

浙江仙通橡塑股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

第一部分：管理层讨论与分析

一、市场环境分析

根据中汽协统计数据显示，2024 年，汽车产销累计完成 3128.2 万辆和 3143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，产销量再创新高，继续保持在 3000 万辆以上规模。新能源汽车继续快速增长，年产销首次突破 1000 万辆，销量占比超过 40%，迎来高质量发展新阶段；汽车出口再上新台阶，2024 年全年出口 585.9 万辆，同比增长 19.3%。中国已经连续两年超越日本，成为全球第一大汽车出口国。总体来说，2024 年汽车行业呈现以下特征：

1、新能源汽车市场持续爆发

2024 年新能源汽车销量达到约 1235 万辆，同比增长 37.6%，渗透率攀升至 45%，部分月份乘用车渗透率甚至超过 50%。其中，插电混动及增程式车型增长尤为迅猛，销量达 520 万辆，同比增长超 85%。新能源汽车市场从“两头热”（低端和高端）转向 10 万—15 万元的主流价格区间，成为销量增长的新引擎。

2、智能化与网联技术加速普及

L2 级及以上辅助驾驶功能在新车中的渗透率超过 60%，10 万元级车型普遍搭载智能驾驶模块，推动行业进入“智能化元年”。人工智

能与大模型技术在无人驾驶领域的应用进一步成熟，推动车路协同与单车智能并行发展。车载智能系统标配率超过 85%，数字孪生、工业 AI 等技术提升制造效率，消费者对智能交互和个性化服务的需求显著增强。

3、自主品牌崛起与国际化扩张

自主品牌市场份额达到 65%，部分月份接近 70%，吉利、比亚迪、奇瑞、长安、长城等品牌通过技术创新和产品迭代抢占市场。汽车出口量达 500 万辆，同比增长 20%，新能源汽车占比提升至约 180 万辆。出口模式从贸易为主逐步转向海外本地化生产，加速融入全球产业链。

4、市场竞争加剧与行业洗牌

超 70 个品牌、330 款车型参与价格战，市场竞争白热化。新车生命周期缩短至 18 个月。传统合资品牌面临转型压力，新势力与传统车企的竞争格局深度重塑。

5、政策与消费需求的双向驱动

新能源汽车下乡常态化、购置税减免政策延续，刺激下沉市场消费。中央经济工作会议明确支持汽车产业作为经济支柱，推动内需增长。增换购比例达 60%，消费者更关注品质、服务及个性化需求，中型以上车型和中高端市场成为增长主力。

总之，2024 年中国汽车行业在新能源、智能化、国际化三大主线下实现结构性突破，但同时也面临价格战、产能过剩和全球化竞争等挑战。未来行业将进一步向技术密集型和生态协同型转型，企业需通过创新与差异化战略把握机遇，行业洗牌加剧。

二、经营情况讨论与分析

2024 年，公司董事会在控股股东台州市科创集团的领导下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，勤勉尽职、规范运作、科学决策、逆势而上，营业收入突破十二亿，创历史新高；强化党建引领赋能，优化管理体系，强化内控制度，优化供应链管理，严格控制管理费用，有效化解成本压力，提升盈利能力和经营质量；持续引进国际国内一流设备，推进信息化、智能化改造，产能空间拓展升级效果显著；加大人才招引力度，参与两项国家标准制定，研发综合实力不断提升，入选国务院国资委科改企业名单，获台州市级绿色工厂、2024（第二届）中国汽车工业质量大会质量表现最佳供应商等荣誉称号，企业竞争优势不断扩大，步入快速、优质、健康的发展通道。控股股东开展增持释放信心，维护市值稳定。每年保持高分红，2024 年度将派发现金红利每股 0.21 元（含税），上市以来公司共计派发红利将超过 8.6 亿元，上市以来年均分红比例达 70%，积极回馈投资者，分享发展成果。

