

深圳市科信通信技术股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

一、2022 年度总体经营情况

（一）公司概况

公司是一家网络能源解决方案提供商，公司上市后，经过最近几年的产品与市场的双转型，成为同时具备电池系统、电源系统等网络能源核心软硬件自主研发和生产能力的企业，主要提供基站站点能源、数据中心能源等包含机柜、电源、电池和温控设备的系统级产品，可以给通信基站、数据中心、工商业等场景提供“一站式”网络能源解决方案。

通信网络能源是一个复杂的一体化的系统，需要对通信行业场景应用有深入的理解并利用积累的行业数据进行场景设计和场景融合定义，以保证系统的稳定性。公司是我国较早进行ODN网络建设方案研究的通信设备生产企业之一，早期主要产品为固定及传输网络产品。公司上市后，针对无线网络发展趋势和5G建设的特点，围绕客户需求痛点，通过自研和外延式发展，开发出一系列适应市场需求的新产品和解决方案，主要包括无线网络能源产品和数据中心产品。目前公司的主要产品类别为：无线网络能源产品、数据中心产品和固定及传输网络产品。

（1）无线网络能源产品

网络能源根据应用场景不同分为：固网传输侧应用场景，无线接入侧应用场景，核心网侧应用场景。公司网络能源产品主要应用于无线接入侧网络建设领域，因此命名为“无线网络能源产品”，主要是为无线通信基站提供能源保障，一般包括电源模块、电池模块、监控模块、温控模块和结构件等，是无线网络基础设施的重要组成部分。

公司的无线网络能源产品具体又划分为：机柜及配电类产品、电源类产品和电池类产品。

①机柜及配电类产品主要由柜体结构件、应急风扇/空调等构成，可以为电池、电源及运营商主设备提供放置与安装环境空间。机柜及配电类产品可单独销售，也可以与电源类、电池类产品集成为一体化机柜进行销售。与分布式安装不同，采用一体化机柜方案，可以节省安装空间，提升安装效率，降低维护成本。

②电源类产品主要是为基站相关设备提供交直流配电、开关电源、过载保护等功能的器件。公司电源类产品可以单独销售，也可以根据客户需求随同公司其他产品集成为解决方案类产品出售。

③电池类产品主要为磷酸铁锂方形电池，具有体积小、重量轻、电池自维护和管理、使用方便、节能环保等特点，主要应用于通信领域的储能备电，在通信设备外接电力发生故障时，提供通信应急电力供应保障，可独立销售，也可以根据客户需求随同公司其他产品集成为解决方案类产品出售。

科信聚力是公司为深化锂电池储能业务布局于2021年8月新设的专业化子公司，科信聚力自设立时就定位于锂电池系统提供商，确立了依托公司在通信行业20年深耕的平台，把握电源、电池、系统集成等方面的优势，全力开拓海外高端市场，逐步向家用储能、工商业储能等领域渗透的发展目标。报告期内，科信聚力年产1GWh电池产线开始投产，基于用户侧储能的增长，尤其是欧洲户储装机需求的增长，科信聚力抓住市场需求契机，首款产线确定为100Ah的超薄电芯，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/壁挂式家储等。

公司新增磷酸铁锂电池产线后，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，公司把握储能行业发展机会，有助于提升未来的持续盈利能力，降低通信投资周期的波动影响，但报告期内，公司主要业绩来源仍以通信板块为主。

（2）数据中心产品

公司数据中心产品主要包括智能微模块数据中心、封闭冷通道、IDC机柜等产品，主要为数据中心机房提供供电、数据传输、物理支撑及散热等功能。

(3) 固定及传输网络产品

公司固定及传输网络产品为公司传统产品，主要包括无跳接光缆交接箱、光缆分纤箱、光纤配线产品、光无源器件等ODN设备，通过光纤光缆实现通信设备线路的连接、调配、管理的功能。

(二) 报告期内公司经营情况

公司作为通信网络能源解决方案和服务提供商，致力于提供多场景下的无线网络站点能源和数据中心网络能源建设方案，“碳中和”、“碳达峰”等政策也印证了公司的战略布局和长期持续研发投入的必要性和可行性。报告期内，公司实现营业收入83,408.54万元，较上年同期上升18.32%，实现归属于上市公司股东的净利润-1,332.29万元，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为-1,369.00万元。

