

深圳科创新源新材料股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

本报告对未来计划等前瞻性陈述，仅为公司对未来的预期，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于政策环境、市场状况等多种因素，存在不确定性，请投资者及相关人士对此保持足够的风险认识，并且理解计划、预测与承诺之间的差异。

2022 年度，深圳科创新源新材料股份有限公司（以下简称“科创新源”、“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，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、积极有效地行使职权，认真执行股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，保障了公司良好的运作。现将 2022 年度公司董事会工作情况报告如下：

一、2022 年公司总体经营情况

2022 年，公司外部经营环境面临着诸多挑战，国外形势复杂严峻，大宗商品价格高位波动，国内需求收缩，预期不断转弱。面对复杂多变的国内外环境，公司围绕董事会制定的发展战略，直面应对挑战和机遇，多管齐下夯实主营业务。2022 年度公司总体展现出较强的业务韧性，公司生产经营持续稳定。

2022 年，公司主营业务为高分子材料产品及热管理系统产品的研发、生产及销售，公司全年实现营业收入 52,029.14 万元，较上年同期下降 8.47%；实现营业利润-3,490.68 万元，较上年同期下降 70.21%；实现归属于上市公司股东的净利润-2,671.19 万元，较上年同期下降 109.54%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-3,441.56 万元，较上年同期下降 90.39%。公司为聚焦核心战略，优化资源配置，于 2021 年将德瑞源 32%股权进行转让，导致合并报表范围发生变化，使得报告期内公司营业收入较去年同期大幅下降。报告期内，受外部经营环境动荡导致大宗产品价格持续高位、国内经济下行导致客户产品需求延后等因素影响，公司整体毛利率有所下降。报告期内，公司继续加大在新能

源领域的研发投入和产线布局，使得新能源业务相关的研发费用、财务费用和管理费用较去年同期大幅增加；同时，报告期内公司股权激励费用较去年同期大幅增加，导致公司净利润较去年同期有所下降。

2022年，在公司盈利水平阶段性降低的严峻形势下，公司管理层在技术及产品研发、产能建设、新客户开拓、内部管理等方面开展了大量基础性工作，为应对2023年的经营压力做好了充分准备。2023年，降本、提质、增效已成为公司需要客观面对的挑战和机遇。公司将直面应对，多管齐下夯实主营业务，推动公司业务稳定发展。

2022年公司主要经营情况如下：

1、高分子材料业务领域

在 高分子材料领域，公司依托多年来在 高分子材料的配方和工艺上的深厚积累以及大客户资源开展防水密封材料、防火绝缘材料以及塑料金属化材料业务。报告期内，公司已形成以科创新源、无锡昆成和芜湖祥路为实施主体的业务架构，主要产品为高性能特种橡胶胶粘带以及与其配套使用的 PVC 绝缘胶带、冷缩套管系列产品、绝缘防水胶带、防火板/毡/胶带等，并提供防水、绝缘、防火、密封等方面的整体解决方案，相关产品可广泛应用于通信、电力、汽车等领域，目前客户主要包括华为、中兴、爱立信、中国移动、中国联通、南方电网、国家电网、奇瑞汽车等。报告期内，公司高分子材料业务保持稳健发展，全年合计实现营业收入 32,070.97 万元，较去年同期增长 4.36%。

(1) 报告期内，公司凭借先进的技术、优质的产品专业的服务，持续深化与华为、中兴等通信设备龙头，以及中国移动、中国联通、中国电信等通信运营商的合作关系，满足其在通信基站用防水密封材料及塑料金属化材料相关产品及解决方案方面的需求。报告期内，受国内外社会经济形势影响，公司通信业务客户需求有所延缓，导致公司通信业务收入较去年同期有所下滑。

(2) 报告期内，公司主要通过芜湖祥路开展汽车密封件业务。随着汽车行业景气度快速提升，以及芜湖祥路生产经营模式的不断完善及优化，报告期内，公司汽车密封件业务领域实现营业收入 7,063.41 万元，较去年同期增长 75.72%。

