

## 张家港富瑞特种装备股份有限公司

### 2024 年度董事会工作报告

2024 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 2024 年度的主要工作情况报告如下：

#### 一、2024 年度公司总体运营概况

2024 年，公司专注 LNG 应用装备、重型装备、LNG 加工运维服务及销售三大主业发展，在立足主营业务的基础上积极推动公司从 LNG 装备制造向能源服务运营的转型升级，努力将国内成熟的 LNG 运营服务商业模式推向海外市场，报告期内各业务板块均呈现出良好的发展态势。2024 年，公司全年实现营业收入 332,239.93 万元，同比增长 9.34%，实现净利润 21,921.58 万元，同比增长 49.02%。

##### 1、把握行业发展机遇，加强 LNG 应用装备市场开拓

报告期内，国内天然气重卡销量同比增长 17%，创下国内天然气重卡近年来销量新高，受益于此，公司控股子公司富瑞新能的 LNG 车用供气系统产品凭借自身稳定的产品质量、高效便捷的配套服务以及成熟领先的技术优势，在国内市场取得了较高的市场占有率；同时，富瑞新能积极开拓 LNG 车用供气系统产品的海外市场，取得了海外市场的小批量订单，这为公司 2024 年度的经营业绩增长提供了有力支持。

报告期内，公司全资子公司富瑞深冷积极开拓海外市场，全球化业务布局取得了初步成功，其生产制造的三菱系列散货船 LNG 燃料罐项目首台 3000 方 LNG 燃料罐顺利发往日本今治船厂，为日本新型散货船提供清洁能源动力；成功交付了澳洲客户 LNG 批量储罐、LNG 批量槽车、配套撬块等产品；在亚洲区 100 家供应商中脱颖而出，被瓦锡兰授予“最佳供应商”证书并受邀在庆祝瓦锡兰成立 190 周年的供应商大会上领奖；被三菱重工授予“最佳供应商”证书，上述客户对公司产品的认可激励了富瑞深冷走向海外市场的勇气和决心。

##### 2、重型装备项目承接能力进一步加强，海外客户认可度稳步提升

报告期内，公司全资子公司富瑞重装的重型装备产品海外市场订单饱满，产能利用率、项目承接能力取得了很大提高，首次完成 2000 吨碳钢塔器、1000 吨以上的不锈钢塔器等产品的生产制造，丰富了公司的产品项目承接经验，进一步提升了生产制造能力和海外项目实施落地的能力；同时，富瑞重装持续优化设备检测工艺流程等生产过程环节，提高了检测资源的利用效率和检测技能，强化了项目执行效率和产品质量控制。2024 年，富瑞重装在维系现有客户如壳牌、埃克森美孚、韩国三星、现代等世界五百强油气行业龙头公司、工程总承包公司的基础上积极开拓新客户，打破常规、主动创新，利用自身的品牌优势与口碑，与欧洲、中东、日韩等高质量客户保持良好沟通，积极邀请新客户来访参观，推动战略合作，富瑞重装优秀的团队和稳定的项目执行能力给目标客户留下了深刻印象，助力富瑞重装进一步在海外市场做大做强。

### 3、立足国内能源服务市场，将运营服务模式推向海外市场

报告期内，利用国内中西部地区小型偏远井口气大力开发的契机，公司持续推进 LNG 装备制造向能源服务的转型升级工作，公司控股子公司富瑞能服在川渝等地区继续落地新的液化工厂项目，截至本报告期末，富瑞能服在手运营 LNG 液化工厂项目十余个，在建和运营的项目 LNG 日液化处理量合计达到 240 万方。同时，富瑞能服深入开发场站智能控制系统，通过远程控制中心做到程序连锁实时掌握各项目场站的运行情况，有效保障了项目的稳定安全运营，为未来业务发展提供了稳定助力。

利用国内天然气液化加工服务的成功经验，富瑞能服逐步探索将 LNG 运营服务商业模式推向海外市场，报告期内，公司在巴西设立海外子公司，加大国际 LNG 能源运营市场开发力度，利用巴西等地丰富的天然气资源和广阔的天然气应用市场需求，打造从上游天然气处理及液化到 LNG 储运、应用的全产业链“国际能源运营服务商”模式，提升公司的国际市场竞争力和整体抗风险能力，未来有望成为公司新的利润增长点。

