

证券代码：001396

证券简称：誉帆科技

公告编号：2026-023

# 上海誉帆环境科技股份有限公司 2025 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 106,902,416 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.88 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	誉帆科技	股票代码	001396
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	马站岗、吴莹		
办公地址	上海市长宁区通协路 558 号 3 幢 4 层		
传真	021-62126706		
电话	021-62908599 转 836		

电子信箱

zhengquan@yu-fan.com

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （一）报告期内公司从事的主要业务

#### （1）公司核心业务

报告期内，公司主营业务未发生重大变化，始终聚焦于城市排水管网系统的智慧诊断与健康评估、病害治理以及运营维护业务。

作为国家级专精特新“小巨人”企业和高新技术企业，公司具备集咨询、诊断、治理、养护和设备材料制造为一体的完整产业链能力。公司有别于传统的工程施工企业，系以科技创新为驱动的专业技术服务型企业。传统工程企业通常聚焦于新建工程的施工组织与实施（“从无到有”），而本公司则聚焦于存量地下管网的病害诊断、非开挖修复及智慧化运营（“从有到优”），通过应用自主研发的先进工艺、新材料、特种设备及信息化平台，为城市排水、市政等政府主管部门及管线权属单位提供管网全生命周期管理的综合解决方案。

公司致力于为城市排水管网提供全生命周期综合解决方案。凭借深厚的技术积淀与行业洞察，公司业务体系已实现从传统工程向“数智化、全要素、全链条”服务的战略跃升。目前，公司核心服务与产品线主要涵盖以下四大板块：管网全息溯源与智慧诊疗排查、地下管网原位原貌微创修复及系统提质、管网全生命周期精细化运维与长效保障、管网运维数智底座建设与核心材料装备智造。

#### ①管网全息溯源与智慧诊疗排查

**业务内容及用途：**该业务主要针对城市排水管道的结构性及功能性状况进行精准的“健康体检”。公司综合运用 CCTV（管道内窥电视检测系统）、声呐、潜望镜、流量计和水质分析仪等专用检测设备，结合物联网探查、测绘、数据库及智慧化判读技术，对管道内部运行状况进行探测、摄像和数据采集。在此基础上，公司进一步开展复杂的“专项调查”业务，包括但不限于：雨污混接调查、污水收集系统外来水入流调查等。

**解决的痛点及应用场景：**该业务有效替代了传统人工下井检测的高危险性与盲区问题。其中，常规检测用于查明管道渗漏、腐蚀、脱节、破裂等结构性缺陷及淤积、堵塞等功能性缺陷；专项调查（如公司特有的“开阖法”、水质因子分析技术、流量推算技术）则主要用于解决城市黑臭水体溯源、污水厂进水水质异常排查、自然水体倒灌及地下水渗入排查等复杂场景，为后续的管网提质增效及改造方案提供科学的数据支撑。

#### ②地下管网原位原貌微创修复及系统提质

业务内容及用途：针对前期检测与评估中发现的管道损毁、瑕疵及缺陷，公司提供定制化的病害治理综合解决方案。公司全面掌握并应用各类先进的“非开挖修复技术”，主要工艺包括：原位固化法、机械螺旋缠绕法、热塑成型法、短管置换法，以及针对局部病害的树脂固化、不锈钢双胀圈法等。此外，公司还具备针对变径管道、倒虹管等特殊工况的专属非开挖修复能力。

解决的痛点及应用场景：传统开槽挖路修复方式极易造成交通拥堵、环境污染及地下管线次生破坏。公司的非开挖修复业务以“无创”或“微创”为核心，在不开挖或极少开挖地面的前提下，利用原有管道作为模具或通道，置入内衬材料并固化，从而消除缺陷、恢复管道过流能力并实现结构补强。该业务广泛应用于城市主干道、商业密集区、河流穿越段等不具备开挖条件的市政排水管网的修复与更新。

### ③管网全生命周期精细化运维与长效保障

业务内容及用途：公司为客户提供排水管道的周期性与常态化养护服务。该业务细分为日常养护与专项养护。日常养护包括路面巡视、井盖更换、管网状况定期跟踪等；专项养护则主要针对存在功能性缺陷的中大口径管道，使用高压疏通清洗专用车、专用吸污车以及切割机器人，进行深度清淤、硬质堵塞物（如树根、水泥块）切割和污泥清捞处置。

解决的痛点及应用场景：解决因管网长期缺乏维护而导致的淤塞、过水断面减小、污水冒溢等问题，主要应用于汛期前的应急排涝疏通、市政管网的年度维保，以及厂矿社区内部排水设施的保洁，防范城市内涝及管网瘫痪风险。

