

2024 年度总经理工作报告

各位董事：

我作为公司总经理，代表公司管理层向董事会作 2024 年度工作报告，请各位董事予以审议。

一、2024 年度主要财务数据和指标

单位：元

	2024 年	2023 年	本年比上年增减
营业收入	2,321,143,396.39	2,415,246,043.02	-3.90%
归属于上市公司股东的净利润	832,276,420.74	280,620,976.56	196.58%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	292,380,660.55	268,894,249.21	8.73%
经营活动产生的现金流量净额	-39,674,628.91	344,640,509.79	-111.51%
基本每股收益（元/股）	1.29	0.43	200.00%
稀释每股收益（元/股）	1.29	0.43	200.00%
加权平均净资产收益率	37.87%	16.13%	21.74%
	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减
资产总额	3,544,647,708.99	3,741,243,784.96	-5.25%
归属于上市公司股东的净资产	2,502,271,230.87	1,869,133,164.55	33.87%

二、2024 年度分季度主要财务指标

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	565,131,473.66	772,217,376.22	431,269,731.03	552,524,815.48
归属于上市公司股东的净利润	61,560,058.39	126,893,032.26	514,561,396.01	129,261,934.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	58,899,374.41	123,825,251.34	66,190,792.07	43,465,242.73
经营活动产生的现金流量净额	-29,891,047.87	30,596,761.68	-178,297,318.09	137,916,975.37

三、2024 年度公司整体运营情况

（一）总体经营情况

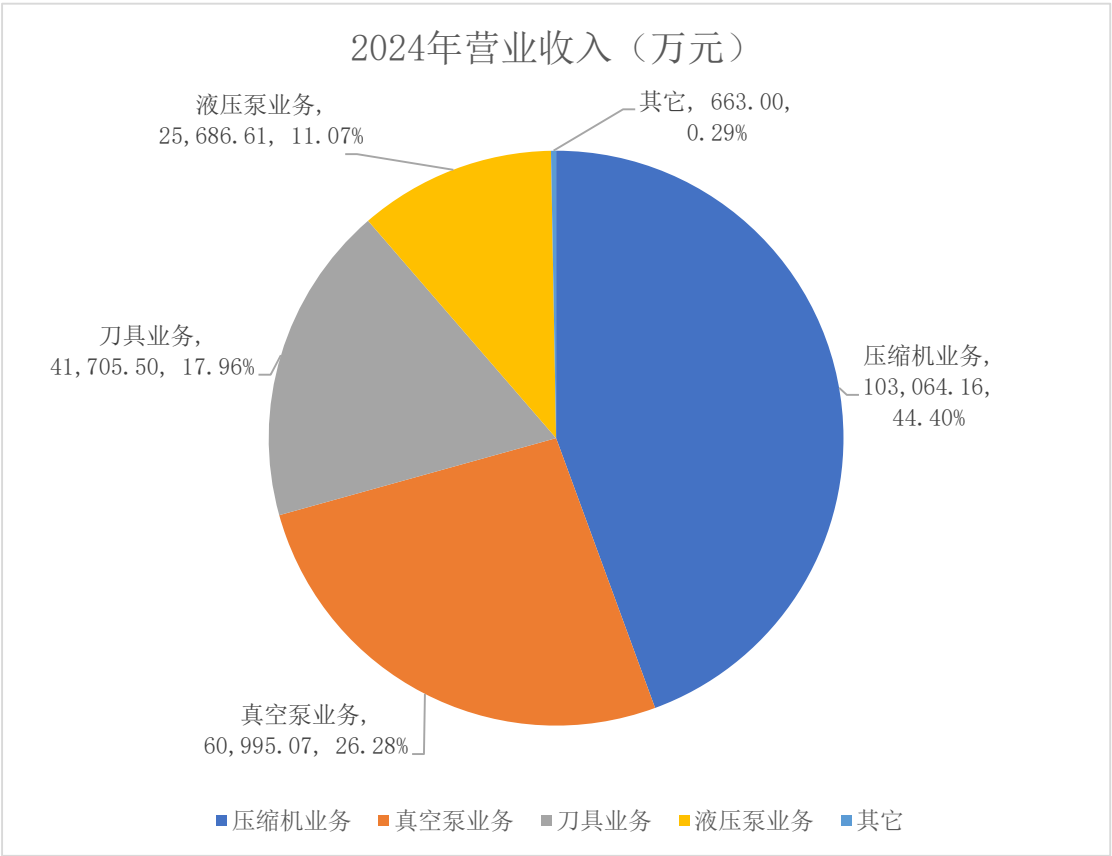
报告期内，公司实现营业收入 232,114.34 万元，同比下降 3.90%；营业利润 114,795.83 万元，同比上升 65.20%；利润总额 114,801.18 万元，同比上升 65.16%；