(3) 报告期内，公司联合无锡昆成在防火隔热以及高性能热界面材料等方向不断开展及优化相关配方及产品研发工作，进一步丰富公司电力应用领域产品

体系，夯实和拓宽公司在电力市场的核心竞争力。报告期内，公司电力业务领域实现营业收入 11,781.83 万元，同比增长 8.17%。

2、热管理系统业务领域

在热管理系统领域，报告期内公司已不再将德瑞源的热管理系统业务纳入合并报表范围，导致公司 2022 年度整体热管理系统业务较去年同期下降 23.56%。2022 年度公司热管理系统领域主要业务实施主体为瑞泰克，主要产品为新能源汽车和储能系统用液冷板、家用电器使用的冷凝器、蒸发器等散热器件，相关产品可广泛应用于新能源汽车和储能系统、家用电器、通信、数据中心等领域。目前客户主要包括动力电池龙头厂商、欣旺达、蜂巢能源、科陆电子、中天科技、海尔、中兴等。

(1) 在产品应用方面：报告期内，瑞泰克热管理相关产品主要应用于新能源汽车和储能系统、家用电器、通信、数据中心等领域。其中，瑞泰克家电业务的终端客户主要为海外客户，受国际经济社会形势影响，2022 年度其主要原材料（铜、铝等）的价格上涨无法及时传导至客户端，使得报告期内瑞泰克家电业务虽然收入保持稳定，但成本上涨幅度较大，净利润同比有所下降。在新能源业务领域，瑞泰克依托其在控温散热技术领域的产品优势，基于新能源及储能行业的发展机遇，在订单交付方面实现较大突破，全年实现新能源相关业务收入 7,424.18 万元，较去年同期相比增长 196.36%。

(2) 在产能储备方面：充足的产能储备，是公司争取关键项目和新的关键客户的必备基础。为更好的满足客户需求，瑞泰克于 2021 年建设完成了 1 条钎焊液冷板产线和 1 条吹胀液冷板产线，为瑞泰克获取动力电池龙头厂商的一级供应商资质起到了关键作用。2022 年应核心大客户以及新增客户的产能需求，公司以简易程序向特定对象发行股票募集资金用于瑞泰克新建 2 条钎焊液冷板项目。报告期内该项目处于厂房装修、设备安装调试阶段。截止报告期末，瑞泰克已针对吹胀、钎焊、搅拌摩擦焊、高频焊等多重工艺进行了产能储备，其中在钎焊液冷板的产能储备上已处于行业领先水平，为瑞泰克后续快速响应客户需求提供了强有力的支撑。

(3) 在客户开拓方面：报告期内，瑞泰克继续坚持大客户战略，在巩固与动力电池龙头厂商的合作基础上，先后与欣旺达、蜂巢能源、科陆电子、中天科

技等建立了业务合作，截止本公告发布之日，瑞泰克已获得近二十个液冷板产品的项目定点数量。由于液冷板产品具有定制化需求的特点，下游客户对产品质量、交付能力、响应速度、技术支持等均有较高要求，导致相关产品认证周期较长。未来随着定点项目的逐步量产，将带动瑞泰克收入的快速提升。

(4) 在技术开发方面：报告期内，瑞泰克继续加大对液冷板相关的技术和研发投入。2022 年度，瑞泰克已逐渐具备相变传热技术、流体动力热学技术、流场和流道设计、流体动力仿真与实验能力，能够通过打造知识产权形成技术壁垒，并通过开发、仿真、实验验证，在缩短项目周期保证竞争时效性的同时实现产品成本优势最大化。未来，瑞泰克将继续强化与客户的深层次的合作，努力做到公司新产品研发与客户研发项目同步，即从客户研发新品时便开始与客户进行合作并尽心服务客户及满足客户需求。

(5) 在生产经营层面：报告期内，瑞泰克不断完善产品生产工艺流程，加强产线精细化管理，持续提高产品良率及生产效率，以降低生产成本，提高供货响应能力。

二、2022 年公司董事会工作回顾

(一) 董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会严格依据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》和《公司章程》《董事会议事规则》等有关规定积极开展相关工作，诚信、勤勉地履行职责和义务，有效地发挥了董事会的决策作用。2022 年，公司共召开 13 次董事会会议，具体审议情况如下：

