

公司代码：603038

公司简称：华立股份



东莞市华立实业股份有限公司
2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、上会会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了保留意见的审计报告。

5、**董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案**

公司2025年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币0.50元（含税），不实施资本公积转增股本。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	华立股份	603038	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孙伟	李文思
联系地址	东莞市松山湖高新技术产业开发区总部二路13号汇富中心9楼；深圳市福田区金田路卓越世纪中心1号楼710	东莞市松山湖高新技术产业开发区总部二路13号汇富中心9楼；深圳市福田区金田路卓越世纪中心1号楼710
电话	0769-83338072	0769-83338072
传真	0769-83336076	0769-83336076
电子信箱	investor@dghuafuli.com	investor@dghuafuli.com

2、报告期公司主要业务简介

一、公司所处行业情况

(一) 装饰复合材料

公司“华立”饰边及“华富立”饰面板是主要用于板式家具、室内装潢的装饰复合材料产品。上游为合成树脂、油墨、人造板等制造业，中下游行业为板式家具制造业以及室内装饰装修业。



1. 行业发展现状

装饰复合材料作为家居装修领域的核心配套材料，核心应用于板式家具生产、室内装修装饰等民生消费场景，直接对接家居装修终端需求，与居民生活品质提升密切相关。报告期内，受整体市场环境波动及下游行业调整影响，下游家具制造业经营持续承压，行业经营压力逐步向上游传导，导致装饰复合材料行业整体面临一定发展挑战。在此背景下，行业内多数企业积极主动转型，向环保化、智能化、多元化、全球化方向布局，以此突破发展瓶颈，实现可持续发展。

从公司主营的两大核心产品来看，饰边条与饰面板呈现明显差异化发展态势：饰边条市场整

体处于供大于求的状态，下游客户价格敏感度持续提升，市场竞争日趋激烈，价格战频发，行业盈利空间受到挤压；饰面板市场需求则保持稳步增长态势，其中精板产品凭借稳定的产品品质、突出的环保性能，获得下游客户的广泛认可与青睐。与此同时，五金、木门等配套产品的市场需求持续扩大，成为行业发展中的重要增长亮点，为行业整体发展注入新活力。

国家相关政策从供需两端发力，持续引导行业高质量升级：需求端，家装以旧换新政策在全国范围内逐步推广，品类不断扩容，多地已出台具体补贴实施细则，有效拉动终端消费需求释放；供给端，甲醛释放限量新国标正式落地执行，进一步细化环保标准要求，倒逼行业内企业升级生产工艺、完善环保处理设施，加速落后产能退出市场，推动行业向绿色环保方向转型。

2. 行业格局与行业特点

（1）行业格局

我国装饰复合材料行业整体集中度偏低，市场主体以中小微区域型企业为主，行业内仅少数领先企业完成全国性生产与市场布局，形成跨区域龙头企业与区域型中小微企业并存的行业格局，且两大核心细分赛道（饰面板、饰边条）发展分化明显。

其中，饰面板赛道头部集聚效应日益凸显，头部企业凭借完善的环保认证体系、优质的集采资质以及广泛的渠道覆盖优势，占据市场主流份额，竞争力持续提升；饰边条行业则始终保持“大行业、小企业”的分散格局，大量中小作坊式企业存在环保不达标、供货不稳定、产品质量参差不齐等问题，导致市场规范化程度不高，行业秩序有待完善。

市场竞争呈现清晰的分层特征，且区域差异较为显著：高端市场以研发创新、严格品控、定制化服务为核心竞争力，主要服务于高端家装市场及知名家居企业，注重品牌口碑与产品附加值；中端市场聚焦标准化环保产品，依托集采渠道实现规模放量，主打产品性价比与高效供货能力，满足主流家装需求；低端市场则以低价竞争为主要手段，非标企业因环保不达标、产品质量差，生存空间持续萎缩。区域分布上，华东、华南地区市场需求偏向高端化、品质化，西南、华中地区则仍以价格竞争为主，市场成熟度相对较低。

