

证券代码：300153

证券简称：科泰电源

上海科泰电源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与科泰电源 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 26 日（星期三）15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：谢松峰；董事、总裁：周路来；副总裁、财务总监：杨庆林；独立董事：赖卫东；董事会秘书：徐坤。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 4 月 26 日（星期三）15:00-17:00 在全景网投资者关系互动平台采用远程网络方式举行 2022 年度网上业绩说明会，与投资者进行文字沟通和交流。主要内容如下：</p> <p>【董事长致辞】</p> <p>各位尊敬的投资者：</p> <p>大家下午好！很高兴各位能拨冗参加此次网上交流会。</p> <p>公司在 4 月 18 日发布了 2022 年年度报告。2022 年度，公司积极履行安全合规、职业健康和环境友好的社会责任，积极获取业务机会，紧抓项目执行效率，严控内部成本费用，加快推动账款回收，全年实现营业收入 8.75 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 2,810 万元，利润水平较上年同期实现了较好增长。</p> <p>电力设备业务方面，2022 年，公司结合外部环境实际情况，加强项目拓展，扩大主业规模，做好项目执行，努力保证</p>

交付。在优势领域市场和关键重点客户项目方面，公司继续稳固国内核心行业市场，做好关键重点客户项目，加大力度拓展第三方数据中心业务，在海外数据中心领域实现突破；在其他细分市场和相关业务方面，公司集约化利用现有资源，积极稳健发展细分市场、海外市场和相关业务，为客户提供原装机产品、输配电产品、专用车产品、工程安装、后市场服务等一揽子产品服务解决方案。

节能环保业务方面，燃气机组业务持续开展，满足市场多样化需求，进一步积累项目经验。新能源业务方面，公司对市场进行了初步的规划和有益的探索；2022年，公司积极对接资源，审慎开展业务，取得部分订单并陆续完成生产交付。

投资业务方面，科泰安特优积极开展生产经营工作，努力提高产能，并借鉴股东管理经验，建立完善自身管理体系，提高经营管理效率；大众青浦小贷，积极应对宏观经济变化，严格控制和及时处理业务风险，稳健开展经营工作；智光储能，公司完成对其增资工作，双方在资本合作的基础上，发挥智光储能在级联型储能领域的技术优势，及公司在数据中心领域的市场资源，努力加强技术、业务交流。年内，上述三家企业经营情况良好，实现盈利。

同时，在内部管理方面，为应对复杂多变的市场环境和日益激烈的市场竞争，公司在积极进行业务拓展的同时，进一步强化内部各项管理工作的精细化程度和覆盖范围，以进一步提高员工人效、管理有效性及经营效益。

未来，公司将继续按照“一主两翼、投资助推”的战略，依托主业优势，紧密围绕能源业务领域，巩固基础，稳固业绩，关注未来发展方向，为新领域拓展蓄能。主业方面，公司将集中优势资源，巩固电力设备制造业务，进一步提升工程安装、后市场服务等能力，由产品制造提供商提升为能源系统综合解决方案供应商；两翼业务方面，公司将拓展沼气、伴生气等新

能源领域业务，积累和提升技术水平；抓住储能市场机会，开拓供电侧、用户侧等储能业务；在做好现有业务的同时，公司将积极关注新的业务方向和投资机会，以内生性发展和外延性投资助推公司长期可持续发展。

公司的发展离不开各位股东的支持。在接下来的两个小时里，我们将和各位股东分享我们对于公司经营管理的思考和看法。同时，也非常期待各位能就公司的发展提出宝贵的建议，共同推进公司持续稳定发展。谢谢！

问题 1：请问公司今年在储能方面有没有什么计划？

答复：投资者：您好！公司储能业务板块在电力储能、工商业储能、家庭储能、网络能源等都有储能项目关注和产品预研，部分已实现小批量供货，如去年已交付液冷储能移动充电车。谢谢！

问题 2：请问公司代表，公司产品市场占有率如何？公司产品有无创新叠代潜力？

答复：投资者：您好！公司产品属于充分竞争市场，各市场参与主体在市场中所占份额相对分散。行业经过 30 多年发展，已经形成了比较固定的竞争梯队，以上市企业为代表的公司占据中高端市场。在数据中心为代表的高端市场，公司占有率相对较高。