1、2022 年 1 月 24 日，公司召开第三届董事会第五次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于为控股子公司提供担保的议案》；（2）《关于控股子公司签订<房屋租赁合同>的议案》。

2、2022 年 4 月 8 日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司<2021 年年度报告>及其摘要的议案》；（2）《关于公司 2021 年度<董事会工作报告>的议案》；（3）《关于公司<2021 年度财务决算报告>的议案》；（4）《关于公司<2021 年度审计报告>的议案》；（5）《关于公司 2021 年度利润分配预案的议案》；（6）《关于公司<2021 年度募集资金存放

与实际使用情况的专项报告>的议案》；（7）《关于公司<2021 年度内部控制自我评价报告>的议案》；（8）《关于公司 2021 年度<非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项说明>的议案》；（9）《关于公司 2022 年度董事、监事薪酬方案的议案》；（10）《关于公司 2022 年度高级管理人员薪酬方案的议案》；（11）《关于收购股权业绩承诺实现情况的专项说明的议案》；（12）《关于修订<公司章程>及相关制度的议案》；（13）《关于 2018 年股票期权与限制性股票激励计划第三个行权期/解除限售期行权/解除限售条件未成就的议案》；（14）《关于注销部分股票期权和回购注销部分限制性股票的议案》；（15）《关于提请股东大会授权董事会办理小额快速融资相关事宜的议案》；（16）《关于公司未来三年（2022-2024 年度）股东分红回报规划的议案》；（17）《关于提请召开 2021 年年度股东大会的议案》。

3、2022 年 4 月 28 日，公司召开第三届董事会第七次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司<2022 年第一季度报告>的议案》；（2）《关于终止非公开发行公司债券的议案》；（3）《关于聘任证券事务代表的议案》。

4、2022 年 5 月 5 日，公司召开第三届董事会第八次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司符合以简易程序向特定对象发行股票条件的议案》；（2）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票方案的议案》；（3）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票预案的议案》；（4）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票方案论证分析报告的议案》；（5）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用的可行性分析报告的议案》；（6）《关于公司前次募集资金使用情况报告的议案》；（7）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票摊薄即期回报的风险提示及填补回报措施和相关主体承诺的议案》；（8）《关于提请召开 2022 年第一次临时股东大会的议案》。

5、2022 年 5 月 31 日，公司召开第三届董事会第九次会议，审议并通过《关于聘任公司财务负责人的议案》。

6、2022 年 8 月 6 日，公司召开第三届董事会第十次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司符合以简易程序向特定对象发行股票条件的议案》；（2）《关于调整公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票方案的议案》；（3）

《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票预案（修订稿）的议案》；
（4）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票方案论证分析报告（修订稿）的议案》；（5）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）的议案》；（6）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票摊薄即期回报的风险提示及填补回报措施和相关主体承诺（修订稿）的议案》；（7）《关于公司非经常性损益明细表及审核报告的议案》；（8）《关于变更公司注册资本及修订<公司章程>并办理工商登记的议案》；（9）《关于修订公司部分制度的议案》；（10）《关于提请召开 2022 年第二次临时股东大会的议案》。

7、2022 年 8 月 15 日，公司召开第三届董事会第十一次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票竞价结果的议案》；（2）《关于与特定对象签署附条件生效的股份认购协议的议案》；（3）《关于<深圳科创新源新材料股份有限公司创业板以简易程序向特定对象发行股票募集说明书>真实性、准确性、完整性的议案》；（4）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票预案（二次修订稿）的议案》；（5）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票方案论证分析报告（二次修订稿）的议案》；（6）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用的可行性分析报告（二次修订稿）的议案》；（7）《关于公司 2022 年度以简易程序向特定对象发行股票摊薄即期回报的风险提示及填补回报措施和相关主体承诺（二次修订稿）的议案》。

