

桂林福达股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 年，桂林福达股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等治理规范，切实履行股东赋予的决策监督职责，充分发挥战略引领作用，有效落实股东大会各项决议。董事会全体成员恪守勤勉义务，以战略前瞻性把握行业发展趋势、布局培育发展新动能，推动公司实现经营质量与治理水平双提升，为构建高质量发展新格局奠定坚实基础。现将董事会 2024 年度主要工作和 2025 年主要工作安排的有关情况报告如下：

一、公司经营情况

2024 年，是全面贯彻落实党的二十大精神的关键之年，也是公司在新一轮科技革命和产业变革中持续创新、实现高质量发展的重要一年。中国 2024 年汽车产销稳中有进、再创新高，累计完成 3128.2 万辆和 3143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，继续保持在 3000 万辆以上规模。其中，乘用车产销持续增长，为稳住汽车消费基本盘发挥积极作用；商用车市场表现疲弱，产销未达 400 万辆预期；新能源汽车继续快速增长，年产销首次突破 1000 万辆，销量占比超过 40%，迎来高质量发展新阶段。

面对激烈的行业竞争，在公司党委的正确领导下，公司领导班子团结带领全体干部员工，紧紧围绕“数智化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，聚焦核心业务，精准把握发展机遇，全面向新能源汽车产业发展转型，形成了以新能源混动曲轴、新能源电驱齿轮、精密锻件为主要业务，机器人零部件等为新兴业务的新发展格局。通过积极拓展新领域、开拓新客户群体，坚持科技创新驱动产品升级，高效统筹生产经营、科技创新与规范治理等各项工作，较好完成了年度各项重点任务。2024 年公司实现营业收入 164,756.74 万元，与上年同期相比增长 21.83%；归属于上市公司股东的净利润 18,528.10 万元，与上年同期相比增长 78.96%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 17,959.82 万元，与上年同期相比增长 82.59%。

报告期内，公司主要开展以下几方面的工作：

（一）多元业务拓展，开启增长新篇

1、传统产品领域业务全面突破，多点开花

燃油车曲轴产品方面，报告期内有 16 个新品项目成功实现量产、5 个项目进入小批量生产阶段、13 个项目正在进行样件开发。在配套康明斯体系的商用车曲轴产品中，实现 4 个新品批量装机、5 个新品项目定点、3 个新品提交样件。与此同时，公司积极推

进湖南道依茨产品开发，已有 2 个产品获得定点，2 个产品处于样件开发阶段。奇瑞燃油车曲轴也于二季度顺利实现量产并在下半年实现了较大幅度的增量。

离合器产品方面，报告期内有 4 项新品项目顺利实现量产、5 项正在进行样件开发。公司 430AMT 离合器产品已具备批量生产能力，在玉柴专卖和售后市场实现批量销售，应邀参与陕汽的国产化投标。公司积极布局离合器销售后市场，年度内后市场销售实现了同比 38% 的显著增长。此外，公司充分利用离合器业务现有的技术积累与产能优势，成功进入新能源混合动力限扭减振器领域。公司开发了多款商用车限扭减振器，在吉利、三一、玉柴实现小批量装机。

精密锻造产品方面，公司在巩固上年度乘用车曲轴毛坯锻打线产能提升成果的同时，全力保障了内、外部不断增加的曲轴毛坯供货需求，确保了生产的连续性和稳定性。上半年公司顺利完成了赛力斯、奇瑞、比亚迪、康明斯、理想等客户共 10 个新产品的开发和交样任务。下半年，上通五 1 项新品实现量产，另有吉利和上通五 2 项新品顺利转小批量产，瑞典极光湾沃尔沃 1 项样件开发中。

齿轮产品方面，在稳固汉德产品配套份额基础上，积极拓展康明斯美驰齿轮开发配套市场，完成汉德、美驰等 19 个新品项目，并且全部一次性试制合格并交付。其中美驰系列 5 款新品实现量产。同时，齿轮公司持续强化内部质量管理，落实责任，内部质量废品损失率下降了 12%。

2、新能源产品业务：抢抓市场机遇，成果斐然

新能源乘用车混动曲轴产品方面，公司在稳固比亚迪曲轴产品配套方面确保了其 50% 以上配套份额的同时，完成比亚迪全系列曲轴产品开发工作。此外，依赖公司技术实力以及对市场需求的快速响应能力，取得对奇瑞 2 项新品实现了当年开发、当年量产的高效成果。在对赛力斯项目方面，除原有定点产品已通过审核并实现了大批量交付外，第四代新产品项目前期开发工作已顺利完成，2024 年 12 月成功完成小批交样，预计 2025 年 1 月便可实现小批供货。

