

## 张家港富瑞特种装备股份有限公司

### 2022 年度董事会工作报告

2022 年，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》的相关规定，认真履行职责和义务，有效执行股东大会的各项决议，勤勉尽责，积极开展工作，保障公司规范运作，切实维护公司和股东利益。现将董事会 2022 年度的主要工作情况报告如下：

#### 一、2022 年度公司总体运营概况

2022 年，国际地缘政治局势紧张，导致国际能源价格上涨、大宗原材料价格高位波动、外汇汇率波动幅度较大；另一方面，国内宏观经济下行和物流需求下降，导致重卡包括 LNG 重卡销量大幅下滑，影响了公司主要深冷板块产品之一 LNG 车用供气系统的销售，给公司经营带来了很大的困难。面对这种不利局面，公司积极应对、采取裁员、降费降本、扩大氧氮氩工业瓶产能等多措并举，确保维持经营，努力维护患难之际的主机厂关系；深冷板块其他产品继续深化开拓海外市场；能服板块扩大川渝地区偏远井口气液化加工服务业务规模；加快氢能板块的产品创新研发，从而夯实基础、厚积薄发；促使公司尽快渡过行业低谷期、回归正常经营的轨道，并实现长期可持续发展。2022 年，公司全年实现营业收入 160,489.20 万元，同比增长 1.14%，实现净利润-22,347.19 万元，同比减少 629.50%。现将公司 2022 年的主要经营情况汇报如下：

##### 1、积极面对市场低迷态势，创新求变、主动作为、攻坚克难

2022 年，国内重卡市场持续了上一年的低迷态势，天然气价格上涨令 LNG 重卡市场更加严峻，公司主营产品之一的 LNG 车用供气系统销售遇到了极大的困难。在重压之下，公司控股子公司富瑞新能团队及时调整经营策略，一方面调整产品结构，加大力度开拓“氧、氮、氩”工业瓶的国内外市场，发挥自身优势迅速扩大市场份额；另一方面根据市场需求积极开发 1—1.5 立方瓶组撬产品并对外销售，以模块化设计应对灵活用气需求，并配套研发远程智控系统，提高装备的智能化水平。富瑞新能坚持创新求变，在不断深化与各重卡生产厂家合作的同时，努力拓宽产品门类、扩大营收范围，紧跟新能源产业发展趋势，做好车用液

氢供气系统的产品研发工作，为未来发展打好基础。

2、深入践行“双全”战略，积极开拓海外市场，充分发挥全产业链布局优势，努力打造服务全球的实力

公司全资子公司富瑞重装作为公司最早完成海外业务转型的子公司，在市场开拓、产品设计、项目管理、安全生产方面拥有丰富的经验，通过多年的努力，已成功进入世界油气行业龙头企业如壳牌、埃克森美孚、BP、道达尔、沙特阿美和空分巨头法液空、AP、林德以及总承包公司美国福陆、韩国三星、日本日挥等的全球战略合格供应商，富瑞重装以优质产品赢得了客户的信任与青睐，海外品牌效应逐步显现。2022 年，在不利的全球大环境下，富瑞重装也面临原材料价格波动、供应链受阻、运输不畅、汇率波动、订单毛利下滑等不利因素的影响，给正常生产经营带来了一定的困难。为改善盈利能力，2022 年公司调整募集资金使用用途，增资富瑞重装并通过其实施新募投资项目“船用新能源装备制造升级改扩建项目”，增加 LNG、液氨等新能源船用设备的产能，进一步提升富瑞重装优势产品的竞争力，把握市场机遇。

公司全资子公司富瑞深冷充分借鉴吸收富瑞重装海外市场营销的成功经验，近年来苦练内功，管理日趋成熟，市场开拓卓有成效。2022 年，富瑞深冷印尼客户 400 台 LNG 智能罐箱、尼日利亚客户 100 台 LNG 运输半挂车等海外订单顺利交付，业务海外转型初见成效，经营团队得到了历练，产品品质得到了客户认可，为后续的海外市场发展奠定了基础。在公司总部的统一协调和领导下，由富瑞重装和富瑞深冷牵头、各相关子公司分工协作共同拓展海外市场业务，进一步凸显出公司全产业链布局的优势。

3、坚持技术引领，对标进口产品不断创新，争做国产化替代“最优解”

LNG 装卸装备是公司控股子公司长隆装备在细分领域的优势产品，近年来，长隆装备持续推进产品技术迭代升级，通过设立“江苏省 LNG 低温装卸设备工程技术研究中心”，专门从事 LNG 船用装卸臂的研发，并积极开展校企合作。2022 年 8 月，长隆装备与南京航空航天大学合作开发 16 寸 LNG 卸料臂视觉自动对接技术，并成功申报产学研项目，同时启动陆用装卸臂视觉自动对接技术开发，未来将进一步提升产品的自动化水平、加快 LNG 装卸臂国产化替代步伐，这对于降低我国 LNG 接收转运成本、促进我国 LNG 应用装备技术水平的提高具有重要意义。

