

深圳光大同创新材料股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

各位董事：

2024 年度，公司管理层在董事会的带领下，积极应对外部环境变化，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，共同努力完成 2024 年各项目标工作。

我现代表深圳光大同创新材料股份有限公司（以下简称“公司”）管理层，向公司董事会作如下汇报：

一、2024 年总体经营回顾

2024 年度公司实现营业收入 122,266.53 万元，同比增长 21.47%，归属于上市公司股东的净利润 2,046.03 万元，同比减少 82.16%；扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润 2,044.22 万元，同比减少 80.94%。截至 2024 年 12 月 31 日，公司总资产为 232,257.13 万元，同比增长 13.24%，归属于上市公司股东的净资产 162,241.68 万元，同比减少 1.35%。

2024 年度主要财务指标如下：

	2024 年	2023 年	本年比上年增减
营业收入（元）	1,222,665,345.61	1,006,518,606.24	21.47%
归属于上市公司股东的净利润（元）	20,460,270.22	114,665,193.63	-82.16%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	20,442,231.65	107,233,234.47	-80.94%
经营活动产生的现金流量净额（元）	78,322,152.01	69,841,598.31	12.14%
基本每股收益（元/股）	0.1922	1.1757	-83.65%
稀释每股收益（元/股）	0.1915	1.1757	-83.71%
加权平均净资产收益率	1.25%	8.93%	-7.68%
	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减
资产总额（元）	2,322,571,296.79	2,051,022,466.06	13.24%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,622,416,763.82	1,644,654,234.18	-1.35%

二、2024 年度主要工作情况

2024 年，公司主要在以下几个重点方面进行了工作布局：

（1）识别外部环境，主动进行组织变革升级

在深入剖析国内外经济环境、行业发展趋势、敏锐洞察市场动态以及细致研究客户特征等外部环境因素的基础上，同时鉴于客户与消费者对产品品质和功能要求日趋严格的现实情况，公司于 2024 年主动进行管理变革升级。报告期内，公司深度推进组织架构革新，锚定未来业务发展主线，实施业务整合，进一步细化和明确各部门的职责范围与权限边界。基于深入的市场调研与内部评估，公司进行了战略升级，明确了战略目标和愿景蓝图。同时，公司启动绩效管理变革，建立了科学考核机制，实现责任与目标的精准对接。此外，公司还系统梳理了内部流程，实施流程优化工程；成立了公司级项目组，对重点项目实施周期性更新、专人跟踪管理，确保信息及时反馈至管理层。

（2）实施数字化转型，旨在提升公司未来整体运营效率

公司基于宏观经济与核心竞争力分析，紧扣战略目标，融合信息化与工业化理念，决定实施数字化转型工作，致力于构建高效信息与决策支持系统。经前期深入调研评估及严格供应商筛选，公司选定全球领先的 SAP 系统，实施过程中，我们进行关键用户深度辅导、建立激励约束机制、制定风险应对策略、以及构建持续改进反馈循环，确保数字化转型的顺利实施及预期效果达成。经过 2024 年试运行，目前公司已全面上线 SAP、OA、MOM 及 HR 系统。

公司拟定了 1-2 年的数字化基础设施建设规划，并在此基础上，依据业务动态进行持续迭代优化，以全面推进数字化工作进程。数字化实施初期，公司需投资于数字化基建、人力、数据迁移和系统集成，导致费用上升，转型成功后，将实现智能库存管理，增强供应链韧性，并通过数字化分析精准挖掘客户商机，降低成本，提升竞争力，带来长期价值增长。

（3）加大研发投入及持续创新，保持核心竞争力

公司注重研发投入并获得国家高新技术企业认证，报告期内研发投入金额总计 7,753.16 万元，占营业收入的 6.34%。公司注重知识产权保护，形成了合理的专利布局，实现了对核心技术的专利保护。截至本报告期末，公司及各全资、控股子公司拥有境内专利 204 项及境外专利 2 项（不包含失效专利），其

中包含境内发明专利 22 项，境外发明专利 2 项。公司及各全资、控股子公司拥有软件著作权 4 件。公司已构建多元化产品布局，涵盖防护性产品、碳纤维复合材料以及功能性模切件，我们秉持轻量化、绿色环保、新材料新工艺和创新的产品发展策略；公司在环保材料应用、碳纤维下游应用领域拓展及工艺研发创新方面已逐步取得突破，为长远发展打下了坚实的基础。

