

# 浙江大胜达包装股份有限公司

## 关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的 评估报告

为贯彻落实上海证券交易所（以下简称“上交所”）《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，推动浙江大胜达包装股份有限公司（以下简称“公司”）持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，以新质生产力推动高质量发展，公司结合自身发展战略、经营情况及财务状况，基于对未来发展前景的信心及价值的认可，为维护公司全体股东利益，增强投资者信心，促进公司长远健康可持续发展，浙江大胜达包装股份有限公司于 2024 年 2 月 7 日发布了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案暨落实“提质增效重回报”行动方案的公告》（以下简称“行动方案”）。自行动方案发布以来，公司积极开展相关工作，坚守实业，做精主业，发展新质生产力，创造高品质产品、规范运作，重视信息披露质量，加强投资者沟通，重视投资者回报，提高公司价值；2024 年度行动方案的具体评估情况报告如下：

### 一、稳健经营创新发展，进一步提升公司核心竞争力

2024 年，全球经济有所改善但仍显低迷，中国经济总体平稳，在复杂多变的国际环境和市场环境下，公司董事会紧紧围绕“做深大包装、做大精包装、做好新径”的总体战略要求，勇于创新，深耕管理，推进各项业务发展，助力企业高质量发展。

2024 年，公司实现营业收入 213,132.35 万元，同比增长 5.84%，实现归属于上市公司股东的净利润为 10,625.73 万元，同比增长 20.00%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 8,556.39 万元，同比增长 32.34%。

#### 1、纸包装业务核心地位稳固

2024 年，公司紧紧围绕年初制定的纸包装业务目标任务，积极开展目标管理，实现了产、供、销的协同运作。生产部门以成本控制为核心，推进精细化管理，各生产基地制定指标达成考核奖惩方案，将成本控制目标层层分解，责任落实到人，通过严格把控成本运行和精细化管理，各项成本指标得到显著改

---

善，为公司提升盈利能力奠定了坚实基础；采购部门通过严格筛选，优化了供应商结构，并策略性拓展境外市场，逐步提升境外采购比例，有效降低了采购成本，为公司带来了更为灵活的采购空间和更强的成本优势；信息中心稳步推进系统优化工作，推动纸包装数字化管理转型。对成品仓库的仓库管理系统深化升级，进一步提升系统功能和性能。更好的满足了仓储管理的需求。此外，对 PDA 扫码管理系统进行改进与改造，优化扫码流程，提高操作的便捷性与准确性，提升了生产管理的精细化水平和运营效率。

在市场拓展方面，公司不断加强与现有客户的合作关系，凭借经营战略、生产管控、研发创新等多方面的综合优势，持续巩固并扩大市场份额。通过调整与优化产品结构，提升了产品的市场竞争力，在外贸领域及新能源行业客户的订单数量实现显著增长；在开拓新业务方面，公司成功扩大新能源、汽车零部件、电子产品等行业，进一步拓宽了下游客户的覆盖范围。同时，积极跟随全球化趋势，对东南亚、欧美等地区进行市场调研，并着手布局海外市场，致力于为全球客户提供全面的包装解决方案。

在数字化浪潮推动下，公司紧跟国家“智能制造”与“工业互联网”战略步伐，全力推进企业数字化与智能化转型，2024 年，公司持续深化 Epack-ET 工业互联网平台的深化建设，不断升级和扩展该平台，使其成为纸包装全产业链的核心赋能中心，为产业发展提供强大支撑。同时，X-FUN 智能包装设计平台以创新为驱动，借助 AIGC 大模型与多语言模型的智慧，为创意设计领域提供精准高效的指导。2024 年“小方智能设计全球赋能计划”入选联合国教科文组织乡村创意与可持续发展教习项目的首批名单。

## **2、精品高端包装业务拓展成效初显**

近年来，公司积极向高端精品烟酒包装、绿色环保包装、奢侈品包装领域延伸，成效显著。2024 年，白酒产业受周期发展与行业变革影响，态势复杂多变。在此背景下，公司积极调整战略，全体员工秉持“外求突破、内求提质”理念，谋求新发展。在客户关系管理上，公司采取双管齐下的策略。一方面，持续提升产品质量，以过硬的品质赢得客户的长期信赖；另一方面，引进先进生产设备，如检糊一体机提升产品糊盒质量与效率，数码增效机满足个性化酒盒需求，以适应市场多元化发展。在拓展新酒包业务方面，公司积极挖掘潜在机会，成功入围贵州珍酒合作项目，目前客户已封样并进入初始试生产阶段，

---

为新客户业务增量奠定基础。同时，公司进一步提高赤水河沿岸的生产能力，贵州仁怀佰胜智能化纸质酒盒生产基地项目主体结构基本完工，该项目聚焦高端酒包生产效率与质量提升，为公司在高端酒包装领域发展筑牢根基。