### 4、提高公司研发水平，做好产品创新工作

报告期内，富瑞新能成功研发改进 LNG 车用供气自动增压系统，同时公司对现有 LNG 车用供气系统的封头结构、增压管管路等部分进行了改进升级，有利于提高产品质量，更好地满足重卡司机的使用需求。报告期内，公司顺利完成氢燃料电池车用液氢供气系统及配套氢阀的性能检测工作，富瑞深冷成功研发了 40

立方液氢罐箱和 60 立方液氢储罐，为公司未来的发展提供了技术储备，提高了公司的核心竞争力。

#### 5、募投项目建设完毕，项目实施效果显现

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2020 年度向特定对象发行股票剩余募集资金投资项目“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”已按期达到预定可使用状态，公司对上述剩余募投项目进行了结项并将节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。至此，公司 2020 年度向特定对象发行股票募集资金投资项目均已实施完毕。

报告期内，公司通过子公司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”及通过子公司长隆装备实施的募投项目“常温及低温 LNG 船用装卸臂项目”顺利投入使用，有效扩大了 LNG、液氨等新能源船用设备及 LNG 船用装卸臂等优势产品的产能，对公司当期业绩的实现做出了贡献，也为未来业绩的提升打下了基础。

#### 6、进一步降本增效，提升企业可持续发展能力

报告期内，公司贯彻实施“低成本运营”理念，强化内控管理、降本增效工作，由公司总部牵头，各子公司业务板块积极参与，深入研究各自在经营过程各个环节的不足之处并实施改进工作，全年累计完成 140 多个项目，主要体现在降低采购成本、改进技术工艺、改良设备性能、优化生产流程、减少费用支出、资源再利用等方面，取得了显著成效，有效加强了各子公司的成本管控能力，为公司实现当期经营业绩提供了有力支撑。

报告期内，公司 2023 年度限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期限制性股票已归属完毕，预留授予部分已完成授予工作。公司股权激励计划的顺利实施有利于调动公司主要管理团队成员的工作主动性和积极性，提升公司核心竞争力，实现公司的长期健康可持续发展。

## 二、2024年度董事会主要工作

### 1、规范公司治理，保障公司平稳运行

2024年，公司筹备并召开了11次董事会、8次监事会、4次股东大会，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。

## 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。2024年，除“2023年年度报告”因相关人员工作失误出现后续更正情况，并受到了有关监管部门的处罚外，未发生其他信息披露问题。后续公司将进一步加强合规意识和责任意识，保证信息披露质量。

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进行相关沟通，在深交所互动平台共回复投资者提问140余条，成功召开了2023年年度网上业绩说明会，并于2024年6月举办了特定对象调研活动，相关调研记录表及时对外公布。

## 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，2024年全年公司共召开董事会独立董事专门会议1次、董事会审计委员会5次、董事会薪酬与考核委员会3次、董事会战略委员会1次，相关委员积极出席相关会议，独立董事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2025年度经营计划

2025年，面对国内市场竞争激烈、国际形势变化多端、地缘政治风险加大等因素的影响，公司必须稳健经营、团结一心，继续坚持做大做强“装备制造+能源运营服务”主业，通过科技创新提高产品技术，秉承客户至上提高服务水平，实施“低成本运营”实现降本增效，同时积极开拓海外市场，加速推进数字化转型升级，以提高产品竞争力、扩大市场份额和销售规模、提升经营业绩。同时，坚持依法合规诚信经营，打造优质的员工干事创业平台，认真履行社会责任，努力打造一流上市公司，为股东创造价值。

1、加强海外市场的开拓力度，创新服务业板块发展，以“服务运营”带动“装备制造”整体提升

2025 年，面对国内装备制造、能源服务市场竞争激烈的态势，公司将努力加快各业务板块的海外市场拓展步伐，公司所有业务板块都要力争实现国内、海外市场的同步发展，持续加强海外营销团队的建设，进一步开拓海外的新兴市场，加强与海外客户的多维度联系，要“与客户做邻居”，快速响应客户需求，力争赢得更多的市场机遇和订单。