公司密切关注节能环保和新能源市场发展，开发出混合能源产品、储能产品、储能发电车、氢燃料发电车等产品，努力做好未来发展储备。

问题 3：领导，您好！我来自大决策，公司储能项目，有没有比亚迪、特斯拉公司订单或者其他大客户？

答复：投资者：您好！公司以电池系统制造（模组+BMS）和产

品成套作为业务切入点，目前尚未与特斯拉及比亚迪进行合作。

问题 4：特斯拉在临港的工厂，贵公司有没有合作？

答复：投资者：您好！公司以电池系统制造（模组+BMS）和产品成套作为业务切入点，目前尚未与特斯拉进行合作。

问题 5：贵司一直与华为在通信与数据中心备用电源有业务合作，请介绍下一季度这方面业务状况。

答复：投资者：您好！公司主营产品专注通信和数据中心行业备用电源解决方案，与同行业少数几个国际品牌以及国内友商共同服务该领域，公司有较高的市场占有率。今年一季度交付订单和目前在手订单充足，相信随着国内大数据、云计算、AI应用的发展，以及公司也逐渐向海外拓展该细分市场，公司的业务前景继续向好。谢谢！

问题 6：为什么不涨停？

答复：投资者：您好！二级市场股价的影响因素较多。公司将积极开展电力设备产品服务相关业务，关注和布局节能环保和新能源相关业务，同时加强与投资者的沟通交流，实现公司的合理市场价值，谢谢！

问题 7：你好，有那个汽车电池吗？

答复：投资者：您好！精虹原主要业务为新能源商用车动力系统总成，供货车型包括微面、大面、轻卡等纯电动物流车，客户包括与长安、东风等整车厂商。目前，精虹主要开展电池系统制造和产品成套业务，可应用于工商业储能、家庭储能等领域。

问题 8：没看见直播哟。

答复：投资者：您好！公司于 2023 年 4 月 26 日（星期三）下午 15：00-17：00 在全景网举行 2022 年度网上业绩说明会，本次说明会采用网络远程的方式举行，以文字问答形式与投资者进行交流。投资者可登陆全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）参与本次说明会。欢迎广大投资者参加。

问题 9：你好，贵公司下属全资子公司上海精虹新能源生产经营是否正常。未来的发展经营是如何规划，公司是如何考虑和筹划的。上海精虹新能源 2023 年的工作重点是什么？

答复：投资者：您好！2022 年，精虹主要开展电池系统制造和产品成套业务，积极对接资源，审慎开展业务，对市场进行了初步的规划和有益的探索，已取得部分订单并陆续完成生产交付。

新能源作为公司发展战略中两翼业务之一，未来，公司将持续关注相关市场机会，发挥集团资源优势，多渠道获取项目订单；结合前期氢燃料电池发电车、移动储能车的研发经验，挖掘市场需求，争取业务突破。

问题 10：贵公司在数据中心液冷储能技术有什么具体规划，谢谢。

答复：投资者：您好！液冷储能技术有较多优点，有较好的容量体积比，更节省占地面积，公司看好液冷储能在数据中心的应用，公司已有团队在关注相关领域的发展。谢谢！

问题 11：什是鬼，不是视频直播吗？

答复：投资者您好，公司于 2023 年 4 月 26 日（星期三）下午 15：00-17：00 在全景网举行 2022 年度网上业绩说明会，本

次说明会采用网络远程的方式举行，以文字问答形式与投资者进行交流。投资者可登陆全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)参与本次说明会。欢迎广大投资者参加。

问题 12：您好！请问贵公司和华为有哪些方面的合作？

答复：投资者：您好！

公司主营产品专注通信和数据中心行业备用电源解决方案，与同行业少数几个国际品牌以及国内友商共同服务该领域。国内几大通信运营商、几家头部互联网企业、主要的第三方数据中心建设运营商均是公司关键重点客户。谢谢！

问题 13：请问董事长，未来盈利增长点在哪里？

答复：投资者：您好！公司将继续按照“一主两翼、投资助推”的战略，依托主业优势，紧密围绕能源业务领域，巩固基础，稳固业绩，关注未来发展方向，为新领域拓展蓄能。主业方面，公司将集中优势资源，巩固电力设备制造业务，进一步提升工程安装、后市场服务等能力，同时继续加强海外通信运营商业务及国内 IDC 运营商海外项目的拓展，实现业务突破，由产品制造提供商提升为能源系统综合解决方案供应商；两翼业务方面，公司将拓展沼气、伴生气等新能源领域业务，积累和提升技术水平；抓住储能市场机会，开拓供电侧、用户侧等储能业务；在做好现有业务的同时，公司将积极关注新的业务方向和投资机会，以内生性发展和外延性投资助推公司长期可持续发展。谢谢！

问题 14：请问贵司在数据中心方向有什么产品？行业内有什么影响力的样板客户？

答复：投资者：您好！公司主要提供数据中心备用电源解决方

案，备用电源在数据中心是非常关键的基础设施，公司持续多年专注为数据中心提供备用电源解决方案。公司与三大运营商、头部互联网公司、第三方数据中心都有相关业务合作。谢谢！