2024年，公司持续深耕精品烟包业务板块，以稳健姿态稳固市场地位。通过强化生产经营管理，实现降本增效、优化产品结构，确保订单高质量供应。同时，紧握行业发展机遇，发挥品牌优势，优化营销策略，积极参与招投标，凭借高品质产品与服务赢得中烟新品订单增长。新中标甘肃中烟、江苏中烟等客户，推动精品烟包业务稳健增长。

在环保纸浆餐具业务板块，公司分别组建了专业的外销和内销团队，积极参与国内外各类展会，拓展了多元化的销售网络，在该领域建立良好声誉，积累广泛客户资源。报告期内，海南大胜达环保科技有限公司积极开展各项资质认证的申请工作，已获得美国FDA、欧盟LFGB、英国BRC等多项相关认证检测，为产品拓展国际市场奠定了坚实的基础。此外积极响应国家绿色、低碳、循环经济的发展战略，充分发挥海南自贸港的政策优势，申请政府补贴，有效降低了前期的运营成本。针对2024年10月美国对热成型模压纤维产品的反倾销、反补贴调查，公司持续关注并高度重视案件进展情况，积极制定并研究相应的应对策略，以降低美国市场“双反调查”所带来的不利影响。

2024年12月，公司携手沱牌舍得共同收购深圳俱进60%的股权。深圳俱进作为奢侈品领域精品包装的领军企业，此次收购标志着公司在高端包装市场的战略布局进一步完善。通过整合三方核心优势——沱牌舍得的优质渠道资源、深圳俱进国际水准的创意设计能力与公司规模化智能制造实力，本项目将构筑“渠道+设计+生产”的全产业链协同模式。三方将遵循资源共享原则，推动深圳俱进包装长远发展，进一步完善公司“大包装”的战略布局，打造行业内的新标杆，为公司实现可持续增长。

### **3、新业务板块注入发展活力，培育新质生产力**

在国家大力发展战略性新兴产业的号召下，为助力新质生产力发展，公司实施跨境收购荷兰SMIT的战略举措。在竞争激烈的市场环境背景，公司坚守“做深大包装、做大精包装”的初心，并在稳固现有业务基础上，积极探索新路径，培育新质生产力。

2024年1月，公司成功收购荷兰Fornax B.V.，该新业务板块运行主体为

---

杭州思密得科技有限公司，核心资产是荷兰薄膜沉积设备生产企业 Smit Thermal Solutions B.V.。杭州思密得主要为薄膜光伏（主要为碲化镉薄膜、钙钛矿等）、锂电池、功能玻璃（主要是真空镀膜玻璃）及显示、半导体、新材料等领域客户提供定制化精确热处理（退火、干燥、冷却等）及镀膜控制设备。收购完成后，杭州思密得随即开展管理层面的深度整合。一方面，引进行业顶尖管理人才和技术人才，调整公司整体架构，组建高效管理团队；另一方面，对荷兰 SMIT 研发团队进行合理精简与优化，同步搭建中国技术团队，实现两地技术资源深度融合与优势互补。

报告期内，杭州思密得明确战略布局，以杭州为总部设立新制造基地，将荷兰 SMIT 定位为研发中心。在新管理团队带领下，杭州思密得持续强化生产经营管理，大力推进降本增效工作，不断完善供应链体系。与此同时，杭州思密得积极开拓市场，目前已拥有稳定的在手订单，并积极加强与行业头部客户的合作关系，积极促进相关产业的技术升级，有力推动公司培育新质生产力的快速发展，加速了公司的转型升级进程。

## **二、提高公司治理水平，推动公司高质量可持续发展**

公司自成立以来，始终重视法人治理结构的健全和内控体系的有效性。公司按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》等相关法律、法规、规范性文件的有关规定和要求，持续提升和完善公司治理水平和治理架构，公司现已建立以股东大会、董事会、监事会、高级管理人员为核心的法人治理架构，形成了权责明确、运转协调、制衡有效的公司治理架构，为公司高效、稳健、规范经营提供了保证。

2024 年，公司致力于深化内部管理流程的优化，为了提升独立董事现场履职能力，年初制定独立董事工作计划，推动独立董事现场履职的能力，独立董事通过现场办公、实地考察、与一线员工面对面交流等方式，深度融入日常运营，把握公司发展战略，履行监管职责，为公司的持续提升提供有力支撑。此外，公司细化了信息披露工作的协同流程，通过内部控制流程的优化与信息传递渠道的完善，促使董事、监事及高级管理人员尽职尽责。同时，公司定期组织实控人、董事、监事、高管及相关人员参加信息披露培训，以提升其专业素养。

