

# 上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司

## “提质增效重回报”行动方案年度评估及 2026 年“提质增效重回报”行动方案

上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司（以下简称“公司”或“永冠新材”）为践行“以投资者为本”的发展理念，持续加强自身价值创造能力，切实履行上市公司的责任和义务，以回报投资者信任，基于对未来发展前景的信心和价值的认可，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，并对前次方案执行情况进行评估总结。

### 一、以经营质量提升应对行业挑战，持续巩固民用消费胶粘材料战略根基

永冠新材是全球领先的胶粘解决方案提供商，目前在售胶粘带产品 60 余种，SKU 超过 50,000 个，能够大规模、高品质、广覆盖地向全球客户供应胶粘带产品，客户遍布 110 多个国家和地区，累计服务客户超过 26,000 家。

2025 年，全球经济格局动荡分化，经济与贸易政策的不确定性增强，地缘政治冲突频发，使全球经济增长动能放缓。放眼国内，宏观经济总体保持平稳运行，消费需求温和回暖，但新材料行业仍面临原材料成本波动及市场竞争加剧等多重压力。面对挑战，公司积极顺应胶粘材料行业“高端化、绿色化、智能化”趋势，坚持构建“国内国际双循环”的新发展格局，持续加强科技创新，培育新质生产力，转型升级带来阶段性利润承压，报告期内实现营业收入 66.91 亿元，同比上升 7.83%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.24 亿元，同比下降 24.05%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2306.48 万元，同比下降 75.00%。

面对市场竞争压力，公司民用消费级产品保持较强韧性，全年产能利用率超过 80%，通过不断深入降本增效方案以及“扩充品类矩阵、强化品牌塑造、整合营销传播”的品牌战略，优化民用消费级产品的毛利表现。报告期内，民用消费级胶粘新材料毛利率同比上升 1.45%，在国内电商与社交媒体平台京东、天猫、抖音、阿里巴巴、小红书，以及海外电商平台亚马逊等合计收入突破新高，多款产品在各平台细分产品销量榜登顶。

公司始终将风险控制前置到战略决策中，通过“多元化客户结构、全球化产能布局以及持续性科技创新”降低单一市场波动和地缘政治不确定性的影响。报告期内，公司国际市场实现收入 43.83 亿元，同比减少 0.75%，业务覆盖全球 110 多个国家和地区。针对全球贸易

政策的不确定性，公司是行业内准备最早、衔接最快的企业，具有较强的先发优势。公司在越南海防设立海外生产基地，马来西亚基地于 2025 年顺利投产，进一步释放针对国际差异化市场的供应潜力，助力公司在全球范围内获取更多优质订单。

公司将继续坚持战略定力，围绕市场拓展、组织能力、技术支撑、成本管控和新业务培育持续发力，推动各业务板块更高效的协同和更稳健的增长。同时，继续加快推进海外业务布局，强化公司全球化品牌形象，进一步夯实公司的全球化竞争优势。

## 二、聚焦新质生产力方向，推动公司高质量发展

为进一步提升公司增长动力，分享工业胶带领域国产替代的需求红利，公司充分发挥研发实力和客户资源的优势，内延外拓，主动调整产品结构，在新质生产力板块如环保可降解新材料、车规级胶膜新材料等领域收入形成规模化增长，实现新旧动能的实质性转换：

1、工业级胶粘新材料：2025 年公司工业级胶粘新材料实现收入 13.57 亿元，同比增长 6.89%，占公司主营业务的 20.46%。应用领域方面，工业级胶粘新材料下游客户包括消费电子、智能家居、家用电器、动力电池、集成电路、线路板（PCB）、数码喷绘材料等多种领域，报告期内在合作客户数量与合作深度上实现稳步提升。

2、可降解新材料：2025 年公司可降解新材料实现收入 18.49 亿元，同比增长 20.04%，占公司主营业务 27.89%。报告期内，针对自粘标签材料项目工艺细分度高、管理难度大的特点，公司通过科学配置资源与强化专业统筹，系统性梳理产品标准，显著提升了精细化管理水平。依托领先的行业地位及客户信任，可降解新材料投放产能得到市场快速响应，收入规模显著扩张。在制造端，公司成功复刻首条造纸线的规模化生产经验，高效推进了第二条产线的安装与试机。未来随着产能释放，规模效应将进一步摊薄单位成本，为持续优化可降解新材料板块的盈利能力奠定基础。