### ④管网运维数智底座建设与核心材料装备智造

该板块是公司顺应行业从“传统机械化作业”向“数智化运营”转型而重点布局的前瞻性业务。目前，该板块主要作为底层技术支撑，内部赋能于公司的检测、修复与养护主业。

业务内容及用途：

市政专用车辆：依托子公司武汉楷迹的专用车生产资质，自主研发、生产并销售清洗车、吸污车、移动泵车及管道修复专用车等特种装备。

修复新材料：依托子公司誉帆新材料，研发并销售管网非开挖修复所需的内衬干管、紫外线光固软管、特种树脂等耗材。

智慧管网与信息化系统：结合 IoT（物联网）、GIS（地理信息系统）与数字孪生技术，自主研发“智慧排水设施信息管理平台”、“内外业一体化作业平台”及“管网缺陷判读平台”等软件系统。

解决的痛点及应用场景：争取实现核心养护车辆及新材料的自主可控与国产替代，降低对外部供应链的依赖；通过数字化赋能，解决传统管网运维中“资产底数不清、运行状态不明、数据靠人工判读效率低下”的管理痛点，构建排水资产数字化、预警自动化的“一网统管”体系。

## （2）主要经营模式

报告期内，公司经营模式保持稳定。基于业务特征、客户需求以及招投标合规要求，公司建立了成熟的采购、服务/生产及销售模式。

### ①采购模式

公司采购内容主要包括管网修复材料（树脂、软管等）、仪器设备以及劳务/测绘等专业辅助服务。公司实行“按需采购”的集中管理模式，由项目管理中心统筹。公司制定了严格的《合格供应商管理制度》及《分包管理办法》。在实际运营中，业务部门提出需求申请，经审批后在合格供应商库中采取询价比价方式确定供应商。每年年底，公司对供应商的履约能力、质量、安全作业等指标进行动态复评与淘汰。目前，公司供应链体系稳定，主要耗材与劳务供应市场竞争充分。

### ②服务与生产模式

技术服务模式（检测、修复、养护）：采用“定制化服务模式”。由于管网所在的地质水文条件、病害类型及客户诉求各异，公司不提供标准化施工，而是根据前端勘察数据，为客户量身定制专项方案（如管线导流、降水、特定非开挖工艺组合）。项目执行采用项目经理负责制，严格落实技术交底、现场质控及安全监督，并在项目完工后提交成果报告及内业影像资料，配合业主及第三方监理进行终验。

装备制造与材料生产模式：针对市政专用车辆及部分修复耗材，公司主要采用“以销定产”模式。生产部门根据已签订的合同订单及合理的市场需求预测制定月度生产计划，组织流水线加工及装配。成品需经过严格的国家标准及内部质量检验后方可入库或交付。

### ③销售模式

公司下游客户主要为政府主管部门、事业单位及大型国有平台公司。针对此类客户的合规要求与预算管理机制，公司的核心销售模式以“招投标模式”为主（包括公开招标、邀请招标），辅以部分的竞争性谈判与询价磋商。公司依托覆盖全国的营销网络收集公共资源交易平台的招标信息，通过多部门协同进行标前评估、技术方案编制及商务报价。凭借丰富的大型项目业绩、齐全的行业资质及“上海品牌”认证背书，公司在招投标中具备显著优势。此外，凭借在长三角、珠三角等核心区域积累的良好口碑，公司亦常获客户定向邀请参与重大应急或专项治理项目。

#### ④盈利模式

公司并非传统意义上的工程分包商，而是技术驱动的综合解决方案提供商。公司的核心盈利模式是通过向政府及企事业单位提供排水管网的“咨询、检测诊断、非开挖修复、常态化养护”等专业技术服务，依据合同约定按履约进度收取技术服务费及工程款；同时，辅以向同行业企业或下游单位销售自主研发生产的市政车辆与管网修复材料获取产品销售收入。公司通过规模化运营、产业链上下游协同以及先进工艺对人工的替代，实现降本增效并获取合理利润。

报告期内，公司收入的稳健增长得益于宏观环境的红利释放与公司内生竞争力的双重驱动。随着我国城镇化率的提升，早年建设的超百万公里地下管网已大面积步入老化期。各地政府对存量管网的排查、非开挖修复及智能化改造需求呈现爆发式增长，构成了行业长期且坚实的刚性需求基座。公司作为业内极少数具备全产业链闭环能力的企业，能够有效满足大型客户对“一站式”解决城市水环境复杂问题的需求。2025年，公司成功登陆深交所主板，充裕的资金保障打破了制约公司发展的产能与融资瓶颈，更极大提升了公司的社会公信力与行业知名度，对未来公司发展及业绩增长起到了关键的助推作用。

