

深圳市德赛电池科技股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023年度，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的有关规定和要求，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、诚实守信、勤勉尽责地履行义务及行使职权，积极推动公司各项业务发展。现将2023年度工作情况报告如下：

一、报告期内董事会工作情况

（一）董事会会议情况

公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的有关规定行使职权，依法规范运作。报告期内，董事会共召开9次会议，其中：现场方式召开2次，通讯方式召开7次，会议召开程序合法合规，所作的决议合法有效。全体董事均能够按时出席会议，忠实、勤勉地履行所承担的职责，不存在连续两次未亲自出席董事会会议或缺席的情况。

（二）董事会各专门委员会履职情况

报告期内，董事会各专业委员会共召开了6次会议，其中审计委员会召开了5次会议，薪酬与考核委员会召开了1次会议。各委员会职责分工明确，运作情况良好。

1、董事会下设的审计委员会的履职情况

报告期内，公司董事会审计委员会根据中国证监会、深圳证券交易所有关规定以及审计委员会工作规程的规定，本着勤勉尽责的原则，2023年度认真履行了以下工作职责：

（1）日常工作：

审计委员会尽职尽责履行职能，多次召开会议，审议相关事项并发表专业意见。主要在做了以下几个方面的工作：

- ① 审查公司内部控制制度建立健全及执行情况；
- ② 监督公司的内部审计制度及其实施；
- ③ 审核公司财务信息及其披露；
- ④ 评价外部审计机构工作；
- ⑤ 监督公司重要事项执行情况。

（2）2023年年报相关工作

2023年年度审计过程中，董事会审计委员会认真履行职责，根据《深圳市德

赛电池科技股份有限公司董事会审计委员会工作规程》的具体要求，做了以下工作：

① 公司审计委员会预先审阅了公司编制的财务会计报表，形成了初审意见并同意将报表交由会计师事务所审计。

② 公司审计委员会书面审阅了公司编制的2023年度审计工作计划及相关资料，与年审会计师事务所协商确定公司2023年度财务审计工作的时间安排。

③ 年审注册会计师进场后，审计委员会与公司年审注册会计师就审计过程中发现的问题进行充分的沟通和交流，并督促其在约定时间内提交审计报告。

④ 公司年审注册会计师出具初步审计意见后，审计委员会审阅了公司2023年度财务会计报表，认为公司财务会计报表真实、准确、完整的反映了公司的整体情况。

⑤ 公司年审会计师事务所完成并出具了标准无保留意见的公司2023年度审计报告，审计委员会再次审阅了该审计报告，并召开了会议，对年审会计师事务所从事本年度公司的审计工作进行了总结，一致同意将经审计的公司2023年度财务会计报表提交公司董事会审议，并提请董事会2024年继续聘任大华会计师事务所为公司的财务审计机构。

2、董事会下设的薪酬与考核委员会的履职情况

报告期内，公司董事会薪酬与考核委员会严格根据《公司法》《公司章程》《董事会专门委员会实施细则》等相关规定，对公司经营绩效考核制度的修订及2022年度高级管理人员薪酬情况进行了核查，审议通过了《关于修订<经营绩效考核制度>的议案》和《关于确认公司2022年度高级管理人员薪酬的议案》，同意公司《经营绩效考核制度》的修订内容。公司董事会薪酬与考核委员会对2022年度高级管理人员薪酬数额和奖励方式进行核查后认为：公司2022年度高级管理人员薪酬及其发放符合公司相关薪酬及绩效考核制度的规定，相关薪酬的确定体现了与公司效益以及工作目标挂钩、与公司发展目标相适应的原则。

（三）董事会召集股东大会及执行股东大会决议的情况

报告期内，公司召开了3次股东大会，全部由董事会召集。股东大会采用现场投票与网络投票表决相结合的方式，依法对公司相关事项作出决策，决议全部合法有效。公司董事会按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》的相关规定，严格执行了股东大会决议和股东大会的授权事项，维护了全体股东的利益。

二、2023 年经营工作回顾

2023 年度,受传统优势业务终端市场需求下降和战略新兴业务持续投入等因素影响,公司销售收入及利润同比下滑。2023 年,公司实现合并营业收入 202.85 亿元,同比下降 6.73%。主要产品实际销售情况如下: BMS (电源管理系统) 及相关产品实现销售收入 42.17 亿元, PACK (封装集成) 产品实现销售收入 175.61 亿元 (相关数据包含向内部公司销售额)。经大华事务所审计, 2023 年度公司总资产为 165.01 亿元, 实现合并净利润 5.11 亿元, 同比下降 40.05%, 其中归属于上市公司股东的净利润 5.62 亿元, 同比下降 34.07%。

报告期内, 公司开展的重点工作如下:

