

浙江力诺流体控制科技股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年，公司管理层在董事会的带领下，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《浙江力诺流体控制科技股份有限公司章程》等公司制度的要求，勤勉、忠实地履行自身职责，贯彻执行股东会、董事会的各项决议，较好地完成了 2024 年度各项工作。管理层围绕年初制定的经营目标，制定科学合理的经营计划，为公司的未来发展积蓄了力量。接下来，我谨代表公司管理层就 2024 年度工作情况向董事会汇报如下：

一、2024 年度公司总体经营情况回顾

（一）2024 年度主要经营情况

2024 年宏观经济环境依旧错综复杂，下游行业固定资产投资放缓，部分项目建设周期延长，市场竞争态势持续升级；其中多晶硅、锂电池等行业，受供需格局转变，经历深度周期调整。在严峻的经营背景下，公司深耕高质量发展，坚定不移地实施“内生+外延”的发展战略，紧跟产业未来发展方向，对内积极强化技术研发、产品质量、生产管理、数字化转型以及人才储备，对外深化产业链布局，为公司可持续发展进一步夯实了基础。

报告期内，受客户固定资产投资计划调整及周期性波动影响，市场价格竞争激烈，公司毛利收窄，加之部分应用领域的产品订单同比减少，公司实现营业收入为 93,280.60 万元，同比下降 16.05%；归属于上市公司股东的净利润为 1,833.39 万元，同比下降 82.88%。

（二）2024 年度主要工作回顾

1、持续研发精准投入，落实“好产品”战略

报告期内，公司持续进行技术创新与产品质量提升。一方面，公司依托核心技术与自主创新能力，以客户需求和市场演进为导向，持续投入研发资源，构建适用于各种复杂工况环境的全场景应用的产品矩阵，例如低泄露球阀、安息角阀、基于激光喷焊+PVD 复合防护层技术的高频高压球阀等，从不同方面解决客户对控制阀的特定需求，以便为不同行业的客户提供更优质、更专业的解决方案，有助于提升公司在市场上的竞争力。

另一方面，公司在积极推进产品生产工艺的迭代、工艺流程的优化以及设备优

化的同时，持续完善自动化与柔性制造系统；并严格落实内外部相关质量体系融合要求，通过打通内外部监管，以数据收集和分析为辅助，强化产品线全生命周期管理，提升生产效率和提高产品质量。

2、多维度推进管理变革，完善公司治理体系

报告期内，公司全力推进管理变革。在精细化管理上，将其贯穿生产经营与重点客户项目，确保管理措施落地。同时，借助专业团队梳理流程，实现管理与数据标准化，搭建科学高效、利于精准决策的运作系统，提升部门协同与管理效率。推行透明化管理，防控决策风险，全方位提高企业运行与管理水平，助力高质量、可持续发展。

组织与人才建设方面，公司依据法规与运营状况，完善内控，强化独立董事职能，并完成董事、监事以及高级管理人员的换届选举与聘任，增设职工代表董事，新增1名副总经理，优化管理架构。

公司将人才视为企业发展的第一动力，坚持“内部培育+外部引进”并重的原则，系统推进高素质人才梯队建设。公司围绕岗位需求构建分层分类培养体系，实施多元化培养举措；为保障人才供给，拓宽招聘渠道；进一步完善“选育用留”全周期机制，优化绩效考评、竞聘晋升、轮岗实践及薪酬激励体系，激发员工潜能与归属感，推动人效提升与组织战斗力提升。2024年，公司完成2022年限制性股票激励计划首次授予部分第二期和预留授予部分第一期限制性股票的归属，覆盖公司核心骨干人员，有效增强员工的归属感和稳定性，为公司应对激烈的市场竞争提供了坚实的人才支撑。

公司通过多管齐下，推动企业治理体系持续完善，助力高质量发展。

3、瞄准客户需求，精准拓展市场

在销售体系方面，公司构建了“总部统筹-区域联动-专业深耕”营销架构，由公司总部扮演关键的信息中枢角色，负责全国范围内的资源协同与策略统一，实时整合市场数据，指导区域团队精准开发客户；设立产品事业部，形成差异化竞争优势。并建立动态价格监测机制，根据市场行情变化，及时调整公司销售价格策略，提高公司市场竞争力。

在客户服务升级与品牌价值塑造方面，公司坚持以客户体验为核心，构建“产品体验+服务体验”双轮驱动的服务管理模式，打造覆盖售前至运维的全周期服务体系，以服务促进发展，用服务创造价值，强化主动服务意识，更好地满足客户对高质量服务的期待，以进一步满足客户全场景应用需求，打造“按需响应”品牌效

应。同时，强化“控制阀全场景应用服务商”定位，结合展会、论坛等平台提升品牌曝光度与行业影响力。

通过多维举措，公司致力于将“浙江力诺”打造为下游客户信赖品牌，在巩固现有市场份额基础上，开拓新兴蓝海市场。

4、持续推动企业数字化转型

持续推进公司及各子公司流程数字化建设，提高信息流转的及时性和完整性。报告期内，公司完善了 ERP、MES、PLM、WMS、BI 等核心系统的贯通，搭建“营销—生产订单—技术设计—生产—交货—售后跟踪—维保”信息化数据集成平台，实现订单信息的快速传递与精准对接，提升了对市场需求快速响应能力和售后服务能力，助力公司实现灵活组织、精细化运营、人才建设。

