

宁波激智科技股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

2021 年度，宁波激智科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，本着对公司股东负责的精神，认真执行股东大会的各项决议，忠实履行职责，维护公司利益，进一步完善和规范公司运作。现将 2021 年度董事会工作情况报告如下：

一、2021年度公司经营情况

报告期内公司管理层坚定执行董事会年初制定的经营计划，坚持以“致力于成为全球最大、最赢利和最受尊敬的功能性薄膜公司”为目标，持续强化研发，充分整合资源、技术、市场等多方优势，在保持显示领域领军地位的同时，积极发力新兴产品领域，优化产品结构，进一步拓展公司业务范围、完善业务布局，为公司股东争取更大回报。

本报告期内，公司实现营业收入 192,452.04 万元，较上年同期增长 35.51%；受原材料价格上涨、三层复合膜等新产品良率爬坡等因素影响，归属于母公司所有者的净利润为 11,922.08 万元，较上年同期下降 12.83%。报告期内，各产品销售数据如下表：

产品分类	2021年销售额 (万元)	2020年销售额 (万元)	本年比上年增减
量子点膜、复合膜等高端显示用光学膜产品	62,036.25	33,585.25	84.71%
增亮膜	43,844.98	49,816.15	-11.99%
扩散膜	25,843.89	24,193.02	6.82%
太阳能背板	51,811.96	26,251.39	97.37%
窗膜	7,526.01	6,962.41	8.09%

报告期内公司经营相关主要情况如下：

1、光伏背板产品持续高速增长，POE 封装胶膜产品研发、测试顺利推进

报告期内，公司背板膜(含双面电池用透明背板)销售额达 51,811.96 万元，同比增长 97.37%，实现向多家组件行业龙头企业交货，在客户的 P 型及 TOPCon 组件产品中份额提升，TPO、透明背板等新产品亦通过晶科、隆基等客户的验证及量产交付。公司将继续积极拓展新产品的研发及市场开拓，深耕新能源领域。

新品的快速量产及销售体现了激智科技领先的技术工艺及先进的生产管理水平及极强的下游拓展市场的能力。

报告期内，公司定增募投资金到位，公司 POE 封装胶膜安徽工厂建设顺利，研发及产品测试工作快速推进。

2、高端光学膜加速增长，光学膜产品结构持续优化

报告期内，量子点膜、复合膜及 COP 等高端显示用光学膜产品销售增长 84.71%，高端光学膜占比持续提升，产品结构进一步优化。量子点、Mini-LED 等高端显示技术的渗透率提升带动公司高端光学膜的快速增长，公司积极推动、优化一张复合膜替代增亮膜、扩散膜组装的方案，为下游客户节省人工、将背光模组进一步轻薄化。

为顺应未来大屏、轻薄化、高色域的趋势，公司高度重视复合膜及量子点膜等高端光学膜的研发、更新，进一步推进新品光学膜的性能提升及市场推广，持续提升高附加值光学膜的销售份额。公司将继续通过精细化管理、自主研发、整合产业链等措施，提升产品利润率水平。

3、新产品持续放量，新增多家大客户认证，功能性薄膜平台初步壮大

汽车事业部：报告期内，公司窗膜销售增长 8.09%。作为国内极少数的装饰膜供应商，公司已在两款新能源车型中量产，未来国产新能源汽车蓬勃发展的趋势下，汽车事业部相关产品增长前景良好。

OCA 光学胶：公司 OCA 光学胶已初步达成量产能力，并实现小规模量产交付，将在未来几年内为下游客户提供高品质的 OCA 光学胶产品。

小尺寸光学膜：目前手机、平板电脑等所需的小尺寸光学膜市场国产份额占比极小，公司近几年加大小尺寸光学膜产品的研发力度、积极布局小尺寸光学膜产品市场，公司已通过若干品牌机认证，预计小尺寸光学膜将在未来几年中为公司贡献较多利润。

公司致力于自主涂布技术及配方工艺的积累沉淀、研发实力提升，在保持光学膜行业领先地位的同时，公司积极推动新产品的量产及新兴领域功能性薄膜产品的研发及测试。后续发展中，公司将基于核心涂布技术，横向拓展新品，打造功能性薄膜平台。

除上述产品，公司布局新产品还包括：

Mini-LED 用匀光膜、荧光膜（RG 膜）：匀光膜和 RG 膜是 Mini-LED 应用的两类新型光学膜，目前均为日本及美国供应商，公司两个产品均已研发成功，RG 膜已小批量试产，匀光膜目前在客户测试阶段，测试通过后将填补国内空白，协助客户提升产品光学性能、提升供应链效率。

太阳能封装胶膜：太阳能封装胶膜 POE、EPE 等主要用于光伏组件的封装，与太阳能背板膜均为光伏组件辅材，同属于光伏产业链，且终端客户均为光伏组件厂商，公司于 2021 年 3 月 31 日发布向特定对象发行股票预案，拟募集资金投资建设太阳能封装胶膜产线，公司新增太阳能封装胶膜的产能，将进一步完善公司光伏产业链条，巩固并进一步增强公司在光伏组件辅材领域的竞争地位。

投资布局：

上游 PET 基膜：公司通过宁波沃衍投资宁波勤邦新材料科技有限公司，目前年产能达 8 万吨，主营产品为光伏背板基膜、扩散膜、增亮膜基膜，新产品光学膜基膜于 2019 年底实现量产。目前国内市场高端光学膜基膜主要是由 3M、SKC、三菱等日韩和美国公司把控。由于行业周期原因及宁波勤邦自身管理水平的提升，宁波勤邦业绩增长强劲。宁波沃衍目前持有宁波勤邦 25.19%的股权。