实现归属于上市公司股东的净利润 83,227.64 万元，同比上升 196.58%。

公司总资产 354,464.77 万元，同比下降 5.25%；归属于上市公司股东的净资产 250,227.12 万元，同比上升 33.87%。

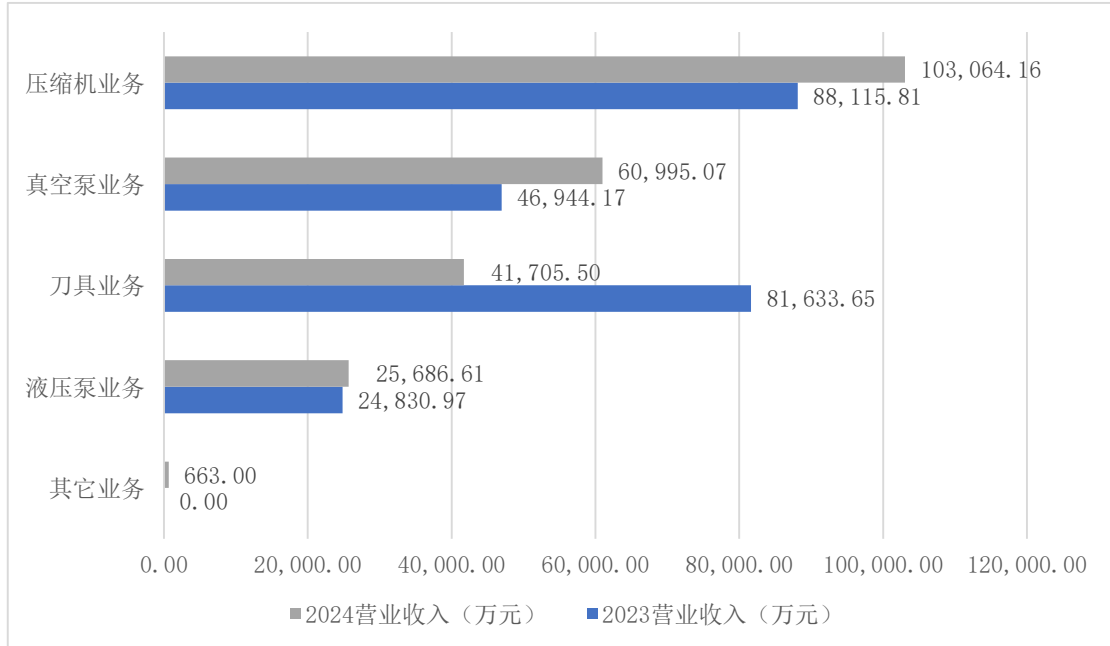
(二) 主要业务情况

1、各业务板块营收占比



报告期内，公司营业收入主要来源于压缩机业务，占主营业务收入的 44.53%；其次是真空泵业务，占主营业务收入的 26.35%；液压泵、刀具业务分别占主营业务收入的 11.10%和 18.02%，其它业务占主营业务收入的 0.29%。

2、各业务板块同比变动情况



报告期内，公司各业务板块均呈现上升趋势，其中，公司压缩机业务实现营业收入 103,064.16 万元，同比上升 16.96%；真空泵业务实现营业收入 60,995.07 万元，同比上升 29.93%；液压泵业务实现营业收入 25,686.61 万元，同比上升 3.45%；刀具业务实现营业收入 41,705.50 万元，同比下降 48.91%；其它业务实现营业收入 663.00 万元，同比上升 100%。

其它说明：

- 1、压缩机及液压泵业务发展态势良好，营收均稳步增长。
- 2、真空泵业务项目销售持续验收，收入有所增长。
- 3、从事刀具业务的阿诺精密已于 2024 年 7 月 1 日完成剥离，不再纳入合并范围。

（三）研发投入情况

公司注重研发投入和知识产权保护，报告期内公司研发投入为 11,035.84 万元。截至报告期末，公司有研发人员 267 人，占总人数 13.34%，占比较去年上升 1.51%；拥有各项有效专利 443 项，其中发明专利 45 项，实用新型专利 374 项，外观专利 24 项。