报告期业绩变动的主要原因如下：

1、公司前三季度通信业务海外大客户销售收入增长和海外订单整体提价带来毛利率提升，公司经营业绩有所改善；第四季度，因海外客户项目建设趋缓导致提货延迟，销售收入增长不及预期。

2、子公司厂房及设备转固投入使用，运营费用增加，锂电池产线投产后，因锂电池原材料价格波动及产能爬坡等因素的影响计提了存货跌价准备，该业务报告期内尚处于亏损状态，对公司整体业绩产生了一定影响。

3、公司通过加强项目成本和运营费用的管控，提升资源的有效产出，全年营业收入较上年同期增加，归属于上市公司股东的净利润较上年同期减亏。

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；同时优化现有市场布局，加大市场需求旺盛地区的资源投入，收紧非战略项目，加强成本控制，提高生产效率及盈利能力。

（三）报告期内重点工作

1、技术研发方面

公司一直把技术研发作为战略重心之一，在做好营销支撑的同时，结合公司的发展战略和规划，积极提升公司的综合研发能力及基础技术能力建设。报告期内，公司获得广东省人民政府颁发的“广东专利奖”优秀奖，并进入深圳市“专精特新”企业名单。

公司成立以来，长期保持较高比例的研发投入，围绕客户需求和领先持续创新，开发出一系列适应市场需求的创新产品和解决方案，为客户不断创造价值。公司实验室拥有CNAS国家实验室认证,是公司技术创新体系的重要组成部分,是开展行业应用基础研究、聚集和培养优秀技术人才、开展技术交流的重要基地,是发展共性关键技术、增强技术辐射能力、推动产学研相结合的重要平台。该实验室具备环境可靠性试验、环保化学检测、空调焓差检测、安规检测、EMC检测等能力,测试能力覆盖电池、电源、空调、光配件、结构板金件等多种产品与元器件。

依托公司在通信行业20年深耕的平台，把握电源、电池、系统集成等方面的优势，公司研发出了市场首款100Ah的超薄电芯，该电芯是行业内首款2U 100Ah（1U的高度为44.4mm，是通信行业常用的高度计量单位）电芯，电芯尺寸为5422078，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。

在国际研发能力方面，公司在深圳、苏州以及芬兰等地部署研发力量，整合不同地区的技术和产业链资源，提升技术攻关能力，加强和客户的研发合作。在报告期内已提交多项围绕电源和电池技术的专利，形成良好的知识产权保护系统。自研的一体化机柜、一体化电源、磷酸铁锂电池等产品已经通过多项欧美技术认证和国际客户认证，在国际市场具备一定的竞争力。

2、市场营销方面

公司拥有较为完善的销售渠道和服务网络，覆盖国内通信运营商、海外运营

商、ICT设备商等客户群体。公司在国内设立二十多个省级销售联络处，覆盖全国主要省市的三大通信运营商，已基本建成较为完备的多层次直接营销和技术服务体系，具备通信运营商的分级营销和快速响应能力。在立足于国内市场的同时，公司坚持走国际化的道路，以缓解国内运营商的投资周期带来的经营风险。从全球趋势来看，5G的生命周期将超过4G，不同国家的5G网络建设进度将呈现阶梯化，从而缓解单个国家相关投资的周期性。公司将积极开拓海外市场，加强与国际知名ICT设备商的深度业务合作，逐渐了解发达国家的产产品规则，全球一体化营销网络加速成长。

3、产品交付方面

公司已经建设泰国、芬兰等全球交付中心，国际化的制造交付和服务能力已得到通信板块国际客户的验证。

二、2022年度董事会日常工作情况

（一）董事会工作情况

2022年为保证公司生产经营各项工作的顺利开展，推进公司各项重大计划的实施，董事会全年召开会议9次。

董事会全体成员，本着认真负责、科学谨慎的态度审议了各项议题，对公司各重大事项进行了决策，保障了公司生产经营的平稳运行，促进了公司的持续发展。

董事会会议在通知、召集、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。公司全体董事都亲自出席了历次董事会，没有出现委托出席或缺席会议的现象。董事会依法履行了《公司法》《公司章程》赋予的权利和义务。具体情况如下：

会议届次	召开时间	主要审议内容
第四届董事会 2022 年第一次会议	2022 年 1 月 18 日	公司以自有资产抵押向银行申请贷款、变更公司经营范围、修订《公司章程》