LCP 膜级树脂及薄膜（5G 应用）：5G 使用更加高频的信号，对材料的介电常数和介电损耗有更高要求，LCP 作为最优的 FPC 基材，已在连接器及手机上实现应用。公司于 2020 年投资宁波聚嘉新材料科技有限公司，为国内目前极少数生产出成卷 LCP 膜的企业。公司目前持有宁波聚嘉 3.84%的股权。

OLED 发光材料：激智科技作为 LP 的宁波沃衍于 2017 年投资 OLED 发光材料公司宁波卢米蓝新材料有限公司，宁波沃衍目前持有宁波卢米蓝 20.95%股权。卢米蓝在 OLED 升华后发光材料的工艺、专利研发方面优势明显，与激智科技的下游客户及产业化能力协同效应强，卢米蓝亦获得小米产业基金的投资。

硅基 OLED 微型显示技术：公司目前持有合肥视涯技术有限公司 1.25%的股权。该公司的硅基 OLED 微显示器主要应用于头盔显示、智能眼镜、电子取景器、VR/AR 等领域的近眼显示系统以及其它需要超小型、高分辨显示的应用领域。

公司将进一步通过自主研发创新及投资布局完善公司在功能性薄膜产业链的业务布局，充分整合资源、技术、市场等多方优势，与公司现有业务实现协同发展。

3、后续新兴领域产品储备

除前述已量产或即将量产产品，储备新品包括阻隔膜、保护膜、半导体用、医用等薄膜等材料。公司业务开发遵循以市场需求为导向的基本原则：一方面，不断对现有产品进行功能、性能完善，提高产品技术含量；另一方面，跟踪把握光电显示行业国内国际最新信息，利用公司核心技术，以自主研发为主，并与国内高校、权威研究机构开展产学研合作，围绕光电显示及核心技术工艺不断开发适应市场需求、具有前瞻性的高新技术产品和服务，实现“生产一代、研发一代、储备一代”的研究开发体系。在保持光学显示材料领军地位的同时，公司积极推动新产品的量产及新兴领域功能性薄膜产品的研发及测试。

4、研发专利

报告期内，公司研发投入 12,315.69 万元，较去年同期增长 17.82%。截止报告期末，公司已取得专利 123 项，其中发明专利 92 项。公司一直专注于功能性薄膜的研发，重视研发投入及增强创新能力，注重下一代研发骨干创新能力培养及建立有效的培养及激励制度。

二、会计师意见

会计师对公司 2021 年度财务报告出具无保留意见。

三、2021 年度董事会日常工作

报告期内，公司共计召开了董事会 8 次，股东大会 2 次，历次会议的召集和召开程序、出席会议人员资格、召集人资格及表决程序等事宜，均符合法律、法规及《公司章程》的有关规定，作出的会议决议合法有效，董事会不存在违反《公司法》及其他规定行使职权的情况。会议通知、召开、表决方式符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法履行了《公司法》、《公司章程》赋予的权利和义务。

董事会在本年度内依照公司章程和董事会工作细则的要求圆满地履行各项应尽义务。

四、2022 年度主要经营计划

提示：公司本报告中所述经营目标和计划不代表公司对 2022 年度的盈利预测的保证，也不构成公司对投资者的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度、内外部环境变化及不可预见等多种因素，存在很大的不确定

定性，请投资者特别注意。

（1）研发及技术创新

持续研发投入，提升公司研发及创新水平，加速新品优化、良率提升、已有产品继续降本增效，根据行业发展趋势及客户需求发力新业务，重点针对 Mini-LED 等新型显示材料、光伏背板、封装胶膜等新产品进行深入探索，巩固公司核心技术的行业领先地位。

（2）市场开拓

重点方向：高端光学膜、中小尺寸以及 Mini-LED 新产品的战略性市场开拓。进一步推动一张复合膜替代扩散膜、增亮膜的组装方案，加强客户服务质量，紧跟品牌客户的高端方案、产品结构变化等方面的要求，快速应对客户需求的变化，增强客户粘性，并牢牢抓住市场新机遇。

公司目前太阳能背板膜获得晶科、隆基等组件龙头企业的高度认可，在龙头客户的份额不断提升，TPO、双面电池用透明背板等产品性能行业领先，公司将抓住行业机遇，加强创新与质量品质，加速 POE 封装胶膜的量产速度，扩增产业布局，以期在光伏领域获得更大发展。在窗膜领域，公司也实现了车窗膜、车衣膜、建筑窗膜的量产交货，并将不断提升产品品质及品牌知名度。作为国内为数不多的汽车装饰膜供应商，公司也将积极抓住国产新能源的大趋势，努力为下游客户提供高性价比的产品。

2022 年公司以提升光学膜的市场占有率为抓手，构建多层次新产品市场，提供全方位客户服务，继续巩固和扩大公司的市场份额。

（3）成本费用控制及品质管理

公司通过技术创新及优化生产工艺流程取得了一定的成本优势，公司将继续加强内部成本管控，加强过程控制及品质管理。通过规模优势，优化供应链体系，进一步降低采购成本。改善应收账款账期，加强应收管理，进一步改善公司现金流及降低财务费用。

（4）加强人才队伍建设，完善绩效管理

继续积极推进技术、管理人才的引进，在内部加强员工培训、专业技能培训，构建优化薪酬体系，吸引更多优秀人才的加入，优化人员队伍结构，为公司持续快速发展注入新动力。将进一步完善事业部制度，改进管理模式以更好地助力事

业部发展；进一步完善绩效考核机制，落实考核结果与部门、个人绩效相挂钩。

宁波激智科技股份有限公司

董事会

2022 年 4 月 22 日