

广州毅昌科技股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 年，广州毅昌科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、勤勉尽职，认真执行股东大会决议，积极推进董事会各项决议实施，不断完善公司法人治理结构，有效地保障了公司规范运作和可持续发展。现将公司董事会 2024 年度主要工作报告如下：

一、董事会建设及运作情况

（一）董事会机构设置情况

公司董事会由 7 名董事组成，设董事长 1 人，副董事长 2 人，独立董事 3 人。董事会设立审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会 3 个专门委员会。

（二）制度建设完善情况

2024 年，公司对内部管理制度进行了全方位、系统性的审查与修订，总计更新了 36 项制度，这些制度覆盖了多个部门，包括财务中心、管理中心、技术中心、审计监察部以及营销中心等多个核心部门。公司积极推动这些修订工作，以确保内部管理制度与时俱进，契合公司当下的发展节奏与战略需求，为公司的长远发展奠定坚实的制度基础。

（三）董事会专业委员会的工作情况

1. 董事会下设专门委员会成员情况

专门委员会类别	所属董事会届次	成员姓名
审计委员会	第六届	胡彬（主任委员）、何和智、任雪峰
提名委员会	第六届	何和智（主任委员）、任力、熊海涛
薪酬与考核委员会	第六届	任力（主任委员）、胡彬、宁红涛

2.报告期内审计委员会召开 4 次会议

会议届次	审议议案
2024 年第一次审计委员会	关于《2023 年年度报告及其摘要》的议案 关于《2023 年度内部控制自我评价报告》的议案 关于《2023 年度审计工作总结》的议案 关于《2023 年度审计报告》的议案
2024 年第二次审计委员会	关于公司 2024 年第一季度报告的议案 关于《2024 年第一季度审计工作报告》的议案
2024 年第三次审计委员会	关于《2024 年半年度报告》及其《摘要》的议案 关于《2024 年半年度审计工作报告》的议案
2024 年第四次审计委员会	关于公司 2024 年第三季度报告的议案 关于《2024 年第三季度审计工作报告》的议案 关于续聘会计师事务所的议案

3.报告期内薪酬与考核委员会召开 1 次会议

会议届次	审议议案
2024 年第一次提名与薪酬考核委员会	关于调整 2023 年限制性股票激励计划激励对象及授予数量的议案 关于向 2023 年限制性股票激励计划首次授予部分激励对象授予限制性股票的议案

（四）董事会秘书工作情况

2024 年度公司董事会秘书忠实、勤勉地履行职责。主要完成了以下工作：

1.加强协调和管理，不断提升信息披露质量；坚持真实、准确、

完整、及时的信披基本原则，本年度共完成法定信息披露 114 次。

2.有效组织和沟通，落实完成本年度十次董事会会议、五次股东大会所审议各主要事项的会前沟通、会议审议和会后披露工作。

3.增强主动性和多样性，提高投资者关系管理工作成效。主动通过多种渠道与投资者沟通，包括接待机构现场调研、召开业绩说明电话会议、参加券商投资策略会等，持续加强投资者关系维护和管理工作，持续正面、准确地传递公司的价值，争取机构投资者对公司价值的认同。公司规范的管理、良好的业绩和精准细致的投资者关系管理工作获得了资本市场投资者的认同。

（五）董事会运作情况

报告期内，公司董事会共召开了 10 次会议，共审议 35 个事项。

会议主要情况和决议内容如下：

会议届次	召开日期	召开方式	审议议案
第六届董事会第七次	2024年2月7日	通讯表决	1.关于回购公司股份方案的议案
第六届董事会第八次会议	2024年3月13日	现场表决	1.关于《2023 年年度报告及其摘要》的议案 2.关于《2023 年度董事会工作报告》的议案 3.关于《2023 年度总经理工作报告》的议案 4.关于《2023 年度财务决算报告》的议案 5.关于 2023 年度利润分配方案的议案 6.关于《2023 年度内部控制自我评价报告》的议案 7.关于 2024 年度日常关联交易额度预计的议案 8.关于 2024 年度对外担保额度预计的议案 9.关于 2024 年度向融资机构申请综合授信额度

