

桂林福达股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年，是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，是三年新冠疫情防控平稳转段后经济恢复发展的一年。汽车行业创造出令人瞩目的业绩，全年汽车产销量分别完成了 3016.1 万辆和 3009.4 万辆，突破了历史最高记录，同比分别增长 11.6%和 12%。其中，商用车产销分别完成 196.7 万辆和 197.1 万辆，同比分别增长 16.9%和 15.8%。在商用车主要品种中，重卡市场完成销量 48.8 万辆，同比增长 28.5%。新能源汽车产销分别完成 378.8 万辆和 374.7 万辆，同比分别增长 42.4%和 44.1%，其中混合动力汽车销售增长率达到 84.7%；新能源乘用车上半年累计零售总量为 308.6 万辆，同比增长 37.3%，市场渗透率达 32.4%，成为引领全球汽车产业转型的重要力量。

2023 年，在公司党委的正确领导下，公司经营层和全体干部员工全面贯彻落实股东大会、董事会的各项决策部署，始终围绕着“数智化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，聚焦主业，紧抓机遇，布局新领域、开拓新客户，坚持科技创新驱动产品升级，高效统筹生产经营、科技创新、规范治理等工作，较好完成了年度各项重点任务，2023 年公司实现营业收入 135,231.91 万元，与上年同期相比上涨 19.18%；归属于上市公司股东的净利润 10,353.36 万元，与上年同期相比上涨 57.85%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9,836.41 万元，同比增长 175.00%。

公司董事会就 2023 年度工作总结及 2024 年工作计划情况汇报如下：

一、2023 年工作总结

1、深耕传统业务板块，加大市场开发力度

曲轴业务方面，加强商用车和非道路曲轴产品的开发，与湖南道依茨达成战略合作，在长沙成立全资子公司并完成了生产线的建设，同时完成了产品的开发和送样；完成了康明斯体系内的 10 余款产品的开发并陆续送样试验，部分已量产；成功完成了洋马 370\380 曲轴产品的开发。传统乘用车曲轴方面，首次进入了奇瑞采购体系的曲轴产品配套，并于 2024 年开始批量供货；通过了宝马各项高标准的审核，产品已于下半年开始量产并实现高质量的稳定供货。

离合器业务方面，东风康明斯全系列产品进行开发并量产配套，在东风康明斯、东风商用车、东风柳汽等客户的供货份额得到了较大提升；完成北京福田戴姆勒重卡离合器的产品开发并多批次送样，并实现北京福田的中、轻卡以及混动车型的多品类产品的供货；加大 AMT 自动离合器产品的开发力度，东风商用 430AMT 产品已获得供货路线并

已实现小批交付验证；395AMT 产品已完成样件开发；AMT 离合器样件在玉柴售后市场装车验证，已正常运行 10 万公里并得到客户的技术认可；同时公司也同步开发商用车混合动力减震器，分别在一、吉利重卡实现样件开发与批量供货。

锻造业务方面，除了保证内部曲轴毛坯产品的供应外，在外部客户的产品开发方面也取得了较好的业绩，其中长城曲轴毛坯完成产品的开发并于 10 月份开始已进入量产及批量供货，上汽通用混动曲轴产品已完成了多批样件交付工作；吉利两款曲轴毛坯产品已于 2023 年大批量供货并实现收入超过 5000 万元，成为锻造外销的主要增长点之一；同时通过技术改造，锻造的产能得到极大的提升，两条 4000T 生产线和 6300T 生产线均达到年产超 100 万件的生产能力。

齿轮业务方面，深化与汉德的战略合作，为汉德公司多车型车桥的锥齿轮配套，成功开发了 469 系列、425 系列、TGX 系列等 15 款产品并陆续量产供货；同时，对齿轮产品进行了结构调整，产品降噪关键技术方面取得重大突破，大幅度提高齿轮高附加值产品、高技术产品的配套份额，在新能源圆柱齿轮产品方面已成功开发 4 款新品并已交付样件，同时成功通过康明斯美驰的供应商审核并已获得 3 款出口齿轮产品的定点。

在螺栓业务方面，利用 U 型螺栓产品的优势在陕汽实现 40 余款产品的大批量供货，并成为该客户的主要供应商，同时采用达克罗新技术工艺的 U 型螺栓已向柳汽送样并将进入大批量供货阶段；玉柴国六产品发动机螺栓也已送样通过试验。在 U 型螺栓产品之外，公司加大了市场空间更大的车轮螺栓产品的开发力度，为广州华劲、广东富华均已于下半年实现大批量供货，该客户产品已成为螺栓业务的主要收入增长点。