问题 15：机构最近调研情况如何？

答复：投资者：您好！公司如有投资者调研活动，将按照相关规则要求及时履行信息披露义务。谢谢！

问题 16：请问贵司在数据中心、人工智能等方向有什么产品？在此相关领域有什么影响力的客户？

答复：投资者：您好！公司主要提供数据中心备用电源解决方案，备用电源在数据中心是非常关键的基础设施，公司持续多年专注为数据中心提供备用电源解决方案。公司的重要客户包括三大通信运营商、头部互联网公司、公有云计算公司、第三方数据中心都有相关业务合作。谢谢！

问题 17：你好，随着国家碳中和战略的推进和绿色能源的蓬勃发展。公司在做好传统主业发展的同时是否有相关产业升级和发展的筹划。产业升级转型的路径是如何考虑和规划的？

答复：投资者：您好！公司将根据“一主两翼”战略，由产品制造提供商提升为能源系统综合解决方案供应商；公司将拓展沼气、伴生气等新能源领域业务，积累和提升技术水平；抓住储能市场机会，开拓供电侧、用户侧等储能业务；在做好现有业务的同时，公司将积极关注新的业务方向和投资机会，以内生性发展和外延性投资助推公司长期可持续发展。谢谢！

问题 18：请问公司市场占有率大约多少？

答复：投资者：您好！公司产品属于充分竞争市场，各市场参

与主体在市场中所占份额相对分散。经过 30 多年发展，已经形成了比较固定的竞争梯队，以上市企业为代表的公司占据中高端市场。在数据中心为代表的高端市场，公司占有率相对较高。谢谢！

问题 19：能否介绍一下公司的氢燃料发电车。

答复：投资者：您好！公司积极投入新能源行业发展，已开发出氢燃料发电车并已有产品交付，客户反馈使用情况良好，公司后期会继续开发系列化产品，积极开拓氢燃料电池应急发电应用方面的市场。谢谢！

问题 20：请问贵司在新能源储能上，在海外的市场占有率如何，之后市场方向在哪？

答复：投资者：您好！公司储能业务板块在电力储能、工商业储能、家庭储能、网络能源等都有储能项目关注和产品预研，部分已实现小批量供货。海外市场主要以便携式储能和家庭储能为主，公司产品可以满足海外市场客户需求，并将发挥好国内市场协同优势，加大工商业储能的拓展力度，进一步提高海外市场占有率。谢谢！

问题 21：贵公司的液冷技术有哪些方案，在数据中心服务器领域有哪些解决方案，谢谢。

答复：投资者：您好！公司主营业务为备用电源解决方案、储能等方面，公司业务暂未涉及数据中心服务器领域。谢谢！

问题 22：能否介绍下贵司在储能业务上的市场的布局。

答复：投资者：您好！公司储能业务板块在电力储能、工商业储能、家庭储能等都有储能项目关注和产品预研，部分已实现小批量供货。

问题 23：请问一下公司的独董，在公司发展中，发挥了哪些作用？

答复：投资者：您好！公司独立董事在 2022 年任职期间，共出席了全部的七次董事会，对 2022 年度董事会的各项议案均认真审议，与公司经营管理层保持充分沟通，以谨慎的态度行使表决权，并对公司关联交易、内部控制、对外担保、聘请审计机构等规定事项发表了独立意见。

同时，独立董事组织和参与了 2022 年度审计的督促监督工作、董事高管人员薪酬绩效、高级管理人员聘任、对外投资等相关工作。

独立董事也通过现场考察、会议、电话等形式，与公司保持沟通，了解和检查公司生产经营、管理、内控等工作开展情况，积极履行了独董职责。谢谢！

问题 24：贵司今年在海外市场的业务策略是什么，有没有 To B 这一块线上的跨境的业务计划？

答复：投资者：您好！公司除做好国内市场外，积极开拓海外市场，特别是关注海外数据中心、租赁市场机会，发挥公司在大功率机组方面的优势和数据中心项目经验，提高海外市场占有率，并已取得批量订单。公司海外业务拓展方面，除了通过在海外设置营销服务子公司，建立代理商渠道以外，公司积极关注线上跨境业务渠道，利用线上渠道 24 小时不间断的优势，向全球市场拓展公司产品。谢谢！

问题 25：请公司财务总监介绍一下公司业绩情况。

答复：投资者：您好！公司 2022 年度营业收入为 87,520.37 万元，较上年同期下降 8.16%，营业收入主要来自于母公司的营业收入；归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长

