

深圳市联得自动化装备股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年度，公司管理团队在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律、法规和《深圳市联得自动化装备股份有限公司章程》等公司制度的要求，勤勉、忠实地履行自身职责，贯彻执行董事会、股东大会决议，较好地完成 2024 年度各项工作。管理层围绕年初制定的经营目标，制定科学合理的经营计划，团结公司全体员工，实现公司经营业绩的再一次增长。接下来，我谨代表公司管理团队对 2024 年度工作进行总结：

一、公司总体经营情况概述

截至 2024 年 12 月 31 日，公司总资产为 27.86 亿元，其中流动资产共计 17.77 亿元。报告期末，公司总负债为 8.47 亿元，较上年同期减少 38.25%。

2024 年度，公司实现营业收入 139,577.42 万元，较 2023 年度增长 15.63%；营业成本 87,676.86 万元，比上年度增长 10.19%；其中管理费用 7,000.93 万元，销售费用 4,141.05 万元，财务费用 1,349.57 万元，研发费用 12,075.14 万元。2024 年度，公司实现营业利润为 27,678.11 万元，较上年同期增长 36.97%；归属于母公司所有者的净利润为 24,300.50 万元，较上年同期增长 37.06%。

截至 2024 年度末，公司现金及现金等价物净增加额为-23,042.90 万元，其中经营活动产生现金流净流入 7,128.89 万元及投资活动产生现金流净流出 8,290.45 万元。投资活动方面，公司为扩大生产规模，于 2018 年在深圳市龙华区购买一块工业用地用以建设总部基地。2024 年公司对前述土地的建设进行持续开展，引致公司现金的流出。

二、2024 年度公司主要工作回顾

2024 年，公司围绕发展战略重点做了以下工作：

（一）经营管理方面

报告期内，本人主要负责带领业务团队，开拓下游市场，紧跟客户需求、培养客户以期形成长期合作关系，持续扩大公司生产经营。在技术管理方面，公司核心技术人员很好地辅助本人进行技术团队的管理，并在与客户有关技术方案的沟通中扮演了重要角色。在财务管理方面，财务总监曾垂宽先生切实履行职责，认真做好财务监控、成本控制及短期资金管理，有效实现公司的稳健发展。

（二）市场业务方面

2024 年度，公司业务部门、业务人员持续积极开拓市场，通过加强市场营销、积极参与招投标、主动对接潜在客户等方式促进业务发展，进一步实现了公司业绩的增长。报告期内，公司实现营业收入 139,577.42 万元，较上年同期增长 15.63%。

（三）人力资源方面

报告期内，公司持续完善人力资源管理体系建设。一方面，公司持续完善人员招募流程，加强监察人员招募的必要性及员工与岗位的匹配程度等，实现精准用人的目标；另一方面，管理层持续精简公司组织架构，明确部门及职工职责，使管理更加标准化、精细化；同时，管理层亦积极完善薪酬和考核管理制度，提高了员工福利待遇水平，激发了员工工作积极性。

（四）研发创新方面

研发创新是公司的生命源泉，公司始终十分重视，致力于依靠自主创新实现企业可持续发展。报告期内，公司持续专注研发投入，2024 年度研发费用达 12,075.14 万元。在研发成果方面，截至 2024 年 12 月 31 日，公司已获专利授权共 272 项，获计算机软件著作权授权 150 项。公司报告期内加强在半导体显示模组设备、汽车智能座舱系统装备、半导体封测设备及新能源装备领域的研发。积极开拓柔性显示模组设备及显示前端工序贴合类设备、Mini/Micro LED 设备、VR/AR/MR 精密组装设备、汽车智能座舱系统装备、半导体封测设备以及新能源装备在新兴领域的应用市场，同时继续加大这些领域的新技术、新产品研发力度，支撑该业务快速成长，使公司核心竞争力得到进一步巩固和夯实。

（五）投资建设方面

做大做强是众多上市公司的目标。公司报告期内继续推进联得大厦生产基地建设的同时保证公司发展战略的顺利实施，实现公司可持续发展。

三、公司未来发展的展望

1、持续提高创新能力，增强公司核心竞争力

公司历来重视技术创新，致力于依靠自主创新实现企业可持续发展，技术创新需要企业紧跟时代潮流，紧抓客户需求，同时也需要公司加强专业人才储备。公司将时刻关注行业发展趋势，积极对接客户，广泛引进各类高素质人才并加强培训，持续提高公司创新能力，进一步增强科技创新的后劲，保持并增强公司核心竞争力，实现公司稳健发展。

2、践行差异化发展战略，实现公司可持续发展

在激烈的市场竞争中，公司践行差异化战略，只有通过实施差异化战略，创造出在短期内不易被模仿的“差异性”产品和服务，才能使企业发挥独特的优势，在市场竞争中占有一席之地。实现差异化主要有四种方式：一是通过改善产品质量和性能实现产品差异化；二是

通过创新销售方式和分销渠道制造市场差异化；三是通过推进品牌战略培育企业形象差异化；
四是通过完善服务链强化服务差异化。因此，我们要不断完善自身产品质量，加强质量管理，
以客户需求为出发点改善自身服务，同时制定有效的营销计划，加强品牌建设，吸引并形成
特定的用户群体，实现公司经营业绩的稳定增长，有效回报投资者！

深圳市联得自动化装备股份有限公司

总经理：聂泉

2025 年 4 月 22 日