

张家港富瑞特种装备股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 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，积极开展董事会工作，保障公司规范运作，切实维护公司和股东利益。现将董事会 2023 年度的主要工作情况报告如下：

一、2023 年度公司总体运营概况

2023 年，公司紧跟国家“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。一方面紧抓国内天然气重卡市场发展机遇，提升公司 LNG 车用供气系统产品销量；另一方面，坚定不移实施公司“双全”战略，推进公司重型装备、部分 LNG 应用装备产品的海外市场开拓；同时，继续深入推进“先进制造业+现代服务业”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，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。2023 年，公司全年实现营业收入 303,856.35 万元，同比增长 89.33%，实现净利润 14,710.73 万元，同比增长 165.84%。

1、积极把握行业发展机遇，利用自身优势扩大产品销量

报告期内，国内天然气价格持续相对低价位波动，用于国内长距离干线运输的天然气重卡的使用经济性越发凸显；并且，全国范围开始实施国六排放标准 6b 阶段，对重卡的尾气排放提出了更高的要求，天然气重卡在保证载重续航的基础上在降低碳排放方面相比于传统燃油重卡有着更强的环保优势，国内天然气重卡市场在报告期内迎来了行业复苏，天然气重卡的整体重卡渗透率增长较为明显。报告期内，公司积极把握天然气重卡行业发展机遇，通过产品流水线改造、新增设备、增加排班等方式提高 LNG 车用供气系统产品产能，通过技术研发、工艺改进等措施不断提高产品质量，凭借自身优质的产品质量和完善的售后保障服务等优势取得了较好的产品销量和市场占有率，产品销售收入同比大幅增长，为公司本报告期的经营业绩增长提供了有力支持。

2、持续推动“双全”战略，推进产品海外市场发展

报告期内，公司坚持产品全球化战略，不断加大海外市场开拓力度，公司全资子公司富瑞重装的重型装备产品和全资子公司富瑞深冷的部分 LNG 应用装备产品以强大的装备设计生产制造能力、优质的产品质量、及时的产品交付时间赢得了海外客户的一致好评，树立了富瑞品牌的国际市场行业知名度和认可度，具备了较强的国际市场竞争能力。其中重型装备产品凭借着多年的海外市场开拓、产品设计、项目管理、安全生产方面的丰富经验，已成功进入多家世界五百强油气行业龙头公司、工程总承包公司的全球战略合格供应商，报告期内，重型装备产品市场订单持续饱满，产品销售收入同比大幅增长，为公司本报告期的经营业绩增长提供了有力支持。

3、充分利用自身优势，大力发展能源服务业务板块

报告期内，随着国内中西部地区偏远井口气田开采量的不断增加，公司控股子公司富瑞能服依托于天然气液化装备领域的制造优势和液化工厂项目运营方面的管理经验，大力发展“先进制造业+现代服务业”创新商业模式并获得了良好效果。报告期内，富瑞能服通过加强市场开拓、技术与设计团队不断优化国内场站设计、建设远程控制中心并投入使用等措施，不断提升企业综合竞争力，在国内中西部地区已成功建立起数个标杆性天然气液化能源运营项目，在天然气液化服务领域形成了一定的规模效应和品牌认可度。截至本报告期末，富瑞能服已承接国内 LNG 液化项目十余个，实现了一定规模的 LNG 日液化处理量，为公司本报告期的经营业绩增长提供了有力支持。

4、重注产品技术研发，做好产品创新工作

报告期内，富瑞新能设计并完成了 LNG 车用供气系统产品的智能控制供气系统、抽真空工艺、管路优化等产品优化升级，提高了产品的智能化水平和生产效率，提升了产品的市场竞争力；富瑞重装在各类气体埋地罐、反应容器、提取装置等方面继续开展重点研发工作，提高了重型装备产品的种类和技术水平；富瑞深冷在技术焊接领域不断优化，降低了焊材成本，提升了可焊接不锈钢板材的厚度和焊接合格率。公司产品技术工艺的持续优化创新是公司成长的基石，各类产品的技术研发为公司的未来发展奠定了良好基础。

报告期内，公司积极进行氢能源应用产业方面的装备技术研发，氢燃料电池车用液氢供气系统产品已完成样品研发制造工作，力争尽快完成进一步的产品性

能检测工作；下半年，公司研发的多种规格液氢用低温止回阀、液氢用低温紧急切断阀、液氢用低温截止阀顺利通过了特种设备型式试验并取得了中国特种设备检测研究院颁发的特种设备型式试验证书，为未来市场发展做好了产品的技术储备。