2024 年，富瑞巴西公司的成立迈出了公司海外业务布局的重要一步，2025 年公司将加快落地海外能源服务运营业务，将公司近年来在国内能源运营服务市场实践成功的先进技术、项目管理、商业模式带到海外市场，力争在南美地区落地首个海外能源运营服务项目。同时，以“能源运营服务商”（LNG 液化加工+LNG 销售）进军海外市场，充分发挥公司 LNG 全产业链装备制造优势，以能源运营服务业务为突破点，带动公司 LNG 产业链装备整体出海，为海外客户提供 LNG 产业发展的整体解决方案。

2、加快推进公司技术创新，加速推进数字化转型，不断提高公司产品竞争力

2025 年，公司将继续加快生产设备的升级改造，通过深入分析生产数据，不断提升自动化设备、智能机器人和 AI 算法在装备制造过程中的应用，降低难、重岗位的劳动强度，提高核心关键工序的自动化水平，确保产品质量的一致性和稳定性，从而降低人力成本、提高劳动生产效率。另一方面，持续进行研发设计创新，用好“产品生命周期管理系统”（PLM），提高产品的设计管理水平，提高产品的智能化程度，赋予产品智能化的“灵魂”，打造富瑞“智慧云管理平台”（“智云平台”），完成从数据收集到数据分析应用，提高产品附加值，为客户提供更好的服务、创造更多的价值，从而进一步提升公司 LNG 全产业链产品的市场竞争力。

3、加强公司内控管理水平，持续巩固深化“低成本运营”管理工作

2025 年，公司将继续巩固产品降本增效、构建稳健上下游供应体系等“低成本运营”管理举措，将成功的实践经验发扬光大，在保证产品质量和服务的同时，各子公司业务板块因地制宜，通过技术创新、工艺改进、智能化改造、资源再利用等多环节持续推进“降本增效”工作。同时，深入挖掘公司经营环节和生产过程中的各项“隐性成本”，通过不断优化管理流程、管理手段、管理职能，运用创新的工具、手段、方法来减少低效、浪费，将“低成本运营”的管理理念

深入人心。

4、加强“人效”管理及企业文化建设，优化完善公司激励评价机制，建设优质人才梯队

公司的良好发展离不开优秀的员工团队，2025 年，公司将进一步延伸拓展加强“人效”管理，加强对于各级员工绩效评价，完善绩效评价机制，落实各类激励举措，激发全体员工的干事创业热情；适时优化和淘汰不适应公司发展的人员，打造优质的人才梯队，提高公司应对激烈的国内外市场竞争能力。同时，注重公司企业文化宣传，做好公司“软实力”建设工作，努力为员工创造公平、和谐、优美的工作环境，畅通晋升通道，广泛吸引社会人才，让更多的有激情、有干劲的人员加入到公司的大家庭中来。

5、立足市场需求，坚持创新发展底色，打造公司新的竞争力

创新一直是公司持续稳健发展的底色，2025 年，公司将继续做好技术创新、新品研发和技术人才培养，依托公司国家级技术中心、国家级博士工作站，加强与科研院所的交流合作，持续关注“LNG 清洁能源”、“氢、氨、氦等新能源”市场发展态势，结合公司现有产品生命周期以及市场需求反馈，适时推出具备竞争力的创新产品，为公司的未来发展提供新的动力。

6、做好事前管理，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，特别是海外投资和业务的不断增多，对公司经营风险的防范和管控提出了更高的要求。2025 年，一方面公司要建立完善的市场调研机制，及时了解海内外市场需求动态和竞争对手情况，为产品研发和市场推广提供依据，同时加强品牌建设和市场推广，提高产品知名度和美誉度，增强市场竞争力；另一方面，运用金融工具进行汇率和利率风险管理，优化海外业务布局，根据不同国家和地区的经济形势，合理配置资产和业务；同时，聘请专业律师团队为公司海外业务提供法律咨询和服务，确保公司运营符合当地法律规定，加强知识产权保护意识，及时在海外申请专利、商标和版权注册。

7、加强公司治理，提升企业规范运作水平

2025 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，不断更新完善公司生产经营各个环节的内部控制制度，明确各部门和岗位的职责权限、工作流程和审批程序，确保各项业务活动有章可循。同时，强化信息披露确保投资者能够及时了解公司的经营状况

和发展动态，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，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

2025 年 4 月 11 日