

# 上海唯万密封科技股份有限公司

## 2025 年度总经理工作报告

各位董事：

2025 年，公司管理层在董事会的带领下，严格遵守相关法律法规和制度的规定，恪尽职守、勤勉尽责，深入贯彻落实股东会、董事会各项决策部署，较好完成了 2025 年度既定经营目标与重点工作任务。不断规范公司法人治理结构，确保公司科学决策和规范运作。坚持“多材料、多市场、多业务模式”战略发展规划，坚持材料、产品及应用技术的研究，持续加大技术创新、管理创新投入，不断完善公司基础材料体系，增强公司产品自主开发能力，以密封材料发展驱动公司产品发展以及服务能力的提升，持续带给客户最优解决方案，提高市场占有率。

2025 年国际环境依旧复杂，行业竞争日趋激烈，国内市场也面临诸多挑战。公司以发展为目的，围绕战略落地、提质增效、管理提升等重点积极拓展行业应用和业务领域。坚定聚焦密封材料及新产品研发投入，重点深化已有业务领域新应用、积极开拓半导体密封等新兴市场，为客户打造更具竞争力的民族品牌。公司持续完善治理结构，注重人才建设，优化包括业务、财务、团队、文化等在内的全面管理机制，在技术突破、市场拓展、运营管理、品牌建设等方面均取得积极成效，为公司持续发展奠定坚实基础。

下面我谨代表公司管理层将公司 2025 年度工作情况作如下汇报：

### 一、2025 年公司经营情况

#### （一）经营业绩

2025 年度，公司实现营业总收入 76,892.25 万元，较上年同期增 7.46%；实现利润总额 11,471.32 万元，较上年同期增加 35.33%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,703.93 万元，较上年同期增加 63.70%；报告期末公司资产总额为 127,600.07 万元，归属于上市公司股东的所有者权益为 93,036.68 万元。

#### （二）2025 年度主要工作回顾

### 1、深耕业务，开拓创新，产品和服务实现新突破

报告期内，公司注重高质量稳定发展，深耕业务，优化产品结构、模具开发、工艺提升、质量稳定等全流程生产，并结合公司在材料改性等方面的技术沉淀和经验，为客户提供更专业、更具差异化、适配性更高的研发及售后服务，逐步实现产品品类全覆盖，进一步深化头部客户合作关系。在战略布局、积极的研发投入及技术领先优势加持下，公司在半导体设备密封件及其他相关产品等新兴产业领域实现一定技术突破，得到行业头部客户认可。

### 2、国际化布局，逐步创建第二增长曲线

报告期内，公司积极开拓国际市场业务，深化与国际工程机械龙头企业卡特彼勒、国际工业自动化行业龙头企业费斯托以及油气领域全球 10 强油服公司中的 5 家客户的合作关系。为了更好地服务国际客户，公司配备专业销售服务人员，更快地响应客户需求；同时在沙特投资建设，利用本地化优势高效服务中东地区客户、逐步提升品牌国际影响力，实现主营业务的延伸与协同发展，为公司打开新的成长空间。

### 3、推进系统建设，提升运营效率

报告期内，公司积极推进数智系统建设，提升经营管理与业务运营效率。公司搭建数据可视化看板，同步生产情况，构建经营管理分析报告体系，推动形成以数据为驱动的科学决策模式；重点打通覆盖总部、各子公司的业务端和财务端的数字化系统，逐步解决多源整合难等问题，提升数据汇聚处理能力，有效提升运营智能化水平与生态协同效率，全面增强运营与管理效能。

### 4、健全治理体系，维护投资者利益

报告期内公司持续完善治理结构，注重精准识别关键人才，形成选拔、培养、激励有效闭环管理，筑牢人才梯队基础；重提升公司的经营管理效能与风险防范能力，结合行业发展与经营情况，夯实财务内控基础，优化风险管控流程，筑牢公司经营发展的风险防线，为企业稳健发展注入新动能。

