

桂林福达股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年，公司董事会严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等治理规范，切实履行股东赋予的决策监督职责，充分发挥战略引领作用，有效落实股东会各项决议。现将董事会 2025 年度主要工作和 2026 年度主要工作安排的有关情况报告如下：

一、2025 年度公司的经营管理情况回顾

面对战略机遇和风险挑战并存的复杂市场环境，在公司党委的正确领导下，领导班子团结带领全体干部员工，始终锚定“数智化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，在稳固传统优势产品市场份额的基础上，加大新能源电驱齿轮、混动曲轴等汽车零部件业务拓展力度，加速行星减速器新兴业务领域布局，同时持续推进提质增效、深化 AI 赋能、加大创新投入，高效统筹生产经营全流程，圆满完成年度各项重点任务。2025 年公司实现营业收入 198,798.67 万元，同比增长 20.66%；归属于上市公司股东的净利润 31,658.98 万元，同比增长 70.87%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 28,889.90 万元，同比增长 60.86%。

报告期内，公司主要开展以下几方面工作：

（一）深耕市场拓展，培育多元增长新动能

1、传统产品领域：稳固根基，突破创新

燃油车曲轴产品：在商用车领域，公司始终聚焦核心客户需求。与玉柴合作超 30 年、与康明斯合作超 20 年，建立了长期稳定、深度协同的合作关系，已基本实现玉柴全系列产品、康明斯大排量系列产品的全面开发与配套覆盖，产品涵盖柴油发动机、天然气发动机及柴油发电机组等领域。福康、东康、安康、玉柴、湖南道依茨等 9 个重点项目已实现量产，康明斯另有 5 个项目进入小批量生产阶段，玉柴系列 6 个新项目完成样件开发。在乘用车领域，持续为宝马、东风乘用车等核心客户稳定供货，保障客户生产线顺畅运行，进一步深化合作、提升合作黏性。

离合器产品：依托现有客户资源，着重开拓新能源乘用车限扭减振器与商用车 AMT 离合器两大细分市场，并组建具备 AMESim 软件独立 NVH 仿真分析能力的技术团队提供支持。报告期内，6 个主要项目实现量产，2 项进入小批量生产阶段，4 项完成样件开发。其中，商用车减振器在吉利扩大了供应范围，在重汽杭发实现小批量

供货，在广康和东康完成了多套样件装机验证。同时，开发了 27 款离合器后市场产品，涵盖大马力、经济型及玉柴专卖爆款等类型。仅用 3 个月，就完成了印尼青山从样件供应到批量供货的全流程，快速提升了出口销量，成功打开了海外市场。

精密锻件产品：统筹内外部市场协同发展，外销和内销均超额完成年度目标，持续为奔驰、极光湾、吉利、长城、上通五等核心客户提供稳定配套。全年完成 17 款主要新产品开发，其中 10 款实现量产，7 款完成样件交付。在生产管理层面，通过优化工艺参数、升级生产设备、应用数字化管理手段，实现了生产效率与能耗控制的双突破。4000T 生产线部分产品锻打能耗同比下降超 10%，12500T 生产线部分产品锻打线设备节拍效率提升约 30%，有效释放了产能潜力。

螺旋锥齿轮产品：全年顺利完成汉德、巴西美驰等项目的 18 个新产品试制与交付工作，其中，有 11 个新品成功实现量产，为业绩增长注入了强劲动力。在内部管理上，通过调整人员结构、培养多技能员工以及优化工序检验流程等举措，劳动生产率同比增长近 20%，创下业务板块成立以来的新高；同时强化成本管控，总成本费用率同比下降，实现业务规模与盈利能力同步提升。

高强度螺栓产品：依托核心客户资源和新兴市场布局，销售额同比增长超过 10%。其中，8 个项目顺利转入量产阶段，济南重汽和永利泰等 2 个项目完成了样件开发。通过改进工艺和优化人力配置，人均产出同比增长近 20%。同时，开展重汽取消套丝、冷弯工艺等技术攻关，内控成本较上年下降，最终实现业务扭亏为盈。此外，通过盘活土地和场地资源，出租房屋及空地面积超过 2.5 万平方米，显著提升了全州螺栓公司的盈利能力。

2、在新能源产品领域，公司抢抓机遇，实现快速突破

在新能源混动曲轴产品方面，公司持续保持对比亚迪全系混动曲轴的稳定供应，并深度配合其新品研发，成为其在该领域的重要合作伙伴。报告期内，公司顺利完成比亚迪、小康动力、理想、洋马等 7 个重点项目的开发并转入量产；同时，成功拓展以江淮尊界为代表的各类高端客户，其中部分客户已完成样件开发。这一系列成果为 2026 年销售目标的达成奠定了坚实基础，进一步巩固了公司的市场地位。