行业竞争壁垒逐步固化，头部企业通过推进智能化生产、完善环保认证、深度绑定大客户等方式，构建起核心竞争优势，进一步扩大市场份额；而中小微企业受资金实力、技术水平、研发能力限制，难以实现转型升级，仅能承接低端零散订单，经营压力较大，逐步被行业淘汰。

（2）行业核心特点

结合行业发展实际，当前装饰复合材料行业核心特点主要有五点：

一是强政策依赖性，环保政策、家装以旧换新等相关政策，直接决定行业准入标准、技术发

展方向以及市场需求规模，对行业发展起到决定性引导作用；

二是强下游绑定性，行业发展高度依附定制家居、室内装修等下游领域，下游行业经营波动会直接传导至上游，影响行业整体发展；

三是材料替代效应明显，甲醛释放新国标推动低醛环保型材料加速替代传统低端材料，行业产品结构持续优化；

四是区域集聚特征突出，华东、华南地区产业基础雄厚、产业链完善，主导行业发展，中西部地区依托基建红利，成为行业新的增长极；

五是产品同质化严重，中小微企业缺乏核心研发能力，产品款式、工艺趋同，导致低端市场价格竞争激烈，行业盈利空间受限。

3. 行业发展前景与趋势

长期来看，在“十五五”规划纲要聚焦绿色低碳、以竹代塑、建筑安全升级、落后产能淘汰的顶层规划指引下，叠加发改环资〔2025〕910号《关于开展零碳园区建设的通知》中淘汰落后产能、推进节能降碳的相关要求，国内装饰复合材料（饰边条+饰面板）行业将持续向绿色化、无醛化、功能化、品牌集中化、智能化五大方向稳步升级，行业高质量发展态势明确。

一是行业集中度持续提升，随着监管收紧与落后产能淘汰，中小非标企业逐步出清，头部企业凭借核心优势持续扩大市场份额；

二是环保化、高端化成为发展核心方向，环保材料与新型生产工艺广泛普及，高端产品需求持续增加，产品附加值不断提升；

三是产品多元化与渠道精细化并行，企业不断完善产品矩阵，同时优化渠道布局，提升市场覆盖效率与客户服务水平；

四是技术创新驱动行业升级，智能化生产、新型环保工艺等技术的应用，助力企业降本提质，提升核心竞争力；

五是需求市场韧性持续释放，国内存量住房改造、商业空间升级与海外市场拓展，共同构成行业增长动力；

六是行业竞争格局重塑，合规性、创新能力、服务水平成为企业核心竞争壁垒，推动行业向规范化、高品质方向发展。

（二）智慧水务

智慧水务行业作为融合基础设施建设、民生保障、新材料研发、新一代信息技术的复合型赛道，是推动水资源高效利用、助力生态环保转型的核心领域。其中，膜法水处理工艺作为水处理

领域的核心技术，与智慧管控平台形成“硬件工艺+软件智控”的双核心支撑，贯穿行业全场景、全链条。

1. 行业发展现状

当前，智慧水务行业正处于试点示范向规模化建设转型的关键阶段，政策红利、市场需求与技术突破形成三重驱动，行业整体呈现稳步增长态势。

膜法水处理工艺是保障水资源安全的重要手段之一，可用于农村饮用水原水处理、市政自来水深度净化、工业废水处理等场景，可保障饮用水安全，缓解水资源短缺，对支撑我国经济社会发展具有重要意义。在饮用水安全保障领域，膜应用技术日趋成熟，尤其是使用超滤技术的智慧水厂具有运行能耗低、投资运行成本低、占地面积小等优点，适用于城乡供水一体化背景下的乡镇水厂建设，以及市政自来水厂的新建和提标改造，由此带来超滤膜等材料及设备在饮用水领域的快速增长。

