

华荣科技股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

2023 年是疫情管控放开后的第一年，国内外形式错综复杂，地缘政治高度敏感，经济形式依然严峻。公司管理层运筹帷幄，向内激发动力、向外深挖需求、继续加强技术研发的领先性和生产制造工艺智能化的发展。在董事会领导下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》等公司制度要求，贯彻执行董事会、股东大会各项决议，勤勉尽责的完成 2023 年度各项工作。在此，我谨代表公司管理层就 2023 年度工作情况向董事会做总结汇报。

2023 年，全年公司合并实现销售收入 31.97 亿元人民币，同比增加 5.06%；实现净利润 4.61 亿元人民币，同比增加 28.73%；实现扣非净利润 4.53 亿元人民币，同比增加 26.47%。

一、2023 年公司经营情况

1. 主要经营成果分析

主要财务数据	2023 年度	2022 年度	增减%
营业收入（万元）	319,694.43	304,292.62	5.06
归属上市公司股东的净利润（万元）	46,108.20	35,818.11	28.73
归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	45,258.99	35,785.70	26.47
经营活动产生的现金流量净额（万元）	62,697.82	18,136.23	245.70
归属于上市公司股东的净资产	193,964.44	179,655.12	7.96
总资产（万元）	458,993.13	425,077.12	7.98
每股收益（元/股）	1.39	1.06	31.13
加权平均净资产收益率	24.65	19.85	减少 4.80 个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	24.20	19.83	增加 4.37 个百分点

2. 报告期内，按内外贸划分：内贸收入 25 亿元，外贸部门收入 7 亿元；按产品线划分：防爆产品收入 26.02 亿元，专业照明和其他产品收入 3.21 亿元，工程收入 2.74 亿元。

二、2023 年公司主要工作回顾

1. 公司发展战略目标稳步推进

紧跟工业“数智化”的市场风口和国家产业导向。2023 年初，公司制定从“单一的设备制造商”向“生产型安全服务商”转型的战略目标。

根据既定战略，公司从防爆主业出发，同时又打破“传统防爆领域”的局限，“打造工业物联网智能管理控制平台，为各行业企业和化工园区提供智能安全的解决方案”。报告期内，围绕这一战略，各项工作稳步推进。

1.1 以安工系统为抓手，抢占市场先机

公司自主研发、拥有完全自主知识产权的“SCS 安工智能管控系统”（以下简称“安工系统”），从信息采集到数据传输，从后台算法分析到应用平台和功能操控，可全方位实现信息化、数字化、智能化安全监测，对生产安全管控、设备安全管控、环境安全管控，为客户提供一站式安全解决方案，颠覆了传统产品的单一防爆概念，创新了防爆技术智能化发展。经过多次迭代，目前已集成了智慧照明管控、智慧配电管控、设备在线监测、视频监控管理、智慧化工园区管理、危化企业生产安全管理、人员定位管理、融合通讯管理、智慧消防管理、可燃气体探测等 10 大子系统，各子系统各自独立运行而又实现数据相互共享、调度指挥同步，全面覆盖用户现场安全管控的各种需求。

报告期内，安工智能完成 2.1 亿，全面覆盖石油、化工及园区建设等多个市场领域，遥遥领先于同行业的技术发展，抢占市场先机，为公司后续可持续性发展夯实了基础，稳固了技术领先的核心力。

1.2 紧跟国家产业导向，扩大市场容量

安工系统不仅全面覆盖公司传统应用市场，同时，随着《化工园区安全风险智能化管控平台建设指南（试行）》、《“十四五”危险化学品安全生产规划方案》等政策的发布，国内化工园区陆续开启安全风险智能化管控平台的建设。根据可查数据，全国已认定的化工园区超 640 家，包括存量技改和新建园区，市场规模超百亿，其中，国务院安全生产委员会印发《安全生产治本攻坚三年行动方案（2024-2026）》，对存量危化园区智能化安全管控平台建设提出时间要求；此外，安全智能化管控平台建设成为新建危化园区建设的前置程序。

