

浙江力诺流体控制科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

2025 年，公司管理层在董事会的引领下，始终以《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规为准则，严格遵循《浙江力诺流体控制科技股份有限公司章程》及各项内部规章制度，恪尽职守、勤勉尽责，全力落实股东会、董事会的各项决议，基本完成了 2025 年度既定的各项工作任务。

过去一年，我们紧紧围绕年初制定的经营目标，结合市场形势与公司实际，科学谋划、精准施策，制定并实施了一系列切实可行的经营计划，不仅巩固了公司的市场地位，更为长远发展筑牢了根基、积蓄了动能。

接下来，我谨代表公司管理层，就 2025 年度的工作情况以及 2026 年度经营计划向董事会作如下汇报：

一、2025 年度公司总体经营情况回顾

（一）2025 年度主要经营情况

2025 年，在全球经济复苏放缓、国内部分下游行业固定资产投资趋于谨慎的宏观背景下，控制阀行业市场竞争进一步加剧，企业盈利普遍承压。报告期内，面对行业客户调整及周期性波动的持续影响，公司坚持高质量发展主线，深入推进“内生+外延”双轮驱动发展战略，稳步推进市场布局，实现营收 9.56 亿元，同比上年增长 2.46%；同时又因销售价格博弈、子公司克里特机械商誉减值计提以及受并购整合周期影响，并入主体与母公司的经营协同优势尚未完全落地，公司整体盈利水平阶段性承压，报告期内归属于上市公司股东的净利润为-2,761.31 万元、扣除非经常性损益后的净利润为-3,136.68 万元。

尽管公司净利润阶段性有所波动，但依然展现出较强的业务韧性与运营管控能力。面对复杂环境，公司积极应对，对外加大市场开拓力度并通过对外投资完善产业链布局，持续拓展下游应用领域，提升抗周期生存与发展能力，报告期内，公司在航天、深冷装置等应用领域有所突破的同时，在石油石化行业营业收入同比增长 41.07%；对内则持续加强产品研发、产业协同、营销体系、数字化转型以及治理架构等方面的建设，在人才、技术、产品等核心领域强化储备，夯实市场复苏及结构性机遇的承接基础，为公司可持续发展提供坚实支撑。

（二）2025 年度主要工作回顾

1、深化“好产品”战略，筑牢技术与质量根基

公司始终将产品力视为核心竞争优势。在研发创新方面，公司持续加大研发投入，聚焦高温、高压、超低温及智能化等高端市场需求，成功完成了高洁净三偏心蝶阀、超高温偏心球阀、自清洁抗磨损调节阀等多款新产品的研发与迭代，产品矩阵的工况适应性与综合解决方案能力显著提升。

同时，公司持续推进质量管理体系的升级，不断完善质量管理的标准化与数字化流程，并逐步将子公司纳入总部统一的质量管理平台。此外公司还通过 CNAS 认证，有效提升了产品质量检测的规范性、权威性与技术能力，为全流程质量控制提供有力支撑。

2、深化产业布局，提升核心竞争力

公司紧跟国家发展规划以及行业发展趋势，积极开展产业链相关投资布局。报告期内，公司通过收购徐化机股权的方式实现对徐州阿卡的控制权，完成对调节阀领域重点布局。此举不仅提升了公司在调节阀方面的技术、丰富了公司产品类别；同时凭借徐州阿卡在中高端调节阀领域的技术壁垒与品牌影响力，助力公司在中高端市场的拓展，为公司整体竞争力的跃升注入了强劲新动力。

截至报告期末，公司已通过对外投资完成调节阀、定位器、工艺阀、检维修等多领域业务布局，进一步丰富应用场景，显著提升了为客户提供定制化解决方案、全生命周期服务及一站式采购服务的综合能力。报告期内，公司持续强化对子公司经营管控，在发挥子公司各自优势的同时，推动与子公司在技术、市场与供应链等方面的协同，提高公司综合竞争力。

3、推动营销体系变革，强化市场开拓与客户服务

为主动适应市场变化，公司对营销体系进行了战略性重组，对营销架构进行精简合并，提高决策效率。同时，公司依托数字化工具，搭建了集客户管理、商机洞察、项目跟踪于一体的智能营销中台，显著提升了市场响应速度与资源调配效率。报告期内，公司在持续深耕新能源、精细化工、制浆造纸、环保等优势领域的同时，正加速向石油石化、煤化工、深冷装置、航天等战略性领域纵深拓展，拓宽公司下游市场。

