

杭华油墨股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告

杭华油墨股份有限公司（以下称“公司”或“杭华股份”）为响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，推动公司高质量发展和投资价值提升，于 2025 年 4 月 22 日披露了《杭华油墨股份有限公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。2025 年上半年，公司根据行动方案内容积极开展和落实相关工作，持续优化经营、改善治理、强化投资者关系管理，取得了积极进展和良好效果。现将 2025 年度行动方案执行评估情况报告如下：

一、聚焦主业提质增效，筑牢高质量发展之路

2025 年上半年，面对国内有效需求仍显不足，下游印刷市场表现平缓、竞争加剧等挑战，公司持续深化价值营销和品牌建设、加快产品升级和创新服务、优化运营管理，着力提升经营效率和市场竞争力，实现营业收入 57,107.23 万元，同比下降 3.00%；归属于母公司所有者的净利润 4,650.56 万元，同比下降 22.38%。报告期末，归属于母公司的所有者权益 156,578.67 万元，较报告期初增长 1.19%。

（一）专注主营业务，增强市场开拓力度

报告期内，公司围绕渠道建设、服务体系优化、产品推广等关键领域积极推进各项工作，部分措施取得了显著成效。在渠道建设方面，公司重点通过“色彩管理+专色服务”综合解决方案，结合线上线下专题培训及研讨会，向市场展示方案优势与产品价值。公司组建专业团队深入重点客户企业，为其量身定制个性化的色彩管理与专色服务方案为抓手，成功与近 50 家印刷企业达成合作意向，提升公司在目标客户群体中的知名度与美誉度，更精准地把握市场需求带动潜在业务机会，创造新的营销价值模式。在海外市场布局，通过组建专业海外业务团队，结合当地市场需求特点完成产品本地化升级，依托“线上产品演示+线下样品展示”双轨推广模式，成功与东南亚及发达区域优质经销商建立战略合作关系，有效拓展国际业务版图，为公司的可持续发开展辟了新的增长空间。在服务体系方面，顺利完成 CRM 系统部署实现市场信息共享、客户关系管理、销售机会跟踪等功能，极大地提高市场信息管理效率与准确性，整体运营效率显著提升。在产

品推广方面，公司重点推广无矿物油胶印油墨和 LED-UV 油墨两大环保型油墨产品线，针对产品在节能、环保、高效等方面优势制定精准营销策略，通过技术交流和客户体验活动向高端印刷企业展示 LED-UV 油墨的节能特性，成功获得多个合作项目机会。

（二）持续推进募投项目进度，确保高效实施

报告期内，公司推进募投项目试车与试生产环节，组建跨部门攻坚小组，通过提前预判设备磨合中的潜在风险缩短调试周期；同时，联合行业权威机构开展安全生产标准化认证，建立涵盖危化品管理、应急响应等在内的全流程风险防控体系，确保新产能在合规前提下实现稳定运行。后续随着试生产稳定运行、产能爬坡释放，公司将聚焦食品、饮料、药品等包装、标签领域，推出兼顾卫生安全与印刷性能的低迁移 UV 油墨、高性能表印油墨、无矿物油高性能油墨以适应新的客户需求。

（三）优化财务管理，提高经营质量和效率

报告期内，公司秉持开源节流理念，持续优化资金管理，扎实推进降本增效。费用管控方面，公司以预算管理为核心抓手确保各项费用支出严格控制在预算范围内，2025 年上半年公司预算执行率为 86%，整体费用管控成效显著；应收账款管理方面，通过动态优化客户信用管理策略及加强逾期账款催收，有效保障经营活动现金稳定流入，2025 年上半年实现经营性现金流量净额 9,665 万元，较去年同期提高 19.5%；存货管理方面，实时监控产品产销情况，保持合理库存水平并优化警戒线设置，截至报告期末公司存货周转率 2.3 次；资金管理方面，通过推进银企系统对接提升支付效率、降低资金风险，同时统筹日常经营与项目投资资金管理，在董事会授权范围内利用闲置资金购买安全性高、流动性好且符合监管要求的投资品种，公司通过对闲置资金现金管理获得实际收益 627 万元，不存在现金管理产品到期无法赎回的情形。

二、持续推动创新研发，增强公司竞争力

（一）保持研发团队稳定，加强人才队伍培育

报告期内，公司坚持人才兴企战略，践行高质量发展理念。通过全面推进“人才焕新”计划以及结合各岗位特性实施精准培养等措施，着力打造一支专业化、复合型的人才队伍。同时结合成本控制机制、研发全周期管理、绩效考核、团队