报告日前，国家应急管理部制定发布了《淘汰落后危险化学品安全生产工艺技术设备目录》，设备更新为市场带来新的需求。

公司紧跟国家产业导向政策，积极调研市场新需求、新领域，增加技术研发投入，通过资源收购、人才招聘以及扩大新产能，贮备了技术力量和资源，做好了市场扩容和业务增长的全过程资源准备。

1.3 以团队建设促转型

转型期内，公司以“内部培养、外部引进”两头并进的策略。打造专业技术型综合团队，并营造出“能者上，平者让，庸者下”的人才 KPI 考核竞争机制，力求建设一支行业标杆型的全新型安工技术团队。

2023 年年初，公司招聘近 300 名应届毕业生，大部分在传感技术、通信技术、算法等岗位进行培养；2023 年 9 月份，公司成功全资收购四川省寰宇众恒有限公司，该公司现已拥有近 90 名与安工系统技术匹配的成熟人才队伍。目前，除了安装施工团队、市场拓展团队，安工系统的研发、项目服务团队已超过 200 人，完全满足系统研发、用户个性化响应、项目交付和项目运维等需求。

2. 内贸营销深化改革

面对激烈的市场竞争，公司向深处挖市场、向细处求发展。

报告期内，公司进一步完善未来市场拓展的总方向与核心战略：细分行业、精准出击、激发核心竞争力；以用户需求为中心，持续优化产品研发和市场服务，精准对接市场用户。并以“防爆”为基础，以“安全一站式解决方案”为支撑，从内部打破原有格局，将传统市场进一步细分为七大业务板块，分别为石油天然气化工、海洋工程船舶、安工智能管控平台、化工机械配套、粮食医药酒类、军工核电、火工品智能化。

同时对公司营销组织机构进行重大改革，要求业务发展商精准服务对接，不同业务板块相互融合、分工协作、主动出击，掌握市场动态、创新营销思路，大力推广新产品和新技术，形成新的核心竞争力。

3. 国际市场战略布局

公司始终保持国际市场敏感度，积极布局。公司 2018 年在阿联酋设立的合资公司运营状况良好，报告期内筹建的沙特公司目前正在注册审核阶段，预计 2024 年上半年设立完成，下半年投入运营。

报告期内，公司相继设立欧洲、中亚、东南亚三大海外运营中心并投入运营，海外运营中心承担市场推广、贴近客户服务的主职能，更寻找海外合作资源，推动本土化分/子公司的全球化运作战略，进而快速扩大公司外海业务的发

展和成长。与此同时，公司正在筹建远东、非洲、南美洲等地区的海外运营中心，加速全球化战略布局。

4. 践行“请进来，走出去”营销策略

请进来，让用户更了解华荣，让更多人关注华荣；走出去，华荣更贴近用户和市场，切实执行公司的“一切以市场为导向”的服务理念。

报告期内，遵循“请进来”的策略，公司在上海基地主办了十场大型技术交流会，按照细分市场，分别细化为油气、粮医、军核、海工、安工等多个市场领域，精准激发了多个市场用户的技术需求和业务需求，邀请了行业监管部门领导、技术专家以及核心用户单位代表 2000 多人参观公司生产现场，提升了用户对公司的认可度，增强了用户与公司之间的业务粘度。

同时，公司派出专业营销服务团队奔赴全国各地用户现场，积极开始“走出去”的现场对接，报告期内，我们召开了超过 200 场的用户现场技术交流会，基本上覆盖了存量市场的核心用户群，更好的走访了增量市场的新兴用户，维护和宣传了华荣品牌、华荣技术、华荣产品，为进一步获取业务和市场赢得了广大用户的认可和称赞

同时，公司外贸加大走出去的力度，相继重磅出击 2023 年德国汉诺威工博会、广交会、易派客工业品展览会、中国国际海事技术学术会议和展览会等海内外知名展会等 30 多场国际专业知名展会，进一步向客户展示了华荣智造的新魅力，提升了华荣品牌影响力和知名度。

同时，公司外贸在各海外营运中心的运作下，积极扩大国际用户的现场技术交流，在中东、欧洲、西亚、印度尼西亚、马来西亚、泰国等多个国家和地区举办了超过 10 场的国际防爆技术交流会，取得了非常良好市场效果。