（四）其他情况

1、公司分别于 2024 年 4 月 23 日、2024 年 5 月 10 日召开第五届董事会第十二次会议和 2024 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于出售子公司股权暨签订股权转让协议的议案》，同意将公司所持有的阿诺精密全部股权转让给山特维克(中国)投资有限公司。截止 2024 年 7 月 1 日，公司出售的阿诺精密 55.94% 股权已完成交割，公司不再持有阿诺精密的股权，阿诺精密不再纳入公司合并报表范围。

2、公司出售阿诺精密股权，股权转让款为 125,550.11 万元，致使母公司无法满足高新技术企业认定标准中关于高新技术产品（服务）收入占总收入（包含财产转让收入）比例不低于 60%的要求。因此，公司 2024 年度所得税税率按 25% 计提。

3、公司于 2024 年 3 月 1 日至 2024 年 5 月 15 日期间，累计回购股份数量为 7,841,000 股，占公司总股本的 1.20%，最高成交价格为人民币 6.98 元/股，最低成交价格为人民币 6.22 元/股，成交的总金额为人民币 51,982,821.00 元（不含交易费用）。2024 年 5 月 31 日公司在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司完成上述 7,841,000 股回购股份的注销事宜，公司总股本由 652,256,868 股减少至 644,415,868 股。

四、核心竞争力分析

（一）产品定位优势

公司自成立以来始终秉持“节能减排、进口替代”的产品理念，这与国家倡导的节能减排和自主可控的发展战略高度一致，充分契合国家的战略方向。随着我国制造业的持续进步以及国家对节能环保和自主创新支持的不增强，公司将迎来更加有利的政策环境和广阔的市场机遇，为公司的后续发展提供坚实的基础。

展望未来，公司将继续秉持“节能减排、进口替代”的定位，进一步深化与国家战略发展的对接。公司将专注于产品的创新和技术升级，加速推进进口替代的进程，生产更加高效、环保的产品，提升核心竞争力，为推动我国制造业向高质量转型升级贡献自己的力量。

（二）制造能力优势

经过多年的积累和沉淀，公司在产品的生产、制造能力方面不断提升，形成了显著的优势。公司拥有一支经验丰富、技能优秀的生产制造团队，并在生产设备方面进行了大量的投入，引进了一系列国际领先的制造设备。这些先进设备不仅提高了生产效率，还大大提升了产品的精度和质量。公司实施了基于 6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）原则的制造管理体系，并通过严格执行 6S 标准，实现了从原材料采购到成品出库的全过程精细化管理，确保每一个环节都符合最高质量要求。强大的制造能力使公司能够迅速适应市场的变化，及时调整生产策略，确保产品质量始终处于行业领先水平。

后续，随着公司在宁波、江西、重庆等地生产基地的建成投产，公司的生产制造能力将得到进一步的增强。公司将通过不断优化生产流程和提升管理水平，致力于实现质量领先和成本领先，为客户提供性价比更高的产品。

（三）科技研发优势

公司坚信科技创新是推动发展的核心动力，在产品研发方面持续加大投入。公司构建了完善的研发体系，拥有一支高素质的研发团队。在重视科技研发投入的同时，公司同样注重知识产权的积累与保护，积极申请专利并参与国家及行业标准的制定。公司的科技研发优势确保了新产品的高效开发和现有产品的持续迭代和优化，为公司赢得了显著的竞争优势。

展望未来，我们将继续扩大在科技研发领域的投资，通过技术创新驱动公司的持续发展，保持公司在技术上的领先地位，以满足市场和客户日益增长的需求。

（四）品牌口碑优势

公司始终将品质视为企业发展的生命线，坚持以客户服务为核心价值导向。公司建立了覆盖研发、生产、检测的全流程品控体系，引进国际先进设备和技术团队，确保产品性能精准匹配用户需求，以卓越品质赢得客户长期信赖。公司构建了完善的售前和售后服务体系，确保客户在购买和使用过程中获得及时、专业的支持与帮助，树立了良好的口碑。多年来，凭借扎实的产品力和用户至上的服务理念，公司产品赢得了市场的广泛认可，螺杆压缩机主机更是被评为第五批全国制造业单项冠军产品。

