

常州光洋轴承股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

各位董事：

2024 年，公司管理层在董事会的带领下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，勤勉、忠实地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，紧紧围绕年度经营目标，积极开拓新市场与新客户，加大技术创新与研发投入，推动集团一体化的项目拓展与协同管控，持续规范内部治理，积极推动降本增效，进一步提升公司核心竞争力。现代表公司管理层就公司 2024 年度主要经营工作向董事会报告如下：

一、2024 年度公司总体经营情况

2024 年，我国汽车行业市场在政策持续支持、消费市场逐步回暖以及新能源汽车技术不断突破等多重因素推动下，呈现出稳健发展态势。国家有关部门推出了《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》《汽车以旧换新补贴实施细则》《关于进一步做好汽车以旧换新工作的通知》等一系列促消费、稳增长政策，为汽车零部件行业带来了新的发展机遇。政策主要围绕财税补贴、促进以旧换新等方面，旨在持续释放消费潜力，激发汽车市场需求、提振消费者信心，进一步巩固和拓宽汽车消费市场。根据中国汽车工业协会统计数据显示，2024 年汽车产销累计完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7% 和 4.5%，产销量再创新高，继续保持在 3,000 万辆以上规模。其中，乘用车产销持续增长，产销分别完成 2,747.7 万辆和 2,756.3 万辆，同比分别增长 5.2% 和 5.8%；商用车产销分别完成 380.5 万辆和 387.3 万辆，同比分别下降 5.8% 和 3.9%；新能源汽车持续增长，产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4% 和 35.5%，2024 年，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 40.9%，较 2023 年提高 9.3%，首次突破千万辆大关。

2024 年，在董事会的坚强领导下，公司上下齐心协力，团结一致，协同推进，公司全年实现营业收入 230,957.57 万元，较上年同期增长 26.69%，实现归属于上市公司股东的净利润 5,101.12 万元，较上年同期增长 143.62%。业绩同比增长主要系公司围绕国产化替代与新能源业务的协同发展战略，紧跟市场发展需

求，重点聚焦关键行业与核心客户新项目，加强能力建设与投入，快速响应，公司综合竞争力持续增强；2024年，公司汽车零部件业务产能陆续释放，定点新项目陆续启动量产与爬坡，带来汽车零部件业务规模快速增长并形成一定竞争力，促进公司业绩同步增长；公司持续加大研发投入力度，促使公司产品竞争力不断攀升；此外，持续推进降本增效与增收节支活动，内部强化技术、质量与制造等职能降本，外部通过构建核心品类战略供应链，实施一系列持续有效的成本控制举措，成功降低采购成本，毛利率同比增加。

二、2024年度主要工作回顾

2024年，公司紧密围绕战略方向与年度发展规划，主要开展了以下工作：

1、继续完善客户体系的构建，加大重要客户的维护与开拓

公司全力推动技术革新，加速优化产品布局，积极投身新能源汽车项目的开发，加大新产品的研发投入，推行技术营销。在巩固现有业务基础的同时，以国产化替代为战略切入点，致力于向中高端、电动化、智能化、轻量化的发展方向实现产业转型升级。2024年，公司加强国际化布局与推广，多次组团远赴欧美深入访问重要客户，进一步巩固了与核心重要客户的紧密合作关系，显著提升了客户的信任度。与此同时，公司积极拓展国内市场，通过不懈的市场调研，主动寻求与潜在客户的对接，持续为公司开拓新的业务领域。

2、积极拓展消费电子、加快布局汽车电子

随着新能源汽车、智能驾驶及辅助驾驶技术的迅猛发展，汽车电子零部件市场需求持续攀升。世一基地紧抓行业机遇，持续深化汽车电子业务布局。目前公司已实现多家主机厂品牌车载摄像头软硬结合板的规模化量产，另有多个同类产品正处于打样开发阶段。在车载显示领域，公司为某国际知名车企配套量产的柔性线路板已投入市场应用；在智能感知系统方面，成功斩获多个主机厂激光雷达专用软板项目定点，并逐步推进量产进程。此外，公司正与多家头部车企协同开发应用于压力传感器的新型软板组件，进一步拓展智能驾驶领域的核心部件供应能力。

3、优化生产流程、提升智能化水平

公司持续深化车间流程革新，着力消减生产环节中的物料拥堵与冗余流转，从而有效降低流转成本及管理费用，提升流转效率，确保生产流程的优化、高效

与稳健。公司借助信息化管理平台，实现订单处理、物资配送、生产排程、生产报工、产品包装入库至销售发货的信息无缝对接，促进各职能部门之间的高效协同作业。同时通过该平台，实时监控客户订单执行情况与生产进度，精确评估生产完成率，激发员工工作热情。这一系列改革举措，显著增强了公司的快速响应市场波动的能力，进而提升了公司的市场竞争力和行业竞争力。

4、进一步强化成本费用管控

借助信息化管理系统，对生产流程进行细致梳理与分析，优化资源分配，提升生产调度的精确性，有效缓解库存积压问题，从而显著提升生产效率、降低过程浪费与消耗。在原材料管理方面，公司与重要客户及供应商构建了产品售价、采购成本与主要原材料市场价格的联动机制，增强了原材料价格波动的传导性，有效减轻了市场波动对公司的影响。在物流运输方面，面对红海危机引发的交付压力和运输成本的激增，公司主动与客户协商分摊额外运费，同时积极拓展新的物流合作伙伴和航线，采取多元化措施以降低运输成本，确保供应链的稳定与高效。