1、深耕传统主业, 培育成长新动能

报告期内, 公司传统优势业务消费电子行业需求低迷, 销售规模有所下降, 公司聚焦优质核心客户, 持续巩固市场份额, 市场地位保持稳定。新兴业务发展进一步提速, 报告期内, 公司逐步完善了储能电池业务产品类型, 从站点能源、户用储能等进一步延伸到工商业储能和电源电网侧储能等应用领域, 储能电池业务全年实现销售收入 12.09 亿元, 同比增长 82.63%; SIP 业务从锂电池电源管理系统向物联网模组和车载模组等应用领域拓展, 营收继续保持高速增长, 全年实现销售收入 21.37 亿元, 同比增长 63.94%。智能硬件整机装配业务迅速成长, 在核心客户中的业务份额大幅提升, 全年实现销售收入 9.42 亿元, 同比增长 243.91%; 新能源汽车动力电池电源管理系统业务与电芯厂商战略结盟, 新客户与新项目陆续导入, 销售收入稳步增长, 全年实现销售收入 2.82 亿元, 同比增长 170.95%。

2、坚定战略方向, 推进储能业务

报告期内, 公司坚定战略方向, 大力推进储能电池业务能力建设和储能电芯项目建设, 围绕储能电池业务, 提升公司自主系统集成研发和制造能力, 积极开展产品自研, 推出集装箱储能柜、工商业储能一体柜、低压并联储能分体机等产品, 满足不同客户需求。报告期内, 公司便携储能整机项目突破关键工艺, 实现自产自研和高品质交付, 获得客户积极肯定, 整机全栈设计能力和生产能力取得突破。储能电芯项目于 2022 年 8 月份开工建设, 2023 年 3 月投入使用, 构建了全球领先的自动化生产线, 于 2023 年 5 月开始量产, 8 月底部分线体已实现达产, 一期总建成储能电芯产能 6GWh。公司已成功开发并量产 100Ah 和 280Ah 等系列电芯产品, 产品各项性能指标具有行业竞争力, 与多家企业签署了战略合作协议, 广泛开展项目合作。

3、加大研发投入, 以创新驱动发展

报告期内，公司持续加大研发投入，坚持以技术创新驱动发展，完善公司技术创新平台。2023 年研发投入达 6.42 亿元，同比增长 16.57%。重点加大了储能电池业务和 SIP 先进封装业务的研发投入，储能电池产品研发方面，坚持“量产一代、储备一代、研发一代”研发策略，定位高安全、长循环、高效建设产品研发平台体系；与西安交通大学成立了“未来电池技术研究院”，与中南大学合作固态钠电电解质研究技术，产学研体系不断完善；开展钠离子电池、固态电池以及 314Ah 等较大容量电芯的产品研发，在第二届钠离子电池产业链与标准发展论坛上荣获“2023 年钠离子电池十大创新企业”和“全国首批钠离子电池测评通过单位”。SIP 先进封装工艺研发方面，在储备了划片、植晶、引线三大晶圆级 SIP 封装的关键制程技术的基础上，报告期内进一步导入了植球和溅镀两大关键工序的制程开发。

4、优化产能布局，推动生产制造国际化

报告期内，湖南长沙储能电芯项目建成投产，惠州潼湖 SIP 封装产业园一期主体工程建造完成并将陆续投入使用，进一步拓展了公司的发展空间，促进公司业务更好的发展。同时，基于发展战略以及客户需求，公司积极推进全球化制造进程，加快越南北江生产基地建设，丰富海外生产基地的产品类别，承接国内转移业务，并进一步开拓越南本地市场业务。

5、持续降本增效，稳定公司盈利能力

报告期内，公司从产品设计源头挖掘降本潜力，强化供应商管理，积极推进自采物料和设备的国产化，拉通业务模块间资源共享，搭建大采购平台，持续提升存货周转运作水平，提升资产流动性，减少存货占用，持续推进工艺、设备创新改善，助力产线提效降损，多措并举，有效降本。同时，公司升级数字化协同平台、WMS（仓库管理系统）等，建设数字化样板线，有序推进数字化转型，持续提升运营效率，提升客户满意度。公司坚持降本增效常抓不懈，持续提升核心业务竞争力，巩固传统优势业务份额，稳定公司盈利能力。

6、实施配股融资，助力公司持续健康发展

为保障传统业务的高效运作及新产品、新项目的稳步实施，公司 2022 年下半年启动配股募集资金用于补充流动资金及偿还借款，并于 2023 年底完成发行工作。募集资金补充公司的营运资金，优化了资产负债结构，提升了公司的市场竞争力和抗风险能力，助力公司持续健康发展。

三、公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局和发展趋势

锂电池广泛应用于消费电子、储能装置及新能源汽车等各领域。按应用领域不同，锂电池主要分为消费型、储能型和动力型三大类。其中，消费型锂电池主

要供应手机、便携式电脑、智能硬件等消费电子产品和电动工具等产品；储能型锂电池则可在电力系统电源侧、电网侧和用户侧（工商业储能、基站储能、户储等）承担不同的角色，实现平抑波动、削峰填谷及提高电能质量等不同功能；而动力型锂电池主要应用于新能源汽车及电动两轮车、平衡车等出行工具产品。三类锂电池处于不同的发展阶段。