8、2022 年 8 月 29 日，公司召开第三届董事会第十二次会议，审议并通过《关于公司<2022 年半年度报告>及其摘要的议案》。

9、2022 年 9 月 8 日，公司召开第三届董事会第十三次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于设立募集资金专户并授权签订募集资金监管协议的议案》；（2）《关于使用募集资金向控股子公司提供借款以实施募投项目的议案》。

10、2022 年 10 月 27 日，公司召开第三届董事会第十四次会议，审议并通过《关于公司<2022 年第三季度报告>的议案》。

11、2022 年 11 月 14 日，公司召开第三届董事会第十五次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于变更公司注册资本及修订<公司章程>并办理工商变更

登记的议案》；（2）《关于拟变更会计师事务所的议案》；（3）《关于提请召开 2022 年第三次临时股东大会的议案》。

12、2022 年 12 月 9 日，公司召开第三届董事会第十六次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于使用募集资金置换预先投入募投项目及已支付发行费用的自筹资金的议案》；（2）《关于向银行申请综合授信额度的议案》。

13、2022 年 12 月 19 日，公司召开第三届董事会第十七次会议，审议并通过如下议案：（1）《关于放弃参股公司股权优先购买权的议案》；（2）《关于以专利权质押担保向金融机构申请授信额度的议案》；（3）《关于聘任公司副总经理的议案》。

（二）认真执行股东大会的各项决议

报告期内，公司共召开 4 次股东大会，包括 1 次年度股东大会，3 次临时股东大会，会议均由董事会召集、召开，会议决议情况按照有关规定在巨潮资讯网上予以公开披露。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》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议，维护了公司全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动了公司长期稳健的可持续发展。

（三）董事会下设专门委员会运行情况

报告期内，公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会。各委员会委员按照相关规定认真尽职地开展工作，对公司战略发展规划、定期报告、更换审计机构、内部控制情况、高管提名资格审核、董事及高管薪酬制定等事项进行审议，为公司科学决策发挥了积极的作用。

（四）独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照《公司法》《证券法》《上市公司独立董事规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》等相关法律、法规、规范性文件的规定以及《公司章程》《独立董事工作制度》的要求，诚实、勤勉、独立地履行职责，积极出席相关会议，认真审议董事会各项议案，对公司相关事项发表了独立意见，充分发挥了独立董事的作用。

三、公司发展战略及 2023 年度主要工作

（一）公司未来发展战略

长期以来，公司坚持以市场为导向、以自主研发为基础的技术创新路线，通过持续不断的研发创新与产品升级，不断丰富公司产品及解决方案，凭借优异的品质、良好的客户服务，在行业中树立了良好的品牌形象，赢得较高的市场地位，已成为国内少数生产规模化、产品系列化、配方和生产工艺先进的应用材料开发的企业。2010年10月以来，《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发[2010]32号）、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》（国发[2016]67号）、《战略性新兴产业分类（2018）》系列文件相继出台，提出加快培育和发展包括新材料产业、新能源汽车产业在内的七大战略性新兴产业，新材料产业和新能源汽车产业面临前所未有的发展机遇。公司董事会综合考虑当前宏观环境、行业机遇、市场发展趋势，结合公司自身和战略股东的各自产业资源优势，明确未来公司将持续秉承“以客户为中心、以奋斗者为本、诚信合作、专业创新”的核心企业文化理念，把握市场机遇，以新材料应用为出发点，在巩固原有高分子材料技术及产品优势的基础上，重点布局和发展新能源汽车产业赛道里的战略性新兴产业和热管理解决方案及产品，为核心客户群体持续创造更多价值。

（二）公司在 2023 年的主要经营计划

2023 年度公司经营计划目标为力争实现营业收入 75,000 万元，营业总成本控制在 55,000 万元。上述经营计划不代表公司对 2023 年度的盈利预测及对投资者的业绩承诺，能否实现取决于市场状况、经营环境等多种因素，存在较大不确定性，请投资者对此保持足够的风险意识。公司 2023 年度主要经营计划如下：