在新能源混动曲轴毛坯产品方面，公司深耕核心客户合作，超预期完成了吉利、长城旗下混动曲轴毛坯产品的装机份额。其中，吉利、上通五等 4 个重要项目已转入量产，3 个项目进入小批量生产阶段，浩思项目也完成了样品交付。成功开拓瑞典极光湾全新客户，其 GEN2、GEN3 混动曲轴毛坯产品获得定点并实现量产，实现直接

出口业务突破。

新能源电驱动齿轮产品：全年积极开发联合电子、舍弗勒、比亚迪、吉利星驱、上汽通用等 15 个电驱动齿轮项目。年内新增 7 个量产项目，其余项目均处于有序开发阶段。在新市场开拓方面，公司通过联合电子成功进入德国博世全球采购体系，获得一体轴项目定点；同时，依托吉利的资源优势，积极推进采埃孚项目的开发工作。在效率与质量管控方面，公司建立了新产品标准化开发流程，产品 PPAP 审核一次性通过率达 100%，新产品开发周期显著缩短，切实达成了“快速开发、快速量产”的目标。在技术管理层面，构建了完备的技术管理框架，达成文件在线化管控，经过全流程技术优化，切实保障了产品品质与交付效率，为业务规模化发展提供有力支撑。

3、国际业务领域：加快布局，达成突破

积极响应国家“走出去”战略，依托稳定的供货质量与成本优势，全力开拓国际市场，经过多轮技术对接与商务洽谈，实现国际业务重大突破。成功获得瑞典极光湾 GEN2、GEN3 项目定点并实现量产，其中 GEN2 曲轴精密锻件从开发至量产仅耗时两个月，充分展现了项目执行与技术研发实力。2025 年 4 月，首批出口瑞典极光湾的产品发出，超万件曲轴精密锻件启运海外，实现产品“直接出口”零的突破。全年为瑞典沃尔沃 GEN2、GEN3 产品供货超 20 万件，推动国际业务规模化增长。此外，曲轴精密锻件成功获得吉利与法国雷诺合资的浩思动力项目定点，完成向法国浩思 M920 首次合格交样，进一步拓展海外高端市场布局。

4、新兴业务领域：聚焦减速器领域，加速产业化落地

公司将精密减速器业务定位为新兴增长引擎，积极推进该领域发展与平台体系建设，通过内生发展与对外投资双轮驱动的方式，加快业务发展。在业务布局上，公司全自主开发行星减速器产品，并通过两期投资持有长坂科技 17% 股权，进一步加大反向式行星滚柱丝杠、摆线减速器等产品的协同研发及产业化布局力度。市场拓展方面，公司完成 10-30Nm 减速器开发，为客户定制超 10 款精密减速器；在能力建设层面，上海已建成配备专业设备的设计与试验中心，具备样机开发及小批量装配能力；桂林基地首条减速器装配线已投入使用，为产业化落地奠定基础。

（二）深化人工智能赋能，构建智慧运营全新体系

报告期内，公司将人工智能技术融入企业运营体系，围绕市场战略、质量管理、设备管理等八大核心场景，推进“人工智能+”应用落地。在生产运营领域，着重推

进生产现场物流（AMR）系统建设，并深化生产执行系统的应用优化。通过此举措，构建了基于质量数据的产线反向调控机制，并强化了质量设备数据的提取能力。同时，完成运营指挥中心子公司驾驶舱的搭建，达成公司运营指标的自动化生成，以数据洞察驱动管理效能的提升。此外，公司申报的自治区人工智能应用场景案例成功入选第一批、第二批推荐名单。荣获工业和信息化部“数字化转型成熟度评估认定3星级”、广西壮族自治区工业和信息化厅“智能制造标杆企业”等称号。

（三）聚焦质量与效率提升，挖掘成本管控新潜力

以优化内部管理为重要抓手，持续推进提质增效专项行动。借助流程优化与成本管控的双轮驱动模式，在运营效率提升和成本控制方面取得了显著成效。一是强化供应链管理部的统筹协调效能，整合生产计划、采购计划及供应链流程，以此提升订单交付的及时性与准确性。同时，借助科学排产与库存管理，提升库存周转效率，降低产品积压与资金占用。二是落实积压物资消化方案，全年消化金额超2000万元，优化资金占用结构；制定年度采购降本方案，通过整合供应商、推进物料国产化、优化流程等举措，全年采购降本超3300万元，超额达成既定目标，有效降低运营成本、拓展盈利空间。三是顺利完成所持合资公司50%股权的整体转让，实现资金回笼，显著提升资产流动性与使用效率，进一步优化资源配置格局。