3、车规级胶膜新材料：2025 年公司车规级胶膜新材料实现收入 3.06 亿元，同比增长 39.44%，占公司主营业务的 4.61%，形成规模化增长亮点。公司是国内为数不多可以同时覆盖汽车主机厂、汽车后市场两个领域的专业车规级胶膜新材料制造商，报告期内，前装市场方面，公司汽车线束胶带、车规级喷漆遮蔽胶带、车规级美纹纸胶带、强力内外饰双面胶、IXPE 泡棉胶带、汽车后视镜类专用胶带等多个系列，直接和间接（通过一级供应商）与比亚迪、吉利、长城、奇瑞、北汽、东风、江淮等主流国产自主新能源主机厂以及通用、福特等知名合资主机厂批量化供货；后装市场方面，汽车三膜（车衣膜、改色膜、车窗膜）业务通过 4S 集团、出口外贸、自有品牌等多种路径实现全面销售。

### 三、重视股东回报，坚定创造长期价值

为维护公司价值及股东权益，进一步加大投资者回报力度，提高投资者获得感，使广大投资者及时分享公司发展红利，公司于2024年4月29日研究制订了新阶段的《公司未来三年（2024年—2026年）股东回报规划》，构建了一个既稳健又具有前瞻性的分红框架，确保股东能够持续享受到公司发展的成果，为公司与股东之间建立更加紧密、和谐的关系奠定坚实基础。

2025年7月，公司实施了2024年度权益分派：以实施权益分派时股权登记日的总股本（扣除股份回购专户中的股份数量）为基数，以未分配利润向全体股东每10股派发现金股利人民币1.50元（含税），合计派发现金红利27,777,319.50元（含税）。

公司2025年度已累计回购A股股份179.08万股，占公司截至2025年12月31日总股本（191,131,274股）的0.937%，成交总金额为3,009.9387万元（不含交易税费）。

2026年，公司将继续统筹好公司盈利能力、经营发展规划与股东回报的动态平衡，积极探索方式方法，在符合相关法律法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，兼顾股东的即期利益和长远利益，实现“持续、稳定、科学”的股东回报机制。

### 四、加强投资者沟通，传递公司价值

公司高度重视信息披露工作，通过信息披露提升公司治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象。2025年，公司严格按照《上海证券交易所股票上市规则》及公司信息披露管理相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、有效地完成公司定期报告、临时公告的信息披露工作。

2025年5月，公司在上海证券报·中国证券网路演中心召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会；2025年9月，公司在上海证券报·中国证券网路演中心召开2025年半年度业绩说明会，与投资者对相关经营成果及具体财务情况进行详细交流。同时，在强化信披质量的前提下，公司通过上证e互动平台、电话、邮箱等日常渠道与广大投资者保持交流，帮助投资者更好地了解公司、认同公司。

2026年，公司将继续严格遵循真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则，做好各项定期报告和临时公告等披露工作，持续加强投资者关系管理，持续提升公司经营和治理的透明度，树立公司在资本市场的良好形象。

## 五、坚持规范运作，完善公司治理

2025年，公司严格遵守《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、规范性文件的相关规定和要求，不断提升公司治理水平。2025年，公司持续推进治理架构系统优化，于2025年9月取消监事会设置，审计委员会承接原监事会职权，配套修订了《公司章程》等一系列制度，实现监督职能无缝衔接与平稳过渡。同时，通过职工代表大会民主选举，增设职工董事，进一步完善了董事会多元治理结构，打通了职工参与公司重大决策的渠道。

2026年，公司将根据国家法律法规变化及监管部门要求，结合企业实际情况，不断强化精细化管理，持续完善制度建设，力求以规范的治理结构、健全的制度、规范的流程、有效的内控，推动公司行稳致远。

## 六、加强“关键少数”责任，强化利益共担共享

公司始终重视“关键少数”在法人治理体系中的重要地位，持续强化“关键少数”的履职责任。2025年，公司持续关注监管政策变动，及时向公司董事、高级管理人员传递资本市场监管信息，向控股股东发送上交所关于上市公司控股股东与实际控制人监管提醒，积极组织参与监管机构举办的专题培训活动，筑牢其合规意识，持续提升其履职能力，推动履职尽责，切实维护公司和全体股东的利益。

2026年，公司继续严格按照最新法规及监管要求，加强“关键少数”专项培训，建立科学有效的激励和约束机制，推动“关键少数”勤勉尽责、主动担当，助力公司实现高质量发展。

本次“提质增效重回报”行动方案不构成公司对投资者的实质承诺，行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司

2026年4月26日