在新能源电驱动齿轮新业务方面，公司成功进入 3 个战略客户体系，获得 6 个新项目定点，其中 2 个项目当年实现量产。具体来看，吉利星驱新品项目产品在样件试制中、舍弗勒直驱齿套项目获得定点、联合电子新品项目已于 9 月量产、比亚迪新品项目已正式通过验证后全面进入量产交付。

3、国际业务拓展：多点开花，稳步前行

报告期内公司加大布局海外市场的投入力度，利用在国内稳定的供货质量和成本优

势在全球采购体系框架内开发市场。瑞典极光湾三代产品以及法国豪斯项目获得定点，洋马船电曲轴产品在开发中。

在大型曲轴配套方面，2024年度，MTU与玉柴船电的配套产品与上一年度同期相比，销售额同比分别增长了63%与29%。与此同时，美国卡特彼勒项目已顺利完成第一阶段的样品交付工作，目前正严格依照项目计划稳步推进量产进程，有望为公司带来新的业绩增长点。

4、创新业务破局：聚焦机器人产业，实现关键突破

公司持续关注人形机器人产业的迅速发展，并将机器人关键零部件业务定位为未来的战略业务，因此专门组建了产品研发团队，并成立机器人事业部。公司充分发挥现有精密电驱齿轮制造技术和生产能力的优势，全自主、正向对标开发机器人行星减速器产品，并已于2024年7月成功完成首个样件，11月顺利完成台架试验。后续，公司将积极推进搭载验证工作，力求尽快获取订单，实现产品的市场化应用。

（二）深化数智赋能，构筑智能制造核心枢纽

在报告期内，公司持续深耕数智化转型。对外，通过供应链协同平台打通产业链上下游企业，实现与上下游300余家核心合作企业的数据互联互通，自主建设EDI数据交换平台，构建订单、物流、资金流“三流合一”的实时协同网络，将数智化能力从工具赋能转向生态能力共建。对内，以“业务中台+数据中台”双引擎驱动，整合研发、生产、销售、财务等核心系统，构建“采、产、销、存”一体化协同模式，实现了“端到端”的数字化流程闭环。通过多计划协同、全过程监控与强风险管理，有效提升了业务运营效率与全员效能。作为数智化建设的重要里程碑，运营指挥中心于2024年正式投入使用，对公司各项业务进行全方位的动态监控和智能调度，极大地提升了公司对突发事件的响应速度和处理能力，同时也增强了日常运营管理的透明度和效率。公司实施“云-管-端”一体化安全架构，部署零信任访问控制、AI威胁感知系统及自动化应急响应平台，全年拦截网络攻击超120万次。

（三）精益管理，深挖降本增效潜力

报告期内，公司在提效增效、开源节流方面成效显著。在采购降本方面，积极变革，通过实施供应商整合策略，积极推进物料国产化进程，不断优化供应商分类管理体系，使得钢材、外购件及辅材采购在全年累计实现降本2300多万元。此外，通过对库存物料进行拆分、改制、代用等创新手段，成功消化了大量库存积压物资。年内产成品库存同比下降16%，库存管理成效显著。在技术及制造降本方面，各子公司积极探索创新，

通过产线优化、加工节拍提升、刀具寿命延长等一系列行之有效的措施，提升了生产效率，降低了生产成本。报告期内，公司通过技术改进与效率提升，降本超过 1500 万元，为公司在激烈的市场竞争中赢得了更大的成本优势。

（四）技术革新，迈向智能制造新高度

面对新能源混合动力曲轴市场需求的快速增长，公司对乘用车曲轴生产线进行全面智能升级。在年初完成自动化专用生产线 1-3 线的快速搬迁与组建的同时，同步推进奇瑞、赛力斯等多个新产品的开发与量产。之后以每月建成一条生产线的速度，完成多条自动化新产线的建设，并迅速达到设计产能。2024 年 12 月，超级工厂 3、4 线顺利建成投产，为年度产能提升提供有效支撑。同时面对毛坯需求的不断增长，公司自主改造 8000T 生产线，通过优化中频、电控系统、机器人控制及辊锻机的控制程序，使生产线节拍大幅提升 70%、模具寿命同比提升 15.9%，使该生产线具备年产 100 万件曲轴毛坯的能力。