（四）加大技术改造投入，构建智能制造新基础

在曲轴生产线建设方面，曲轴超级工厂1—4号线已全部达产，5—6号线调试中，待其正式达产后，超级工厂产能将达到180万件；新建的曲轴自动9、10号生产线正在调试中；另有4条专用生产线完成优化升级。公司曲轴整体产能得到进一步提升。襄阳曲轴公司加快生产线改造步伐，4个月内完成E线37台（套）设备调试并实现全线投产，2个月内完成A/C线57台（套）设备搬迁调试，同步迁入道依茨产品及相关生产线，有效提升产能、缓解商用车曲轴产能压力，为打造商用车曲轴核心生产基地奠定坚实基础。在锻造生产线建设方面，2025年1月将正式启动“年新增5万吨高精密锻件项目”，计划新建4条锻造生产线，其中4000T锻造生产线于2025年四季度进入调试试生产阶段，5条抛丸生产线已全部启用，其余3条锻造生产线按计划推进，项目实施将进一步提升高精密锻件产能与质量。

（五）完善人才体系，激活团队发展新活力

2025年，公司围绕新业务需求，通过多元化招聘渠道精准引进新能源电驱齿轮、精密减速器关节模组等专业人才，并布局国际化、数智化人才储备。在人才结构优

化方面，公司本科及以上学历人员的比例进一步提升，人才基础不断夯实。在人才培养方面，完成技术、质量、设备序列评价方案的迭代升级，打通技术、质量序列的专业职称晋升通道，进一步规范培养流程，推动专业人才快速成长。通过“咖啡会”“新星营”等专项培养计划，系统推进青年后备人才及专业梯队建设，青年干部选拔带教覆盖百名潜才，助力专业人才快速成长。公司同步强化学历教育支持，推动 23 名核心骨干参与学历提升计划，为产业工人队伍转型提供有力支撑。人力资源数智化系统全面上线，实现人才管理数字化升级，人才管理效率有效提升。

（六）秉持股东价值原则，构建投资者关系全新格局

始终将股东利益放在核心位置，通过稳定分红政策、规范信息披露、深化投资者沟通等举措，提升公司市场形象，为投资者创造长期价值。在股东分红方面，公司实施了 2024 年半年度及 2024 年度利润分配实施方案，两次合计派发现金红利 126,617,890.20 元（含税），占 2024 年净利润的 68.34%。此外，公司拟定 2025 年度利润分配方案，拟向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元（含税），以此推算，预计拟派发现金红利 127,226,290.20 元（含税），占 2025 年度净利润的 40.19%。为投资者持续提供稳定回报。在信息披露方面，公司着力提升透明度与可读性，确保投资者能够及时、准确地获取公司信息，同时修订公司章程及配套制度，完善公司治理体系。在投资者沟通方面，公司搭建多渠道管理机制并制定市值管理制度，构建起以“定期报告业绩说明会、分析师会议、路演与反路演、投资者接待、网络平台互动、投资者热线电话”为核心的多层次沟通体系。通过强化与资本市场的双向互动，深化投资者对公司的认知，全面传递战略规划、经营成果及发展前景，增强投资者信心与资本市场认可。

二、2025 年度公司治理情况

报告期内，依据 2024 年 7 月 1 日起实施的新《公司法》，以及中国证监会发布的《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》《上市公司章程指引（2025 年修订）》《上市公司股东会规则（2025 年修订）》《上市公司信息披露管理办法（2025 年修订）》等相关法律法规，公司于 2025 年 8 月完成公司章程及配套制度的修订，取消监事会，调整董事会架构。累计完成 23 个现有制度修订、10 个新增制度制定，进一步健全公司治理结构。

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规

范运作》等法律法规及相关规则，履行信息披露义务，不断完善公司治理结构，建立健全内部管理和控制制度体系，规范公司运作，以确保公司股东利益的最大化。目前，公司法人治理结构符合现代企业制度和《上市公司治理准则》的要求，公司治理与《公司法》和中国证监会相关规定和要求不存在差异。