报告期内经营情况：

经天健会计师事务所审计的《浙江仙通橡塑股份有限公司 2024 年度合并财务报表》，公司 2024 年的主要经营业绩（合并报表口径）为：

（1）营业总收入：1,224,518,519.90 元，同比增长 14.90%；

(2) 归属于上市公司股东的净利润： 171,726,960.02 元，同比增长 13.70%。

1、规范董事会运作，提升公司治理

持续完善公司治理结构，充分发挥战略决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会的职能作用，推动董事会规范运作，形成更为完善的科学决策机制。2024 年，公司先后召开 5 次董事会，审议通过《公司 2023 年度董事会工作报告》《公司 2023 年度总经理工作报告》《公司 2023 年年度报告及其摘要》《公司 2023 年度财务决算报告》《公司 2023 年度利润分配预案》《公司 2023 年度内部控制评价报告》《公司 2023 年度独立董事述职报告》《公司 2023 年度董事会审计委员会履职报告》《关于公司聘任会计师事务所的议案》《关于公司 2024 年度授信额度及授权办理有关贷款事宜的议案》《关于使用部分自有资金进行现金管理的议案》《关于公司 2024 年度董事、监事、高级管理人员薪酬计划的议案》《关于调整第五届董事会审计委员会成员的议案》《关于聘任公司副总经理的议案》《关于制定公司会计师事务所选聘制度的议案》《关于制定及修订公司部分制度的议案》《关于提请召开公司 2023 年年度股东大会的议案》《公司 2024 年第一季度报告》《关于修订〈公司章程〉的议案》《关于公司股东签署〈补充协议〉及减持承诺变更和表决权放弃延期事项的议案》《关于提请召开公司 2024 年第一次临时股东大会的议案》《公司 2024 年半年度报告及其摘要》《公司 2024 年第三季度报告》《关于设立公司仙居县城区分公司的议案》《关于公司 2024 年度“提质

增效重回报”行动方案的议案》等各项议案 24 个。

2、深耕主营业务，加大力度谋项目

2024 年，随着市场竞争加剧与行业洗牌，汽车密封条行业竞争更趋白热化，行业企业普遍出现亏损，部分密封条企业逐渐退出市场。在此竞争格局下，公司深耕主营所带来的行业红利持续释放。依托丰富的客户资源、优势的成本控制能力，公司加大项目获取力度。据初步统计，截至 2024 年底，公司统计在研新项目车型 42 个，新接项目总数超过 2023 年项目的 2 倍，为未来可持续、快速发展提供强有力的支撑。

随着部分外资密封条企业亏损加剧，公司依托强大的成本控制优势和技术开发优势，积极对接国内高端客户，拓土开疆成效显著，有望接到更多高毛利项目，将成为行业国产替代与技术升级的核心受益者，持续扩大市场份额。未来以成本控制为核心的行业竞争将为公司带来巨大的发展空间。

3、拓展先进产能，推进智能化制造

公司二期混炼胶生产线已完成调试，将在 2025 上半年完成投产；新增三条橡胶挤出生产线完成布置，多条老线设备全面升级改造，生产能力稳步提升；后工序车间导区配置加速，全年完成配置 77 个接角对接岛区、10 个链后加工岛区、10 个手工岛区、4 个亮条岛区、1 个对接岛区的设备，大量购置橡胶注射机、液压冲床，安装完成多条无边框密封条机械手喷涂线、配备三维成型机、奥地利 PE 对接机、注丁基胶机等先进生产设备，形成 20 亿左右的先进产能空间。

持续开展设备自主研发创新工作，推动了生产工艺设备的进一步优化升级，取得了显著成果。完成新款磨轮对接机、双端磨切机、立式切割机（新款）、一出五切割机、橡胶挤出精裁切割机、新款清绒水箱等多项新设备的研发创新和批量制作投产工作，取得两项设备发明专利，也为公司的生产工艺/质量的提升提供了可靠的设备技术基础。

不断优化 ERP（企业资源管理系统）、MES（生产执行管理系统）、APS（智能排程系统）、PLM（研发项目管理系统）等信息化系统，以量化数据为支撑，对生产数据进行精细分析，进一步提高能源利用率，降低了燃料费用，减少设备停机率、提高设备切换效率；通过 APS 系统的深入应用使企业的生产能力不断适应销售订单，综合生产节拍、产能、模具、工艺、原材料等要素，提高生产效率，智能制造水平显著提升。

4、重视投资者关系，加强交流互动

以维护投资者权益为中心，围绕公司价值实现和战略目标，公司长期与券商、公募、私募等投资机构保持密切沟通交流，积极向市场传递公司价值，通过各种渠道建立与投资者的良性互动关系。2024 年公司多次参加券商策略会，积极接待机构上门调研和参加机构路演电话会议 200 多场次，与国内十多家券商汽车行业研究员建立良好的互动关系，向投资者介绍公司投资价值、竞争优势、发展优势、未来发展图景，加深投资者对公司的了解和认同，维护公司公开和透明的良好资本市场形象。

第二部分：2025 年工作重点

一、发展思路

2024 年以来，新能源汽车价格战愈演愈烈，为更快地争夺新能源行业的市场份额，多家新能源车企已宣布对部分品牌进行降价或开启限时优惠。面对激烈的价格战，业内人士表示，新能源汽车产业在经历几年的高速增长后，已然进入到发展的关键阶段，这一年将会是行业严峻分化的一年。