			<p>的议案</p> <p>10.关于会计政策变更的议案</p> <p>11.关于《未来三年股东回报规划（2024-2026年）》的议案</p> <p>12.关于召开2023年年度股东大会的议案</p>
第六届董事会第九次会议	2024年4月12日	通讯表决	1.关于公司2024年第一季度报告的议案
第六届董事会第十次会议	2024年4月26日	通讯表决	<p>1.关于调整2023年限制性股票激励计划激励对象及授予数量的议案</p> <p>2.关于向2023年限制性股票激励计划首次授予部分激励对象授予限制性股票的议案</p> <p>3.关于调整回购公司股份价格上限的议案</p>
第六届董事会第十一次会议	2024年5月14日	通讯表决	<p>1.关于完成回购公司股份方案的议案</p> <p>2.关于公司向特定对象发行股票相关授权的议案</p>
第六届董事会第十二次会议	2024年5月27日	通讯表决	<p>1.关于为公司董事、监事及高级管理人员购买责任险的议案</p> <p>2.关于终止2022年度向特定对象发行股票的议案</p> <p>3.关于公开挂牌转让全资子公司股权的议案</p> <p>4.关于变更注册资本暨修订《公司章程》的议案</p> <p>5.关于召开公司2024年第二次临时股东大会的议案</p>
第六届董事会第十三次会议	2024年6月24日	通讯表决	1.关于对外投资设立子公司的议案
第六届董事会第十四次会议	2024年7月24日	通讯表决	<p>1.关于《2024年半年度报告》及其《摘要》的议案</p> <p>2.关于收购合肥江淮毅昌汽车饰件有限公司</p>

			40%股权暨关联交易的议案 3.关于召开2024年第三次临时股东大会的议案
第六届董事会第十五次会议	2024年10月23日	通讯表决	1.关于公司2024年第三季度报告的议案 2.关于变更回购股份用途并注销的议案 3.关于变更注册资本暨修订《公司章程》的议案 4.关于续聘会计师事务所的议案 5.关于处置闲置资产的议案 6.关于召开2024年第四次临时股东大会的议案
第六届董事会第十六次会议	2024年12月13日	通讯表决	1.关于向全资子公司增资的议案

（六）董事会建设情况

公司持续提升董事会支撑服务能力建设，坚持董事会会前预沟通机制；组织独立董事参加监管部门组织的上市公司独立董事培训班（后续培训），帮助上市公司独立董事更好地理解改革方向和制度要求，增强合规意识，提高履职能力，为外部董事更好地履职提供支撑服务保障措施。

二、公司战略规划与发展情况

2024年，公司全面深化战略转型成效显著，新能源业务强势崛起驱动整体业绩逆势回升。面对前期行业成本高居不下及传统业务收缩压力，公司通过精准优化资源配置、强化精细化成本管控，并加速推进汽车、新能源、医疗健康等核心赛道布局，实现经营质量跨越式提升。

2024年内，公司技术研发成果加速转化，新能源行业收入同比增幅达102.78%，汽车业务收入同比增幅19.61%，成为拉动增长的

重要引擎。同时，战略聚焦下的高质量发展家电业务运营成效凸显，毛利率实现增长。随着新兴产业链初步形成，公司 2024 年净利润实现扭亏为盈，为中长期高质量发展奠定坚实基础。

（一）新能源行业

报告期内，公司新能源业务把深化大客户合作和开发作为核心战略，致力于深化与前十大客户的合作，公司 2024 年新能源相关业务销售收入 43,595.65 万元，同比上升 102.78%。公司在加快战略转型步伐的同时兼顾稳健发展，控制风险，以确保经营质量的稳步提升。