5. 报告期内主要对外投资

报告期内，公司直接或间接在黑龙江、山东等地成立项目公司用于开发光伏项目；为进一步加强安工智能的研发、运维团队，公司全资收购四川省寰宇众恒科技有限公司。新的投资将有效激发光伏业务和安工智慧化工园区的快速发展，预计将有效构成 2024 年业务的新的增长点。

6. 企业文化建设已成为企业可持续发展的内核动力

华荣把企业文化建设编辑成《管理手册》，从制度管理到人文关怀、从精神内核到外部形象、从自身发展到社会责任全面论述。以“务实、创新、服务”

为企业文化指导思想，形成“员工成就企业，企业服务员工”的相辅相成的意识统一，体现公司发展理念和价值观、营造乐观向上的工作氛围、培养良好的团队合作精神、增强全员归属感、使命感、凝聚力和向心力。

最高效率、最好品质、最低成本。从开始到过程再到结果全流程把控，不喊口号，要看实效。

急所急、帮所忙、督所缺。管理没有“官”，只有“管”，工作“深入”基层，掌握全局，管理方案才能“浅出”，行之有效、水到渠成。

报告期内，企业文化建设加大了硬件投入，例如员工宿舍的重装建设，内部道路的油化、公司园区的美化等等项目。同时，公司加大了企业社会责任的担当，例如精准扶贫捐助、教育助学捐助、国防拥军捐助等等，切实践行和提升了一个上市公司的社会责任。

7. 重要资质成果

截至报告日，公司资质评审等获得如下重大成果：

- 公司圆满完成军工资格 A 证升级的现场审查。
- 公司“安工智能软件”获评“CMMI 成熟度 3 级”认证证书。
- 公司通过“可持续发展 (Tfs)” 审核认证。

四、2024 年工作计划

1. 抓转型 抢布局 促发展

1.1 抓转型：2024 年，以“安工智能”为推手，全面激发智慧园区、智慧管控 10 大子系统的市场和业务，全面提升安工智能项目交付能力和人才团队培养，夯实安工技术、创新安工核心芯片技术和平台系统技术，通过精准对接、精准服务、精准交付，力求在智能安全领域打造华荣企业标杆和技术标杆。

1.2 抢布局：内贸外销两轮驱动。内贸营销除了承担战略转型的安工智能管控系统，另外六大业务板块要继续深挖细挖、长远部署。

外贸方面，加强欧洲、中亚、东南亚三大海外运营中心的运营管理，推进沙特合资公司的经营运行，推进远东、非洲、南美洲等海外运营中心筹建和投运计划。

1.3 促发展：2024 年相对比较集中和释放的业务增长可预见的是：光伏、安工、火工、军工、核电、外贸等多个领域订单饱满，业绩增长可见；专业照明市场逐步恢复，未来可期；而内贸传统市场通过市场细化和精准对接，稳中

求升，存量市场和细分市场的需求激发。华荣立足防爆主业，创新技术、创新管理，以“市场为导向、技术为核心、服务为基点”的发展理念，各板块协同共谋，增长可期、发展可期。

2. 加强管理，行稳致远，做百年企业

公司致力于“百年企业”的长远规划，2024年，公司将进一步合规化经营管理，从营销到财务，从生产到采购，从技术到自主知识产权，从国内到国外，我们将进一步完善目前覆盖全公司经营管理的20多个管理体系的运作，更将启动符合企业当下发展的“合规管理体系”、“信息技术服务管理体系”等新的管理体系，加强企业的抗风险能力和免疫能力。

稳健发展、企业长青，已成为公司战略定位的核心价值观。

最后，让我们锚定“做行业先锋，创世界品牌”的企业目标

从我做起，从小事做起

一步一个脚印，坚定不移、持之以恒，谱写华荣辉煌篇章。

华荣科技股份有限公司总经理：李江

2024年3月27日

（本页无正文，为《华荣科技股份有限公司 2023 年度总经理工作报告》之签字页）

总经理签字：

李江：

2024 年 3 月 27 日