

## 聚龙股份有限公司

### 2024 年度董事会工作报告

2024 年度公司董事会严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等法律法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等的相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，执行股东大会的各项决议，持续规范公司治理，恪尽职守、勤勉尽责地开展各项工作。全年董事会紧紧围绕公司发展战略，坚持突出重点，带领经营层不断开拓进取开拓新业务的同时努力稳定传统业务的发展。现将董事会 2024 年度的重点工作及 2025 年的工作计划报告如下：

#### 一、董事会运行情况

2024年，董事会共召开了4次会议。历次会议的召集、提案、出席、议事及表决均按照《公司法》、《公司章程》的相关要求规范运作。相应审议议案均在巨潮网及全国中小企业股份转让系统信息披露网站公告。

#### 二、股东大会运行情况

2024年，董事会共提请组织召开了1次股东大会，大会的召集、提案、出席、议事及表决均按照《公司法》、《公司章程》的相关要求规范运作。相应审议议案均在巨潮网及全国中小企业股份转让系统信息披露网站公告。

#### 三、2024年公司经营情况

公司是国内领先的“金融电子”与“金融服务”整体解决方案供应商，面向国内外金融领域提供货币反假、智能清分、智能金库、金融配送及金融服务等解决方案等业务。公司是多家国有商业银行总行入围供应商，在货币反假、智能清分、第三方金融服务等领域具有较强的品牌优势。

报告期内，公司从事的主营业务分为两个部分：第一、金融机具、电子产品销售业务：

涵盖商业银行网点柜台、后台及现金处理中心、金库系统等现钞类终端处理设备，以及智能收银终端等金融电子产品；随着新的金融标准实施工作的推进，行业需求体量保持稳定释放。

第二、现钞数字化金融服务系统开发及运营业务：涵盖基于商业银行网点、金库业务模式的集约化现钞处理运营平台，以及第三方现钞处理、金库管理一体化服务运营、供应链金融系统开发及服务等业务。

## 2024 年主要会计数据和财务指标

单位：元

盈利能力	本期	上年同期	增减比例%
营业收入	189,312,607.58	194,152,437.74	-2.49%
毛利率%	39.41%	39.09%	-
归属于两网公司或退市公司股东的净利润	-85,483,212.55	-245,768,955.83	65.22%
归属于两网公司或退市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-91,384,848.69	-124,225,694.12	26.44%
加权平均净资产收益率%（依据归属于两网公司或退市公司股东的净利润计算）	-15.89%	-34.95%	-
加权平均净资产收益率%（依归属于两网公司或退市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	-16.99%	-17.67%	-
基本每股收益	-0.1556	-0.4473	65.22%
偿债能力	本期期末	上年期末	增减比例%
资产总计	683,349,232.93	806,178,685.26	-15.24%
负债总计	174,674,308.96	215,316,826.82	-18.88%
归属于两网公司或退市公司股东的净资产	496,194,874.73	580,730,086.87	-14.56%
归属于两网公司或退市公司股东的每股净资产	0.9030	1.0568	-14.56%
资产负债率%（母公司）	27.16%	27.88%	-
资产负债率%（合并）	25.56%	26.71%	-
流动比率	1.75	2.65	-
利息保障倍数	-122.89	-444.16	-
营运情况	本期	上年同期	增减比例%
经营活动产生的现金流量净额	5,785,716.48	-63,098,848.58	109.17%
应收账款周转率	12.32	4.87	-
存货周转率	1.94	1.39	-
成长情况	本期	上年同期	增减比例%
总资产增长率%	-15.24%	-19.81%	-
营业收入增长率%	-2.49%	-31.67%	-

净利润增长率%	66.77%	-35.87%	-
---------	--------	---------	---

#### 四、公司2025年主要经营计划

##### （一）积极稳定传统市场

公司将积极做好原有业务，以技术升级和创新为牵引，实现要素驱动转变，依托政策驱动、商业模式创新等，努力深耕银行领域服务为客户提供优质解决方案；巩固品牌优势，稳定机具市场，同时拓展市场需求产品种类多样性，全力提升市场占有率，积极开拓新的市场机会，寻找新的业务增长点。

##### （二）持续加强经营管理

公司将继续强化内部控制和财务管理，完善管理规范，提升管理水平，着力完善内部控制和规范治理水平，加强预算管理和成本管控，持续加强催收，做好开源节流、降本增效工作，严格控制各项费用支出，降低经营成本。

##### （三）拓展区域现金及向下细分业务

积极拓展区域现金及向下细分业务，积极加强系统渠道运营和管理，形成新的产业集群，延长行业生命周期，向产品服务系统、信息化系统平台化寻求商机。