### （二）报告期内公司所处行业情况

#### （1）行业基本情况与发展阶段

##### ①行业发展阶段：从“重建设”向“建设与精细化运维并重”跨越

过去数十年，我国城市基础设施发展以大规模增量建设为主。当前，行业已跨过单纯依赖新建管网的初级阶段，全面迈入“存量资产提质增效与智慧化更新”的高质量发展新纪元。一方面，旨在解决污水直排、雨污混接的水环境综合治理进入深水区，“厂网一体化”及“按效付费”模式促使管网排查与溯源诊断成为标配；另一方面，“城市生命线工程”及“韧性城市”建设的提出，要求借助物联网、数字孪生、AI大模型等新一代信息技术，将隐蔽的地下管网转化为可视化、可预测的数据资产。传统依赖人海战术、开挖马路的粗放式管理，正快速被非开挖精准修复、机器人巡检及智慧化“一网统管”所替代。

##### ②周期性与季节性特征

**周期性：**本行业具有典型的“弱周期、强政策驱动”特征。排水管网作为保障城市运行安全的“里子工程”与民生刚需，受宏观经济短期波动的直接影响较小。行业景气度主要与国家在环保、水利、城市更新及防洪排涝领域的长期固定资产投资及财政政策高度正相关。

**季节性：**由于公司下游客户多为政府职能部门及大型国有企业，其项目立项、预算审批、招投标及资金拨付通常遵循较为严格的年度计划。一般而言，上半年（尤其是一季度）为年度预算下达、方案论证与招投标密集期，叠加春节假期及南方雨季因素，项目外业实施进度相对较缓；而下半年（特别是第四季度），为完成年度考核指标并配合财政预算

结算，客户通常会加快项目实施、验收与结算进度。因此，行业内企业的营业收入和经营性现金流普遍呈现出“上半年偏淡、下半年较高”的显著季节性特征。

## （2）最新行业政策

2025 年，国家及各部委密集出台了一系列重磅产业政策，对公司所处行业产生了深远的利好影响，极大地拓宽了行业的天花板。

《中共中央办公厅 国务院办公厅关于持续推进城市更新行动的意见》（2025 年 5 月发布）明确将地下空间和管网改造作为城市基础设施建设的重中之重。要求全面排查风险隐患，加快城市燃气、供水、排水、污水、供热等地下管线管网和地下综合管廊建设改造。强调完善建设运维长效管理制度，推动城市供水设施改造提标，加快建立污水处理“厂网一体”建设运维机制。同时，重点推进老旧小区燃气等老化管线的更新改造。

《中共中央 国务院关于推动城市高质量发展的意见》强调高效利用城市地下空间，优化城市空间结构。明确提出要因地制宜建设地下综合管廊，加快推进新型城市基础设施建设，并实施城市基础设施生命线安全工程，守牢城市安全运行底线。

财政部、住房城乡建设部《关于开展 2025 年度中央财政支持实施城市更新行动的通知》（2025 年 4 月 8 日发布）明确中央财政资金将重点支持城市供排水、燃气、供热等地下管网更新改造，经济集约型综合管廊建设，以及生活污水处理“厂网一体”、管网全覆盖样板区建设等核心硬件设施的提升。

国家发展改革委 2025 年“两重”建设项目清单（2025 年中下达）将城市地下管网建设改造全面纳入国家重大战略实施和重点领域安全能力建设（即“两重”建设）支持范围。通过下达超长期特别国债资金，专项支持各地城市燃气、排水、供水等地下管网及设施项目，提升城市安全韧性。国家发展改革委党组书记、主任郑栅洁在新闻发布会上表示，“十五五”时期预计将建设改造地下管网超过 70 万公里，新增投资需求超过 5 万亿元。

## （3）行业竞争格局与公司行业地位

我国排水管网维护行业早期由于缺乏统一标准，准入门槛相对模糊，市场参与者众多且呈现明显的区域分割特征，竞争格局较为分散。然而，近年来随着国家对环保治理标准的提高，对行业内企业的技术能力、资质体系、装备规模及垫资能力提出了极高要求。在这一趋势下，行业优胜劣汰加速。缺乏核心技术和复合型资质的传统小型施工队逐渐被边缘化；而具备全链条综合解决能力的技术服务商持续扩大市场份额，行业集中度稳步提升。