232.91%。公司归属于上市公司股东的净利润为 2,810.15 万元。具体数据情况详见公司公告中关于《2022 年度财务决算报告》中经营成果分析章节。谢谢！

问题 26：请问董事长前面提到的液冷移动充电车，具体应用在哪些方面，可以给新能源汽车充电吗？能具体介绍一下吗？

答复：投资者：您好！液冷储能移动充电车具有工频交流输出和直流输出，各种常见用电领域都可应用，移动充电车上配置充电桩，可以给新能源汽车充电。谢谢！

问题 27：公司业务与同行业对比有哪些优势？

答复：投资者：您好！公司处于行业领先地位，具有以下优势：

1、品牌优势：经过多年的发展，公司产品已覆盖全国市场，并远销东南亚、中东、非洲、南美、澳洲等地区，以优良的品质和良好的服务获得了客户的认可。公司产品主要服务于通信、IDC、电力、交通运输、石油石化、海外施工、高端制造业等重点行业市场，累积了丰富的行业运行经验，尤其是在通信行业和 IDC 数据中心机房备用电源领域形成了良好的先发优势并取得了较高的市场占有率。公司在行业内拥有良好的知名度和美誉度，具有一定的品牌优势。

2、产品服务优势：公司备用电源产品具备标准化、智能化、环保性、高品质的特点，可在快速为客户提供产品的同时，保证产品质量的稳定性、可靠性。公司与众多国内外知名品牌供应商建立了长期稳定的伙伴关系，保证了主要部件的供货稳定性和产品性能，并在商务政策、技术支持、人员培训、售后服务等方面得到全方位支持，使公司产品和服务具备卓越、稳定的品质。

3、工程服务优势：公司拥有建筑机电安装工程专业承包三级、环保工程专业承包三级资质，公司多名工程管理人员取

得二级建造师证书，项目管理经验丰富，并配备有数十名专职工程服务工程师，具备较好的团队力量。多年来，公司通过不同产品整合，满足各类客户需求，逐步向机房工程建设、机房降噪、尾气处理、机组巡检维护、后市场增值业务以及柴油发电机组设备供应等一体化解决方案供应商发展，在业界享有良好的口碑和声誉，所承建的工程和维护的项目质量优良，多次得到客户的认可和表彰。

4、营销服务网络优势：电力设备板块业务方面，公司在国内拥有 20 余家分公司、办事处及销售服务商，网络覆盖国内 30 个省市；在境外设有子公司，建立了营销服务机构，基本满足了国外主要市场的服务需要。同时，公司设立了由上海总部销售服务中心，北方、南方服务中心和各省市本地服务网点组成的三级服务体系，本地化的服务网点可保障 4 小时到达用户现场，北方、南方服务中心可以提供零配件存储、技术和人力的支持，公司上海总部建立了服务数据库，现场工程师可以通过网络查询资料库，总部的服务专家也可通过网络进行远程诊断故障和指导故障排除，有效地提升了服务质量和响应速度。

5、研发优势：公司利用上海市市级技术中心优势，加大研发投入，不断根据市场需求变化引领和满足客户不断变化需求的新产品，在技术创新的同时，注重知识产权的保护，提升公司产品核心竞争力。2022 年新增授权专利 5 项，新增专利申请 10 项，其中发明专利 2 项。截至报告期末，公司拥有有效发明专利和实用新型等各类专利 220 余项，其中发明专利 25 项。计算机软件著作权 2 项，注册商标 30 余件。报告期内，公司积极承担 2022 年长三角数字干线青浦区专利新产品计划项目、2022 年长三角数字干线青浦区科研专项项目、2022 年上海市专利导航项目等政府立项项目，进展良好。

6、行业标准制定优势：公司为中电协内燃发电设备分会

	<p>副理事长单位、中电协移动电站标委会 (CEEIA/TC11) 副主任委员单位、全国移动电站标委会 (SAC/TC329) 成员单位、中国电工技术学会移动电站专委会成员单位, 中内协应急动力专委会副理事长单位、中国电机工程协会成员单位, 积极参加各协会相关行业学术会议和标准制修订工作, 累计主持或参与完成国军标、国家标准、行业标准、团体标准等 30 余项, 持续开展技术交流, 推动行业技术共同进步。公司参与制定的国家标准《GB/T 2820.1-2022 往复式内燃机驱动的交流发电机组 第 1 部分: 用途、定额和性能》、《GB/T 2820.8-2022 往复式内燃机驱动的交流发电机组 第 8 部分: 对小功率发电机组的要求和试验》、行业标准《DL/T 2523-2022 电力应急电源装备通用技术要求》、《DL/T 2524-2022 电力应急电源装备测试导则》等标准。</p> <p>问题 28: 公司市值有信心上百亿嘛?</p> <p>答复: 投资者: 您好! 二级市场股价受多方面因素影响。从公司发展角度, 公司将积极关注电力设备及新能源领域的发展机遇, 努力争取良好业绩, 实现公司长期可持续发展。感谢您的关注!</p> <p>问题 29: 贵司和特斯拉有业务来往嘛?</p> <p>答复: 投资者: 您好! 公司以电池系统制造 (模组+BMS) 和产品成套作为业务切入点, 目前尚未与特斯拉进行合作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 26 日