5、合理规划剩余募集资金，提高募集资金使用效果

报告期内，公司通过富瑞重装实施的募投项目“船用新能源装备制造升级改扩建项目”顺利完工，该项目提高了其 LNG、液氨等新能源船用设备的产能，为后续富瑞重装相关产品的订单承接能力提供保障。

报告期内，根据相关募集资金使用规定，公司结合相关产品的实际发展情况和未来发展趋势，经过审慎研究终止实施募投项目“新型 LNG 智能罐箱及小型可移动液化装置产业化项目”和“LNG 高压直喷供气系统项目”，并将上述募投项目终止后对应的该部分剩余募集资金永久补充流动资金，用于公司日常生产经营及业务发展。

报告期内，因控股子公司长隆装备经营业绩下滑并且装卸臂产品市场开拓不及预期，导致“常温及低温 LNG 船用装卸臂项目”的建设进度不及预期；“氢燃料电池车用液氢供气系统及配套氢阀研发项目”的部分产品测试工作尚未完成导致项目完成进度不及预期。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“常温及低温 LNG 船用装卸臂项目”及“氢燃料电池车用液氢供气系统及配套氢阀研发项目”达到预计可使用状态日期从 2023 年 12 月 31 日延期至 2024 年 6 月 30 日。

6、进一步优化公司内部管理架构，提升企业管理效能

报告期内，公司持续加强集团化管控模式的内部管理力度，根据公司各板块业务的实际发展情况适时调整内部组织架构。富瑞深冷罐撬事业部由富瑞重装团队托管后，近年来经营状况大幅扭转，呈现海外订单承接和制造能力不断攀升的良好发展态势，已具备一定的独立自主运营能力，但是，富瑞深冷仍包含气瓶事业部和罐撬事业部两块差异较大的业务，这对于内部管理、产品市场开发等工作都带来了一定的困难。报告期内，公司进行了内部管理架构优化，12 月份开始将富瑞深冷气瓶事业部 LNG 车用供气系统产品业务转由富瑞新能独立运营；富瑞深冷独立自主运营 LNG 储罐、罐箱、槽车、船罐等业务，并成立富瑞深冷瓶速事业部专业从事氧氮氩工业瓶、LNG 微管网供气系统的瓶罐组撬等业务，以提高各

自团队的自主经营能力,明确自身定位,优化绩效考核到位实现同步高质量发展。

报告期内,公司推出了 2023 年限制性股票激励计划,对管理团队未来三年的经营业绩提出了考核目标,以充分发挥团队和人才的积极性和创造力;同时也充分利用上市公司的资本平台,通过这种方式让团队共享公司的发展成果。

二、2023年度董事会主要工作

1、规范公司治理,保障公司平稳运行

2023年,公司筹备并召开了14次董事会、13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,公司顺利完成了第六届董事会和第六届监事会的换届选举及聘任公司高级管理人员等事项,保证了公司日常的平稳运营和经营决策的连续性。

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、完整地各类事项进行了披露,忠实履行了信息披露义务,保证了信息披露质量,最大程度地保护了投资者利益。

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“互动易”中所有问题均及时回复,公司微信公众号等公开媒体信息披露前均进行了事前审核确认,网上年度业绩说明会和投资者现场交流渠道均保持畅通,在公司对外信息披露的合规性和一致性上保持了严谨态度,确保投资者关系工作顺利开展并符合相关规定,提高了对中小投资者利益的保护。

三、独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司章程》、《独立董事工作制度》等最新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了意见,有效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2024年度经营计划

2024 年，公司将继续坚持发挥创新主体作用，加快发展新质生产力，紧随国家发展战略，致力于推动清洁能源、新能源产业装备研发制造和能源运营服务；专注主业，不断夯实高端装备研发制造实力，继续稳步推进“先进制造业+现代服务业”创新商业模式的进一步壮大；坚定不移实施公司 LNG 装备制造、服务全产业链、业务布局全球化的“双全”战略，努力打造一流上市公司，为股东、社会创造价值。