(4) 深度服务大客户，解决客户核心需求，优化客户结构

报告期内，公司定期对大客户所处的行业背景、市场地位、战略发展路线等进行分析，紧跟客户需求，针对性制定客户策略；定期对客户经营情况、财务数据进行分析评估，减少公司相关风险；并且定期对客户结构进行评估与分析，通过深挖存量大客户需求、开拓增量客户等方式，优化客户结构。

公司秉承深度服务大客户的宗旨，致力于解决客户的核心需求，在与客户合作过程中，我们提前深入理解客户的具体需求，积极参与产品前期研发，不断拓展产品线，从而提升在现有客户中的市场份额。为提高资源配置效率，我们加强了内部协作，确保提供配套的产品和服务，并能够迅速根据下游产品需求调整设计方案。

三、2025 年重点工作安排

2025 年是公司充满挑战的发展阶段，在全球地缘政治冲突、贸易摩擦等不确定因素以及市场竞争加剧的外部环境下，公司继续秉承持续创新和精准服务的使命，恪守专业、成长、协同、激情、诚信的价值观，立足自身、强化内功。我们致力于提升内部管理能力和制造能力，进一步推进数字化转型工作，以构建高效的供应链管理体系和严格的质量控制体系，最终实现降本增效的目标。同时，依托现有产品优势，深入挖掘新材料领域的潜力，并拓展环保绿色、轻量化市场、新材料新工艺的空间，为未来的发展奠定坚实基础。

(1) 优化产品结构，深耕新材料领域并拓展轻量化市场空间

2025 年，公司将持续投入环保化、轻量化新材料的研发与技术创新；吸引与培养高水平研发人才，积极与科研机构、高校等进行战略合作，推动技术创新与突破，进行工艺改良，开发符合环保及“双碳”目标的新产品，满足行业及

客户需求。未来公司会在充分进行市场调研和数据分析的基础上，开发新产品，根据自身资源优势和战略布局，合理调整产品组合确保核心产品的研发和生产能力，保持公司核心竞争力。

（2）依托集团化发展策略，优化管理结构，提升管理效率

公司坚定执行集团化的发展策略，通过制定明确的战略目标和执行计划，内部各项业务发挥协同效应，增强公司在行业中的竞争力。2025年，在集团化策略的引领下，我们将致力于提升内部管理效率，实施系统化的学习与培训计划，全面提升员工专业素养，打造高素质团队；推动跨部门协作，建立高效、透明的沟通机制，以促进信息共享和资源整合，从而构建更加规范、高效的管理体系，为集团的持续发展和战略实施提供坚实保障。

（3）通过数字化转型，提升运营效率，增强决策支持

2024年是公司开展数字化转型工作的元年，2025年是公司数字化工作的关键年，公司将持续优化内部管理流程，依托数字化转型实现降本增效的目标。通过数据沉淀、分析及管理，更好地理解市场和客户需求，成为支撑业务决策更加精准化的基石，以达到增强决策支持的目的。随着未来数字化转型的成功实施，公司在供应链管理领域将实现库存管理的智能化优化，显著提升供应链的韧性。在客户商机挖掘方面，公司将运用先进的数字化分析手段，深入剖析客户需求，精准识别潜在商机。通过这些措施，公司预计将有效降低运营成本，全面提升市场核心竞争力，使数字化成为公司的重要战略资产，并为公司带来长期的价值增长。

（4）提升制造水平，实现降本增效目标

2025年，公司将持续深化提升制造水平和生产效率，通过实施成本精细化管理，系统分析各环节成本构成，有效降低无效消耗，实现资源的最优化配置；同时，建立全面严格的质量控制体系，确保从原材料检验到生产制程监控，再到成品出货检验的每一环节都达到标准要求；此外，依托公司数字化建设的显著成果，积极推动制造过程向智能化、绿色化转型，致力于实现可持续发展目标，进而全面提升公司的市场竞争力与长期价值增长潜力。

2024 年，公司主动进行管理变革升级，启动数字化转型，优化产品及客户结构，加大研发投入，持续创新，夯实公司的发展基础。进入 2025 年，在保持既有优势的基础上，我们将积极拓展产品及客户市场空间，优化管理结构，进一步提升制造水平，实现降本增效目标。

深圳光大同创新材料股份有限公司

总经理：马增龙

二〇二五年四月十八日