

## 安徽英力电子科技股份有限公司

### 2023 年度总经理工作报告

各位董事：

2023 年，面对国内外复杂的经济形势和经济下行压力，公司秉持稳中求进的原则，积极应对各种压力和挑战。公司管理层在董事会的带领下，勤勉、忠实地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，公司上下戮力同心，攻坚克难，扎实推进公司各项重点工作。

我代表公司经理层向董事会作 2023 年度总经理工作报告，请各位董事予以审议。具体如下：

#### 一、2023 年度总体经营情况

2023 年度，公司实现营业收入 148,406.58 万元，较上年度同期上升 8.14%；归属于上市公司股东的净利润 -3,501.33 万元，亏损额较上年同期增加 25.72%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-2,923.92 万元，亏损额较上年同期下降 26.19%。

截至 2023 年末，公司资产总额 248,877.01 万元，较上年同期上升 18.13%；资产负债率为 54.83%，较上年同期上升 9.95%。

#### 二、2023 年度经营管理工作回顾

## （一）笔记本电脑相关业务

公司始终坚持“卓越品质、技术创新、精益生产、服务为诚”的经营理念，建立了以市场为导向的快速反应机制，以快速高效地为客户提供专业的产品和服务。

2023 年笔记本电脑市场持续萎靡，各大厂商都面临严峻的挑战，公司持续加强技术创新投资，通过深度参与客户产品的预研和开发，准确把握未来的产品与技术方向，进行新技术新工艺的研发，储备关键核心技术，以技术、质量和服务为客户提供更高的价值。随着 AI、MR 等新技术的驱动，2023 年三季度以来，消费电子行业呈现持续复苏态势。

整体来看，2023 年的笔记本电脑市场都处于调整和恢复中，公司凭借多年积累的优质客户资源，笔记本电脑结构件和精密模具业务已经走出了最低谷，盘整复苏的趋势明显。随着 AI 功能的优势日益明显，商业应用将快速增长，端侧部署 AI 大模型的 AIPC 将会带来新的换机需求。

## （二）光伏及储能相关业务

公司积极响应“双碳”目标的实践，不断拓展光伏技术的多元化规模应用场景，积极布局光伏建筑一体化、储能等领域，努力进行分布式光伏电站投资开发及 EPC 业务，为客户提供更多高性能、高品质的光伏产品和智慧能源解决方案，为建设零碳地球贡献力量。

2023 年 6 月，公司全资子公司安徽飞米新能源科技有限公司分别向江苏宏瑞达新能源装备有限公司和苏州晟成光伏设备有限公司

各购买一套 N 型高效光伏组件全自动化流水线。目前已经全部建成并陆续投产。

2023 年 8 月,公司设立全资子公司湖北飞米储能科技有限公司,主要从事源网荷储一体化平台开发、EMS 硬件和软件开发、工商业和户用储能产品开发等。

### (三) 跨界光伏的得失

公司一直关注光伏行业发展,自 2022 年 10 月成立安徽飞米,正式宣布进军光伏领域开始,公司把握市场动态,研究技术变革,积极调整思路,从而进一步明确发展方向。

2023 年 3 月底,飞米首片光伏组件产品流片不久,我们就逐渐认识到行业竞争之激烈、产品降价之残酷。管理层将发展方向从原来的“快速扩大规模、提升先进产能”的产品制造思路,调整为“以市场为导向,以销定产”的市场化思路。组建自己的分布式光伏电站业务团队,以工商业光伏电站投资开发和户用光伏 EPC 为着力点,带动自有产品销售,初步形成了光伏组件自产自销或代工、工商业光伏电站投资后自持或转卖、户用光伏 EPC 与托底方按进度结算的业务布局。

2023 年度,光伏新业务开展的前期投入较大,市场变动剧烈。而公司发展思路转变时间较短,工商业光伏电站开发、并网及户用光伏 EPC 结算暂时未达预期。2023 年度的主要亏损是由光伏业务产生。

目前,光伏组件价格虽在谷底,但也带动整体装机需求仍在快速增长,光伏仍是少有的高增长大行业。公司将在光伏领域坚持已初步形成的业务布局,提高运营效率,加大开发力度,尽快改善业绩,来

回报广大投资者。

### 三、2024 年度发展计划

#### （一）光伏产业发展计划

加强在光储一体化产品、分布式光伏电站的建设运营积极布局，丰富“飞米”品牌产品线，提升飞米的市场竞争力，助推英力股份实现高质量发展，助推中国“双碳”目标的早日实现。

1、国内市场，加大工商业分布式光伏电站的投资开发，特别是自发自用占比较高的；同时积极推动户用光伏 EPC 的进展和结算。

2、国外市场，借助在欧洲荷兰阿姆斯特丹成立荷兰飞米作为投资平台，持续拓展欧洲光伏电站投资开发及 EPC 业务；增资美国英力，增加光伏组件生产制造等，拓展美国市场。

#### （二）人力资源发展计划

公司将秉承“以人为本”的理念，加强企业文化建设，构筑包括管理人员、技术人员、业务人员在内的高层次人才平台，进而使公司逐步拥有一支专业化、高素质、结构合理、具有高度凝聚力的人才队伍。加大教育训练投入以提升员工职业技能和职业发展能力。

#### （三）市场开发规划

通过建立和完善公司管理制度、流程，实现区域市场管理体系化，服务快捷化，提高客户需求的快速响应速度。利用客户资源优势，加强与现有客户的合作深度，争取更多的订单，同时适度调整营销策略，积极开拓新客户，充分发挥品质、技术和成本优势，增强客户开发力

度，提高在国内市场占有率。

#### （四）成本控制计划

为进一步加强成本管理，以生产技术、生产工艺创新及管理水平提升带动成本循环改善，将改善成果转化为新的管控标准。凭借信息化管理手段，为执行各项管控标准提供长效而及时的监控，进而有效巩固改善成果。

#### （五）继续深化改革和组织结构调整规划

在法人治理层面，公司将不断完善法人治理结构，形成决策层、执行层、监管层结构清晰、相互制衡的运作机制，建立健全法人治理相关制度和议事规则，实现公司决策科学高效、监督制约有力、执行规范顺畅。

各位董事，以上是本人 2023 年度工作简要总结和 2024 年度工作计划。过去的一年中，在董事会的正确领导和大力支持下，公司各方面工作都有了长足的进步，取得了较大的发展。2024 年，本人将继续严格执行董事会各项决议，加强与各部门的沟通协作，不断提高治理水平，为股东创造更多的效益。

以上报告请各位董事审议。

安徽英力电子科技股份有限公司

总经理：戴军

2024 年 4 月 22 日