政策层面，顶层设计为行业发展筑牢基础。住房和城乡建设部办公厅、国家发展改革委办公厅《关于加强公共供水管网漏损控制的通知》要求到2025年全国城市公共供水管网漏损率力争控制在9%以内。国家发展改革委、水利部联合印发的《“十四五”水安全保障规划》明确提出推动城乡供水一体化、供水管网改造、污水提标改造。2026年新《供水条例》的实施，进一步倒逼水务行业向标准化、智能化升级，中西部地区补短板、东部地区深应用的区域差异化发展格局逐步形成，也推动膜处理工艺在下沉市场的普及应用。

智慧水务“硬件+软件+平台+工艺”的全链条体系日趋成熟。感知层方面，智能水表、水质/压力传感器及膜组件已实现规模化普及；平台层方面，SCADA系统、GIS地理信息系统、DMA分区计量等技术在一线城市水务项目中广泛落地；智能应用层面，AI与数字孪生技术实现突破，数字孪生技术从“可视化展示”升级为“预测推演、应急预演”，与膜处理工艺深度融合，提升水处理效率与水质稳定性。

2. 行业格局与行业特点

（1）行业格局

智慧水务行业竞争主体多元，呈现分层竞争、跨界融合的格局，行业竞争形成“高端外资卡位、本土企业突围”的态势。本土企业凭借本土化服务、高性价比及政策适配优势，在中低端水处理市场占据主导地位；高端水处理领域的膜技术及相关一体化方案，正逐步实现国产替代突破，本土企业竞争力持续提升。

（2）行业核心特点

智慧水务行业核心特点鲜明：

一是政策强驱动、公益属性强：行业紧扣民生供水、生态环保、城市安全核心领域，关系民生福祉，具民生公益性，依赖政府规划与财政支持，形成“国家引导、地方落实、企业参与”体系，推动行业规范、规模化发展。

二是技术复合、学科交叉性强：智慧水务是技术密集型行业，核心竞争力源于多领域技术跨界融合与应用，整合新一代信息技术，融合传统学科技术，形成“技术协同、场景赋能”格局。物联网、AI、大数据、数字孪生等技术与膜处理工艺结合，提升水处理效率与水质稳定性。同时，膜材料技术持续创新，纳米材料、复合材料的应用不断突破，推动膜性能持续提升。

三是产业链长、协同性强：智慧水务是全链条系统，产业链完整、协同性高，上游为原材料供应，中游是产品制造与平台开发，下游面向各类客户，系统复杂、关联度高。智慧水务打破传统水务“各自为战”格局，通过数据中台整合资源，实现协同联动，提升运营效率。

四是重服务、长期粘性强：水务项目核心需求包括后续服务，长期服务合作是行业特征，能构建合作粘性。膜组件需周期性更换，叠加持续需求，形成双重产业属性，强化长期粘性。智慧水务运维服务智能化、专业化，通过AI算法降低成本、提升效率，是核心竞争力之一。

3. 行业发展前景与趋势

智慧水务行业将迎来政策持续加码、技术深度迭代、市场空间扩容的高景气发展周期，行业增长动力充足，核心增量集中于五大领域：

一是存量升级与老旧管网改造增量：现有水厂、水务平台的智能化迭代需求持续存在，国家政策持续拉动管网智能监测、漏损控制设备需求；同时，老旧水厂升级需配套膜深度处理工艺，进一步释放膜组件需求。

二是城乡一体化增量：城乡供水同质同网、农村污水治理需求快速释放，分散式膜处理装备、一体化膜净水站适配下沉市场需求，填补中西部区域市场空白，拓展水处理领域新增市场。

三是工业水处理增量：工业废水回用、零排放政策趋严，膜法水处理技术作为高效解决方案需求持续增长，拉动膜处理工艺在工业水处理领域的普及。

四是低碳资源化增量：再生水利用、碳交易体系完善，推动水务行业向节能降耗、资源化方向转型，膜浓缩、盐分提取、有价值物质回收等资源化技术逐步商业化，打开水处理领域新增盈利点。