2022 年 8 月，长隆装备获评国家级“专精特新”小巨人企业，体现了长隆装备在常温、低温流体装卸装备细分市场的技术优势。

2022 年，公司控股子公司富瑞阀门加快转型升级，在现有各类低温阀门的基础上，持续稳定推进新品研发计划，在大口径高压截止阀门、球阀等大型阀门、氢能源系列阀门上均取得了一定技术突破，产品覆盖面更加丰富，质量性能优势明显，客户群体得到进一步的拓展。2022 年，富瑞阀门获评江苏省“专精特新”中小企业，未来富瑞阀门将进一步做好 LNG 低温阀门、大口径阀门、液氢阀门的新品研发，努力实现进口阀门的国产化替代，增强产品的市场竞争力。

4、持续推进“制造业+服务业”两业融合商业模式，助力公司能源服务板块业务崛起

公司控股子公司富瑞能服紧跟国家能源发展战略，深耕中西部地区大力开发利用偏远井口气资源的契机，利用自身小型化、模块化的 LNG 液化工厂装备技术优势，由专业项目运营团队给气源业主方提供全套 LNG 液化服务，降低了气源业主方的运营风险和管理难度，打造与气源业主方的伙伴关系，实现了与客户的“互利共赢”。2022 年，富瑞能服不断通过多种模式开拓市场，业务规模不断扩大，截至报告期末已承接 LNG 液化项目 12 个，实现 LNG 日液化处理量 175 万方的能力，并与四川德阳中江县人民政府达成战略合作，共同开发当地 LNG 资源，建设“天然气应用产业化项目”。依靠富瑞能服先进的技术工艺、高效的项目管理和工厂运营服务以及良好的市场口碑，公司的能源服务板块未来将会迎来更大发展。2022 年，富瑞能服获评国家“高新技术企业”。

5、提高募集资金使用效率，加快募投项目建设，力争早日形成效益

2022 年，公司严格遵守募集资金使用的相关规定，有序做好募投项目的建设。年内，公司根据最新的市场情况，综合考虑募集资金投资项目的市场现状和公司未来发展需求，将“LNG 高压直喷供气系统项目”的募集资金拟投入金额调减 4000 万元，并使用调减的募集资金 4000 万元对子公司富瑞重装进行增资并以富瑞重装为主体实施新募集资金投资项目“船用新能源装备制造升级改扩建项目”，本次募投项目变更有助于公司提高优势产品产能、增加产品销量、提高盈利水平、提高募集资金使用效率。

报告期内，根据相关募集资金使用规定，公司结合实际情况，经过审慎研究

将募集资金投资项目“常温及低温 LNG 船用装卸臂项目”达到预计可使用状态日期从 2022 年 12 月 31 日延期至 2023 年 12 月 31 日。

## 二、2022年度董事会主要工作

### 1、规范公司治理，保障公司平稳运行

2022年，公司筹备并召开了14次董事会、8次监事会、9次股东大会，董事会各专门委员会的工作正常有序开展，相关会议的召集、召开程序均符合法律、法规及《公司章程》的有关规定，做出的会议决议合法有效。历次会议情况及表决结果已公布在证监会指定创业板信息披露媒体巨潮资讯网。

报告期内，公司董监高人员未发生变化、经营班子成员保持稳定，经营决策合理稳健，保证了公司日常的平稳运营。

### 2、信息披露和投资者关系管理工作

报告期内，公司严格按照相关法律法规及公司制度的规定，及时、准确、完整地各项事项进行披露，保证信息披露质量，忠实履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，最大程度地保护投资者利益。

报告期内，公司保持工作时间投资者交流电话有专人接听并回复相关提问，深交所互动平台所有问题均及时回复，公司微信公众号等公开媒体信息均进行事前审核确认，网上年度业绩说明会和投资者现场交流渠道均保持畅通，在公司对外信息的合规和一致性上保持严谨态度，确保投资者关系工作顺利开展并合法合规，注重中小投资者利益保护。

## 三、独立董事履职情况

公司独立董事根据《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《公司章程》、《公司独立董事制度》等相关法律法规和公司制度的要求，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。

## 四、公司2023年度经营计划

2023 年，公司将紧跟国家“双碳”战略方针的指引，大力推广清洁能源和新能源应用，致力于高端装备研发制造和国产化替代，心无旁骛攻主业，坚持“稳中求进”，注重“提质增效”，坚定不移实施公司“双全”战略，同时继续深入推进“制造业+服务业”创新商业模式，加快募投项目建设，加快研发创新和转型升级，争做“氢、氨、氦”等新兴产业发展先行者，努力提升企业的综合实力和可持续发展潜力，为股东、为社会创造价值。公司 2023 年具体经营计划如下：