---

为深入理解和贯彻新“国九条”及配套文件精神，公司邀请了律师、审计师、保荐机构等中介机构的专业人士，对公司大股东、董事、监事、高管及董办工作人员进行政策解读与培训，积极适应资本市场高质量发展的要求。此举加强了董事、监事和高级管理人员对最新法律法规的理解，强化了“提质增效重回报”的意识，并提升了管理经营能力。

为能够向公司健康、良性运营提供更为切实可行的内控管理服务与成果输出，公司制订了《会计师事务所选聘制度》等一系列制度。这些措施使得内控体系更加完善、合理、有序，有效保障了经营活动的顺畅进行。

2024年，公司按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》和中国证券监督管理委员会、上海证券交易所发布的有关上市公司治理文件的要求，加强内部控制制度的建设，不断提高公司规范运作水平，不断完善公司治理结构。

### **三、重视投资者交流及合理回报，与投资者共享发展成果**

#### **1、强化信息披露工作，加强投资者沟通**

报告期内，公司持续严谨合规的根据相关法律法规进行信息披露工作，并将公司公告和其他信息刊登在中国证监会指定的信息披露媒体。在定期报告方面，公司积极结合所在行业相关政策与市场动态，全面披露并深入分析行业发展趋势、经营模式、核心竞争力以及经营计划等经营关键信息，并根据投资者需求增加详尽信息，以便更好地理解公司经营发展状况；在履行社会责任方面，2024年4月，公司发布《2023年度环境、社会及公司治理（ESG）报告》，向社会公众全面披露公司在公司治理、绿色可持续发展、技术创新、员工福利及社会责任的优异表现。

2024年，公司秉持着深化投资者关系建设的理念，致力于加强与投资者及研究机构的互动交流，持续提升沟通平台的功能与效率。我们通过多元化的沟通渠道，构建起高效的双向对话体系，旨在提高投资者对公司的认知度和理解力。除了常规的投资者电话接待和E互动平台答疑，公司还积极参与了浙江辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，并采用视频录制形式举办业绩说明会，这些主动的投资者关系活动不仅丰富了交流机制，也确保了投资者能够全面、准确地获取公司信息，并且倾听了投资者的心声，洞察了投资者的需求。同时，公司积极响应上海证券交易所与国元证券联合举办的“我是股东”投资者交流

---

活动，吸引了 20 余位投资者莅临公司进行实地考察。活动中，投资者参观了智能工厂及工业互联网平台，深入了解公司以数字化转型驱动高质量发展的实践。座谈环节，投资者就发展战略及新业务布局与高管深入交流，公司将依托技术优势与产业链协同，在巩固包装主业的同时，培育高端装备制造等新增长点，推动绿色转型与多元化布局。这一系列的活动，不仅增强了投资者对公司的理解和认同，也构建了公司与投资者之间长期稳定的沟通机制。我们将继续推动公司治理体系的现代化，加强合规运营和诚信建设，切实保障投资者特别是中小投资者的合法权益。

## **2、持续稳定现金分红**

在坚守股东价值最大化理念的同时，公司始终将合理投资回报视为对股东责任的重要体现。2024 年，公司积极响应监管部门的政策导向，秉持稳健的财务策略，制定了 2023 年年度权益分派方案，并已顺利实施。此次分红以 2023 年度权益分派实施时股权登记日的总股本（扣除回购专户上已回购股份）为基数，向全体股东每 10 股派发 0.4873 元（含税）现金股利，分红比例为 30%。这一举措不仅延续了公司对股东回报的一贯承诺，更彰显了对于股东投资回报的高度重视。

## **3、推动落实回购方案**

2024 年，公司推动落实回购方案，提振投资者信心。2024 年 2 月公司启动首次回购计划。2024 年 3 月，公司已按披露的方案完成回购，已累计回购公司股份 4,845,900 股，占公司总股本的 0.88%，回购最高价格 11.00 元/股，回购最低价 9.51 元/股，回购均价 10.34 元/股，使用资金总额 50,095,035 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。所回购股份将用于实施股权激励或员工持股计划，旨在维护投资者利益的同时，完善公司长效激励机制。

未来公司将持续致力于经营发展与业绩提升，同时保持与股东回报的动态平衡。我们将密切关注监管政策，合理调整现金分红策略，在确保业绩稳步增长的前提下，加大股东回报力度，确保每一位股东能够切实分享到公司发展的丰硕成果。

## **四、其他说明及风险提示**

---

公司将以“提质增效重回报”行动方案为指引，持续提升经营效率、创新能力和治理水平，以高质量发展夯实长期价值基础，切实履行上市公司责任，与投资者共享发展成果。本报告不构成公司对投资者的实质承诺，公司未来的发展受多方面因素影响，存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

浙江大胜达包装股份有限公司董事会

2025年4月21日