能力建设和内部协同管理等方面，系统提升运营效率与业务质量，不断提升各项职能业务的发展质量水平。在激励方面，公司推行分层分类的差异化薪酬体系，秉持“效益导向，市场驱动”的绩效薪酬双对标原则，持续优化业绩考核激励体系和实施股权激励计划，推动激励与业绩的精准挂钩，这一系列创新举措有效激发人才活力，为公司持续发展注入强劲动力。

（二）持续重视研发投入，不断提升技术创新能力

报告期内，公司始终以客户实际需求和行业发展趋势为研发导向，坚持自主创新，强化技术研发的战略规划与管理，不断提升技术创新能力。截至报告期末，公司累计申请知识产权 64 项，其中已获授权 58 项。报告期内，公司研发投入 2,434.37 万元，占公司营业收入的 4.26%，21 项在研年度项目课题取得预期的研究成果，符合油墨及印刷行业绿色环保的发展方向，与行业推进绿色低碳高质量发展深度契合，同时增加在功能性涂层新材料方向的研发投入。

在全植物油轮转油墨研发领域，公司与高校共建联合实验室通过产学研深度融合，攻克植物油基树脂低温固化技术瓶颈，成功将油墨干燥速度提升 40%，该创新成果已顺利通过国际权威机构 SGS 的生物降解性认证，可广泛应用于报纸、书刊等冷固轮转印刷场景，为行业绿色转型提供可靠解决方案。

在 EB 固化技术方面，公司专门成立技术研究实验室投建“辐照加速器新建项目”已获得杭州市生态环境局对该项目环境影响报告表的审批同意，加速推进 EB 固化印刷及功能涂层材料的研发进程。

在光刻胶色浆研发领域，子公司浙江迪克东华精细化工有限公司积极与下游国内头部彩色光刻胶制造厂商深度细化红色颜料分散液的产品性能，力争尽早取得客户量产机会，并且加大对绿色、黄色等各色系颜料分散液的送样测试评价力度，部分样品处于面板终端客户中试评价阶段；在现有多段式工艺基础上掌握低粘度优化调整，为提升稳定量产打下更好基础，同时对更多型号的颜料粉体进行筛选，摸索提升显示颜色亮度改良方向，从原料层面研究光刻胶用颜料分散液性能提高。

在功能材料研发领域，公司持续开发新型电池铝箔处理剂、饮料贴标用隔离涂层、PET 薄膜预处理涂层等跨界产品，以适配对空气和湿气具有强阻隔性的光伏组件、动力电池组件和耐蒸煮透明包装材料等不同领域的需求，打开全新增长

空间。

在智能化服务领域，公司创新研发推出云易臻彩色彩管理系统“All in one”一站式解决方案，将传统胶印机色彩管控提升到全数字化行业智能领先水平。该系统在 CHINA PRINT 2025 第十一届北京国际印刷技术展览会上完成全球首发，可帮助印刷客户减少 15%的油墨消耗，同时缩短 30%的调机时间。在国际市场拓展方面，公司针对欧盟 REACH、美国 TSCA 等国际环保标准，开发出全系列低风险环保油墨产品，成功进入雀巢等国际知名品牌供应链体系；并针对东南亚市场的湿热气候条件，定制无矿物油耐候性油墨系列显著提升区域市场竞争力。

（三）积极开展产业链协作，寻求外延式发展机遇

报告期内，公司完成对浙江迪克东华精细化工有限公司的控股收购，并自 2025 年 5 月起将其纳入合并报表范围。此次并购是公司从现有印刷油墨产品向电子化学品新材料延伸的战略性布局，契合彩色光刻胶色浆（纳米颜料分散液）国产化替代发展机遇，旨在填补国内新型显示制造领域对关键材料的薄弱环节。未来，公司将不断加强和创新自主核心技术能力，并通过合作、参股、并购等路径不断丰富并完善产业链发展结构和应用领域，延伸拓宽发展赛道，保持行业技术相对领先的地位，持续为公司高质量发展赋能拓新。