2、持续开拓新能源产品市场，加快新能源业务转型步伐

(1) 持续加大新能源混动曲轴产品和混动曲轴毛坯业务开拓

随着混合动力乘用车在新能源汽车中占比的不断提升，公司紧紧把握这一机会，报告期内，除了在比亚迪全系列混动曲轴产品供货共占 50%以上配套份额，东风乘用车混动曲轴独家配套之外，继续加快在新客户、新市场的开发进度，公司 2023 年获得了奇瑞汽车混动曲轴产品的定点并完成了产品开发；赛力斯旗下的小康动力（以下简称小康动力）新能源混动曲轴产品也已经送交了样件并进入试装阶段；奇瑞、小康动力 2024 年已全面开始批量供货，理想的第三代产品也已送样且完成了其自动化产线的建设与调试；吉利的混动曲轴毛坯已实现大批量生产，公司的混动曲轴产品和曲轴毛坯销售额同比增长 68%。

(2) 新能源纯电电驱动齿轮新业务的市场拓展迅速

新能源纯电汽车电驱动齿轮新业务方面，部分生产线设备于 2023 年 8 月底投入使

用。上半年公司陆续进行吉利、比亚迪、德国舍弗勒等客户和产品的开发，下半年获得上海联合电子、比亚迪、吉利、上汽通用等客户的项目定点，实现新项目和新产品的突破。产品将于 2024 年陆续进行批量生产及供货，将会成为公司在纯电动新能源配套产品的新业务增长点。

3、进一步扩大国际业务合作

(1) 2023 年，奔驰曲轴毛坯产品销售额同比增长超过 90%，宝马项目曲轴产品实现了稳定的大批量供货，同时正在与客户沟通向德国宝马供货事宜，日本洋马新曲轴产品开始批量生产，康明斯多款新产品开发进展顺利。与湖南道依茨合作的曲轴项目已完成了生产线的建设和产品样件交付，预计 2024 年开始量产。多个新项目新产品陆续进入量产加快了国际高端客户曲轴加工业务的市场拓展。

(2) 大型曲轴业务方面，合资公司持续深入与玉柴船电的合作，实现多个玉柴船电多款明星产品的开发，并迅速投入量产；德国 MTU，芬兰瓦锡兰系列产品销售创新高；合资公司与美国卡特彼勒的产品已获得定点，预计 2024 年完成交样并快速推进后期量产供货。

4、深化业务与数字化融合，提升数智化管理水平

2023 年公司实施以董事长为组长的数智化一把手工程，大力引入外部数智化管理人才，重新调整了数智化建设规划，以外部供应商实施与自开发相结合的模式对制造执行系统（MES）、产品生命周期管理系统（PLM）、供应商管理系统（SRM）、客户关系管理系统（CRM）、数据中台等十四个数字管理模块进行同步开发和改善。并推广 2 种管理系统的应用，将宝马产品自动生产线技术和管理经验复制应用到其他产品的自动化生产线，WMS 仓库管理系统在桂林厂区全面应用实施。同时，公司大力推进系统和网络安全建设，成功通过了 TASIX（技术安全信息交换）的安全认证，充分保障了公司在信息交换和数据传输过程中的安全性。2023 年度，各项目基本按计划进度完成了开发建设，为提升公司经营管理决策的数智化能力奠定了很好的基础。

5、持续完善人才结构，激发人才成长动力

2023 年，为了实现持续打造年轻化、专业化人才队伍的目标，公司致力于构建和完善人才引进与发展机制：建立多元化招聘渠道、加强与高校和专业机构合作，持续引进专业、年轻化人才，支撑数字化业务发展和新能源业务人才队伍搭建；公司高度关注员工成长与发展，2023 年引入了 2 名资深的日本专家在产品开发和工艺技术领域以教练辅导的形式指导技术人员改进提升工作方法、攻克技术难关、明确职业发展方向，营造积极向上的团队氛围；组织建立各类学习组织，鼓励开放、自驱的学习意识，促进干部

员工之间互学互助，增强员工成长感和归属感；同时公司持续迭代激励机制，通过专项奖励、岗位基金、荣誉评选等方式激励优秀员工，激发人才潜力与动力，为公司业务发展创造更大的价值。

6、提升内部管理水平，实现提效增效

公司优化调整组织架构，强化职能部门的监督管理职责，成立供应链管理部加强对物料的管理和生产计划的监控；全面优化审批流程，大幅减少流程的审批节点，提高工作效率；建立月度质量管理飞行检查机制提升内外部技术质量管理水平，提升质量管理体系的运行有效性；在新产品开发方面开展“敏捷开发”模式，大幅度提升样件产品的开发速度。公司通过以上措施使公司劳动生产率同比提高了 37%，逾期账款较年初减少了 50%以上，新产品样件开发速度提升了 50%，全年制造成本减少高达 1300 万元，为企业的可持续发展奠定了坚实基础。