（五）深化人才培养体系，驱动企业发展新引擎

2024 年，公司从战略层面持续优化人才培养机制，聚焦于专业与管理双通道发展，实施精细化策略，针对不同职业发展路径的员工进行精准培养布局。公司迭代线上学习平台，为员工提供更多丰富多样的课程资源，提升了员工学习的自主性和灵活性。为加速年轻专业人才的成长，公司创新性地设立了 6 个领军大师塾，由各专业条线“大师”定期指导与点拨，为年轻人才量身定制个性化的发展路径，推动公司在专业技术领域的持续创新。此外，通过定期举办项目成果发布会，鼓励员工分享项目中的创新经验和实践案例，促进团队内部的知识共享，激发全体员工的创新意识和创造力。

此外，公司于下半年使用从二级市场上回购的本公司 A 股普通股股票，向中高层管理干部及业务专家等 53 名激励对象授予 720 万股限制性股票，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同推动公司的长远发展。

（六）积极响应政策，努力加强股东回报

在股东回报方面，公司已于 2024 年 9 月实施完毕 2024 年半年度利润分配，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），派发的现金红利共计 62,948,945.10 元（含税）；同时，公司拟实施 2024 年度利润分配方案，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），预计派发的现金红利共计 63,668,945.10 元（含税）。因此合并计算后，公司 2024 年度现金分红合计 126,617,890.20 元，占 2024 年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比例为 68.34%。这些举措充分体现了公司对股东利益的重视，也彰

显了公司良好的经营业绩和发展实力。

二、公司治理相关情况

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等法律法规及相关规则，履行信息披露义务，不断完善公司治理结构，建立健全内部管理和控制制度体系，规范公司运作，以确保公司股东利益的最大化。目前，公司法人治理结构符合现代企业制度和《上市公司治理准则》的要求，公司治理与《公司法》和中国证监会相关规定和要求不存在差异。

1、关于股东与股东会

报告期内，公司召开了 1 次年度股东大会和 3 次临时股东会。公司严格按照《公司法》等法律法规和《公司章程》《股东大会议事规则》的规定和要求召集、召开股东会，保证股东在股东会上充分表达自己的意见并有效行使表决权。确保所有股东享有平等地位，保障所有股东的权利和义务。

2、关于董事与董事会

公司依据相关法规持续完善公司法人治理结构，推动公司规范运作。目前，公司董事会由 9 名董事组成（其中女性董事 2 名），独立董事 3 名。报告期内，公司共召开 12 次董事会会议。董事会严格按照相关规定，对权限范围内的重大事项履行审议程序，认真落实股东大会各项决议。

董事会下设战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会和审计委员会四个专门委员会。报告期内，公司召开 1 次战略委员会会议、3 次薪酬与考核委员会会议、4 次审计委员会会议、4 次提名委员会会议。各专门委员会按各自职责分别召开会议，就公司的发展战略、财务状况、股权激励、高管人员的薪酬与考核、董事高管人员的提名等提出意见和建议，有效促进了董事会的规范运作和科学决策。

报告期内，根据中国证监会《上市公司独立董事管理办法》等新规要求，公司第六届董事会第十次会议审议通过了修订《独立董事工作制度》及新增《独立董事专门会议工作制度》的相关议案，并严格执行，为独立董事履行职责提供制度保障。公司的 3 名独立董事充分发挥自身作用，积极参与公司重大事项决策，对保障公司及股东整体利益起到了良好的监督与制衡作用。公司同步对《战略委员会工作细则》《审计委员会工作细则》《薪酬与考核委员会工作细则》《提名委员会工作细则》等相关制度进行相应修订。

3、关于监事与监事会

目前，公司监事会由 3 名监事组成（其中女性监事 2 名），职工监事 1 名，监事会的人员构成符合相关法律法规要求。公司监事会依据《公司章程》和《监事会议事规则》的规定，认真履行职责，对公司董事会的规范运作、公司财务制度和经营情况、公司董事和高级管理人员履行职责的合法合规性进行监督。

