

浙江仙通橡塑股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

第一部分：管理层讨论与分析

一、经营情况讨论与分析

根据中汽协统计数据显示，2023 年我国汽车产销量累计分别为 3016.1 万辆和 3009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，其中，乘用车产销分别完成 2612.4 万辆和 2606.3 万辆，同比分别增长 9.6%和 10.6%；中国品牌乘用车销量高达 1459.6 万辆，同比增幅高达 24.1%，市场份额为 56%，同比增长 6.1%。其中新能源汽车产销量分别完成 958 万辆和 949.5 万辆，同比增幅高达 35.8%和 37.9%，市场占有率为 31.6%，较去年同期增长 5.9%，连续第九年成为全球新能源销量第一名。2023 年度国内汽车出口量创下新高，全年实现出口销量 491 万辆，同比增幅高达 57.9%，成为世界第一汽车出口国。

全年整体市场销量呈低开高走、逐步向好的特点。2023 年初，受传统燃油车购置税优惠和新能源汽车补贴政策退出、春节假期提前、汽车价格战、部分消费提前透支等多重因素影响，汽车消费恢复相对滞后。2023 年 6 月 21 日，财政部、税务总局、工业和信息化部联合发布了《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，在国家、地方各种政策带领之下，购车促销活动等一系列措施集中影响，汽车市场逐步恢复活力，度过了“金九银十”的销量旺季，持续

到 11、12 月份，最终达成了 2023 整个年度产销量实现超 3000 万辆的历史新高。

2023 年，公司董事会在控股股东台州市科创集团的领导下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，勤勉尽职、规范运作、科学决策、逆势而上，营业收入首次突破十亿，再创历史新高；强化党建引领赋能，优化管理体系，强化内控制度，优化供应链管理，严格控制管理费用，有效化解成本压力，提升盈利能力和经营质量；持续引进国际国内一流的炼胶、机械手喷涂、硫化等设备，持续推进信息化、智能化改造，产能空间拓展升级效果显著；加大人才招引力度，参与两项国家标准制定，研发综合实力不断提升，获得浙江省“隐形冠军”企业、浙江省数字化车间等荣誉称号，企业竞争优势不断扩大，步入快速、优质、健康的发展通道。每年保持高分红，2023 年度将派发现金红利每股 0.32 元（含税），上市以来公司共计派发红利将超过 8 亿元，年复合分红近 80%，积极回馈投资者，分享发展成果。

报告期内经营情况：

经立信会计师事务所审计的《浙江仙通橡塑股份有限公司 2023 年度合并财务报表》，公司 2023 年的主要经营业绩（合并报表口径）为：

- （1）营业总收入：1,065,755,563.97 元，同比增长 13.81%；
- （2）归属于上市公司股东的净利润：151,036,619.47 元，同比增长

19.68%。

1、规范董事会运作，提升公司治理

持续完善公司治理结构，充分发挥战略决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会的职能作用，推动董事会规范运作，形成更为完善的科学决策机制。2023年，公司先后召开4次董事会，审议通过《公司2022年度董事会工作报告》、《公司2022年度总经理工作报告》、《公司2022年年度报告及其摘要》、《公司2022年度财务决算报告》、《公司2022年度利润分配预案》、《公司2022年度内部控制评价报告》、《公司2022年度独立董事述职报告》、《公司2022年度董事会审计委员会履职报告》、《关于公司续聘会计师事务所的议案》、《关于公司2023年度授信额度及授权办理有关贷款事宜的议案》、《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》、《关于公司2023年度董事、监事、高级管理人员薪酬计划的议案》、《关于提请召开公司2022年年度股东大会的议案》、《公司2023年第一季度报告》、《公司2023年半年度报告及其摘要》、《公司2023年第三季度报告》等各项议案16个。

2、营收迈入新台阶，项目储备丰富

2023年，受汽车行业产销波动，同时叠加原材料持续处于高位等因素影响，公司全年营收和毛利率呈现先抑后扬的走势，全年营业收入10.6亿元，迈入发展新台阶，营收同比增长13.81%，实现归母净利润1.51亿元，同比增长19.68%，实现归母扣非净利润1.47亿