同时在客户服务端，为进一步提升客户服务质量，公司持续完善“产品+服务”双轮驱动的全生命周期服务体系，通过优化售后服务数字化平台，提升响应

速度，不断优化客户体验，增强品牌忠诚度。

4、加速企业数字化转型，赋能运营管理提效

报告期内，公司进一步推进数字化工厂建设。公司围绕运营精益、制造透明、产业协同三大目标，对多种信息化系统进行优化升级和系统整合，此举有效打通各系统间的数据壁垒，提升信息流转效率与业务协同能力，推动生产运营、质量管理、供应链管理等环节精益化、透明化、一体化运行，提升整体运营效能；同时通过开展员工数字化技能培训，保障信息系统高效落地与稳定运行，为公司实现精细化管理、高质量发展奠定坚实数字化基础。

5、优化公司治理架构，持续完善激励体系

公司密切关注行业发展与市场动态，积极研读相关法规政策及监管要求，并在此基础上结合自身经营实际，持续优化公司治理机制和合规体系。报告期内，公司对内部规章制度进行了系统修订，并根据相关规定取消监事会，其职责由董事会下设审计委员会承担，进一步完善了公司治理体系和合规建设。

同时，公司将人才视为企业发展的第一动力，持续完善高素质人才梯队建设，充分发挥专业人才在提升质量管理水平、驱动企业高质量发展中的核心作用，推动人才价值充分释放。并通过健全培训体系、优化薪酬福利与职业晋升保障，加强企业文化建设与价值认同，进一步增强人才吸引力、培养力与留存力。此外，公司还着力完善绩效文化、组织职责，提升组织与人均效能。

二、2026 年经营方针与计划

（一）公司发展战略

以可持续高质量发展为目标，积极开拓市场，构建力诺生态，成为流程工业具有影响力的优选品牌。

（二）公司 2026 年度经营计划

控制阀行业受益于政策支持与下游市场需求的双重驱动，长期基本面持续向好。然而，外部环境的复杂性与不确定性依然存在，短期内行业有可能仍将面临宏观环境波动与市场竞争加剧带来的双重压力。总体来看，行业机遇与挑战并存。2026 年，公司将保持战略定力，聚焦核心能力建设，持续夯实自身综合实力，通过加强财务管理实现降本增效，积极把握产业升级窗口，锚定发展目标，坚定信心、乘势而上，全力推动公司实现高质量可持续发展。

基于此，2026 年公司将重点围绕以下方面展开工作：

1、聚焦产品竞争力突破，驱动高质量市场增长

产品是企业发展的核心要素，直接决定了企业的市场竞争力与长远发展潜力。2026 年，公司将继续坚持把打造“好产品”作为首要战略，集中资源推动“好产品”战略向纵深实施。为此，公司将进一步加大研发投入，构建以市场需求牵引与前沿技术驱动相结合的研发体系，持续完善产品标准与复杂工况数据的动态联动机制，显著提升产品选型精准度与客户应用体验。

2、深化营销体系变革，积极主动拓展新兴市场

公司将持续优化营销管理体系，强化市场前瞻洞察、精细化管理与系统性战前策划能力。围绕市场机会这一核心，建立科学的评估体系与优先级分类标准，精准识别高价值客户与项目，确保资源向关键机会集中投放，实现营销投入产出最大化。同时，通过销售方案标准化与销售复盘机制，系统推动市场机会向实际业务成果转化，切实提升客户价值与市场份额，保障营销战略有效落地。公司还将强化客户管理、深化需求挖掘、优化市场分析与人岗匹配，并重塑“徐州阿卡”品牌形象，增强客户认同与业务转化率。在持续深耕新能源、精细化工、制浆造纸、环保等优势行业的基础上，进一步布局石油石化、煤化工、深冷装置、航天、检维修服务等领域。

3、夯实组织与人才基础，完善合规体系

人才是企业发展的基石与核心驱动力。公司将持续加强高素质、专业化人才梯队建设，健全以价值创造和实际贡献为核心的激励、评价与发展机制。深化“以奋斗者为本”的企业文化，增强员工的归属感、成就感与团队凝聚力。同时，公司将持续完善覆盖业务全链条的合规与风险控制体系，保障运营的稳健与可持续，并积极践行 ESG 理念，全面提升企业的长期价值与综合竞争力。

4、强化整体运营与交付能力，发挥产业协同效应

公司将持续加强子公司管控，在充分发挥各子公司自身核心优势的基础上，强化产业协同，提升整体竞争力。因此，公司将加强研发、采购、渠道、客户等优质资源共享，实现资源高效调配；打破部门壁垒，完善研发、生产、销售、服务等环节协同联动；提高数字化资源整合能力，加强数据互通、业务互联，并推进各环节数字化升级，提升协同效率，并依托数字化工具实现协同过程可视化、可追溯，为公司决策提供精准数据支持，提高决策准确性和科学性。

浙江力诺流体控制科技股份有限公司

总经理：

2026年04月29日