

## 苏州扬子江新型材料股份有限公司

### 关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

苏州扬子江新型材料股份有限公司（以下简称公司）于2026年4月22日召开第六届董事会第十次会议，审议通过了《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》。根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》等相关规定，该议案尚需提交公司股东会审议。现将相关事项公告如下：

#### 一、情况概述

根据重庆康华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，截至2025年12月31日，公司合并财务报表的未分配利润为-317,506,775.92元，实收股本为512,064,000.00元，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一。

#### 二、导致亏损的主要原因

- （一）处置原境外子公司产生的投资损失；
- （二）受市场环境因素影响导致营业收入下滑。

#### 三、应对措施

2026年，公司将坚持“稳中求进、以进促稳”的工作总基调，全面贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，扎实推进战略落地、生产经营、转型升级、管理提升及风险防控等各项工作，通过业务结构的深度优化与运营效率的系统性提升，努力实现企业高质量发展。

- （一）以市场为导向，以“四新”驱动增长突围

为确保新材料业务的稳健运营，做好公司发展“压舱石”，公司将以市场为导向，以销售为龙头，通过“四新”举措强力驱动，彻底打开增长空间。一是打造新团队，坚持“内外并举”的人才策略，对内要稳定现有核心销售骨干，对外要大胆引进具备行业深度资源和成功经验的新销售团队，通过引入新打法、新思路，形成鲶鱼效应，激活整个销售体系；二是开发新产品，坚持以客户为中心，紧跟市场需求变化，加快现有产品的迭代升级，集中研发与市场资源，聚焦细分

领域，力争推出 1-2 款具有核心竞争力的新产品；三是实施新政策，制定更加灵活、更具攻击性的销售政策，进一步完善激励机制，充分激活销售积极性，全面抢占市场份额；四是拓展新渠道，打破传统销售模式的路径依赖，构建全渠道营销体系，在巩固原有业务渠道的基础上，积极拥抱互联网，通过新媒体运营、专业代理合作、设计院/装饰公司前端植入等新销售渠道的拓展，寻找新的流量入口和业绩增长点，彻底打开销售局面，使公司的产品和服务触达更广泛的市场。

#### （二）积极探索发展新赛道，寻找新的利润增长点

公司将积极尝试在国家支持和鼓励的行业中选择合适的细分赛道，寻找新的利润增长点，提升整体盈利能力，扭转当前经营局面，用良好的业绩回报广大投资者，为公司股东创造更大价值。

#### （三）积极推进对外投资款的收回，彻底化解历史遗留风险

因公司与滨南股份的股权合作事项终止，根据与滨南股份股东签署的《终止协议》，转让方李鹏应于 2024 年 12 月 31 日之前向苏州慧来退还和支付共计 3,174.82 万元款项。截至目前，除 2025 年 1 月李鹏向公司还款 100 万元外，剩余 3,074.82 万元仍未偿还。根据 2025 年 10 月中国国际经济贸易仲裁委员会出具的终局裁决书，判令李鹏向公司返还股权转让款及代付利息等合计 3,074.82 万元，并以该金额为基数按年利率 12% 支付自 2022 年 12 月 26 日起至实际支付之日止的逾期利息，同时承担本案保全费、律师费、仲裁费等全部相关费用。目前，公司已向法院申请强制执行，力争 2026 年底前彻底解决该历史遗留问题。

#### （四）持续提升精细化管理水平，向管理要效益

公司将持续围绕“提质增效”核心目标，把精细化管理作为生产经营战略的重要支撑，树立现代化成本管理理念，强化成本核算与分析，优化费用管控体系。同时，加强应收账款及存货管理，提升资金使用效率，增强企业核心竞争力和抗风险能力。

#### （五）强化分类管理，确保风险可控

公司将持续深化分类管理，确保经营风险可控。一是强化全面预算管理，提高预算编制的精准性、前瞻性和科学性，增强对经营活动的管控能力；二是强化法务与合规管理，完善合规治理体系，保护公司权利、维护公司利益；三是强化审计监督，优化审计评价机制，助力经营管理优化升级；四是强化安全环保管理，

严格落实安全生产责任制，确保企业运营的稳定性与可持续性。

（六）持续完善公司治理，提升合规经营能力

公司将根据新《公司法》的要求，持续优化治理结构，强化底线思维与合规意识，健全公司管控体系，完善依法合规决策机制，打造透明、高效的管理体系。公司将严格遵守法律法规，持续推动合规文化建设，确保企业在健康、可持续的发展轨道上稳步前行。

特此公告。

苏州扬子江新型材料股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十二日