## 二、2026 年经营计划

2026年，外部发展环境复杂，国内经济发展虽面临内外部多重挑战，但我国经济长期向好的基本面依然稳固。公司将积极应对可能出现的波动与挑战，夯实高质量发展根基，激发可持续增长新动能。

#### 1、深化基础材料研究，构建全场景材料矩阵，赋能多行业国产替代

2026年，公司将继续坚持“材料先行”的核心战略，在现有聚氨酯、橡胶及工程塑料体系基础上，重点突破全氟醚橡胶在半导体等极端工况下的产业化应用，完成从实验室研发到小批量试制的跨越；加强产学研人才互动以及研发中心建设，协同发力，加快促进研发投入和成果转化，通过新设备、AI等新方式辅助研发测试，缩短研发周期，进一步完善产品质量解析与检测中心建设，从源头赋能产品实现全行业应用布局。

#### 2、深耕存量市场，优化结构布局，巩固行业压舱石作用

品牌认可度、材料研发能力、应用技术是密封件高端市场的核心竞争要素，也是实现国产替代的基础，虽然公司在工程机械、油气、通用机械、气动、煤机、农机等领域取得一定突破，但与整体市场容量相比，还需不断开拓，品牌信任、材料稳定性与现场应用技术仍是2026年竞争的关键。公司将在巩固现有市场份额的基础上，针对各细分行业特点，实施精准化、结构化的发展策略，打造差异化产品，以持续创新增强市场竞争力，做稳做强业绩增长的基本盘。

#### 3、提速国际化，构建全球本土化竞争力，打造中国密封民族品牌

2026年，公司在巩固现有国际市场的基础上，重点突破亚洲区域、北美区域和中东地区的销售布局，设立本土化服务网点与仓储中心。深入研判目标市场的法律法规、环保标准及文化差异，完善知识产权全球布局，全面提升品牌的国际行业影响力。

#### 4、聚焦新质生产力，创新研发机制，培育第二增长曲线

公司将以市场痛点为创新起点，强化研发创新，培育核心技术优势公司将持续加大研发投入，重点拓展新产品、新业务的应用；优化研发流程，缩短新产品产业化周期，加强知识产权管理，以高质量研发驱动新业务实现实质性突破，为公司中长期增长注入强劲动力。

## 5、优化人才结构，激活组织效能，打造精英团队

2026年，公司将重点执行人才发展战略，培养具备国际视野的复合型人才，完善职业发展路径，优化人才激励机制，将个人发展与企业战略目标紧密结合；构建“唯万学院”，通过常态化培训打造一支高效协同团队，以适应全球化竞争和快速变革的行业需求。

## 6、深化精益管理，强化卓越运营，铸就一流品质品牌

全面推进精益管理，优化业务流程，建设数字化工厂，提高生产效率，建立从原材料到成品出货的全流程质量追溯体系，确保产品一致性与可靠性。在品牌建设上通过行业媒体、技术论坛、标杆客户案例等方式，深度传播公司在材料研发与应用技术上的领先优势，逐步将公司品牌塑造为国内外中高端密封件市场的首选品牌。

## 7、强化集团化管控能级，打造赋能平台，驱动内生外延双轮增长

随着公司规模扩大及潜在并购整合需求，2026年将着力打造“战略导向、赋能服务、风险可控”的集团总部。一方面，完善总部职能，在战略投资、财务管理、人力资源、供应链协同等方面为各事业部及子公司提供强有力支撑；另一方面，积极稳妥地推进产业并购，围绕密封产业链上下游寻找与公司技术、文化高度协同的优质标的。建立完善的投后管理机制，确保并购企业平稳融入公司生态，实现技术、市场与管理的高效协同，通过“内生增长”与“外延并购”双轮驱动，为股东创造长期、稳定、可持续的价值回报。

特此报告。

上海唯万密封科技股份有限公司

总经理：董静

2026年4月24日