三、2025 年度经营计划

2025 年，公司将密切跟踪重点市场贸易政策动向，建立多维度国际贸易预警机制；加速技术创新升级，优化全球供应链布局，探索海外本地化生产或第三方合作模式；深化与核心客户的战略协同，积极开发高技术含量的单元集成产品，加速开拓智能电动、机器人、低空经济等新兴市场，构建多元化市场体系，增强抗风险能力；加快落实信息化建设与数字化规划，通过系统强化内部管理，优化内部流程；持续推进端到端降本增效工作，提高公司成本与市场竞争能力，全力争取配套份额与新品项目，推动公司健康可持续发展。

结合公司战略发展方向与 2025 年各项绩效目标以及新市场新产品开拓要求，2025 年度经营计划具体重点工作如下：

1、加快现有产品技术升级和领域拓展，加强海外市场的开拓力度

2025 年，面对国内市场竞争激烈、国际形势变化多端、地缘政治风险加大等因素的影响，公司将结合市场需求和公司优势产品与技术，在产品研发上继续保持与客户的同步融合，及时了解客户的战略市场与车型布局，稳定主要配套企业份额，紧抓新能源车型的增量先机，提升在产业集中地的占有率，深挖销售潜

力区域，做大做强，夯实行业地位；积极切入工业/人形机器人领域，紧跟市场加快研发推广新产品，提高现有产品效益，拓展延伸产品线，强化在优势领域的配套和服务，提升在细分领域的配套份额。同时，外部积极推进国际化，加快海外中心与营销研发团队的建设，努力加快各业务板块的海外市场拓展步伐，进一步开拓海外新兴市场，加强与海外客户的多维度对接，快速响应客户需求，获得更多的市场机遇和订单，力争实现国内、海外市场的同步快速发展。

2、加快推进公司技术创新，加速推进数字化转型

公司将致力于深耕国产化替代、智能电动领域与电子线路板领域新技术与新产品的开发，着力强化技术创新与项目管理能力提升，不断完善信息化平台建设，紧跟市场需求，深入推进关键产品技术的研发和攻关，以及核心产品设计的规范化工作。同时，公司将致力于打造产品的标准化、平台化、通用化，持续巩固技术基础管理，为公司的技术创新和市场竞争力的提升奠定坚实基础。此外，公司将持续加快生产设备的更新换代，通过对生产数据的深度分析，不断提升自动化设备、智能机器人以及 AI 算法在装备与生产中的应用，减轻高强度、高难度岗位的劳动负担，提升核心关键工序的自动化程度，确保产品质量的一致性与稳定性。通过技术创新与数字化转型进一步降低人力与质量成本，提升劳动生产效率，为企业的可持续发展注入新的活力。

3、坚定不移推进重点项目建设，打造高质量发展强劲引擎

公司将通过中心机制，加强各职能的集团协同，进一步巩固项目管理，促进营销、研发、工艺、采购、生产制造等部门之间的深度合作与无缝对接。通过对合同评审、原材料采购、生产进度监控、成本精细化管理、质量控制、风险预防以及人力资源配置等全流程环节的 IT 化管控，有效提升工作效率与生产效率，实现对客户与市场的快速响应。同时，公司内部积极推进市场化机制，细分核算单元，打造一套科学而合理的项目激励机制。以提升项目管理的整体协调与整合效能，确保产品质量与交付产量的双重保障，从而实现客户满意度与公司效益的同步提升。

公司募投项目“年产 6,500 万套高端新能源汽车关键零部件及精密轴承项目”是公司拓展产业版图、实现飞跃式增长的重要支柱。该项目不仅是公司战略布局的关键一步，也是实现长远发展的坚实基础。2025 年公司将进一步加快项目实

施步伐，为了提高募集资金的使用效率和公司整体运营效能，公司将合理的项目推进规划，确保项目进度与市场需求同步，与公司战略发展方向一致，通过科学规划与精准执行，使该项目成为公司持续增长和市场竞争力的有力保障，从而为股东带来长期而稳定的投资回报。

4、持续优化内部管理，夯实合规风控根基

公司将持续深化实施产品成本控制与效率提升策略，构建稳固的上下游供应链体系，坚定不移地贯彻低成本运营的管理方针。在确保产品质量与服务水平的基础上，各业务部门将根据自身实际情况，通过技术革新、工艺优化、智能化升级、资源循环利用等多个环节，不断推进成本降低与效率提升的工作。同时，公司将深入挖掘经营和生产过程中的潜在成本，通过持续优化管理流程、手段与职能，运用创新工具与方法，减少无效与浪费，将低成本运营的理念深植于企业文化之中。

此外，公司将强化应收账款的跟踪与催收工作，建立详细的台账记录，明确责任到人，定期进行沟通以掌握回收进度。对于逾期账款，公司将采取切实有效的措施进行催收，以降低坏账风险。同时，公司将动态监控库存状况，加快库存周转速度，及时处理库存积压问题，减少资金占用，从而提高资金的使用效率，为公司的稳健运营和持续发展奠定坚实基础。

2025 年，秉承公司董事会的战略引领，我们管理团队将持续秉持以客户为中心的服务理念，紧跟市场导向，以技术创新为公司发展的强大引擎，全力提升公司核心竞争力与市场影响力。我们坚守质量是公司生存发展的根本，不断优化内部管理，积极吸纳优秀人才，推动技术创新，强化经营管理，大力推动公司的可持续发展。与此同时，我们致力于与广大客户构建长期稳定的合作关系，助力公司实现高质量全面发展，相信经过全体员工的共同努力，公司的竞争优势将进一步提升，并为股东带来更好的投资回报。

常州光洋轴承股份有限公司

吴朝阳

2025 年 4 月 24 日