4、关于信息披露与透明度

公司严格按照《信息披露管理制度》《内幕信息知情人登记管理制度》等相关规定，真实、准确、及时、完整地进行信息披露，公平对待所有股东，确保其享有平等的知情权。

5、关于投资者关系及相关利益方

公司高度重视投资者关系管理，严格按照《公司投资者关系管理工作制度》以及《公司董事会秘书工作制度》等相关规定，加强公司与投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同。报告期内，公司通过组织召开定期报告业绩说明会、参加分析师交流会、现场路演、电话会议以及上证 E 互动平台等方式加强与投资者的沟通与交流，形成投资者与上市公司之间的美好互动。公司总经理、独立董事及相关管理层均有出席的业绩说明会。此外，公司通过接待投资者线上线下调研、主动走访分析师和基金经理、参加路演或反向路演、参加券商的策略交流会等方式，与投资者进行面对面深入交流，及时、全面地了解投资者诉求，并给予针对性回应，有效提升投资者对公司价值的认同感。同时，公司将收集到的投资者意见和建议及时反馈至董事会及管理层，确保市场声音能够准确传达至公司。

三、公司 2025 年工作计划

根据中国汽车工业协会预测，2025 年，我国经济工作将坚持稳中求进工作总基调，实施更加积极有为的宏观政策，有利于进一步坚定发展信心，激发市场活力，推动经济持续回升向好。国家发改委和财政部 1 月 8 日发布了《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，相信随着系列政策出台落地，政策组合效应不断释放，将会进一步释放汽车市场潜力。预计 2025 年，我国汽车市场将继续呈现稳中向好发展态势，汽车产销将继续保持增长。

2025 年，面对战略机遇与风险挑战并存的复杂形势，公司将坚定不移地围绕“数智化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针开展工作，在稳固原有优势传统产品市场份额的同时，加大对新能源电驱齿轮及混动曲轴等汽车零部件领域业务的拓展力度，加速机器人相关新业务领域的发展。与此同时，公司将持续推进提质增效工作，进一步

深化数智化管理体系，强化各部门职责履行，加强内部各环节之间的协同联动，全面提升运营管理效能。公司将继续聚焦核心主业，秉持稳健经营的理念，持续加大创新投入，推动公司实现高质量可持续发展。

（一）积极拓展市场空间，开拓新的项目、新的增长点

1、传统产品领域业务的拓展

燃油车曲轴产品方面，在商用车曲轴产品上，推进康明斯系列产品的全面开发及覆盖，力求在该领域占据更大的市场份额。同时，争取获得潍柴船机曲轴项目、玉柴非道路系列项目开发及定点。乘用车曲轴产品方面，确保现有乘用车客户销售目标高质量完成同时，推动争取新项目新市场获得定点并实现量产。

离合器产品方面，利用现有的客户资源，大力开拓新能源乘用车限扭减振器以及商用车 AMT 离合器市场，丰富产品线，满足市场多样化的需求。在争取项目定点的同时，加快产品量产进程，将技术优势转化为市场优势。持续发力高端离合器销售后市场，争取在存量市场中获得更大的市场份额。

精密锻造产品方面，按计划落实推进“年新增 5 万吨高精密锻件项目”建设，保障内、外部市场需求同时，推动吉利、上通五、长城、沃尔沃等新项目顺利实现量产。在生产过程中，加强数字化手段的应用，实现生产流程的智能化监控与管理。

齿轮产品方面，在确保康明斯美驰齿轮产品实现定点、量产的基础上，推进美驰（徐州）齿轮项目开发，争取获得更多项目定点。提升产品技术水平，同时优化服务流程，提高服务质量，确保完成汉德新产品的开发及量产，巩固与汉德的长期战略合作关系。

螺栓产品方面，持续巩固好玉柴、柳工、柳汽、陕汽、汉德、三一重工及广州华劲等优质客户的供货关系，同时公司也将利用现有全州螺栓稳固的客户优势和获得客户高度认可的产品质量管理水平，结合现有的土地和场地资源，积极寻找战略合作伙伴，在现有产品的基础上进一步拓展其他业务，充分利用好全州螺栓的闲置资产，提升资产的使用效率，大幅改善和提升全州螺栓公司的盈利能力。

2、新能源产品业务的迅速拓展

在新能源混动曲轴产品方面，2025 年，通过不断优化产品性能、提升服务质量，巩固与比亚迪的深度合作关系。提升在赛力斯、奇瑞、理想系列产品中的配套份额，从而快速扩大新能源混动曲轴产品的市场份额。

在新能源电驱动齿轮业务方面，确保以高质量的产品和及时的交付保障比亚迪、联合电子、吉利、舍弗勒等现有客户的稳定供货。2025 年力争进入至少 1 个新客户，获得

3 个以上新项目，进一步拓展市场版图。同时，加大与现有客户合作深度与广度，共同开展技术研发、市场开拓等合作项目。

3、加强国际业务的拓展

2025 年，公司将充分发挥自身在国内建立起的稳定供货质量以及成本优势，在全球采购体系的大框架之下，积极开拓海外欧洲市场。加大与瑞典极光湾沃尔沃的合作力度，完成毛坯件的开发并实现量产，实现产品出口销售的快速增长。