1、关于股东与股东会

报告期内，公司共召开3次股东会，公司严格按照《公司法》等法律法规和《公司章程》《股东会议事规则》的规定和要求召集、召开股东会，律师现场出席并见证股东会。保证股东在股东会上充分表达自己的意见并有效行使表决权，确保所有股东享有平等地位，保障所有股东的权利和义务。

2、关于董事与董事会

公司依据相关法规持续完善公司法人治理结构，推动公司规范运作。目前，公司董事会由9名董事组成（其中女性董事2名），独立董事3名。报告期内，公司共召开12次董事会会议。董事会严格按照相关规定，对权限范围内的重大事项履行审议程序，认真落实股东会各项决议。

董事会下设战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会和审计委员会四个专门委员会。报告期内，公司召开5次战略委员会会议、2次薪酬与考核委员会会议、4次审计委员会会议，以及1次独立董事专门会议。各专门委员会按各自职责分别召开会议，就公司的发展战略、财务状况、股权激励、高管人员的薪酬与考核等提出意见和建议，有效地促进了董事会的规范运作和科学决策。公司的3名独立董事充分发挥自身作用，积极参与公司重大事项决策，对保障公司及股东整体利益起到了良好的监督与制衡作用。

3、关于信息披露与透明度

公司严格按照《信息披露管理制度》《内幕信息知情人登记管理制度》等相关规定，着力提升信息披露质量，按照规定依法进行信息披露，切实保障投资者知情权，并基于“真实、准确、完整”的基本原则，及时、公平地履行信息披露义务；在披露内容上力求做到简明易懂、突出重点，确保公司信息披露质量。

4、关于投资者关系

公司高度重视投资者关系管理，严格按照《公司投资者关系管理工作制度》以及《公司董事会秘书工作制度》等相关规定，加强公司与投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同。

报告期内，公司通过组织召开定期报告业绩说明会、通过上证 E 互动平台、通过接待投资者线上线下调研、主动走访分析师和基金经理、参加路演或反向路演、参加券商的策略交流会等方式，与投资者进行深入交流，及时、全面地了解投资者诉求，并给予针对性回应，有效提升投资者对公司价值的认同感。同时，公司将收集到的投资者意见和建议及时反馈至董事会及管理层，确保市场声音能够准确传达至公司，形成投资者与上市公司之间的良好互动。

5、关于投资者关系及相关利益方

公司充分尊重和维护利益相关者权益，积极履行社会责任，重视股东、员工和社会等各方利益的平衡，在确保公司可持续发展的同时，在利益相关者共同发展方面发挥公司的作用。

三、2026 年度公司的经营计划

中国汽车工业协会预测，2026 年，我国经济工作坚持稳中求进、提质增效，坚持内需主导。国家有关部委聚焦中央经济工作会议部署的重点任务，紧抓时间窗口，主动靠前发力，“两新”政策已于 2025 年底发布，政策平稳有序衔接。近日，商务部等 9 部门联合印发《关于实施绿色消费推进行动的通知》，加快发展方式和消费模式绿色转型，“十五五”时期培育绿色消费新增长点。随着系列政策落地实施，将有利于坚定发展信心，稳定市场预期，提振汽车消费。中国汽车产业将持续推进高质量发展，整体市场保持稳健运行。

2026 年，公司将坚定不移地推进“AI+数智管理、全球化布局、创新驱动发展”这一核心经营方针。在稳步巩固传统优势产品市场地位的基础上，重点加大对新能源电驱齿轮、混动曲轴等新兴汽车零部件业务的拓展力度，同时加快精密减速器新业务的培育与发展；在内部管理上，公司将持续推进提质增效工程，深化 AI+数智管理体系应用，强化部门履职能力，打通内部协同壁垒，全面提升运营管理效率。未来一年，公司将以稳健经营为基石，以持续创新为引擎，稳步推进企业实现高质量可持续发展。

（一）多维拓展市场空间，培育项目与业务新增长点

1. 深耕传统产品领域，巩固扩大市场优势

燃油车曲轴产品：商用车领域，计划完成东风、福田康明斯全系列产品开发，推动西康业务突破，与玉柴达成全系列曲轴深度战略合作；同步推进康明斯、玉柴等重点客户曲轴新产品转量产，并积极开拓 1~2 个新市场，尤其是要充分利用全球

AIDC 对电力需求持续增加的产业趋势，发挥客户资源与产能资源的双重优势，加大在发电机组产品市场的发展力度。乘用车领域高质量达成现有客户销售目标，加速理想、比亚迪等重要新项目量产进程，力争扩大市场份额。

