

浙江珠城科技股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年度，浙江珠城科技股份有限公司（以下简称“公司”）总经理在经营管理上严格遵守相关法律法规，切实履行董事会赋予总经理的职责，严格执行股东大会和董事会的各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，不断规范公司法人治理结构，确保公司科学决策和规范运作。现将公司总经理 2024 年度工作情况汇报如下：

一、2024 年度公司经营业绩情况

截至 2024 年末，公司总资产为 26.49 亿元，归属于上市公司股东的所有者权益为 18.07 亿元；2024 年，公司实现营业收入 16.03 亿元，同比增加 31.77%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.86 亿元，同比增加 26.38%。

二、2024 年度主要工作回顾

1、家电连接器收入稳步增长

报告期内，家电连接器实现营业收入 15.49 亿元，同比增长 32.49%。

公司通过加强与现有核心客户的战略合作关系，积极满足核心客户产品智能化及个性化需求，响应国产替代化的政策号召，不断提升产品质量和研发技术水平，实现家电连接器收入稳步增长。

2、持续加大研发投入

公司注重研发投入，自设立以来持续研发新技术、新工艺，并能不断转化为技术成果。截至报告期末，公司累计获得 151 项专利技术（包括 19 项发明专利），公司先后被浙江省科技厅认定为“浙江省科技型企业”、“国家高新技术企业”和国家级专精特新“小巨人”企业。公司新型高精密连接器被国家科学技术部列为国家级“星火计划项目”和国家级“火炬计划项目”。

3、提高生产效率、控制成本

在精密制造方面，通过不断提升模具设计、加工及精度控制的标准，使得公司的模具在出模稳定性等方面达到行业领先水平；在智能化生产方面，公司通过

在线 CCD 监测和物料智能控制系统，配合 ERP 系统和 MES 制造执行系统，实现了生产制造的精益化、自动化和信息化。公司先后被浙江省经济和信息化厅认定为浙江省智能工厂（数字化车间）、浙江省级绿色低碳工厂、浙江省清洁生产企业。

4、强化人才队伍建设

报告期内，公司继续深化内部管理运营、制度化体系建设，通过不断加强人员培养以及团队建设，优化公司组织架构，梳理内部制度和流程，逐步实现公司发展的系统化、信息化建设；通过不断创新人才培育机制，合理有效配置人才资源，制定差异化有针对性的人才培养体系，使员工队伍更为专业化、职业化、市场化。

三、2025 年工作重点和举措

1、市场拓展计划

（1）家电连接器

公司产品主要应用于家电领域，公司将积极响应国家家电产品以旧换新政策，把握高端连接器国产替代化的机遇，不断稳固和提升在家电领域电子连接器产品的优势地位。公司将坚持大客户战略，深度挖掘现有大客户价值，提高市场份额，并对现有客户进行分级管理，针对中小客户推进实施经销代理的营销模式，集中公司营销资源深耕大客户。

（2）汽车连接器

目前公司已经进入了部分汽车供应链的供货体系，如瑞浦兰钧、金康新能源等新能源汽车零部件供应商及比亚迪、奇瑞、长安、上汽、零跑等汽车制造商。公司将着力于突破国内新能源汽车客户的认证壁垒、产品技术壁垒及管理壁垒，通过引入新业务团队，加快渠道资源、销售网络的协同整合，提供更高效可靠的产品和服务。

（3）储能/光伏领域连接器

公司将持续加大资源投入，拓展下游应用领域，聚焦国内新能源灯塔客户，重点推进储能整体解决方案；同时，积极参与行业展会，增加品牌曝光度，利用宣传和推广渠道增加与灯塔客户建立合作关系的機會。

（4）工业连接器

公司已设立工业连接器子公司，主要涉及工业机器人等领域连接器业务的开发与拓展。公司与优必选建立了合作关系，相关产品已处于研发送样阶段。公司已取得库卡机器人的供应商代码，并有小批量供货。公司拟深化现有客户合作，通过成立专业服务团队，定期沟通并依据反馈优化产品服务；同时加大研发投入，针对机器人制造特殊需求开发定制化产品。

2、技术开发计划

公司计划通过引进专业的研发设计人才，配置先进的硬件设备、测试设备和软件系统，对研发中心进行升级改造，进一步提升公司自主研发能力。在家电连接器领域，采取研发集成化模式，研发重点从单品向整体解决方案发展，推行质量成本控制体系，降低质量损失率；在新能源连接器领域，为进一步发展并确保满足客户需求，不断丰富产品线布局。对现有通用型产品进行全面分析，紧跟新能源领域的发展节奏，与客户建立先行联合研发模式，提前介入客户新产品的研发阶段，绑定客户研发需求。

3、人力资源计划

人力资源是持续保持公司创新能力和竞争实力的关键，是公司可持续发展的基础。公司根据未来发展规划，制定相应的人力资源计划，具体包括：

（1）人才培养体系建设：通过设置课程、师资、学员培训体系，切实提高员工知识掌握和技能应用水平，提升员工整体素质；

（2）人才双渠道供应体系：完善内部晋升机制，鼓励员工参与内部竞聘。外部通过与高校合作校园招聘、参加招聘会等，吸引各类人才，按业务需求制定招聘计划；

（3）完善职位、薪酬体系：定期调研市场薪酬，依据市场与业绩调整薪酬，关注关键岗位与核心人才。优化职位职级、绩效薪酬制度，依据岗位设置指标权重。

4、兼并收购计划

公司将根据业务发展战略，围绕核心业务，在合适时机，谨慎选择同行业或相关行业的企业进行收购、兼并或合作，以达到扩大生产规模、提升公司自主研

发能力、丰富公司产品系列、扩大市场占有率、延伸产业链、降低生产成本等目的。公司拟通过 3-5 年的新业务培育，实现家电连接器业务和新业务双轮驱动。

浙江珠城科技股份有限公司

总经理：张建春

2025 年 3 月 28 日