2024 年，公司积极深化与大客户的合作关系，全力提升销售收入。新能源业务营销部门将深化大客户合作与开发确立为核心战略，凭借专业的市场洞察力和高效的执行能力精准发力，积极维护现有客户关系，在数个重点客户的新项目上成功获得定点，拓展了新业务版图。

（二）汽车行业

2024 年，公司汽车业务销售收入 94,060.34 万元，同比上升 19.61%。汽车业务新增项目超额完成目标，战略产品突破显著，推进与多家行业头部客户的深度定点合作，整体业务规模化发展。2024 年，公司成功拓展战略客户群体，并与客户在合作体系上进行了深度融合。公司将目光聚焦于头部车企，重点发力突破供应商体系壁垒，新增多个新项目定点，为公司的业务增长注入了强劲动力。

（三）医疗健康行业

2024 年，公司加强医疗营销团队营销力度，新开拓复星诊断、

深圳麦科田、基蛋生物 3 个医疗健康行业大客户，新定点伊鸿健康荧光卡、万孚定量卡、国睿全消毒第二代移液枪项目、迈瑞生命信息支持监护仪项目、金发医疗 IVD 耗材蝶形连接头等数个项目。

（四）家电行业

继公司 2023 年主动优化并放弃整机业务，仅保留部分附加值较高的结构件业务，2024 年公司深度参与客户开发端的新品规划，进行研发交流，以获取产品更高附加值。

三、公司主要经营指标情况

报告期内，公司实现营业收入 26.83 亿元，同比上升 18.66%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,469.94 万元，同比上升 144.59%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,671.28 万元，同比上升 107.60%。基本每股收益为 0.24 元/股，同比上升 145.28%，加权平均净资产收益率为 18.21%，同比上升 54.97%，公司资产总额为 23.76 亿元，负债总额为 17.96 亿元，归属于母公司所有者权益总计为 54,971.32 万元。

四、公司重大投资执行情况

（一）第六届董事会第十三次会议审议通过了《关于对外投资设立子公司的议案》，公司以人民币 5000 万元在安徽省安庆市投资设立安庆毅昌汽车零部件有限公司。截至报告期末，公司已完成首期出资 1,848.64 万元（占注册资本的 36.97%），相关生产线规划及设备选型工作同步推进。该子公司落地后将深化公司在长三角汽车产业集群的战略布局，与现有生产基地形成协同效应。

(二) 第六届董事会第十五次会议审议通过了《关于收购合肥江淮毅昌汽车饰件有限公司 40%股权暨关联交易的议案》，合肥江淮毅昌汽车饰件有限公司已办理完成股东变更的工商变更登记手续。本次交易后，合肥江淮毅昌成为公司参股子公司，其主营业务（汽车内外饰件研发制造）与公司现有业务链形成互补。

五、公司风险管控情况

报告期内，公司董事会持续加强公司风险管理和内控体系建设。董事会将“防风险”职责发挥与内控合规、内外审计等相结合，构建大监督体系，综合运用监督成果，推动发现问题整改落实。按计划开展内部审计项目，实现审计监督全覆盖；通过开展内部控制自我评价，未发现重大和重要缺陷；聘请外部审计机构对公司进行年度内部控制审计，经审计，公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

六、高级管理人员选聘、业绩考核与薪酬管理情况

2024 年未新聘任高级管理人员，高级管理人员均按照第五届董事会第三十八次会议审议通过的《关于董事及高级管理人员薪酬方案的议案》领取薪酬，并在公司年度报告中公布。

七、公司董事会不存在监管机构等要求整改的重大事项

八、新年度工作展望及主要工作计划

2025 年将坚决贯彻公司发展战略，坚决执行“高质量发展家电结构件业务，加快发展汽车结构件业务，提速发展新能源和医疗健康业务”战略。紧紧围绕经营目标，优化产品结构，严格管理流程，加强成本管控，拓宽业务渠道，实现高质量发展的目标。