在大型曲轴配套方面，随着市场对 MTU、玉柴船电以及卡特彼勒相关产品的需求持续扩大，尤其是以 AIDC 为代表的新增下游市场需求的爆发，公司将进一步扩大产能规模，优化生产流程，提升生产效率，确保在满足市场需求的同时，保持产品质量的稳定性与可靠性，满足客户需求。

4、新领域取得突破

公司将机器人零部件业务定位为战略级新业务，因此将集中资源，一方面推动机器人行星减速器产品的量产交付，另一方面通过在长三角地区建立机器人零部件研发团队、投资外部优秀机器人零部件企业等方式，迅速提升综合研发水平。通过两方面的努力，让公司进一步增加机器人零部件产品序列，并依托现有主机厂等客户的良好基础，推动公司机器人零部件业务实现快速发展。同时公司将传统业务所建立起的生产管理体系与质量控制体系，迅速复制到机器人零部件业务中，从而确保量产产品技术质量稳定可靠，满足机器人行业快速发展的需求，为公司未来开拓新的业务增长点。

（二）AI 赋能管理提效，打造高质量运行智慧企业

为响应自治区党委领导在考察福达数智化建设工作时所提出的 AI 技术推广应用要求，结合公司管理提升的实际需要，公司以“数智引领、生态共创”为战略导向，分别成立了 AI 应用推进领导小组和工作小组，统筹规划和推进应用 AI 技术开发和场景应用工作。公司在 2025 年将从八大场景深度推进“人工智能+”的应用，在市场战略、产品研发、供应链管理、生产管理、质量控制、设备管理、人力资源管理及能源与安全管理等方面为产业赋能，构建更高效、更智能、更安全的数字化运营体系，推动产业链价值重构与内部管理效能突破。

（三）持续推进提质增效，深抓采购降本

2025 年，公司将继续大力推进内部管理的全面优化，深入开展提质增效专项行动。实施采购+人工双成本精细化管理，建立全流程支出管控体系，通过招标竞价机制锁定最优采购价格，从技术质量、产品成本、客户服务等多维度出发，推行供应商分级份额

管理制，动态优化供应链结构。构建采购全周期快速响应机制，建立问题分级处置的快速流程，缩短处理周期，提高采购效率。通过采购成本控制与快速响应机制的双管齐下，为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

（四）加大技术改造力度，全面提升智能制造水平

在曲轴生产线产能建设上，2025年将实现400万件曲轴产能的目标。其中，推进具备年产180万件生产能力的超级工厂于2025年7月实现全线投产。襄阳福达曲轴公司也将进行全面改造升级，通过实施技术改造提升制造水平和生产效率。在锻造生产线方面，2025年1月正式启动“年新增5万吨高精密锻件项目”，新建4条锻造生产线，其中4000T生产线将于四季度建成投产，到2026年全面建成投产后，年产能将达到800万件。

（五）持续完善人才发展体系，助推公司高质量发展

2025年，在人才引进与选拔方面，继续开展新能源电驱齿轮、机器人等专业人才的猎聘，适时布局引进国际化、数智化人才。继续招募本科生、研究生调整人才结构，选拔青年干部，选拔、带教百名专业条线的年轻苗子和潜才，用人才来支撑公司数智化战略及全球化战略实现。

（六）坚守长期价值，深化投资者关系，提升股东回报

公司将根据自身所处发展阶段，立足长远视角，聚焦可持续发展目标，在综合分析公司经营现状、融资环境以及股东诉求等多方面因素的基础上，保持利润分配政策的连续性和稳定性，力争为投资者提供持续、稳定的现金分红，致力于为股东带来长期、稳定、可持续的价值回报。

2025年，公司将继续依法依规履行信息披露义务，进一步提高信息披露的透明度和可读性，为投资者的投资决策和价值判断提供更充分的依据；持续深化投资者关系管理，加强资本市场沟通力度，着力搭建渠道多样、系统持续、频度与深度并重的投资者关系管理工作机制，提高公司的市场形象与品牌价值；以提高公司发展质量为基础，依法依规开展市值管理工作，向资本市场传递公司价值。

桂林福达股份有限公司董事会

2025年3月27日