

江苏博俊工业科技股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

各位董事：

2023 年，国家有关部门推出了一系列促销费、稳增长政策，政策主要围绕财税补贴、限购限行松绑、促进消费大力发展新能源、汽车下乡和金融贷款优化等方面，旨在持续释放消费潜力，激发汽车市场需求、提振消费者信心，进一步巩固和拓宽汽车消费市场。在全国上下共同努力下，我国汽车市场在政策驱动、“价格战”、消费复苏等多重因素影响下，表现出了强劲的增长态势，产销量均创下历史新高；中国汽车工业协会统计数据显示，2023 年乘用车销量达 2606.3 万，同比增加 10.6%，实现连续三年正增长，产量同比增加 9.6%；细分市场方面，新能源销量同比增长 37.9%，创下历史新高。公司管理层始终脚踏实地，围绕着年初既定的战略发展目标，贯彻董事会的战略部署，继续深耕汽车零部件行业，在细分领域不断强化公司的主导地位。

2023 年，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的要求，忠实勤勉地履行自身职责，坚决贯彻执行股东大会、董事会的各项决议；公司所有管理团队和员工团结一致，心往一处想，力往一处使，不忘初心，攻坚克难，共同努力完成了 2023 年度各项工作，各项业务整体达到了预期目标，且保持了良好的增长趋势。我谨代表公司管理层就 2023 年度工作情况向董事会作如下汇报：

一、 2023年公司总体经营情况

（一）经营业绩

2023年度，公司实现营业收入260,048.56万元，较去年同期增长86.96%；实现归属于上市公司股东的净利润30,850.07万元，较去年同期增长108.18%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润30,493.91万元，较去年同期增长105.23%；截至2023年末，公司总资产49.46亿元，较2022年末增长60.38%，归属于上市公司股东的净资产17.39亿元，较2022年末增长36.40%。

（二）技术研发

公司始终坚持以技术研发和创新作为企业发展的源动力，致力于搭建产、学、研

平台，强化新项目前期可行性评估、阶段CAE的分析评审和质量策划，在加强基础技术研究的同时，以期更快更好地进行市场信息和技术研究的对接，推动技术能力的成果转化。

2023年，公司正在开发的项目有13项，截至报告期末，公司累计拥有有效发明专利14项、实用新型专利66项、注册商标5项。

二、 2023年度主要重点工作

（一）已投产项目产能逐步释放，继续推进轻量化领域布局和区域产业布局

报告期内，公司投资建设的“重庆博俊汽车零部件及模具生产基地项目”和常州博俊科技有限公司“年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”持续释放产能并贡献业绩。报告期内，公司新增了多条热成型生产线、激光切割生产线、冲压自动化串联生产线、小冲自动化生产线、高压铸铝生产线，持续丰富产品结构，延伸工艺及产业链，继续深入布局高强度钢和铝制轻量化领域。

报告期内，公司继续积极推进区域产业布局，新设河北博俊科技有限公司、宁波博俊汽车零部件有限公司、重庆博俊汽车科技有限公司三家全资子公司，以更好地配套客户需求，整合优质资源，优化公司战略布局，扩大公司的影响力，进一步提升公司的综合竞争力。从公司长期发展来看，上述区域产业布局对公司整体业务发展将产生积极的影响。

（二）继续完善客户体系的构建，新增开拓了头部新能源车企客户

公司的客户体系在报告期内进一步完善，新增开拓了头部新能源车企客户，并获得相关客户多个项目定点，在手订单保持增长趋势。同时，公司与原有客户的项目合作也继续保持稳健拓展，经营规模和业绩得到进一步增长。公司在报告期内持续为客户交付了高品质的产品和服务，并不断突破自身技术局限、优化工艺，在轻量化领域不断收获客户的认可和信任，获得了极氪CM2E项目“优秀供应商”等荣誉。

（三）顺利完成向不特定对象发行可转换公司债券并在创业板上市

报告期内，公司完成向不特定对象发行可转换公司债券并在创业板上市，发行可转换公司债券5,000,000张，每张面值100元，发行总额50,000.00万元，募集资金净额为49,273.24万元。募集资金将全部用于常州博俊科技有限公司年产 5000万套汽车零