### 1、加强集团化管控能力，提高整体管理水平

公司的集团化管控模式实施后，各子公司的积极性、主动性得到了很大提高，但仍有相当大的完善提升空间。2023 年，公司将持续强化总部各职能部门和子公司的沟通机制，在保证分工明确的同时提升整体合规意识，在保证业务发展的同时提升集团管控水平，加强公司“软实力”建设，做好信批合规、人力资源、财务管理、知识产权、法律风险、企业宣传等工作实时匹配公司发展；通过升级优化 SAP 系统加强对各业务板块、财务板块管控力度；通过各种绩效考核与激励政策进一步激发团队成员的积极性和创造性；通过建立常态化沟通机制来提高公司总部及各子公司之间的协同效率，提升公司整体管理水平。

### 2、创新求变应对 LNG 应用装备市场变化，提高抗市场风险能力

近年来国内 LNG 重卡市场持续低迷，国内整体经济形势和国际能源价格成为影响行业的主要因素，因此导致的行业周期性和不确定性对公司相关业务造成了不利影响，为公司业绩带来了不确定因素。2023 年，公司将继续努力维持 LNG 车用供气系统市场占有率的稳步提升，并主动拓展业务范围，推广氧氮氩工业瓶、LNG 区域微管网瓶组撬和罐组撬等产品，做到产品多元化发展；另一方面，也要积极寻求相关产品的海外市场开拓机遇，以产品销售或技术合作等模式对外寻求更多的市场空间和发展机会。

### 3、加大海外市场开发力度，打造国际一流的高端能源装备供应商

公司的重型装备、LNG 智能罐箱、LNG 船用燃料罐、LNG 槽车等产品主要面对海外客户，LNG 装卸设备接下来也要向海外市场寻求增量。2023 年，在立足公司现有出口业务的同时，要加强海外清洁能源和新能源等高端能源装备的市场开拓，大力开拓如液氨、液氢船用燃料罐等产品的海外市场；并在海外深入推广公司的天然气撬装液化、LNG 储运、LNG 车船应用、LNG 装卸等全产业链应用装备，

为全球客户提供 LNG 一站式整体解决方案，提升公司海外市场知名度，将公司打造成为国际一流的高端能源装备供应商。

#### 4、紧抓国内天然气开发机遇，大力推进能源服务的商业模式

2023 年，公司将继续把握国家中西部地区大力开发利用油气资源的市场机遇，扩大中西部井口天然气液化服务业务规模，集中内部资源、大力推进“制造业+服务业”的创新商业模式，在中西部地区建设更多的井口气天然气液化工厂投资建设加运营服务项目，服务客户同时为地方经济做贡献，并做好产品工艺包优化提升，强化远程控制系统，提升产品质量稳定性，力争建立规模效应、提升品牌价值，打造公司新的利润增长点。

#### 5、提高公司资产资源配置使用效率，集中精力发展公司主业

2023 年，公司将继续在集团化管控模式下优化资产资源配置，对参、控股子公司进行科学有效的管理，对于现有的参、控股公司充分评估其盈利能力和持续性，对于长期无法盈利对公司整体业绩造成影响的子公司寻求更多的处理方式；对于一些不符合公司未来发展战略和市场形势的子公司要坚持退出或者“关停并转”，从而集中公司宝贵资源，心无旁骛专攻主业。

#### 6、持续做好公司募投项目建设，提高募集资金效用

2023 年，公司将加快定向增发募投项目建设，力争早日投产并产生效益，同时严格遵守募集资金使用的相关规定，根据各个募投项目实际的市场状况和未来发展趋势，密切跟踪各项目的实施进度和市场情况，科学评估、及时调整，尽力做好短期闲置募集资金的现金管理工作，最大限度地提高募集资金使用效率，为股东创造回报。

#### 7、做好企业文化建设，提升员工满意度和归属感

2023 年，是公司成立 20 周年，公司的发展离不开全体员工的辛勤努力，公司将始终坚持“以人为本，科学规范”的管理理念，注重对人才的培养，做好企业文化建设，提升员工在公司的幸福感和获得感。2023 年，公司将一方面落实员工宿舍整体装修改造项目，提升员工居住环境水平；另一方面要加强团队建设，为员工提供提升自身价值的培训机会，积极开展各类丰富活动，营造温馨和谐的工作氛围，建立有特色有凝聚力的企业文化，切实提升员工对公司的归属感。

#### 8、提升企业规范运作水平，做好信息披露工作，加强投资者关系管理

2023 年，公司将严格按照相关法律法规、《公司章程》等要求，结合公司实际经营情况，持续优化决策机制和内部控制体系，提升内控有效性，提升公司的规范运作水平；积极践行国务院关于进一步提高上市公司质量的意见，认真做好信息披露工作，提升信息披露质量、增强透明度；加强投资者关系管理工作，持续完善与投资者的良好沟通机制，充分尊重和维护投资者尤其是中小投资者的合法权益，树立公司在资本市场的良好形象。

张家港富瑞特种装备股份有限公司董事会

2023 年 4 月 26 日