

宁波色母粒股份有限公司

2023年度总经理工作报告

报告期内，公司管理层在董事会的领导下，严格按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，对当前国家政策和行业形势做了科学的分析，带领公司全体员工共同努力，各项工作稳中有进，内部管理水平不断提高。现由我代表公司管理层向公司董事会作2023年度总经理工作报告，请各位董事予以审议：

一、2023年度公司总体经营情况

2023年面对经济下行、原材料供应不稳定等严峻挑战，宁波色母粒股份有限公司（以下简称“公司”）管理团队和全体员工在董事会的带领下，持续技术创新、有效落实生产、积极开拓市场，努力完成期初制定的各项指标任务，公司经营呈现良性发展趋势。公司实现营业收入451,229,122.44元，同比减少2.78%；归属于公司股东的净利润为101,942,009.14元，同比增加1.47%。

截至2023年12月31日，公司资产总额1,180,093,245.30元，较上年末增长7.06%；归属于公司股东的所有者权益为1,097,740,880.59元，较上年增长5.17%。

二、2023 年主要工作回顾

1、管理方面

报告期内，公司持续加强内部控制，完善管理制度、组织架构，优化业务流程，加强审计监督，强化绩效考核，建立健全财务和信息化的垂直管理体系，基础管理水平进一步提升。此外，公司结合自身特点，通过提升业务素养、培养新生力量、加强开拓力度和品牌建设，基本完成了公司的销售任务，确保了各重要项目的顺利实施，保持了公司战略稳步落实的发展态势。

2、生产方面

报告期内，公司通过挖潜，积极推进精益化生产和绩效考核等方式取得了一定的成效，各部门相互协作，不断提高沟通效率，努力降低企业成本，确保了生产的有效运转，同时随着新设备的增加和技改创新的推进，公司生产效率和产品品质明显提升，进一步提高了企业的核心竞争力。

3、技术研发方面

报告期内，公司持续加强研发投入，引进创新人才，加快项目研发、专利申报。公司坚

持技术创造价值理念，继续完善生产工艺，重点突破技术难关，不断优化色母粒配方，全面促进提质增效，致力提高成品率，荣获浙江省绿色低碳工厂、浙江省色母粒高新技术企业研究开发中心等荣誉称号；持续打造公司核心竞争力，树立宁波色母品牌效应，为企业在客户的产业链协同效应中的价值提升提供了坚实有力的支撑。

4、销售方面

报告期内，公司认真贯彻执行“一中心多基地”经营模式的战略规划部署，积极组织实施年初制定的销售计划，优化完善销售网格架构，稳定扩展销售队伍，提高自身整体服务能力，量化研究制定细分市场策略，加强营销动态管理机制，强化营销目标落在实处，广渠道多策略拓展市场客户，尤其在新产品的市场拓展上，公司主动出击，组织销售员学习新产品专业知识，以为顾客创造价值为中心，在市场拓展服务过程中销售、研发、生产等部门联动协同，推动新业务发展。

5、公司治理方面

报告期内，公司严格依照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规及业务规则的有关规定，按照证监会和交易所的上市发行审核要求，稳步推进上市进程。公司进一步规范股东大会、董事会、监事会的运作，完善公司管理层的各项工作制度，建立科学有效的公司决策机制、及时高效的市场反应机制和灵活系统的风险防范机制，通过完善公司治理结构，提升整体运作效率，不断提升自身的法人治理能力与风险管控能力，从而增强公司的市场竞争力。

三、2024年经营计划

1、把握发展机遇，坚持以稳求进。

2024年，尽管全球通胀问题已得到阶段性缓解，但导致全球经济下行的短期和长期因素依然存在，全球经济增速继续放缓已成为普遍共识。受此影响，我国塑料加工业将面临更为复杂严峻的市场挑战。不过，依托于我国经济逐步回升，长期向好的基本面，国内积极因素的累积将为行业的稳步发展提供有力支撑，塑料加工业实现高质量可持续发展的前景依然不变。对此，公司将在关键技术、核心技术等方面，敢于攻坚、勇于探索，加快公司核心优势产品向高端化发展，做到以稳求进，以进促稳。

2、持续加强研发投入，打造产品竞争制高点。

公司 2024年将持续加大产品研发力度，聚焦于色母粒新材料领域的创新和发展，引进优秀技术人才，加快开展项目申报和专利申请，完善色母粒配方体系以提高产品质量，采用标准化流程来提高生产效率，构筑以产品创新和技术改造为核心的激励体系，以公司战略规划发展为导向，不断开发色母粒新产品，争取利用技术和优势奠定公司在行业中领先优势。

公司将进一步加强质量管理、技术创新和人才培养等方面的工作，持续提高产品质量、降低生产成本和提高生产效率，从而实现可持续发展和长期盈利。

3、强化国际竞争力，优化客户结构，推进品牌建设。

公司将持续着力于新技术、新材料等前沿领域，增进国内外交流与合作，强化自身的产品竞争力与技术优势。利用公司销售网络和售后服务，进一步快速提升公司对行业及客户协同需求变化响应，努力深挖现有客户的销量，积极拓展色母粒应用领域和新客户，保持公司在相关细分领域的市场地位。同时，公司将继续以现有直销模式为基础，根据行业发展变化及客户需求，积极探索适合公司业务经营模式的其他营销渠道，加强国内外市场开拓，深入推进品牌建设相关工作，进一步提升品牌知名度，稳步提高细分市场占有率，着力提升公司的品牌力与影响力。

4、加快推进“一中心多基地”经营模式的产能布局

滁州子公司的生产车间、仓库和倒班楼基建将于2024年年底完成；同时2024年设立中山子公司，推进中山分公司与中山子公司的整合工作，形成以“宁波总部为中心，布局宁波、中山和滁州等多点的生产基地”模式，合理规划布局产能，进一步提高“产品和服务”的竞争优势。

5、提升管理水平，优化运营机制

公司立足实际，强化经营意识，提升管理水平，优化运营机制，坚持“降成本、提效率、创效益”的经营策略，完善组织结构、加强系统培训，明晰工作流程，提高工作效率，有效识别采购供应链断点，积极拓展增加优质供应商，推进原材料、设备招标竞价工作，优化采购过程管理。坚持标准化、数字化转型，优化SAP系统，保证客户交货准时率、合格率。

6、营造公司文化

公司将适时调整招聘、用工管理和薪酬结构制度，持续为社会创造就业机会，吸引优秀人才加入，为公司生产经营提供有力支持，为公司战略规划描金添彩。公司完善内控管理制度，推进绩效考核，加大培训力度。公司不断丰富企业文化，提炼正向价值观，坚持以人为本，助力企业良性发展。公司坚持以“为顾客创造价值，为自己创造未来”的企业价值观，在以顾客为重的同时尊重员工、关心员工、激励员工，为员工搭建实现自我价值的平台，促进员工发展、公司发展和顾客发展和谐一致。

宁波色母粒股份有限公司

总经理：任卫庆

2024年 4月10日