7、借助外部资源联合科研开发，开展创新攻关工作

公司始终坚持以产品研发和技术创新为核心发展战略，不断加强自身建设的同时，积极推进产学研合作。借助国家博士后科研工作站的优势平台，2023 年，公司与重庆大学共同开展齿轮喷丸强化研究，与大连理工大学深入研究材料表面处理及刀具涂层优化，与桂林电子科技大学联合申报广西重点研发计划项目和横向项目，共同研究曲轴淬火变形、齿轮压淬变形及锻造毛坯飞边毛刺优化等课题，并成功发表 2 篇 SCI 论文(JCR2 区)和 2 篇中文核心论文。此外，公司还与省外技术研究院合作，致力于热锻模具堆焊焊材的优化研究。在过去的一年中，公司共申报并获得受理的发明专利和实用新型达 38 件，其中发明专利 7 件。

8、注重股东现金回报和核心员工长期收益

公司高度重视股东现金回报，在符合利润分配条件下增加了现金分红频次，报告期内除完成 2022 年度分配的股利 64,620,865.10 元外，同时也进行了 2023 年前三季度实施股利分配 51,056,692.08 元；另外，为了激励核心员工，提升其长期收益回报，公司以现金 50,770,081.00 元完成了 800 万股的回购用于股权激励，中期分红及现金回购金额合计占 2023 年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比例为 98.35%。

二、2024 年工作计划

根据汽车工业协会预测，2024 年我国经济工作将坚持稳中求进、以进促稳、先立后破。宏观经济会持续回升向好，有助于汽车行业的稳定增长。随着国家促消费、稳增长政策的持续推进，促进新能源汽车产业高质量发展系列政策实施，包括延续车辆购置税免征政策、深入推进新能源汽车及基础设施建设下乡、汽车以旧换新等消费刺激措施的

持续发力，将会进一步激发市场活力和消费潜能。

2024年，面对汽车行业进入了高度竞争发展阶段，面对新的行业竞争格局，公司将以经营效益为核心，提升产品技术水平，加快拓展新市场新业务，紧紧把握市场客户需求的变化，建立快速响应机制，优化企业管理继续推进降本增效，实现企业的高质量稳步发展。

（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

曲轴产品方面，继续推进康明斯福康、东康、广康体系商用车曲轴系列产品开发和大批量产进程，通过稳定产品质量，快速服务响应机制，提高康明斯体系的产品市场份额，建立可持续发展模式；积极推进湖南道依茨产品的试验和量产，将长沙工厂的曲轴生产线产能快速释放。宝马、奇瑞、东风等乘用车客户传统曲轴产品将成为2024年公司销售收入的重要增长来源之一，同时确保生产和质量的稳定以满足客户需求。

离合器产品方面，除推动福田戴姆勒430拉式离合器、东风股份350离合器等传统产品的验证和批量装机工作外，借助于东风商用车2800N.m拉式离合器的项目开发在大扭矩离合器方面打破国外产品的垄断地位，推动进口产品的国产化替代，为公司离合器业务的后续发展增添新的动力；同时要专注于新能源减振器、AMT离合器市场，拓展产品线，并积极布局高端离合器销售后市场，提供更全面的客户服务和售后支持，争取在存量市场更大的配套份额。

锻造毛坯产品方面，巩固上年度乘用车曲轴毛坯锻打线产能提升的成果，一方面要确保内部不断增加的曲轴毛坯的供货需求，提升生产效率和设备保障能力。另一方面要丰富现有奔驰、沃尔沃、长城、吉利等外部客户的产品序列，加快推进上汽通用曲轴毛坯的批量供货，加强数字化手段应用和专项技术研发，进一步提升生产效率和智能化水平。

齿轮产品方面，深化康明斯美驰齿轮开发配套市场，推动美驰145/EV91项目24年下半年的量产与供货，为其提供定制化解决方案，争取尽快进入其主机市场；继续稳步提升在汉德的产品配套份额，持续提升产品技术水平和服务质量，完成汉德425高效、390系列齿轮的产品开发；借助于曲轴产品的配套优势，加速曲轴齿圈的开发，增加新的业务和产品附加值。

螺栓产品方面，聚焦U型螺栓和车轮螺栓市场，全面梳理现有客户及其产品工艺要求，精准管控风险，优化产品结构，推动达克罗新技术工艺的产品应用，同时通过技术改造实现生产效率大幅度提升生产效率并且有效降低制造成本，提升螺栓产品的市场竞

争力，实现业务增长和利润提升。

2、新能源产品业务的迅速拓展

混动曲轴产品方面，随着传统车企传统燃油汽车向混动汽车的不断转型以及造车新势力车企混动汽车产销量的上升，公司将继续深耕混动曲轴产品领域，2024 年将努力在比亚迪客户继续保持 50%以上配套份额，同时实现理想、奇瑞、小康动力产品的大批量供货，快速扩大混动曲轴产品的市场份额和销售规模，加快传统燃油车配套向混合动力新能源汽车配套的转型步伐。