（一）新能源行业

1.深耕客户、保障利润。

公司积极采取多项举措，全力保障利润稳定增长与业务的稳健发展。严格执行市场接单报价模型，从业务源头把控，为公司利润的稳健增长提供了有力保障。公司深入客户端，凭借专业的评估能力和丰富的市场经验，精准评估客户计划的落地可行性，有效提升订单预测的准确率，为生产与销售流程提供了坚实基础和可靠依据。在客户关系管理方面，公司深耕现有客户资源，凭借高品质的产品和卓越的服务，积极拓展在现有优质客户中的业务份额。通过不断巩固合作关系，公司实现了与客户的互利共赢。此外，公司还积极调整客户商务模式，逐步减少寄售制业务模型的占比，降低运营风险，提高资金周转效率，为企业的稳健发展筑牢根基。

2.多维驱动企业效益与精益化双提升

（1）“五降”。降低生产成本、管理成本、沉没成本、可控变动费用和损耗与浪费。

（2）“四增”。通过一系列措施增加产量、销量和客户满意度，从而提升企业效益。

（3）“四精”。精兵简政、精打细算、精益求精和精细数据，以最大化资源价值提升企业效益。

3.技术引领与协同创新并进，IML 核心产品领域新突破

（1）在产品构建上，公司聚焦于打造具备技术与制程双重壁垒的核心产品，开发 IML 格栅、透光灯具、后视镜等大型 IML 内外饰

部件，形成行业影响力，尤其着重于外饰 IML 透光部件的应用开发，深挖其在汽车外饰领域的潜力，为汽车外观的个性化与科技化提供更多可能。

(2) 在市场拓展方面，公司充分发挥自身的设计、结构、材料一体化优势，与主机厂保持紧密且深入的沟通协作。通过参与主机厂的设计流程，更好地把握市场趋势，实现技术创新和业务拓展。

(二) 汽车行业

1. 夯实外饰件基本盘，突破轻量化、声光电业务

(1) 通过数字化改造重构生产流程，推行精益管理，优化供应链协同，压缩非增值环节，实现制造成本下降，提升外饰件毛利率。

(2) 实现轻量化、声光电业务量产从 0 到 1 的突破，实现发光保险杠量产。

(3) 通过驻厂人员周访/季访、客户端质量 KPI 捆绑及内控防批量异常，力争年度大客户奖项，提升口碑。

2. 提升制造质量，保障产品交付

(1) 针对各客户订单制定保障交付计划，实施日计划排查，对问题点快速处理，现场改善，推进 IE 及标准化工作。

(2) 通过配模、维修、保养和配件制作来减少模具故障率，提高模具尾件修模修复率至 90%。

(3) 车间稽核执行全闭环流程，确保车间稽核问题闭环率达到 100%。

3. 聚焦降本增效，强化包材回收与运输满载管控，降低包装成本、

运输成本。

（三）医疗健康行业

2025 年公司医疗健康业务将持续强化市场与制造运营的支撑能力建设，实现业绩突破。重点大客户培育、重点新客户拓展、医疗健康新项目开发三管齐下，力争获取更多业务订单，实现医疗健康板块营收的显著增长。

（四）家电行业

1.强化前端研发对接工作，通过建立高效沟通机制，提前精准获取项目相关信息，为产品研发提供有力支撑。

2.深入优化供应商体系，综合评估供应商的产品质量、价格、交货期等多方面因素，实现采购成本的有效降低。

3.积极开展生产效率提升专案，运用先进的管理方法和技术手段，全面提升生产制造的效率和质量。

2025 年，公司董事会将坚定地按照未来三年滚动发展战略规划，高质量发展家电结构件业务，加快发展汽车结构件业务，提速发展新能源和医疗健康业务，为全年经营目标的实现而积极努力。

广州毅昌科技股份有限公司董事会

2025 年 3 月 20 日