元，同比增长 24.14%。尤其是三季度，随着新开发车型项目不断量产，毛利率和净利率明显改善，盈利能力迎来拐点；紧跟核心客户的新能源汽车战略，智界 S7、S9、领克、极氪 001、极氪 007、通用、奥迪、北汽华为享界 S9 等 8 个无边框密封条获得定点，新能源汽车项目将持续放量；大众、上汽等多个畅销车型欧式导槽项目获得定点；长安启源 A07、阿维塔 E12、领克、北汽华为等多个侧围铝亮条项目开发顺利，将成为新的增长点。截止 2023 年底统计在研新项目车型 42 个，为未来可持续、快速发展提供强有力的支撑。

3、推进智能化制造，拓展先进产能

德国产高端炼胶生产线投入使用，产能 1.5 万吨，新增德国 UTH 离线滤胶机，大幅提升公司高端汽车密封条的炼胶产能；新增两条高端多复合挤出生产线，生产能力稳步提升；后工序车间导区配置加速，全年完成配置 43 个接角对接岛区、35 个喷涂链后岛区和 15 个亮条岛区，大量购置橡胶注射机、机械手自动化喷涂流水线、全自动卡扣机、全伺服三维成型机等先进生产设备，形成 18 亿左右的先进产能空间。

不断优化 ERP（企业资源管理系统）、MES（生产执行管理系统）、APS（智能排程系统）、PLM（研发项目管理系统）等信息化系统，以量化数据为支撑，对生产数据进行精细分析，进一步提高能源利用率，降低了燃料费用，减少设备停机率、提高设备切换效率；通过 APS 系统的深入应用使企业的生产能力不断适应销售订单，综合生产节拍、

产能、模具、工艺、原材料等要素，提高生产效率，智能制造水平显著提升。

4、重视安全环保工作

2023 年，公司狠抓安全生产工作管理、积极开展安全隐患排查和治理，有效防范各项事故的发生。通过签订《安全消防目标责任书》，层层落实责任；组织学习《浙江省安全生产条例》，贯彻落实《危化品管理办法》，开展安全生产的知识宣贯活动；组织安全、环保、消防综合检查及节假日前安全检查，开展消防综合演练，制定《安全生产月活动方案》，组织开展全厂安全大范围检查，蓝码平台大学习等活动。本年度公司未发生重大设备安全事故，火灾事故，重大经济损失事故以及人身伤害事故。编制和完善《职业健康管理办法》、《危险化学品管理制度》、《危险废物意外事故应急预案》等管理办法；在环保专家指导下，完成危险废物相关管理规范改版，根据新规范自查自纠；完成环境管理体系、职业健康管理体系再认证审核及整改；完成可持续发展平台文件要求；初步建立 ESG 体系，各类安全环保重、特大事故、一般事故、火灾、爆炸事故为零，全面完成公司安全、环保责任目标。

5、重视投资者关系，加强交流互动

以维护投资者权益为中心，围绕公司价值实现和战略目标，公司长期与券商、公募、私募等投资机构保持密切沟通交流，积极向市场传递公司价值，通过各种渠道建立与投资者的良性互动关系。2023 年公司多次组织赴深圳、宁波、上海、杭州、北京参加券商策略会，

主动拜访国内头部公募基金，开展反路演 50 多场次，积极接待机构上门调研 300 多人次，参加机构路演电话会议 200 多场次，与国内十多家券商汽车行业研究员建立良好的互动关系，向投资者介绍公司投资价值、发展优势、未来发展图景，加深投资者对公司的了解和认同，维护公司公开和透明的良好资本市场形象。

第二部分：2024 年工作重点

一、发展思路

2024 年以来，新能源汽车价格战愈演愈烈，为更快地争夺新能源行业的市场份额，多家新能源车企已宣布对部分品牌进行降价或开启限时优惠。面对激烈的价格战，业内人士表示，新能源汽车产业在经历几年的高速增长后，已然进入到发展的关键阶段，这一年将会是行业严峻分化的一年。