作为国内最早专业从事地下管线探测与非开挖修复的团队之一，公司在细分行业内处于绝对领先梯队。依托全国 20 余个大中城市的布局，公司打破了传统服务商的区域限制。在招投标市场中，公司凭借“上海品牌”认证及多项国家级、

省部级科技进步奖的背书，不仅在长三角核心区域保持统治力，更深度渗透至大湾区及中西部重点市场。在营业收入规模、专业设备保有量及跨区域大型项目履约能力上，公司各项指标均显著优于行业内绝大多数企业。

### （三）核心竞争力分析

面对日趋激烈的市场竞争，公司依托多年的行业深耕，在业务协同、技术创新、服务网络、项目经验及人才梯队等方面形成了深厚的综合竞争优势：

#### （1）业务一体化与全产业链协同优势

排水管网系统性检测及病害治理涉及物探、测绘、GIS、计算机、水化分析、非开挖工程等多个交叉学科，行业内多数中小企业受限于技术与资金规模，往往只能提供单一的检测或某几种常规的修复服务。公司打破了单一业务局限，构建了集“咨询、诊断、治理、养护和设备材料制造”为一体的完整产业链。这种全过程、全要素的综合服务能力，极大地提升了公司在大型、复杂的城市水环境综合治理及管网提质增效项目中的中标率与议价能力。

#### （2）卓越的技术创新与研发壁垒

公司始终将技术创新视为企业发展的核心驱动力。截至报告期末，公司累计获得相关专利 130 项（其中发明专利 35 项、实用新型 90 项、外观设计 5 项）、计算机软件著作权 29 项。

针对城市管网中普遍存在的特殊工况（如穿越河流及铁路的倒虹管、大曲率转弯管道、变径管道、严重坍塌变形管道等），传统开挖及常规非开挖技术难以实施。公司自主研发了“坍塌变形管道非开挖修复技术”、“变径管道非开挖修复技术”以及“倒虹管气体翻转+热水固化修复工艺”，成功攻克了多项国内排水管道修复的行业级难题。

#### （3）覆盖全国的跨区域服务网络与快速响应能力

排水管网运维服务具有较强的地域性特征，对现场勘察、设备调动及应急抢险的响应速度要求极高。公司自成立以来即定位于全国市场，目前已在上海、广州、厦门、重庆、杭州、南京、合肥、南昌、武汉等全国 20 余个大中城市设立了分公司或代表处，初步建立起覆盖华东、华中、华南、西南、西北、华北等主要业务区域的销售与服务网络。更为核心的是，公司在重点分公司组建了专属的项目服务部门，并在部分核心城市设立了集仓储、半成品加工、物流调配、设备维修于一体的区域支持中心。这种高度贴近终端市场的属地化服务网络体系，使公司能够克服跨区域经营的管理半径瓶颈，对各地客户的常规需求及突发性汛期排涝、管网抢险需求做到“即时响应、迅速进场”，有效增强了客户粘性。

#### （4）丰富的项目履约经验与高标准的质量控制体系

地下管网隐蔽性强、施工环境复杂，对项目实施过程中的安全管理与工程质量控制要求极高，公司在长期的业务实践中，形成了一套科学、严密且符合国际标准的质量控制体系。公司先后通过了 CMA 计量认证、OHSAS18001 职业健

康安全管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO9001 质量管理体系等多项严格认证。多年来，公司高质量交付了多项具有行业标杆意义的大型项目，如厦门市思明区排水管网溯源排查项目、广州市越秀区排水管线隐患排查修复项目、重庆及桂林等地的地下管网整体更新工程等，这些高标准的项目交付记录转化为公司最为核心的品牌资产，构筑了新进入者难以在短期内逾越的履约经验壁垒。

#### (5) 复合型专业技术与管理人才梯队优势

地下管网运维属于典型的技术与人才密集型行业。面对日趋复杂的水环境治理需求，单一的工程施工人员已无法满足行业发展，市场对掌握给排水、计算机、地理信息（GIS）、水力模型测算等多学科背景的复合型人才需求急剧增加。公司核心管理团队及技术骨干在行业内深耕近 20 年。在领军人才的带领下，公司通过内部阶梯式培养与外部高端人才引进相结合的机制，建立了一支理论扎实、实战经验丰富的高素质研发与工程管理团队，为公司新技术工艺的落地应用及大型复杂项目的统筹调度提供了坚实的人力资源保障。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	2,063,439,927.90	1,408,789,459.46	46.47%	1,134,362,053.54
归属于上市公司股东的净资产	1,428,955,966.19	788,569,632.11	81.21%	661,342,070.99
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	759,217,522.09	730,177,367.68	3.98%	630,267,988.57
归属于上市公司股东的净利润	125,009,489.41	127,227,561.12	-1.74%	100,376,972.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	120,724,239.35	120,518,177.84	0.17%	97,297,933.86
经营活动产生的现金流量净额	19,876,526.80	-32,144,920.54	161.83%	-41,394,889.03
基本每股收益（元/股）	1.17	1.58	-25.95%	1.25
稀释每股收益（元/股）	1.17	1.58	-25.95%	1.25
加权平均净资产收益率	14.69%	17.55%	减少 2.86 个百分点	16.42%

