

中国宝安集团股份有限公司

2023 年度董事局工作报告

一、2023 年度公司经营情况

2023 年，面对多重困难挑战，本集团聚焦优势领域，贯彻落实“去库存，优化结构，提高竞争力，拥抱智能化、数字化、自动化”的工作方针，把握机遇，攻坚克难，整体经营保持稳健，产业结构不断完善，产业地位不断提升，竞争能力不断增强；但由于所属企业经营规模不同、发展阶段不同，各企业间经营业绩也参差不齐。报告期内，本集团实现营业总收入 3,070,643.19 万元，比上年同期下降 4.14%；营业成本 2,431,279.53 万元，比上年同期下降 5.09%；销售费用 95,204.20 万元，比上年同期减少 14.78%；管理费用 139,613.76 万元，比上年同期增长 3.99%；财务费用 39,492.47 万元，比上年同期减少 12.82%；归属于母公司所有者的净利润 75,645.93 万元，比上年同期下降 34.63%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 66,759.19 万元，比上年同期下降 2.02%。

（一）高新技术产业

本集团高新技术产业受全球经济复苏乏力、外部需求收缩及行业竞争白热化等不利因素影响，报告期内整体经营业绩承压但韧性强，重点企业行业地位进一步提升，产业供应链稳定性显著增强，同时运营效率大幅提升。报告期内实现销售收入 2,682,947.50 万元，同比下降 2.52%；实现利润总额 228,446.59 万元，同比下降 12.16%。报告期内，本集团控股的贝特瑞围绕战略目标，对内升级提效率，精益降本，强化存货管控，持续研发投入引领产品技术创新，提升经营质量，对外布局创价值，加快推进海外布局，为后续长期发展奠定坚实基础；报告期内，贝特瑞有序推进项目建设投产步伐、市场开拓和组织建设，其中四川瑞鞍、山东瑞阳负极项目已投产，山西瑞君和云南贝特瑞石墨化产线、常州贝特瑞 2 万吨高镍正极项目和印尼贝特瑞年产 8 万吨新能源锂电池负极材料一体化项目（一期）均稳步推进建设，并计划在摩洛哥投资建设年产 5 万吨锂电池正极材料项目；报告期内，贝特瑞持续高强度研发投入，引领产品技术创新，取得丰硕的产品技术成果，贝特瑞发布了钠离子电池负极材料“探钠 350”、钠离子电池正极材料“贝

钠-03B”、燃料电池催化层碳材料“探氢 BMC”和新型扩散层碳材料“探氢 BGD”等新型材料,开发了高比容量的第五代产品硅碳负极材料 and 多款氧化亚硅等产品,还通过开发出半固态和全固态电解质技术,提供一种高安全兼顾高能量密度电池材料解决方案,进一步提升贝特瑞长期竞争优势;受行业竞争加剧、产品销售价格下行的影响,尽管产品销售量保持增长,但销售收入仍出现小幅下降,贝特瑞盈利短期承压;报告期内,贝特瑞实现销售收入 2,511,943.82 万元,同比下降 2.18%;实现净利润 165,390.52 万元,同比下降 28.42%。本集团控股的国际精密面对传统汽车行业、工程机械行业不景气的市场环境,不断优化产能,持续开展自动化项目、精益项目降本提质增效,布局液压板块进口替代,多方位开拓新业务、新市场、新客户;着力推动转型升级,将汽车业务向新能源汽车领域延伸,加快将汽车电磁阀、电机轴等产品推向市场;报告期内,国际精密实现销售收入 83,146.26 万元,同比上升 0.13%。报告期内,本集团控股的友诚科技继续围绕大客户战略,重点推动新产品的快速研发和原产品迭代升级,成功研发多款新产品并完成客户定制项目,其中液冷充电枪已批量销售,兆瓦级产品性能处于性能提升阶段;此外,友诚科技超级充电及高压连接总成项目一期工程目前已完成竣工验收,为其后续高质量发展打下坚实基础。报告期内,友诚科技实现销售收入 60,816.09 万元,同比下降 1.67%;实现净利润 7,675.69 万元,同比增长 9.61%。

(二) 生物医药产业

本集团生物医药产业面对行业政策趋严、成本上扬、产业链波动等多重困难挑战,主动调控业务结构和资产结构,聚焦高竞争优势业务,发展根基不断夯实,实现稳中求进,维持了较好的盈利能力和经营质量。因大佛药业不再纳入公司合并报表范围,报告期内实现销售收入 333,387.40 万元,同比下降 15.23%;实现利润总额 50,993.03 万元,同比下降 14.97%。报告期内,本集团控股的马应龙实施“优化存量、促进增量、防范风险”的经营策略,分类落实各项工作;医药制造调整渠道结构,推行特约经销模式,规范产品市场秩序,渠道管控能力显著增强;大健康调整经营策略,聚焦重点单品推广,开发上市卫生湿巾系列产品,加快拓展眼部健康产品,重点品类销售规模实现增长;医疗服务加快网络拓展步伐,累计签约肛肠诊疗中心 80 家,直营医院经营质量提升,盈利能力得到改善,发挥肛肠学术交流平台作用,平台影响力不断提升;医药商业进一步优化业务结

