

宁波柯力传感科技股份有限公司澄清公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

- 公司及公司相关人员从未在调研过程中发表过任何关于2023年公司业绩增长的预测及承诺，以及公司与特斯拉等人形机器人公司合作的观点。
- 相关市场传闻均不属实，公司未与特斯拉及其他人形机器人关节模组公司有技术合作。
- 公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和公司指定媒体披露的相关公告为准。敬请广大投资者理性投资、注意投资风险。

一、现场参观及调研的具体情况

（一）调研机构、时间地点、接待人员

2023年5月24日上午10点至11点30，十余家机构调研人员实地参观了公司并与公司副总经理、董事会秘书叶方之进行了半个小时左右的沟通交流。

（二）沟通交流的主要内容

调研人员着重就公司发展战略和布局、公司生产经营情况、柯力与当前机器人领域热点内容等进行了沟通交流。具体问题请见附件。

二、关于调研内容的澄清

1. 传闻简述

公司关注到市场传闻，根据本次调研内容，“柯力传感预计将实现2023年业绩增长30%-50%，净利润可达3.5亿”。此外，“在人形机器人方面，除了预期的特斯拉机器人外，还跟其他人形机器人关节模组公司有技术合作”。这些传闻引发了市场关注。公司及公司董事会对此高度关注，第一时间组织相关人员对此进行了核查。

2. 澄清声明

为避免给投资者造成误导，公司针对上述事项进行说明并澄清如下：

(1) 公司及公司相关人员从未在调研过程中发表过任何关于2023年公司业绩增长的预测及承诺，以及公司与特斯拉等人形机器人公司合作的观点。

(2) 上述市场传闻均不属实，公司未与特斯拉及其他人形机器人关节模组公司有技术合作。

三、董事会声明及相关方承诺

本公司董事会确认，公司没有任何根据《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的事项或与该等事项有关的筹划和意向，董事会也未获悉本公司有根据《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的、对本公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息。公司前期披露信息不存在需要更正、补充之处。

公司控股股东、实际控制人柯建东先生及其一致行动人、持股5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员近一个月未买卖过公司股票。

四、相关风险提示

公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和公司指定媒体披露的相关公告为准。敬请广大投资者理性投资、注意投资风险。

特此公告。

宁波柯力传感科技股份有限公司董事会

2023年5月26日

附件：

调研主要问题归纳如下：

1. 柯力未来发展战略和布局情况？

展望未来1-3年，公司将围绕“集团赋能、生态投资、产业大脑运营、产业园建设”等重点领域，扎实推进各项工作。同时，不断提升研发、质量、生产、销售、行政等管理体系。在集团赋能上，做好“业采、研发、财审、信息化”等多个领域的集团化赋能工作。在生态投资上，要形成以深圳、宁波、郑州三个战略支点为核心的投资布局。特别是，要以柯力传感“第二总部”为目标，加快推进在深圳的战略投资布局以及产业园区建设，最终实现柯力集团多物理量传感器融合发展战略在大湾区的真实落地和高效运营。在产业大脑运营上，要集全公司之力大力推进智能传感器行业产业大脑平台建设，推动八大板块顺利运行，将平台资源和商机与集团线下业务和市场做结合。在产业园建设上，实行园区“信息化+赋能化+伙伴化+产业化”四化发展目标，以及实行“服务数字化+平台化+增值化+精准化”四化服务目标，朝着五星园区和国家级孵化器方向前进。

2. 柯力目前生产经营情况如何？

公司目前生产经营正常，公司2023年第一季度归属于上市公司股东的净利润为55,966,226.13元，同比增长60.04%，主要系以下原因：

（1）主营收入上升。报告期内，公司主业板块的产品销量增加，主营业务收入较上年同期有所增长。（2）产品结构调整，综合毛利率上升。报告期内，公司销售的主业板块产品结构有所变化，毛利率高的产品销量占比增加。（3）报告期内，公司非经常性损益金额对净利润影响较大，系公司理财产品收益较上年同期有所增长。

3. 柯力在机器人领域相关产品研发、生产、销售情况如何？

公司主营业务与机器人产品不直接相关。公司部分传感器可应用于工业机器人相关领域，但研发费用和销售收入占比较小。并且，公司在该领域的传感器产品受到研发进展、市场需求、投资布局等多方面因素影响，对公司的经营业绩贡献存在较大不确定性。

4. 柯力当前的投资策略是怎么样的？

柯力投资注重被投资企业与柯力的契合度，目前重点投资两种类型的企业，

一种是多物理量的传感器企业，另一种是自动化设备和物联网相关的项目，以实现上下游产业链的延伸。

5. 并购对被并购公司的影响？

柯力能给被并购公司带来很多发展契机。

(1) 客户。柯力可与被并购公司共享客户、为被并购公司打通客户关系，经多年积累，柯力积累了很多优质客户资源，这些客户会用到包括压力、电量、温度在内的多种传感器，柯力可与被并购公司分享共性客户，形成互补。柯力可与被并购公司共享营销渠道。柯力在全国各地区有200多个业务员，有较强的营销能力，可以为被并购企业提供培训服务，也能利用柯力的营销网络和品牌效应为被并购企业在全国各地销售产品。

(2) 集中采购，降本增效，规模化采购，降低采购成本，形成集团化效益。

(3) 研发支持。柯力有较强的软硬件研发能力，比如ERP、SAAS等系统，如果被并购公司在软件管理系统上有短板，可以进入柯力的软件体系，补齐短板。

总之，在营销、成本管理、财务、软件上，我们都可以提供相关资源和帮助。

6. 柯力在电量传感器与微型传感器上如何布局？

(1) 电量传感器行业：考虑到未来几年电量传感器市场需求量较大、国产替代需求高，柯力已投资并购了一家电量传感器企业，未来在电量传感器领域公司会加大扩产。

(2) 微型传感器行业：柯力目前正在研发并小批量试制微型、扭距、多维力等传感器，今年加快推进在深圳的产线建设和相关细分领域的投并购。

7. 公司未来3-5年重点发展哪些业务？

第一是要发展多物理量传感器，第二是做物联网项目。在物联网项目上，未来可能会缩小部分事业部的规模，并且增加或做强若干个事业部。比如建筑业的干粉砂浆事业部，未来3到5年房地产行业可能持续低迷，对干粉砂浆的需求可能也比较少，这种物联网的系统集成产品我们可能就少做。但是像锂电、机器人、自动化设备等物联网相关的，这种三到五年内趋势向上的，我们可能会重点瞄准这些项目，集中力量做。

8. 传感器产品壁垒是什么？

主要壁垒在解决方案上。能做传感器的企业很多，但不是所有企业都具备现

场给出解决方案的能力。柯力在过去的几年里对解决方案进行了很深入的探索，公司竞争力也主要体现在这一部分，可以根据客户需求提供软硬件结合的解决方案。

9. 柯力去年做了股权激励，从公司层面业绩考核标准来看，净利润增长率为每年20%，增长动力是什么？

一方面，深耕主业，提高销售收入，降低成本，以此增加净利润。另一方面，公司资金充足，绝大部分是购买了交易性金融资产，这部分资产ROE低，对利润增长的贡献有限。未来，公司将把这部分资金盘活，扩大产能以及进行投资并购，以此增加净利润。