该平台不仅支撑了公司“总部战略管控+区域灵活作战”的管理模式，为一线员工技能培训与管理层决策提供实时数据支持，助力公司实现灵活组织、精细化管理、人才建设。

5、深化产业生态布局，构建多元协同发展新格局

公司在深耕主营业务的同时，紧跟国家发展规划以及行业发展趋势，发展公司具有一定优势和具有良好市场前景的产业链延伸业务和多元化业务，拓宽业务范围，探索新赛道、培育新动能。截至报告期末，公司已通过对外投资完成定位器、检维修、环保设备、防腐管道等多领域覆盖。

报告期内，公司通过增资控股克里特机械（持股 53.45%，间接控股克里特集团 53.45%）的方式对工艺阀领域进行重点布局，助力公司拓宽产业链以及丰富产品品类；同时，增持江苏丰瓷股权至 33.38%（工商变更中），进一步强化防腐管道领域布局，完善公司在工业流程的产业链；子公司瑞恪智能装备已实现机械式/智能式定位器研发量产；在检维修方面，公司与子公司诺特阀门协同累计了一定的应用业绩。

二、2025 年经营方针与计划

（一）公司发展战略

以高质量发展为目标，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级；在十四五末，让“浙江力诺”成为流体控制领域头部品牌之一。

（二）公司 2025 年度经营计划

展望 2025 年，宏观环境的不确定性仍将持续作用于下游行业的固定资产投资，

对公司而言，机遇与挑战交织。面对外部环境的不确定性与快速变化，公司将继续围绕聚焦主营业务开展工作，将优势资源集中在核心业务上，并强化产业链资源协同效能，提高资源的使用效率；同时内部管理上进行降本增效，加强财务管理和成本控制，提升公司盈利水平。公司将通过一系列举措，推动企业的高质量发展，用结构化能力升级构筑发展确定性，持续提升抗周期生存与发展能力。为此，2025年公司重点工作将围绕以下方面开展：

1、优化营销布局，加强市场拓展

2025年，公司实施区域结构战略性重组，打破业务布局传统地域划分模式，构建以业务协同为导向的“战区”模式运营体系。在持续深耕精细化工等优势行业的基础上，加速向石油石化、煤化工及矿业等战略行业纵深突破，同步完善智能定位器、设备全生命周期检维修服务以及工艺阀系统解决方案布局，强化产业链综合服务能力和行业协同发展。

2、推进“好产品”战略纵深发展

2025年，公司将以“技术驱动、品质筑基、服务增值”为核心，推进“好产品”战略纵深发展。公司将聚焦行业技术趋势与客户潜在需求，优化研发流程，通过自主研发、联合开发、产学研合作等多种创新模式，加速产品创新与成果转化；深化供应商质量协同管理，通过持续培训与绩效评价融合，提升全员质量意识，将质量管控深度植入生产各环节；深化主动服务体系，完善快速响应机制，持续提升客户体验与品牌价值。通过技术研发、质量管理与服务体系的深度协同，着力打造具有市场辨识度的品质标杆产品，为企业的可持续发展构筑坚实根基。

3、数智化运营赋能，落实降本稳质

公司将持续深化精细运营与数智能力融合，构建标准化、数据驱动的管理体系。对外整合市场与客户需求数据，动态指导销售策略与供应链调整，实现资源精准配置；对内构建生产全链路数据平台，实时采集采购、生产及工艺等数据，支撑工艺优化、成本管控及考核机制改进，实现管理决策的科学化与精准化。

4、加强子公司经营管控，拓展新的高潜力增长点

2025年，公司将加强子公司经营管控，在发挥子公司各自优势的同时，推动与子公司资源共享与协同合作。公司将以产品横向多元化为战略基石，通过顶层设计实现资源协同配置，并将整体规划分解至各子公司。同时通过搭建总部级资源共享平台，对齐研发、采购、市场等环节的协同节点，破除信息孤岛，集中调度技术专家、供应链资源及客户渠道，针对子公司重点项目实施“资源包”定向投放，放大

横向多元化产品链优势。形成战略同频、资源互通、能力共建，实现整体竞争力跃升。

公司还将继续在与公司业务相关的领域进行投资和投入，沿着产业链上下游进行投资布局与资源整合，为今后进入更为广阔的领域发展做出探索和积累。

5、深化组织能力，持续完善合规体系

公司将继续完善高素质人才梯队建设，重视专业人才在提升公司整体质量水平和推动公司发展中的关键作用，确保他们在各自领域内发挥最大效能。同时，公司将通过进一步完善培训体系、薪酬体系、福利保障以及晋升机会，注重企业文化宣传和价值认同，吸引、培养和留住更多优秀人才。此外，公司还将培育高绩效文化和梳理组织职责，提升组织效能、人均效能。并且持续推进公司合规体系建设，有效保障业务的合规经营和稳健发展。

浙江力诺流体控制科技股份有限公司

总经理：

2025年04月21日