离合器产品：依托优质客户资源，积极拓展新能源乘用车限扭减振器业务，加速技术优势向市场优势的转化；稳步推进限扭减振器的小批量应用，完成东风商用车 AMT 离合器的预研与测试；开发至少 8 款改进型产品，以满足国际客户及后市场的多元化需求。

精密锻造产品：满足内外部市场需求，推动吉利、上通五、上汽通用等客户的曲轴毛坯新产品实现量产；积极拓展玉柴成鑫船机连杆产品的新领域，加大数字化手段的应用，实现生产全流程的智能化监控与精细化管理。

齿轮产品：顺应行业变革趋势，聚焦电驱桥齿轮与海外市场，稳步推进汉德 Z300 系列、369 系列等新产品的开发；争取更多项目定点，提升产品技术水平和服务质量，确保主要新产品顺利实现量产，进一步夯实长期战略合作关系。

螺栓产品：深耕现有优质客户的供货关系，依托全州螺栓的客户基础和产品质量，推动 U 栓月产能在 2025 年基础上提升超 20%；通过工艺优化实现技术降本，提升人均劳动生产率，持续盘活闲置资产，全面提升全州螺栓公司的盈利能力。

2. 加速新能源产品布局，抢占新兴市场份额

在新能源混动曲轴产品领域，公司将着力优化性能参数，提升服务质量，深化与比亚迪的战略合作，进一步扩大在比亚迪、吉利星驱等核心客户的供货份额与销量，同时拓展奇瑞曲轴的配套规模，加速江淮尊界项目的量产进程；以铁轴业务作为战略增长点，积极推进赛克、吉利、柳机等铁轴项目，全力拓展国内头部新能源汽车企业的供应链，持续扩大市场份额。

在新能源电驱动齿轮产品方面，深化与现有客户的合作、拓展合作维度同时，推动不少于 5 个重点项目达成量产，并进入至少 1~2 个头部客户供应链，获得准入及开发。此外，公司将全面推进生产、质量等核心环节的 AI 数智化升级，在后工序部署 AI 智能检测系统，实现质量缺陷自动识别，显著提升运营效率；同步开展设备预测性维护，实时监控运行参数，实现生产全流程精准管控。

3. 发力国际业务拓展，构建全球化市场格局

将销售策略由“以主机配套为主”调整为“主机配套、后市场、海外出口”协同发展模式，依托全球采购体系，扩大后市场全品类产品销售规模，拓展海外市场

开发范围。深化与瑞典极光湾的合作，加速推进法国浩思项目量产转化、日本洋马船机曲轴项目样件开发；拓展离合器售后海外市场，推动出口销售快速增长；完成中国 3 个、欧洲 2 个、亚太 1 个共计 6 个国际新项目的定点交付任务。

4. 突破精密减速器新领域，培育战略级业务公司

明确精密减速器业务为公司战略级新业务，将继续发挥内生增长与对外投资双轮驱动的作用，积极拓展客户与产品矩阵。客户布局的重点将充分依托已有的客户基础，进一步扩充配套产品的型号种类与价值规模。同时利用参股公司在反向行星滚柱丝杠、摆线减速器等产品上的技术积累，积极开发海外客户；技术布局重点将聚焦减速器模组产品，逐步构建电机及电控相关能力，攻克减速器轻量化与高精设计难题，推动新兴材料与新结构的应用。

（二）AI 赋能管理升级，打造高效智慧运营企业

2026 年，公司将围绕“AI+数智管理”的经营方针，推进具体场景应用落地，重点在市场战略、生产管理、质量管理、设备管理、安全管理等方面赋能产业，构建更高效、智能、安全的数智化运营体系，推动产业链价值重构，实现内部管理效能突破。公司将重点在自动化生产线引入 AI 视觉检测系统与 AI 无损检测系统，部署 AI 质检训练及边缘计算平台，大幅降低人工质检失误导致的质量损失，强化过程质量控制，优化探伤与终检人员配置，建立高质量数据集，提升全生命周期质量追溯的有效性。

（三）聚焦提质增效，强化采购降本与管理优化

全面深化内部管理优化：采购端聚焦于圆钢、辅料、离合器钢板外购件及驱动科技毛坯等关键领域，全力达成降本目标；生产端合理控制小曲轴链条库存，加大商用车系产品生产力度，科学核定产能，保障客户交付。制定降本增效方案，并按月跟踪执行进度，通过成本控制与快速响应的双重驱动，为可持续发展筑牢基础。