1、紧抓行业市场机遇，继续加强产品市场维护与开拓

报告期内，国内天然气重卡市场的逐步复苏带动了公司 LNG 车用供气系统产品销量同比大幅提升，2024 年，面对国内天然气重卡市场维持较高景气度的情况，公司在做好 LNG 车用供气系统产品产能提升的同时将持续加强产品客户关系维护力度，加大市场开拓力度积极开发新客户，持续加强产品技术研发和优化以提高产品质量和智能化水平，加大产品售后服务商团队建设提高面对终端用户的售后服务能力，多措并举提升产品销售规模和市场占有率。

2、加快公司新型服务业板块业务发展，积极开拓海外市场

随着富瑞能服“先进制造业+现代服务业”创新商业模式的液化工厂项目不断成功落地，富瑞能服在国内偏远井口气回收液化业务方面取得了长足发展和良好的口碑，在国内相继有十余座小型液化工厂投产运营，LNG 液化加工、LNG 贸易等业务不断发展壮大。2024 年，公司将继续围绕 LNG 运维及销售服务产业，实现上游 LNG 液化加工和下游 LNG 批发、终端销售的产业链延伸，从而真正实现公司从“能源加工服务”逐步走向“能源运营服务商”转变的目标。

2024 年，公司将进一步拓展海外的 LNG 能源运营服务市场，将公司近些年在国内运营服务上取得的创新技术、项目管理经验、商业模式尽快推广到海外项目，力争年内实现首个海外能源运营服务项目的落地，以“能源运营服务商”（LNG 液化加工+LNG 贸易）姿态开拓海外市场，并协同推动公司 LNG 应用装备产品的海外市场开拓。

3、锚定市场需求，加快对于未来产业产品的培育和研发，打造公司新的竞争力

2024 年，公司将密切关注“LNG 清洁能源”、“氢、氨、氦等新能源”市场发展态势，在“制造业”和“服务业”两个方向上做好对未来产品、产业模式的培育，重点将结合公司的现有产品生命周期情况，通过不断的产品优化创新，更新

迭代，智能化升级来满足未来的市场和客户需求，通过差异化研发布局手段来应对国内激烈的市场竞争，打造自身优势产品，加强公司产品盈利能力的可持续性。

4、深入贯彻“低成本运营”理念，加强内控管理，多措并举，实现“降本增效”

2024 年，公司将深入践行“低成本运营”理念，根据不同业务板块的实际经营情况，面对产品市场竞争的日趋激烈，需要因地制宜在更广度和深度方面持续稳步推进产品降本增效，更多的彰显在公司各个管理职能、管理流程、管理手段中，练就公司高效集约发展的真本领，以面对国内外市场竞争时具备更强的市场竞争力；另外，在确保产品质量的前提下，坚持“优质优价”，构建稳健的战略供应体系，与一批优质的战略供应合作伙伴一起，共同合作竞争国内外市场。通过推行“低成本运营”理念，强化自身的成本控制能力，确保供应链和产业链上下游资源的整合能力来提高自身竞争力，使得公司发展更加行稳致远。

5、加强公司经营风险防范控制能力建设

随着近年来公司经营业务规模的不断发展，特别是海外业务的增多，对公司经营风险的防范和管控提出了更高要求，2024 年，一方面针对公司承接订单中的大、重、难的设备制造项目，在项目生产制造、安全管理、设备管理等方面都需要对自身提出更高的标准要求；另一方面，针对公司海外市场开拓过程中的海外市场信息掌握、当地法律法规理解、商务合同履行能力等方面需要加强自身风险识别和风险规避能力。因此，公司的集团化管控的风险防范能力要随着公司各业务的发展壮大而同步加强，2024 年，公司总部要协同各子公司从体系、制度、流程等各方面继续夯实对企业经营风险管控能力的建设工作。

6、做好公司募投项目建设工作

2024 年，公司将加快募投项目“常温及低温 LNG 船用装卸臂项目”及“氢燃料电池车用液氢供气系统及配套氢阀研发项目”的后续建设工作，力争早日建设完毕并投入使用。

7、加强公司治理，提升企业规范运作水平

2024 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，提高公司经营管理水平，确保公司合规运营，规范公司治理，强化信息披露义务，提高公司信息透明度，做好投资者关系管理工作，保护中小投资者的合法权益，重视对社会的回馈，做好企业社会责任工作。

张家港富瑞特种装备股份有限公司董事会

2024 年 4 月 15 日