当前，中国汽车行业已然从单纯的“增量时代”进入“增量和存量并重时代”。为抓住汽车新的增长机遇，2023 年末的中央经济工作会议指出，稳定和扩大传统消费，提振新能源汽车、电子产品等大宗消费，要以提高技术、能耗、排放等标准为牵引，推动大规模设备更新和消费品以旧换新。3 月 1 日，国务院常务会议审议通过《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，会议指出，要积极开展汽车、家电等消费品以旧换新，形成更新换代规模效应。3 月 5 日，两会政府工作报告中提出，出台支持汽车、家居、电子产品、旅游等

消费政策。由此可见，鼓励和推动消费品以旧换新、提振汽车消费已成为大宗消费的核心之一。

竞争加剧的市场环境下，汽车密封条行业面临汽车厂降本压力传递、原材料价格依然高企的行业格局，对于处于国内行业龙头地位的浙江仙通来说，既是挑战，也是巨大的机遇。尤其是在同行普遍亏损或者微利的情况下，仙通依托自身强大的成本控制优势，为公司进入国内高端外资客户配套体系、获取更多无边框重要项目定点、深度切入头部新能源车企带来更多的机会。

公司董事会确定 2024 年公司总体发展思路如下：以维护全体股东利益为核心，加强公司治理、风险控制、技术创新、市场拓展、管理提升，扩大在行业中的竞争优势；利用控股股东台州科创集团的资金和资源优势，积极采取措施响应管理层市值管理要求，开展资本运作，寻找外延发展机遇，不断提升资本市场对公司的认同；持续提升经营能力，聚焦精益化管理，深挖降本增效潜力，以强大的性价比优势为突破口，抓住行业洗牌的良机，集中优势资源，加快扩大在头部车企的市场份额，做精做强做大主营业务，力争营业收入和净利润实现同步快速发展，以更加优异的业绩回报投资者。

二、工作重点

1) 规范运作，提升治理水平

公司将严格按照相关《公司法》、《证券法》等法律法规、规范性文件及监管部门的有关规定，充分发挥股东大会、董事会、监事会

的作用，规范运作，完善治理结构，不断提升公司治理水平，促进资源的优化配置。进一步做好投资者关系管理工作，提升投资者关系管理水平，提高信息披露质量，向投资者客观、真实、准确、完整地介绍公司的经营管理情况，与投资者保持良好的沟通交流。

2) 锁定头部，拓展先进产能

公司以赋能客户为己任，获得客户的广泛认可，品牌的知名度和美誉度不断提升，客户粘性不断增强。根据高端客户的定制需求，加快引进和配置国际国内一流生产设备，推进产能建设提质提速，三年内建成 25 亿先进产能，以满足未来业务爆发式增长的良好局面；公司年产 100 万台套新能源汽车无边框密封条项目、智能化物流中心项目已上报，争取今年拿到公司北面近 90 亩土地并开工建设；加大安全、环保、消防投入和管理力度，完善层层责任考核制度，全力防范重大安全环保事故的发生；锁定头部客户，加快头部客户破局，全力拓展公司在头部车企、新能源汽车项目的市场份额；提高产能利用率和盈利能力，持续改善和提升质量管理体系，做精做强做大主营业务。

3) 夯实优势，提升市场地位

充分发挥公司技术优势、成本控制和性价比优势，转化为项目优势、市场优势，深耕优质客户，深化合作领域，快速提升市场占有率和市场地位；加大力度引进人才，完善员工福利保障体系和人才激励机制，吸引行业精英和高层次人才加盟，充实研发队伍；围绕无边框密封条、铝合金亮条、欧式导槽等高附加值产品研发，持续增强力量，提升技术水平；深化与一流客户及高等科研院所的合作，以创新为驱

动，加大研发投入力度，坚持克难攻坚，提升公司整体的研发综合实力，达到产品质量、工艺、技术、服务处于国内行业领先的目标。

浙江仙通橡塑股份有限公司董事会

2024 年 4 月 17 日