未来，我们将继续秉持匠心精神，通过技术创新和服务升级，巩固行业领先

地位，让优质口碑成为企业最闪亮的名片。

五、公司面临的风险

1、行业发展波动风险

公司主要从事压缩机、真空泵、液压泵等通用设备的生产制造，产品广泛应用于机械装备制造、石油化工、食品生产等工业领域。公司业务与国民经济发展紧密相连，尤其与制造业的发展密切相关。如果制造业不景气，将使行业整体需求出现波动，进而对公司经营业绩产生影响。

面对行业发展的波折，公司坚定相信中国经济长期向好、中国制造长期向好的基本面不会改变，流体机械装备市场拥有广阔的发展前景。公司将加大压缩机、真空泵、液压泵等产品及关键零部件的研发和生产制造，做强、做大、做透流体机械产业链，提高制造能力和管理水平，优化产品质量和服务，增强核心竞争力，提升抵御行业波动的能力。

2、市场竞争加剧风险

随着技术创新的加速，产品迭代周期缩短，各企业为保持竞争力纷纷加大在研发和生产领域的投入。与此同时，新进入者不断涌入市场，进一步加剧了行业竞争，使原本复杂的市场格局更加动态多变。

面对愈发激烈的市场竞争，公司坚持“进口替代、节能减排”的产品定位，同时积极拓展国际市场，推动转型升级，提升研发、制造能力，创新销售模式，拓展销售渠道，为客户提供更优质的产品，提高自身核心竞争力。

3、管理和控制失控风险

随着公司的不断成长，其组织结构和管理体系变得日益复杂，这不仅提升了经营决策的难度，也对风险控制提出了更高的挑战。为了适应这种变化，经营团队需要在管理水平、风险控制能力、资源整合效率以及协同合作方面展现出更高的专业素养。

为确保公司的持续稳定发展，我们将严格遵循相关法律法规，并依据公司章程，致力于完善和优化内部控制制度与管理流程。通过调整管理体系，积极引入创新的管理模式来提升组织效能，力求实现管理上的科学性和高效

性。同时，公司计划进一步增强全员的风险管理意识，加强对内部控制的监督力度，确保每一项决策都基于科学分析，并能有效执行。

4、产品迭代缓慢的风险

在当前快速发展的市场环境中，技术已成为推动进步的核心动力，特别是产品的技术创新，更是公司成长的关键因素。若产品无法紧跟市场变化进行及时升级与迭代，将严重影响公司的可持续发展。

针对产品迭代速度缓慢可能带来的风险，公司将采取积极措施：一是持续加大研发投入力度，确保研发资源的充足与稳定；二是积极引进和培养高素质技术人才，打造一支高效、创新的研发团队；三是与国内外的科研院所、高校合作，了解行业先进技术和趋势；四是不断完善研发体系，优化研发流程，提升研发效率。通过以上举措，公司致力于巩固在行业内的技术领先地位，确保产品始终处于市场前沿，从而为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

六、公司未来发展展望

（一）公司发展战略

公司坚持高端制造和智能制造的发展方向，聚焦主业，加大压缩机、真空泵、液压泵等产品及关键零部件的研发和生产制造，进一步做强、做大、做透流体机械产业链。

公司秉承勤劳节俭、稳步发展、创造价值的经营理念，倡导弥勒文化中的开明、开拓、和谐、和乐精神，致力于把公司建设成一家拥有核心竞争力和谐发展的国际型公司。

（二）经营计划

公司将以长期发展战略为指导，坚持“进口替代、节能减排”的产品定位，同时积极拓展国际市场，推动转型升级，提升经营能力，为客户提供更优质的产品，为股东创造更大的价值。

1、加强关键零部件制造：在现有产品基础上，加强关键零部件的生产制造，提升产品竞争力。

2、拓展销售模式与渠道：积极创新销售模式，拓展销售渠道，主动融入全球产业链，大力开拓海外市场业务。

3、优化生产流程与基地建设：持续优化生产流程，提升生产效率，加快推进宁波、江西、重庆等新生产基地的建设，全面提升制造生产能力。

4、加大研发创新力度：加大研发投入，积极引进和培养科技人才，持续推进新产品的研发和迭代，拓展产品应用领域和市场，发掘新的市场增长点。

5、加强数字化投入与产业互联平台建设：加大数字化投入，赋能产业链，通过不断积累产业链数据，实现数据驱动产业链的产品制造与交易。

特此报告。

宁波鲍斯能源装备股份有限公司

总经理：陈金岳

2025 年 3 月 27 日