

浙江天振科技股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

2023 年，浙江天振科技股份有限公司（以下简称“公司”）受产品溯源的影响，出口业务受到阻碍，对公司及管理层来说面临着巨大的挑战，2023 年度公司业绩严重下滑，导致公司出现近年来首次亏损的情况。经过此事件，我们也看到了公司经营中的不足，还有未来面临的挑战——业务过于依赖美国市场、业务结构单一等。下面我谨代表管理层向董事会作 2023 年度总经理工作报告,请各位董事予以审议：

一、2023 年公司总体经营情况

2023 年度，公司实现营业收入 3.12 亿元，较上年同期减少 89.50%；实现归属于上市公司股东的净利润-2.67 亿元，2023 年度亏损。

二、2023 年主要工作回顾

（一）产品溯源工作

在本年度，受中美贸易战影响，公司向美国出口的产品通关受阻，导致公司营收大幅下降，同时出现大额存货减值等，造成公司亏损。面对公司所遭遇的困难，公司管理层在董事会的领导下，积极寻找应对策略。

公司首先成立溯源专项工作小组，全面梳理、准备了美国海关产品溯源所需的全部材料，并按美国客户的要求按时提交。

（二）加大研发力度

2023 年度公司虽然面临困难，但公司依然坚持以技术创新为核心驱动力，本年度，公司以新产品为研发重点，在研发部门的齐心协力下，公司研发出 PET 新型复合地板，在满足市场对 Non-PVC 等新型地板材质需求的同时，也作为化解产品通关影响的途径之一，该产品于 2024 年 1 月份发布并率先推向市场，目前 PET 地板已得到下游客户的良好反馈。

（三）完善产业布局

2023 年度，公司进一步优化全球化产能布局，公司优化了东南亚生产基地

布局，对各生产基地进行了细致梳理和重新规划，并计划在美国投资新建年产2000万平方米新型无机材料复合地板智能化生产线项目，满足客户对供应链本地化和多元化的需求，提升公司竞争力并化解通关危机，该项目正在积极推进中，这也为公司进一步开拓海外市场打下了坚实基础。

（四）提升公司治理水平

公司严格按照《公司法》《公司章程》等相关法律法规及公司内部制度规范运作，进一步完善了各类内控管理制度和办法，使公司的内控水平得到了进一步提升，也大大增强了公司的风险防范能力。

三、2024年工作规划

（一）开拓新市场

公司长期以来过于依赖北美大客户，这既帮助公司迅速做大做强，但也减弱了公司抗风险的能力。吸取本次通关受阻的教训，公司将着力建设北美外的销售网络，逐步开拓西欧、澳洲等地的大客户，化解大客户过于集中的风险，做难而正确的事情。不仅要让公司业绩跑得快，也要让公司业绩跑得稳、跑得好，众志成城，推动公司未来的高质量发展。

（二）推广新产品

受通关问题的影响，公司快速积极筹划应对策略，PET地板便是有效策略之一，新推出的PET地板在各方面均表现出远优于PVC地板的理化性质，具有极大的市场潜力。公司将密切追踪行业发展趋势，继续深化与北美老客户的合作，深度挖掘老客户的市场潜力，同时积极开发新客户，尤其是西欧、澳洲等市场迅速成长的新客户。

在新的一年里，公司仍会持续开展新技术研究，不断推出更高附加值、更高品质的创新产品，进一步扩大公司产品市场占有率和市场竞争力，保持公司业绩持续增长。

（三）招募新人才

公司将继续完善人才引进、培养、使用、激励和淘汰机制，提升公司对人才的吸引力和凝聚力，形成良性竞争机制，营造和谐的用人环境。根据实际经营情况和未来发展规划，加大对新技术研发、新工艺研发、新材料应用研发、质量控

制、市场营销、经营管理等各方面优秀人才的引进与培养力度，优化人才结构。

（四）推动新项目

随着公司业务不断拓展，公司需要满足经济全球化、一体化的需求，公司将聚焦主营业务，在新的一年里围绕泰国、越南、美国等地的生产基地继续深耕细作，积极推动美国生产基地的建设，力争早日实现盈利。

2024年，管理层将继续严格执行董事会各项决议，加强与各部门的沟通协作，不断提高治理水平，争取早日渡过通关难题，为股东创造更多的效益。

浙江天振科技股份有限公司

总经理：方庆华

2024年4月24日