三、完善公司治理，强化“关键少数”责任

报告期内，公司充分借助上海证券交易所、浙江上市公司协会等平台，组织“关键少数”及公司经营管理层进行线上、线下的培训，帮助公司董事、监事、高级管理人员（以下简称“董监高”）等关键少数以及公司管理层深入理解和准确把握资本市场最新政策和监管导向，明确信息披露、重大事项报告、内幕信息管理中的职责，推动完善公司治理结构并提升日常经营管理水平。同时根据最新监管规则定期向董监高传递《科创板监管直通车》等专刊内容，确保董监高了解最新法律法规、板块情况和监管动态，致力于提升董监高的履职技能，引导全员树立合规意识，切实推动公司实现合规、稳健发展。未来，公司将不断完善治理机制、健全内部控制体系建设、强化“关键少数”责任，通过打造更高效的管理体系、更科学化的管理机制来保障投资者的合法权益，实现公司发展的良性循环。

四、提升信息披露质量，积极传递公司投资价值

公司严格遵循《上市公司信息披露管理办法》等法律法规及规范性文件要求，

持续健全信息披露内控管理体系。报告期内，公司通过优化重大信息内部报告流程并采用调查问卷的形式，针对公司关键业务部门及子公司涉及的各类重大事项实施月度通报动态管理，包括事前通报、事中跟踪及事后反馈，切实保障了公司信息披露工作的及时性、准确性和完整性。报告期内，公司累计发布定期/季度报告 2 份，临时公告 29 份，披露内容用词简明清晰、通俗易懂且不存在虚假记载和误导性陈述，全部披露文件均经上海证券交易所审核通过。

公司多元化的投资者双向交流渠道运转良好，2024 年年度报告和 2025 年第一季度报告披露后，公司及时召开业绩说明会，公司管理层通过视频结合网络互动形式对公司经营亮点和财务情况、未来发展战略、经营计划安排、投资者回报等进行了全方位的详细解读，并实时解答了投资者关注的主要问题，充分展现出公司的透明度与责任感。同时为构建更加紧密的投资者关系，公司建立官网投资者关系专栏、社交媒体官方账号、投资者热线及电子邮箱等多元化沟通渠道，确保投资者能够方便快捷地获取公司信息并反馈意见。报告期内，公司总计开展 36 人次投资者调研交流活动，并邀请公司高管或相关负责人与投资者面对面交流，回答投资者关心的问题，增进双方沟通和了解。

五、重视投资者回报，共享企业发展成果

公司重视投资者稳定长期回报，聚焦主业持续构建长期竞争力，并结合行业经营环境、公司发展阶段及重大资金使用计划实施分红方案，合理平衡股东长短期回报。自上市以来（2020 年度-2024 年度）已累计派发现金红利人民币约 3 亿元（含税），持续保持稳定的高现金分红比例。报告期内，公司完成实施 2024 年年度权益分派，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元（含税），合计派发现金红利人民币 82,513,026.40 元（含税），占公司 2024 年度归属于上市公司股东净利润的比例为 59.34%。未来，公司将进一步统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，确保股东回报与公司价值共同增长，提高分红的稳定性、连续性和及时性。

六、优化薪酬激励与约束机制，强化利益绑定

公司持续健全高级管理人员绩效评价体系，将激励与业绩紧密挂钩，强化一体化管理理念，严格落实目标管理与考核结果落地，积极构建管理层与股东共赢格局。报告期内，公司董事会审议通过《关于公司高级管理人员 2024 年度薪酬

确认与 2025 年度薪酬方案的议案》，公司高级管理人员 2025 年度薪酬方案参照行业薪酬水平，在保障股东利益、实现公司业绩与管理层利益共担共享；同时公司以经营发展战略为导向，扎实推进薪酬体系优化工作，通过完善多维度评估与市场化相结合的考核机制、采用差异化宽带薪酬管理和实施股权激励计划等措施，充分调动管理层和全体员工的积极性、创造性，进而提高公司的经营管理效益，增强投资者信心。未来，公司将不断完善与绩效挂钩的管理层薪酬与激励机制，促进管理层与全体股东利益的深度融合，保障公司的长期稳定发展。

七、行动方案半年度总结

综上，2025 年上半年公司全面贯彻落实行动方案并取得了较好的成效，公司继续专注主营业务，坚持自主创新，提升经营质量，并积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，促进资本市场平稳健康发展。公司将继续严格落实行动方案的具体举措并积极履行信息披露义务。

本次评估报告是基于目前公司的实际情况而做出的判断，未来可能会受到宏观政策调整、市场环境等因素的影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺。敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

杭华油墨股份有限公司董事会

2025 年 8 月 20 日