1、夯实并强化通信和电力等高分子材料基盘业务

2023 年，公司将夯实并强化通信和电力等基盘业务，确保公司高分子材料业务继续保持行业领先的市场占有率和稳定的毛利率水平，为公司提供稳定的现金流支撑和利润贡献。一方面，公司将继续加大与高分子材料业务主要客户的沟通力度，深挖客户需求，提升客户满意度。公司将依托于在高分子材料功能化改性方向上多年的技术积累与产业经验，在密封保护、导热隔热、结构粘接以及高导热界面材料等高分子产品方向，开展一系列集成化、精细化产品创新和差异化材料升级等配方及技术开发工作，丰富公司产品类别，以多样化的产品结构和优异的产品质量满足通信、电力、汽车、物联网等行业客户多场景、多功能的应用

需求，在稳定市场需求的同时加大高附加值产品的销售力度。另一方面，公司将联合主要子公司进行产业资源整合，实现单一产品国产化替代向多品类、系列化产品国产化替代的跨越，提升一体化解决方案的综合竞争力，降低生产成本，提高产品竞争力。此外，公司将继续坚持海外市场“本地化”的发展策略，开发、吸收、整合更多国际资源，积极拓展国际业务，增加海外市场销售份额，落实公司全球化业务布局。

2、重点布局和突破新能源等散热结构件新兴业务

为配合能源低碳化转型，全球各国陆续出台政策支持新能源行业的发展，新能源汽车及储能行业均迎来较大的发展机遇，配套新能源汽车和储能系统用的热管理系统产品的市场空间不断提升。2023年，公司将依托控股子公司瑞泰克在散热液冷板产品的技术积累和客户积累，重点布局和突破新能源汽车和储能系统散热结构件业务。在客户端，一方面，瑞泰克将继续夯实与现有大客户的战略合作，积极推进散热液冷板产品在大客户的推广工作，增强大客户粘性与战略合作深度，持续提升大客户市场份额；另一方面，瑞泰克将持续推进潜在优质客户的市场开拓工作，巩固和强化公司在散热液冷板产品领域的市场竞争力。在研发端，瑞泰克将进一步强化结构开发和热设计能力，积极推动新材料及新工艺创新，通过新工艺与新材料的配合开发，提升产品的系统可靠性及成本可控性，实现热管理整体解决方案的有效落地。在生产端，瑞泰克将加快项目建设，扩大生产能力和产能规模，推动技术工艺改进和产品升级等举措，降低生产成本，提高盈利能力，进一步提升行业地位。

3、战略储备和投资半导体材料等前瞻业务

公司将联合战略股东兴橙资本，利用公司既有产品和渠道的联动基础，充分发挥兴橙资本在半导体全产业链布局的产业优势，发掘优秀团队或优质项目，通过发起设立、股权投资、兼并收购等产业发展形式布局半导体材料产业。

4、精益管理，提升综合运营管理能力

2023年，公司将持续提升管理能力，实现与业务模式相匹配的组织建设，强化运营职能，提升管理效率；持续推进降本增效工作，通过工艺流程优化、效率提升等措施积极推进技术降本、制造降本，充分挖掘经营潜力；科学制定采购策

略,优化与提升供应商体系,做好优质供应商引进和重点供应商培养与提升工作,确保产品及时交付的同时不断降低原材料采购成本,支持新项目顺利量产。

5、强化技术和人才支撑,实现公司可持续发展

2023年,公司将始终将自主研发与工艺创新作为改善重点,完善公司技术研发体系,继续加大自主创新投入,提升研发创新能力,提高设备装备水平及自动化程度,进一步提高产品质量和工艺水平,提高产品综合竞争力。同时,公司将根据客户需求和战略发展布局,引进行业内高端专业人士为公司关键部门和岗位储备人才,并为公司目前的人才制定更有针对性和专业性的培养计划,努力打造一支具备行业先进水平的技术和管理团队,实现可持续发展。

公司发展战略、经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺,敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

深圳科创新源新材料股份有限公司

董事会

二〇二三年四月二十六日