在新能源电驱动齿轮新业务方面，2023 年公司已开发的比亚迪、联合电子、吉利、通用等客户对新能源电驱齿轮一期产能有了较大的保障，2024 年重点工作一方面是将上述客户定点的产品能够快速形成量产并能够确保稳定的质量供货。另一方面还将努力实现宝马、舍弗勒、特斯拉、采埃孚、广汽等潜在客户获得产品的定点，为新能源电驱动齿轮的新业务发展提供更广阔的市场空间。

3、加强国际业务的拓展

持续提升对宝马、奔驰、沃尔沃的国内合资厂配套产品的销售额，同时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宝马和沃尔沃的欧洲市场；公司聘请了有着丰富经验的日本销售专家在加强洋马和日野日本市场开发力度的同时进一步拓展日本市场的新业务；同时公司将在欧洲新市场的开拓方面推进 Feure、凯斯勒、赫驰等项目的开发落地。

在大型曲轴配套方面，进一步扩大 MTU 和瓦锡兰的配套产品的销售额，完成美国卡特彼勒新项目的产品开发并于下半年交付样件，使之成为未来主要的销售新增长点。

（二）强化数智化运行效果评估，打造智能制造指挥中心

2024 年，公司除了对部分未实施完成的智能化项目的功能继续完成建设外，对于已上线的功能模块将进行全面和持续的项目运用、跟进和评价工作，从而夯实各项目模块的运营成果并加以完善。公司将运用互联网大数据技术工具，采集分散的设计、生产、供应链、资源等信息，并同步进行业务指标标准体系建设，构建起公司的全局运营分析体系，为企业战略决策提供了坚实有力的支持。我们将全面推进“智能制造指挥中心”的建设。以大数据、实时计算、物联网、人工智能等新兴技术为支撑，提升企业的整体运营效率和竞争力。

（三）持续推进提效增效，深抓采购降本

继续推进提效增效工作，严控计时人员编制，计件人员统一协调调动，进一步强化职能部门履职，通过组织机构整合与数智化管理工具的深化应用，提升运营管理效果。

加强锻造与曲轴、齿轮内部运营协同，加强销售生产、采购计划联动，减少产成品和原材料资金占用，做到产供销协同。在采购降本方面，进行供应商整合，通过物料标准化，减少供应商数量，开展竞标竞价工作，对于大宗钢材类物资采用阶段性大额采购竞价模式。总体实现按时产品交付、提升产品质量、提高运营效率、降低生产成本，确保企业产品综合成本优势，提高产品市场竞争力。

（四）加大技改力度，提升智能制造水平

为应对新能源混合动力曲轴不断增加的需求，公司将继续加大技术改造的力度，在完成曲轴二厂产线布局调整及4条自动线建设投产后再增加桂林工厂4条自动化生产线100万根新能源混动曲轴产能的投资；另外，公司本年将会启动太仓公司的工厂建设和曲轴自动化生产线的建设；同时公司为确保曲轴毛坯的供应，将继续提升锻造生产线乘用车曲轴毛坯产品的生产能力，本年将完成年产量360万件乘用车曲轴毛坯的生产能力的填平补齐投资。

（五）持续完善人才发展体系，助推公司高质量发展

公司将持续推进年轻化、知识化、专业化的人才战略：精准引进行业领先企业优秀人才，分层次引进高素质、高潜力应届毕业生，为公司技术研发、智能制造提供专业核心人才，为公司新业务发展储备战略人才；做好各业务条线专业技能与干部经营管理能力培训，外部课程精选与内部课程开发结合，在线平台学习与现场训战结合，搭建多层次的人才培养体系赋能员工；聚焦核心技术人才和战略发展人才，完善人才价值评估体系，创新人才激励机制，推动公司国际化、数智化战略的发展，实现公司的高质量发展。

（六）积极响应政策号召，提质增效加强股东回报

公司一方面积极调整曲轴、锻造毛坯等传统业务产品结构，以混动产业趋势为核心抓手，持续提升新能源混动曲轴业务收入占比，多元化客户分布，弱化传统业务周期属性；另一方面积极布局符合汽车产业发展方向的新业务，其中新能源电驱动齿轮业务将在2024年正式量产，并将成为未来三年公司收入新的增长点。

正是基于过去两年经营战略的调整与聚焦，公司经营质量不断提升。未来公司将继续积极响应国家相关政策号召，以积极的股东分红、定期的回购等方式，持续加强股东回报，回馈投资者长期以来的支持与信任。除此以外，公司也将继续以原有业务的积极发展与新业务的战略布局，不断提升经营质量与体量，为中长期持续回报股东，夯实经营基础。

桂林福达股份有限公司董事会

2024年4月19日