比增长-2.53%；其中，移动终端业务实现销售收入22,515.41万元，占营业收入的50.39%，新能源业务实现销售收入10,911.07万元，占营业收入的24.42%；精密零部件业务实现销售收入5,569.56万元，占总体营业收入的12.46%。三大战略业务收入占比合计87.27%。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润2,701.38万元，较上年同期-13.9%。

## **二、交流环节**

### **1、公司国内外业务占比**

今年仍将延续3+N的业务战略，公司在国内的收入占比在不断上升，近几年的成本不断上升，对公司的经营战略产生一定的挑战。针对国内国外业务客户的比重，目前行业中，国内的产能溢出现象仍在持续，今年应该还会延续这个现象。公司在泰国和印度设有分支机构，公司这两年会继续开展海外业务。

### **2、公司预期2022年度盈利能力**

去年对科瑞来说是一个阶段性的调整，从公司业务产品来讲，之前针对跨行业发展为主要方向，但是现在以3+N战略作为发展方向，进行结构性优化调整，加大国内客户比重，扩大海外市场。公司的盈利将延续相对增长态势。主要的不确定性来自新能源业务，可能会受到供应链压力、市场竞争、交付能力的多重影响。所以从去年下半年起，公司加大自制产能投入，提高自供比例，在供应链方面逐步实现国产化，但这个过程预计需要1-2年，希望对公司成本结构带来良性的发展。

### **3、鼎力的业绩承诺问题**

鼎力主要业务是锂电的化成分容段，21年的业绩承诺未达成，因为鼎力的12月一批订单未能在当年完成验收，未能确认收入，对2021年度业绩产生一定的影响。但鼎力在手订单充足、也具备不错的交付能力，公司也与鼎力签有对赌条款，目前判断，今年完成业绩承诺是没有问题的。

### **4、疫情影响**

原先以移动终端业务为主，2019年前一季度均为淡季，营收在2-3亿。2021年与今年主要由于新能源体量上升，一季度营收有所上升。部分来自江浙沪及海外地区的标准品采购会受到影响，但因为去年年底有部分零部件的储备，目前2-

3 个月的生产基本没有问题。2、3 月份深圳有过比较严格的疫情管控，公司凭借以往应对疫情的经验较好得处理了疫情带来的影响。暂时无法判断疫情对公司二季度或全年的影响，首先公司的生产经营在深圳，在手订单基本都在正常生产中，但和上海、苏州等客户的往来受限。客户目前首先是保障自己的生产经营，对上游装备的投资需求会暂时放缓。

#### 5、新签订单

公司去年在新能源业务上主要拓展动力锂电的叠片设备，去年 3 月首次在电池展上亮相并斩获中航和蜂巢的样机订单，8 月首次参与蜂巢的动力叠片设备的招投标并中标量产，是公司的一大里程碑。装配设备中公司在去年把中后段的装配整件的能力打通，包括激光焊接的技术和设备，并获得订单。去年公司收购的鼎力，主要是给海外客户提供化成分容的后段设备，但去年新签订单达 10 亿，亿纬、蜂巢、孚能等均成为它的重点客户。公司对它的技术实力和经营状况非常有信心。目前新能源装备公司在手订单和鼎力各占一半比例。

#### 6、产能建设方面

公司目前两个基地在建设，一个是光明的总部基地，另外一个崇州二期工厂。这两个基地的建设，总部这里基本上建设完毕，在深圳地区各地租赁的厂房都会迁移到光明的总部办公大楼。公司进行了测算，租金基本上跟建设的成本打平或者是略有下降，它的资本开支包含折旧成本这一块对公司不会有大的负担。

崇州工厂建设的目的是为了新能源增长的需求，因为本身是二次建设，在四川附近，也有比较多的客户，那一块可以作为新能源产能的补充。这两块建设完毕之后，今年、明年基本上新能源的产能是能够满足业务需求的，这是目前的一个短期的情况。

公司针对固定资产投资这一块其实一直是比较保守，所以基本上所购置的资产和完成的建设，就是能够满足公司使用，不太会去做过多的固定资产投资。基本上是这样的策略。

接待过程中，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，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 28 日