1、消费型锂电池

消费型锂电池下游应用领域广阔，主要用于手机、便携式电脑、电动工具以及近年来新兴的各类智能硬件产品。消费锂电池起步较早，历经相对完整的产业发展周期，目前已步入成熟阶段。

近几年，受到经济大环境以及行业技术创新进入瓶颈期等多方面因素的影响，全球消费类电子产品需求出现疲软情况，消费锂电池也面临增长乏力的市场压力。总体来看，传统消费电子市场较为成熟稳定，新兴领域如智能家居、医疗电池、AGV、智能穿戴、无人机等增速较快，增长潜力较大。随着换机周期的到来，AI、MR 在手机、笔记本上的应用，新技术的研发及消费类电子产品新品的发布，预计消费电子市场将呈现稳定增长趋势。

2、动力型锂电池

动力锂电池主要应用场景包括新能源汽车及智能出行。近年来动力锂电池异军突起，当前出货量规模已占据锂电池出货量的主导地位，其中新能源汽车占据大头。在电动两轮车、平衡车等智能出行方面，锂电池作为轻型动力电池也存在庞大的市场空间。新国标实施、锂电池经济性持续提升等带动电动两轮车锂电池需求增长。

随着电动汽车的渗透率逐步提升，两轮车新国标带来替换需求及海外市场新增需求，整个动力型锂电池市场将会保持一定的增长。电动汽车电池的竞争格局趋于稳定，行业集中度较高。

3、储能型锂电池

电化学储能是当前应用范围最广、发展潜力最大的电力储能技术，通过电池充放电过程发挥储能作用。电化学储能的核心需求在于高安全、长寿命和低成本，锂电池已成为全球电化学储能的主流技术路线。近年来发展清洁可再生能源成为全球各主要国家的共识。在可再生能源高比例接入的预期之下，为解决新能源消纳和电力系统稳定等关键性问题，储能首当其冲地成为新能源场站的标配方案。

受上游原料价格波动及各地能源政策影响，2023 年度锂电池储能系统市场跟预期有些差距，但仍保持迅速增长的态势。随着各国清洁能源替代计划逐步推进，以及锂电池成本的下降，全球锂电池储能市场预计将保持高速增长态势，发

展空间巨大，远未饱和，是新能源主要增长驱动力之一。值得关注的是，随着国内外资本争相布局电池储能，行业内卷在加速，持续增加竞争难度。

锂电池产品开发及实现环节中国企业仍占据主导地位，整体仍以长寿命，高能量密度，高安全保障为主要技术功能趋势。由于海外部分国家地区增加贸易壁垒，国内制造业掀起出海热潮，尤其锂电新能源企业加速在北美和欧洲布局。

（二）公司发展战略

公司践行“经营革新、技术超越、专业制造、服务领先”的经营理念，坚持“勤勉诚信、开放共享、创新高效”的价值观，持续创造价值，实现开放共赢。公司愿景为致力于成为全球一流的新能源解决方案提供商。

未来公司将立足于现有锂电池电源管理系统及封装集成产业，依托全球一流的智能制造平台，持续降本增效，提升客户服务能力，拓展新业务领域，进一步稳固消费电子及中小动力电池业务的全球领先地位。抓住国内外储能市场快速发展的机会，依托电芯及系统集成的研发平台，加大研发投入，打造全系列自研产品，加速市场模式创新，加快海外业务开拓及多渠道营销体系建立，力争成为全球一流的储能系统方案提供商及专业制造商。大力发展 SIP 先进封装业务，依托制造优势，与客户深度绑定，借助技术优势，开拓其他终端市场，实现 SIP 产业升级。聚焦能力提升，稳步拓展智能硬件、大型动力电池电源管理等业务。抓住海外市场战略机遇，加快全球化制造能力布局，加速全球化市场渠道能力建设。以世界级信赖性工厂为运营准则，持续打造数字化、大规模柔性自动化智能制造平台。加速研发能力建设布局，形成关键技术。公司将聚焦业务，持续优化产业布局，整合优势资源，推动全面数字化转型，打造系统竞争力，稳中求进，加快发展。

（三）2024 年的财务预算及经营计划

2024 年，公司力争实现合并营业收入 230 亿元（已剔除内部公司间的交易）。公司将继续深耕锂电池电源管理系统及封装集成业务，积极拓展战略新兴业务，大力发展储能电池和 SIP 先进封装等业务，扩大战略新兴业务销售规模，提高市场占比；建设大数据决策支持平台，持续开展数字化工厂和信赖性工厂建设，探索新工艺、新技术、新材料的开发应用与导入，推动生产制造自动化、柔性化、智能化不断提升，增强公司市场竞争力，提升客户粘性，深挖潜在业务机会，巩固市场地位，保持行业领先优势；夯实海外基地的综合能力，丰富越南制造基地产品线，深化海外业务的本土化供应，并趁势开拓新业务。

深圳市德赛电池科技股份有限公司董事会

2024 年 3 月 26 日