广东甘化科工股份有限公司 2023 年度业绩说明会 投资者活动记录表

编号: 2024-01

投资者关系活动 类别	□特定对象调研	□分析师会议	
	□媒体采访	√业绩说明会	
	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观	□电话会议	
	□其他:(请文字说明其他活动内容)		
参与单位名称	甘化科工2023年度业绩说明会采用网络远程方式进行,面向全体投资		
及人员姓名	者		
时间	2024年6月14日15:00-16:30		
地点	深圳证券交易所"互动易平台"http://irm.cninfo.com.cn"云访谈"栏目		
公司接待人员 姓名	主持人: 甘化科工		
	副董事长兼总经理:李忠		
	独立董事: 廖义刚		
	副总经理兼董事会秘书: 陈波		
	财务总监:彭占凯		
	一、请问公司 2023 年度为什么会亏损,公司在 2024 年如何是		
	亏?		
 投资者关系活动	答: 2023 年度公司实现归属于上	市公司股东的净利润-2.33亿	
主要内容介绍	 元,主要原因为: 1、子公司升华电》	原、沈阳含能受产品审价调整、研	
	 发及市场等必要费用投入增加及主要原材料价格上涨等因素影响,根		
	据会计准则分别计提了 1.51 亿元及	1.05 亿元商誉减值,合计计提商	

誉减值 2.56 亿元; 2、为提升研发实力和发展后劲,加大了研发投入,研发费用同比增加 2,165.40 万元。

因此,公司 2023 年度亏损主要来自于商誉减值。虽然面临诸多不利因素,公司主要子公司业绩有所下滑导致计提商誉减值,但各主要子公司依然具备一定盈利能力。2024 年第一季度,公司实现归属于上市公司股东的净利润 1,382 万元。

2024年度,公司将聚焦核心任务与重点工作,一方面持续投入研发,保持技术领先性,提升产品市场竞争力;另一方面继续挖掘重点客户,拓宽产品渠道,增强交付能力,努力提升经营效益。

二、请问公司 2023 年度有什么业务进展?

答: 2023 年,公司坚持以"强抓市场开发,推动技术创新"为中心,把客户开发作为头等大事,把研发能力和生产水平提升作为重点工作,并在市场拓展、提升研发实力及投后管理等方面均取得一定进展:

- 1、在市场拓展方面: 升华电源着重优化与客户的互动与合作,确保关键客户及重要项目的稳定运行,在不利的市场环境下仍保持了产品销售态势整体稳定; 沈阳含能积极应对价格和成本两端上挤下压的不利局面,持续进行工艺优化改进,同时加大市场开拓力度,保持了原有产品的市场稳定,同时民品推广也取得一定成效,有效降低了不利因素带来的影响; 沈阳非晶积极推动重点产品的成果转化及产业化落地,完成内控体系建立,完善了生产运作体系,使产品良率、得率均得到提高。
- 2、在提升研发实力方面:公司持续加大技术研发的投入,升华电源、沈阳含能和沈阳非晶在提升研发能力,改进工艺流程,丰富产品目录等方面均取得了一定成果。升华电源积极推动产品国产化替代,完成了数百项设计开发,产品性能达到行业领先水平;沈阳含能通过与各大总体单位建立科研合作关系,新产品开发取得一定突破;沈阳

非晶加强与各大科研院所联系,增加了科研项目,丰富了破片产品的 规格种类。

3、在投后管理方面:公司通过积极履行股东权责,发挥产业链协同作用,促进参股企业良性发展,助推参股企业内在价值的提升。公司持股 14.32%的参股公司苏州锴威特半导体股份有限公司于 2023 年 8 月 18 日在科创板成功上市;公司持股 10.62%的深圳陆巡科技有限公司深耕新能源汽车车载电源和特种电源业务,经营发展态势良好。

三、公司未来业务的发展方向是什么?

答:公司将坚定深耕军工产业,以电源及相关产品,高性能特种合金材料两大业务板为核心,一方面紧跟国家产业政策方向,持续在重点研发领域加大投入,争取更多的产品型号落地,推动公司内生式增长;另一方面以持续并购、产业基金投资为主要手段,深入挖掘产业整合机会,完善军工产业布局,实施外延式扩张;同时依托在军品市场的技术、市场信息等优势,适时介入相应民品领域,不断提高公司发展质量和效益。

四、公司还会实施股权激励吗?

答:公司于2021年启动了2021年限制性股票激励计划,除2023年因受各种因素影响,该计划首次授予第三个解除限售期及预留授予第二个解除限售期解除限售条件未成就的授予股份被回购注销外,其他相应各期的解除限售条件已成就,涉及股份已解除限售,取得了一定的激励效果。为丰富激励体系,公司未来会考虑在条件合适时,制定科学合理的考核指标,启动新的一期股权激励计划,推动公司持续健康发展。

ᄺ	件清单	
h1.1	1十/月 牛	

无

日期

2024年6月14日