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	106,617,486.66	204,840,006.96	190,071,947.05	257,688,081.42

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
归属于上市公司股东的净利润	-1,589,233.11	34,637,090.71	43,636,902.72	48,324,729.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,852,393.75	34,439,564.72	41,203,447.42	46,933,620.96
经营活动产生的现金流量净额	19,515,825.49	-1,640,679.71	-14,164,078.62	16,165,459.64

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

#### 4、股本及股东情况

##### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	31,399	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,592	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	-	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	-
<b>前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）</b>							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
景宁誉帆实业投资合伙企业（有限合伙）	其他	29.18%	31,189,321.00	31,189,321.00	不适用	-	
朱军	境内自然人	16.63%	17,779,126.00	17,779,126.00	不适用	-	
李佳川	境内自然人	16.63%	17,779,126.00	17,779,126.00	不适用	-	
丽水誉风管理咨询合伙企业（有限合伙）	其他	7.72%	8,252,427.00	8,252,427.00	不适用	-	
国金鼎兴投资有限公司—国金鼎兴凯歌（厦门）股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.94%	2,068,966.00	2,068,966.00	不适用	-	
苏州苏城私募基金管理有限公司—苏州苏城城创股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.94%	2,068,966.00	2,068,966.00	不适用	-	
中信证券资管—中信银行—中信证券资管誉帆科技员工参与主板战略配售集合资产管理计划	其他	1.66%	1,769,403.00	1,769,403.00	不适用	-	
基本养老保险基金一二零六组合	其他	1.47%	1,570,210.00	1,570,210.00	不适用	-	

中保投资有限责任公司—中国保险投资基金（有限合伙）	其他	0.63%	672,947.00	672,947.00	不适用	-
南京创熠汇置创业投资合伙企业（有限合伙）	其他	0.48%	517,242.00	517,242.00	不适用	-
苏州农发创新资本管理有限公司—苏州农角鑫股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	0.48%	517,242.00	517,242.00	不适用	-
上述股东关联关系或一致行动的说明	朱军、李佳川为一致行动人，景宁誉帆实业投资合伙企业（有限合伙）和丽水誉风管理咨询合伙企业（有限合伙）系公司员工持股平台。朱军担任丽水誉风执行事务合伙人，并分别持有景宁誉帆 3.2101%和丽水誉风 2.1319%份额。李佳川担任景宁誉帆执行事务合伙人，并分别持有景宁誉帆 3.2101%和丽水誉风 2.1319%份额。除以上情况外，未知其他上述股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

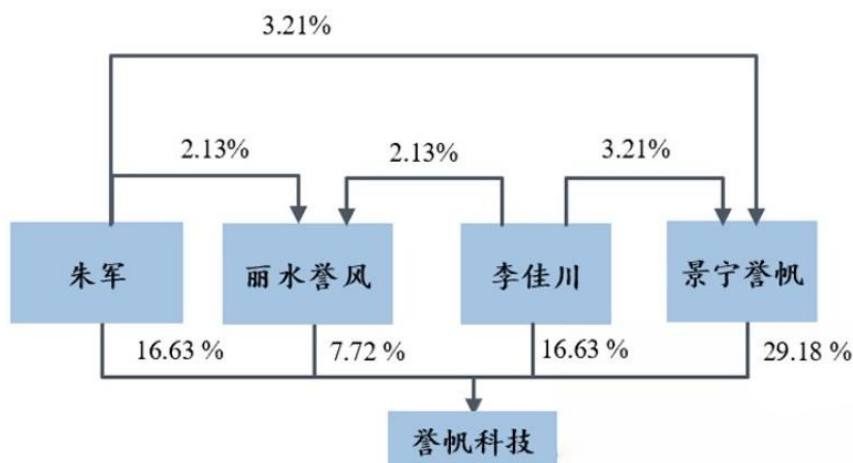
适用 不适用

## （2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## （3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



### 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

### 三、重要事项

无。