构，防范产业风险；报告期内，马应龙实现销售收入 313,674.64 万元，同比下降 11.20%；实现净利润 44,325.09 万元，同比下降 7.38%。本集团控股的绿金高新在农药及肥料业务上加大市场和客户开发力度，持续推动降本增效，推进业务增长；在生物饲料业务上积极加大产品转型升级力度和推进业务转型，全力推动库存变现，回笼资金，为持续经营创造有利条件；报告期内，绿金高新实现销售收入 12,580.29 万元，同比下降 15.45%；实现净利润-2,344.23 万元，同比下降 560.95%。

（三）房地产及其他产业

本集团房地产业围绕“去库存、促回笼”的工作方针，加大存量资产去化力度，但受房地产市场持续下行、市场预期偏弱等不利因素影响，各项目去化难度增加，整体去库存进度不及预期。其他产业方面，本集团持有的古马岭金矿受多重因素制约仍未有效改善经营状况。报告期内，本集团房地产业实现销售收入 26,715.35 万元，同比上升 5.56%；实现利润总额-20,213.53 万元，同比减少 47.99%。本集团其他产业实现销售收入 27,592.95 万元，同比下降 14.89%；实现利润总额-408.92 万元，同比减少 102.98%。

二、2024 年经营计划

2024年，本集团将继续围绕“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”的发展战略，以《宝安宪章》统领全局，坚持“证券化、轻资产、低负债、高效率”，以人才与机制的有机融合为基本手段，围绕“聚焦”的基本策略，贯彻落实“稳住基本盘，抓住现金流，开辟增长点，适应新时期”的经营方针，加倍努力，主动担当，尽职尽责地做好2024年各项工作。

1、稳住基本盘

（1）巩固和深化在高新技术产业和生物医药产业的优势地位，稳住现在有盈利、有竞争力的核心产品和核心客户；加强研发能力，推动技术创新和产品创新，提升产品附加值，进一步提升核心竞争力，不断增强集团发展的内生动力。

（2）加强与产业链上下游企业的合作，推动战略合作联盟，强化供应链企业信赖程度，优化供应链结构，强化供应链的宽度和长度，降低供应链风险；持续提升供应链的稳定性，做到短期“补”链、长期“延”链、成本“固”链与技

术“强”链。

2、抓住现金流

(1) 加强现金流管理，优化资金结构，降低财务风险，提高资金使用效率；坚持“向管理要效益”，继续加大降本增效力度，开展全方位、全流程的成本管控，强化库存管理与应收账款管控，确保现金流的稳健运行。

(2) 加大呆滞资产、闲置资产、不良项目的清理与处置力度，优化产业结构和资产结构，进一步提高集团经营质量和资产效率。加快房地产企业存量房销售和去库存化工作，尽快回笼资金，进一步降低负债，规避不确定性的风险。

3、开辟增长点

(1) 积极寻找新的市场增长点，关注新兴产业的发展趋势，把握市场机遇，推动传统产业与新兴产业的融合发展；通过市场调研和需求分析，制定针对性的市场拓展策略，提升市场份额；另一方面，加强与国际市场的合作与交流，拓展海外业务，提升国际竞争力。

(2) 瞄准新材料、新产品、新工艺，开发更符合客户需求和市场趋势的新产品和新技术，实现产品结构、客户结构的改善优化，助力产业发展，进一步提升品牌影响力和市场占有率。

(3) 探索新的业务模式，如人工智能+等，通过业务模式创新，提升公司的市场竞争力和盈利能力；巩固强化核心传统优势的基础上，加快新兴业务拓展，深化构建结构性优势。

4、适应新时期

(1) 2024年是一个困难和竞争激烈的时期，又是一个充满机会的时期。要用变革促发展、抓机会，以更低的成本、更高的质量、更新的技术、更好的服务，开辟更大的市场。

(2) 进一步落实提升效率的措施和机制，积极加强信息与数字技术应用，推动全流程、全方位运营管理的信息数据化、监测数字化、运行智能化，构建新质生产力，提升生产效率和管理质量，驱动商业模式创新和管理升级，推动企业高质量发展。

目前我国经济正处于加快转型升级、迈向高质量发展的关键时期，本集团将

继续聚焦高质量发展,以高昂的斗志、饱满的激情、务实的作风做好2024年工作,进一步提升经营质量、资产质量,努力实现高质量、高效率发展。

中国宝安集团股份有限公司董事局

二〇二四年四月十六日