（四）推进技术改造，全面提升智能制造产能与水平

曲轴生产线方面，桂林曲轴重点推进产能释放，确保产能充分发挥；襄阳曲轴持续开展改造升级，通过实施针对性技术改造，提升制造水平与生产效率，完成技改后预计产能将提升 25 万件，助力打造专业化商用车曲轴生产基地。锻造生产线方面，全力推动“年新增 5 万吨高精密锻件项目”建设，确保剩余 3 条锻造生产线全面建成投产，投产后年产能将达到 800 万件。

（五）完善人才发展体系，为高质量发展提供人才支撑

公司将聚焦以下核心举措：精准引才，确保高质量应届生入职及新业务核心人才猎聘，夯实人才基础，加速新业务拓展；系统育才，通过提升关键人才留用率、优化迭代专业序列评价标准、申报国家、区、市级技能大师工作室等，强化人才内部供给与培养；敏捷用才，优化绩效管理，聚焦经营目标，借助 AI+人才管理实现人岗智能匹配；生态聚才，深化产教融合和校企合作，通过订单班、科研合作等构建外部人才储备池，为公司高质量发展提供持续人才动能。

（六）坚守长期价值，深化投关管理与股东回报提升

立足发展阶段与长远视角，聚焦可持续发展目标，综合考量经营现状、融资环境及股东诉求，保持利润分配政策的连续性与稳定性，计划为投资者提供持续稳定的现金分红，创造长期可持续的股东价值。规范信息披露工作，增强透明度与可读性，为投资者决策提供有力支撑；深化投资者关系管理，强化与资本市场的沟通，构建多元化、持续性的沟通机制，提升公司市场形象与品牌价值；以发展质量为核心，依法依规开展市值管理，向资本市场精准传递内在价值。

四、公司未来发展战略规划

展望未来，公司将持续强化企业党建工作，将党的政治与组织优势转化为企业的竞争、创新及发展优势。在稳固现有业务竞争力的同时，积极开拓新领域、布局新产业，构建新发展格局。

首先，公司将优化新产品战略布局。以新能源混动曲轴为核心业务，未来 1-2 年，充分发挥曲轴锻造与成品加工一体化优势，在产品品质、效率、成本方面打造多重优势；推动新能源电驱齿轮业务快速发展。依托现有的国际一流装备技术、高水平技术团队及高质量客户群体，推动新能源电驱齿轮业务快速发展，使其逐步成为公司第二战略曲线业务，成为重要的营收增长点与利润来源。通过 3—4 年努力，让精密减速器等新兴零部件产品成长为公司第三战略曲线业务，为公司未来持续快速发展筑牢根基。

其次，公司将持续推进新区域战略布局。以现有产业基地为核心，强化技术与制造能力。同时，将长三角、珠三角作为未来战略发展重点区域，依托区域人才、产业及合作优势，形成多方、多地、多资源互补的发展格局，加速公司在新领域的高质量发展。

最后，打造新格局。即以国内客户为核心，继续打造产能与成本双重优势；同时，将以东盟、欧洲客户为海外业务支点，进一步贴近客户，适时发展海外生产基

地，打造全球产能与客户协同局面，形成以共享发展为目的的全球化新形态。

为推动上述发展目标的实现，本公司（含全资子公司）拟开展以下投资计划：

序号	投资项目	投资金额（万元）
1	年新增5万吨高精密锻件项目	25,000
2	行星滚柱丝杠项目	25,000
3	关节模组装配项目	15,000
4	新能源汽车电驱动齿轮毛坯项目	10,000
5	数智化经营场景升级项目	10,000
合计		85,000

上述投资项目计划系公司根据目前实际情况做出的审慎规划，若未来市场及行业情况发生变化，投资事项进展可能存在一定的不确定性，公司后续将依规履行审议及披露程序，敬请广大投资者注意投资风险。

未来，公司将坚定不移地践行“长期主义”战略哲学与“合作共赢”发展理念，以开放心态促进资源共享、优势互补，构建多方繁荣生态圈。始终以客户为先，推动技术创新、提升产品与服务，超越期望，创造长期价值，成为可信赖伙伴。赋能供应商与合作伙伴，通过数智化供应链优化流程、提高效率，夯实互信共赢关系。尊重投资者，增强服务专业性，构建高效沟通平台，以稳健经营与创新为股东创造长期价值。同时响应政策，履行社会责任，助力地方经济发展。

桂林福达股份有限公司董事会

2026年3月26日