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: 2023-002

	Г	
投资者关系活动类别	☑特定对象调研 □媒体采访 □新闻发布会 □现场参观	□分析师会议□业绩说明会□路演活动□其他
参与单位名称	海通证券、招商基金、国融证券、银河证券、北京紫薇基金、和 朴资产、汇垠澳丰基金、中信建投、致远资本、华天基金、东方 财富证券、中信证券、兰成资产、国健安基金、红塔红土公募、 沐恩资本、兴业证券、光大证券	
时间	2023年8月31日(星期四)	
地点	深圳市科信通信技术股份有限公司 1102 会议室	
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书、副总经理:杨亚坤 财务总监:陆芳	
投资者关系活动主要内容介绍	况进行了介绍,然后开 1、公司上半年度约 回答: 2023 年上半 国外大客户采购金额有 增加以及计提的资产减 (1) 北美为爱立信 影响, 北美通信设备投	秘书、副总经理杨亚坤女士对公司基本情始交流环节。 经营业绩下滑幅度较大是什么原因? 全年,公司经营业绩的同比下降主要由于所减少、毛利率同比下降、利息费用同比值损失同比增加等所致。具体如下: 言主要市场,受美联储加息等宏观因素的资建设进度有所放缓。2022 年 4 季度开业务销售收入开始下滑,爱立信向公司的
	不炒並微作別呶少。	

- (2) 2023 年上半年,公司向爱立信等客户销售的一体化机柜及配电类产品毛利率相对较高,销售收入占比较上年同期的下降。同期,公司电池类产品销售占比增加,而电池类产品毛利率较低。
- (3)2023 年上半年,公司财务费用同比增加,主要由于"5G智能产业园项目一期"项目于2022年10月完成项目整体验收后,利息费用不再资本化所致。
- (4) 2023 年上半年,由于磷酸铁锂电池主要原材料市场价格的快速下降和大幅波动,公司计提了跌价准备。

2、公司近几年资产负债率有所上升,具体是什么原因?公司对此有何改进措施?

回答:关于公司资产负债率上升的原因,具体如下:为化解国内运营商集中投资周期给细分行业内公司带来的周期性经营风险,公司开始了海外市场的发展布局,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;同年7月,公司开始投资新建5G智能产业园和独立完整的锂电池生产线,使公司具备独立自主生产锂电池的能力。2021年4月,公司在泰国投资设立 Efore Telecom(Thailand)Co., Ltd.,通过在泰国设立工厂,打造国际化的制造交付和服务能力,开拓全球优质供方资源,完善布局海外销售渠道。

由于多年来公司在上述 5G 智能产业园等项目的持续投入,导致投资活动产生的现金流量流出较大,导致公司资产负债率较高。

未来,公司将坚持"国内市场为基础、国际国内同发展"的营销策略,有计划、分步骤地持续推动公司国际化进程,积极改善子公司经营,提升效率,将现有投入转化成有效产出;同时公司拟通过 2022 年度向特定对象发行 A 股股票募集资金补充流动

资金,偿还部分银行借款以降低资产负债率,优化公司财务结构, 降低资金成本,实现公司均衡、持续、健康发展。

3、请介绍下公司 1GWh 磷酸铁锂电池产线当前的情况,新增 2GWh 产能未来如何规划?

回答:公司1GWh磷酸铁锂电池产线从2022年7月开始投产,瞄准用户侧储能市场,主要产品包括磷酸铁锂标准电芯、磷酸铁锂标准电池模组、家储系统/工商储系统等,2023年上半年实现营业收入8,519.67万元。公司电池产线生产的100Ah电芯为2U100Ah,相比传统的3U、4U电池,节约安装空间33%-50%,对于提升系统能量密度,降低系统成本以及节省空间有一定优势,且轻便占用空间小,更贴合于家储壁挂式应用场景。

公司未来募投项目全部建成投产后将新增 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,在通信领域将有能力独立完成机柜、电源、电池、空调相结合的一体化网络能源解决方案,改变传统基站建设多个系统和专业配合、建设效率较低的问题,实现快速、安全、节能的高质量网络建设,从而为运营商提供更加适应未来技术路线的"一站式"的网络能源解决方案。另一方面,综合来看,公司能够更好地把握储能行业发展机会,近一步加大储能生态链方面的投入和布局,开展储能电池新材料、新技术、新产品方面的技术研发,以紧跟行业前沿技术发展动态,进一步扩大产能规模,提升储能一体机、工商业储能系统的产品附加值和交付能力,提高生产效率,以满足不断增长的市场需求,增强公司竞争能力,力争在未来储能领域中获取一定的市场份额,为公司经营业绩的增长注入成长动力。

4、截至 2023 年 6 月,公司应收账款净额有 1.92 亿,请问账期多久?针对应收账款较高的情况有何改善策略?

回答:公司与不同客户有不同的账期安排。针对未按合同约 定支付款项的客户,公司高度重视应收账款的回款与催收工作, 尤其是针对应收账款回款较慢、账龄分布区间较长的国内客户, 己采取和拟采取的应对措施主要有:

- (1)通过公司业务部主管领导、管理层积极与客户沟通协调,由销售管理部、财务部和法务部成立专门催款小组,并派专人跟踪客户付款流程节点,跟催货款回收。
- (2)将应收账款回款纳入业务部门绩效考核和激励政策,明确各部门和岗位职责,确保应收账款能及时收回。由催款责任部门持续跟进项目进展情况,及时跟进和判断项目是否已经客户认可完成了全部项目验收工作、并履行了提请客户方收款前流程和手续;若未及时完成,公司将协调相关业务部门积极配合甲方验收工作,使项目达到可收款状态。
- (3)积极对接欠款单位所在地区的清欠办、财政等相关部门,了解最新的清欠政策并加以落地。
- (4)后续对于应收账款回款难度较大的客户,公司也会区分不同情形适时采取寄发催款函,律师函,以及提请诉讼、仲裁等必要措施催收欠款,保障公司的合法权益。
- 5、想问下公司定增募资方面准备情况如何?公司层面有什么相应计划?谢谢。

回答:公司于 2023 年 8 月收到中国证券监督管理委员会出 具的《关于同意深圳市科信通信技术股份有限公司向特定对象发 行股票注册的批复》(证监许可【2023】1684 号),有效期 12 个月。后续公司将在非信息敏感期公司陆续与潜在投资者展开交 流,同时与保荐券商协同开展路演、接待投资者调研等发行前准 备活动,待认购量充分、满足发行启动条件时,公司将择机发行, 欢迎各界投资者前来公司调研。

6、公司未来整体发展战略如何?有什么具体规划?

回答:公司战略核心为"一体(研发平台)两翼(国际+国内),双轮(通信+储能)驱动"。公司始终立足于研发平台进行技术创新,探索锂电新材料、新配方(钠电池、固态电池、新型电池),进一步提升电源+电池+散热的核心技术,同时坚持"国

	内市场为基础、国际国内同发展"的营销策略,依托长期以来在		
	海外子公司研发、销售、生产、交付方面的投入,持续深化公司		
	国际化进程。		
	公司也将在维系通信板块业务增长的同时,注重提升储能业		
	务板块的综合竞争力,优化升级产品结构,提高储能产品的附加		
	值和规模效应,改善边际盈利能力,增强客户信心,提升市场拓		
	展能力。		
	回复过程中,公司与各调研机构人员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。		
附件清单(如有)	无		
日期	2023年8月31日		