部件、1000套模具项目、汽车零部件产品扩建项目和补充流动资金。公司稳步推进募投项目的建设，截至2023年末，年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目已达产；汽车零部件产品扩建项目处于项目建设期，尚未达产。随着公司业务规模的扩张以及公司发展战略的实施，公司资金需求逐步增加。本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金将有效增强公司发展过程中的流动性水平，为公司业务发展提供资金支持，同时有利于增强公司资本实力，提升公司抗风险能力，提高公司在汽车零部件领域的市场占有率。

三、 关于公司未来发展的讨论与分析

(一)行业竞争格局和发展趋势

2023 年汽车行业在延续了新能源汽车逐渐代替燃油车的趋势，传统燃油车在新能源汽车的挤压下，不断降价，而新能源汽车厂商也在价格内卷之中。与此同时，国内传统车企、新能源汽车品牌都不约而同地押注海外市场，抢占海外市场份额。

我国汽车零部件行业竞争格局呈现多元化，国内外企业各有优势。在国内市场上，中国企业凭借成本优势、配套优势和政策优势，在中低端产品领域占据较大的市场份额。在国际市场上，中国企业通过不断提升技术水平和品牌影响力，在高端产品领域逐步获得认可和信赖。行业内各细分领域都存在着激烈的竞争，既有本土企业之间的竞争、本土企业与外资企业间的竞争，也有不同背景的外资企业之间的竞争。竞争主要体现在技术水平、开发能力以及成本优势等方面。

汽车车身零部件行业具有区域集中的特点，区域内竞争是该行业的主要竞争模式。从行业竞争的发展趋势来看，除了成本竞争之外，技术研发水平与产品工艺经验是重要的竞争因素，具体来说公司所能开发的产品技术的复杂程度，新材料、新工艺的应用水平、自动化应用能力等均可以体现其在行业内的竞争地位。

不同的整车制造商均有其车身零部件供应商体系，但合格供应商评审壁垒、技术研发水平壁垒、资金壁垒以及人力资源壁垒等多重因素，一定程度上制约了新的供应商进入；公司车身零部件业务的供应商主要为内资本土企业，竞争者较多，属于竞争较为充分、市场化程度较高的行业。

(二)公司发展战略

公司将继续紧抓新能源汽车产业蓬勃发展的历史机遇，坚持汽车轻量化蓝海市场

为发展方向，大力开拓国内国际市场，以“热成型冲压、大型串联线冲压自动化、自动化焊接、一体化压铸”四大工艺模块为主，逐步实现系统集成化，持续提升以“技术创新、工艺优化、成本管控”为核心的竞争优势，向客户提供汽车轻量化钢铝制品一站式的解决方案，成为客户心目中长期可靠的合作伙伴。

(三)经营计划

2024年，公司将按照既定的发展战略和业务规划，全力以赴，努力经营，提升经营管理水平，完成市场开拓以及财务考核指标要求，拟采取的具体经营计划如下：

①继续努力开发新客户并获取新订单和新项目

公司将继续坚持“深挖老客户、开发新客户”的销售宗旨，努力获取附加价值高的产品订单，开发更具核心价值且销售额占比较高的客户，承接新产品订单和推进新项目开发工作，为公司的高质量发展提供订单支撑。2024年，公司将继续稳步推进市场接单工作与新产品开发工作，这依旧是公司经营工作的重中之重。

②完成降本增效工作目标

2024年，公司将继续落实降本增效措施来保证公司业绩，主要计划采取如下措施：完善公司目视化管理和全员质量管理、进一步加强生产管理和成本控制，不断精进生产管理系统，提高生产人员的工作效率，有效地控制生产成本；继续推动设备自动化应用水平，提高生产效率。

③进一步加强核心技术团队和人才梯队建设

公司将依托目前技术研发团队在模具研发和自动化集成方面的技术和经验，继续通过内部培养和外部引进双重渠道，进一步建设独立、成熟、优秀的核心技术团队，提升公司的技术能力，既满足公司内部集成业务需要，也作为公司新的业务增长点进行探索发展。同时，公司将为员工营造良好的学习氛围，鼓励员工主动学习，倡导全员学习、终身学习，并通过内部培养和外部招聘相结合的方式，不断加强人才梯队建设，为公司的高质量快速发展提供强大的人才支撑。

2024年我们将继续坚持以客户为中心；坚持保障产品质量是企业的生命线；不断强化内部管理，大力引进人才，持续技术创新，加强经营与管理，大力推进公司可持续经营和发展；同广大客户建立长期稳定的合作关系，推动公司持续高质量全面发展！

江苏博俊工业科技股份有限公司

董事长兼总经理 伍亚林

2024年3月30日