第四届董事会 2022 年第二次会议	2022 年 3 月 31 日	公司向银行申请综合授信额度
第四届董事会 2022 年第三次会议	2022 年 4 月 22 日	2021 年年度报告、 2022 年第一季度报告
第四届董事会 2022 年第四次会议	2022 年 7 月 11 日	公司收购控股子公司少数股东股权、 子公司间设备转让及对子公司实缴出资
第四届董事会 2022 年第五次会议	2022 年 8 月 19 日	2022 年半年度报告、 公司向特定对象发行 A 股股票
第四届董事会 2022 年第六次会议	2022 年 9 月 26 日	注销全资子公司
第四届董事会 2022 年第七次会议	2022 年 10 月 23 日	公司 2022 年第三季度报告
第四届董事会 2022 年第八次会议	2022 年 11 月 4 日	为控股子公司提供担保、财务资助， 对全资子公司增资
第四届董事会 2022 年第九次会议	2022 年 12 月 5 日	公司向特定对象发行 A 股股票修订文件

（二）董事会召集股东大会会议情况和对股东大会决议的执行情况

2022 年度，董事会根据《公司法》和《公司章程》的有关规定和要求，共召集了股东大会 5 次，保证了股东大会的顺利召开。

同时，严格按照股东大会决议和授权，认真执行了股东大会通过的各项决议。保证了公司的规范、高效运作。

（三）董事会专门委员会履职情况

报告期内，提名委员会召开了 1 次会议，薪酬与考核委员会召开了 1 次会议、战略委员会召开了 3 次会议、审计委员会召开了 5 次会议，依据各自工作细则规定的职权范围运作，并就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考，并在董事会授权范围内完成了多项工作的执行、监督、检查。圆满完成了董事会赋予的各项职责，保证了公司的规范运作。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事自任职以来，认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，按时参加股东大会、董事会及董事会专门委员会会议，深入了解公司发展及经营状况。对公司财务报告、公司治理、内部控制等事项做出了客观、公正的判断，发表独立董事意见，对公司的良性发展起到了积极的作用，切实维护了公司及投资者的利

益。

公司独立董事向董事会提交了《独立董事述职报告》，并将在 2022 年年度股东大会上述职。

三、2023 年度经营计划

2023 年，公司持续聚焦 5G+、站点能源、储能领域的技术突破，积极开展相关领域的基础设施、行业应用的研究和投资布局，在巩固主业内生增长的同时，适时推进产业链延伸、资源互补等具有协同效应的外延式增长。

1、技术研发方面

公司将持续加大研发投入，通过自主研发、联合开发、战略合作等多种形式夯实公司在网络能源的技术能力，推出高效电源模块和高效能温控系统，有效降低站点能耗、减少碳排放，使公司的网络能源解决方案为通信客户在基站建设和数据中心建设中创造新价值。同时，公司将进一步加大对科信聚力的研发投入，推出家庭储能系统和小型工商业储能系统，优化公司储能产品结构，提升整体交付能力，为公司的发展带来新动能。

2、市场营销方面

未来，公司将立足国内市场，大力拓展国际市场，国内国际市场齐头并进。同时，持续开拓用户侧储能增量市场，与重点客户群推进深度合作。

3、产品交付方面

公司将根据市场需求及公司战略规划，有序规划产能，优化产能布局；针对国际、国内业务需求不同，建设国内快速反应、成本可控的交付能力，建设国际产品高品质、高可靠、高性价比的交付能力。持续提升泰国工厂的集成交付质量和交付效率，通过工艺、技术改良，持续提高产能，完善海外供应链的渠道建设和管理，保障供应链安全和成本竞争力，持续提供高品质，性能可靠的产品。

4、人力资源管理方面

公司坚持以人为本，将人才发展视为公司持续发展的核心要素之一。2023 年公司将在人员结构优化的基础上，持续关注员工能力及工作绩效的提升，结合

多种培训模式的开展，训战结合，快速提升员工知识技能和解决问题的能力，最终以提升组织绩效为目的，助力公司业务持续发展及战略目标有效落地。

5、财务与资本方面

建立核算准确、运作高效、安全可控、全球化财经管理体系，支撑业务发展，为公司经营决策提供依据。尝试多途径的融资方式，优化资产结构，提升财务运营效率，确保公司合规高效运营，聚焦主业、锤炼组织、坚持长期主义，保持公司持续健康发展。

深圳市科信通信技术股份有限公司董事会

2023年4月26日