当前，中国汽车行业已然从单纯的“增量时代”进入“增量和存量并重时代”。为抓住汽车新的增长机遇，2023 年末的中央经济工作会议指出，稳定和扩大传统消费，提振新能源汽车、电子产品等大宗消费，要以提高技术、能耗、排放等标准为牵引，推动大规模设备更新和消费品以旧换新。2024 年 3 月 1 日，国务院常务会议审议通过《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，会议指出，要积极开展汽车、家电等消费品以旧换新，形成更新换代规模效应。2024 年 3 月 5 日，两会政府工作报告中提出，出台支持汽车、家居、电子产品、旅游等消费政策。由此可见，鼓励和推动消费品以旧换新、提振汽车消费已成为大宗消费的核心之一。

竞争加剧的市场环境下，汽车密封条行业面临汽车厂降本压力传递、原材料价格依然高企、行业企业竞争更趋激烈的格局，对于公司来说，既是挑战，也是巨大的机遇。尤其是在同行普遍亏损的情况下，

仙通依托自身强大的成本控制优势和技术开发优势，公司有计划、有步骤进入国内高端外资客户配套体系，获取更多无边框密封条项目及其他难度高、附加值高等重要项目定点，同时为公司切入头部高端车企和头部新能源车企并深度捆绑带来更多的机会。

公司董事会确定 2025 年公司总体发展思路如下：以维护全体股东利益为核心，加强党建引领、公司治理、风险控制、技术创新、市场拓展、管理提升，扩大在行业中的竞争优势；积极采取措施响应管理层市值管理要求，利用控股股东台州科创集团的资金和资源优势，寻找行业优秀资源，开展收并购，培育公司第二发展曲线，不断提升公司综合发展实力和市值规模；持续提升经营能力，聚焦精益化管理，深挖降本增效潜力，抓住行业洗牌的良机，集中优势资源，以重要客户和项目突破为重点，加快扩大在头部车企的市场份额，做精做强做大主营业务，力争营业收入和净利润实现同步快速发展，以更加优异的业绩回报投资者。

二、工作重点

1) 规范运作，提升治理水平

公司将严格按照相关《公司法》《证券法》等法律法规、规范性文件及监管部门的有关规定，充分发挥股东大会、董事会的作用，规范运作，完善治理结构，不断提升公司治理水平，促进资源的优化配置和科学决策。按照管理层的要求，公司将高度重视市值管理工作，构建市值管理制度机制，以提高公司质量为基础，努力提升公司投资

价值和股东回报能力。进一步做好投资者关系管理工作，提升投资者关系管理水平，提高信息披露质量，与投资者保持良好的沟通交流，向投资者客观、真实、准确、完整地介绍公司的经营情况、发展规划和投资价值。

2) 锁定头部，拓展先进产能

公司以赋能客户为核心发展战略，不断提升客户认可度、品牌知名度和美誉度，不断增强客户黏性。根据高端客户的定制需求，加快引进和配置国际国内一流生产设备，推进产能建设提质提速，未来二年内建成 25 亿元的先进总产能规模。锁定头部客户，加快头部客户破局，全力拓展公司在头部外资车企、头部新能源车企的市场份额，提高产能利用率和盈利能力，持续改善和提升质量管理体系，做精做强做大主营业务。加大安全、环保、消防投入和管理力度，完善层层责任考核制度，全力防范重大生产安全、环保事故的发生。

3) 夯实优势，提升市场地位

引进行业内精英团队和高层次人才加盟，完善员工福利体系和人才激励机制，提升公司综合竞争实力。预计今年第三季度能拿到周边约 87 亩土地，提前进行规划设计，谋划国内一流的智能化产线配置，以满足未来业务爆发式增长的良好局面和公司切入国内外高端车企高端产品的需求。充分发挥公司客户资源优势、技术开发优势、成本控制优势，充分转化为项目优势、市场优势，深耕优质客户，深化合作领域，快速提升市场占有率和市场地位。围绕无边框密封条、铝合金亮条、欧式导槽等高附加值产品研发，持续增强力量，提升技术水

平和市场占有。深化与一流客户及高等科研院所的合作，以创新为驱动，加大研发投入力度，坚持克难攻坚，提升公司整体的研发综合实力，达到产品质量、工艺、技术、服务处于国内行业领先的目标。

浙江仙通橡塑股份有限公司董事会

2025 年 4 月 17 日