五是直饮水市场增量：居民饮水品质需求升级、市政供水提质延伸，推动直饮水市场扩容，管道直饮水规划逐步落地，直饮水市场将规模化发展。

未来，智慧水务与膜处理领域的技术创新将持续加速，“绿色化、智能化、高端化”成为核心发展方向，具体趋势如下：

一是膜材料技术持续突破：新型高性能膜材料研发成为重点，纳米复合膜、高性能纳滤膜、改性聚酰胺膜等新型材料将逐步普及，在保持高通量的同时，显著提升抗污染性能和使用寿命。

二是智能化与自动化深度融合：物联网、大数据、人工智能等技术与膜处理系统、智慧水务平台深度融合，数字孪生技术将进一步升级，提升运营效率，保障水质稳定。

三是跨领域融合与协同创新：水处理膜材料产业与生物工程、信息技术、能源领域深度融合，为解决复杂水质问题提供新的解决方案。

二、公司从事的主要业务

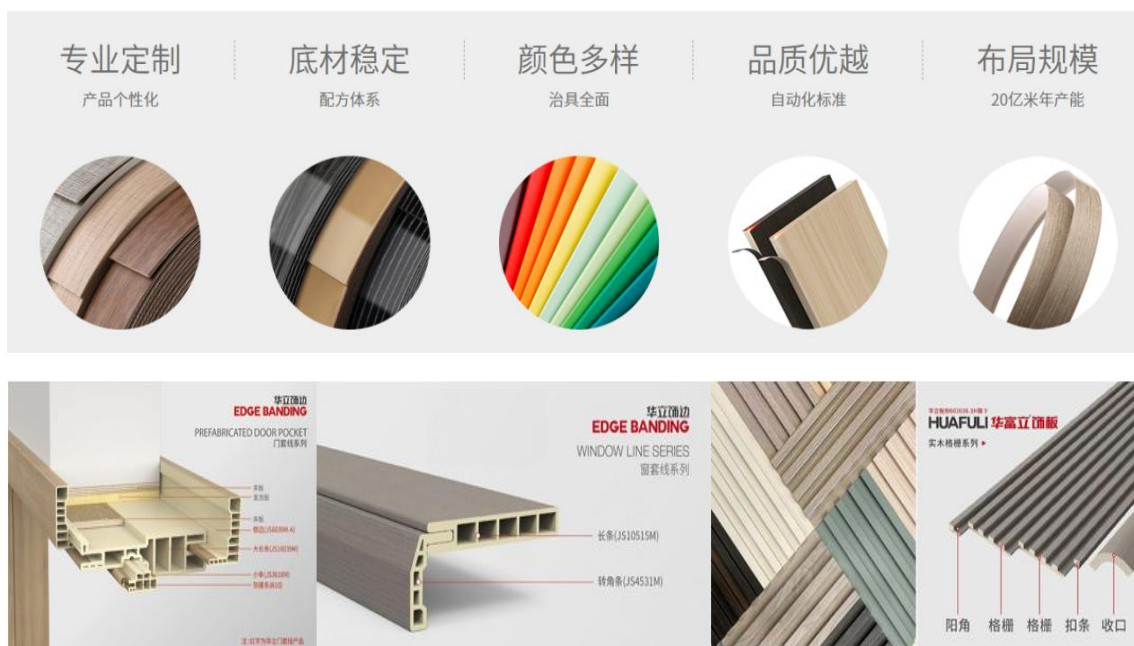
（一）公司从事的主要业务

公司从装饰复合材料领域起步，坚持守正创新，传承工匠精神，历经 30 载，发展成为包括家居建材业务、智慧水务业务、膜滤材料业务、产业数智化业务的综合型控股企业。

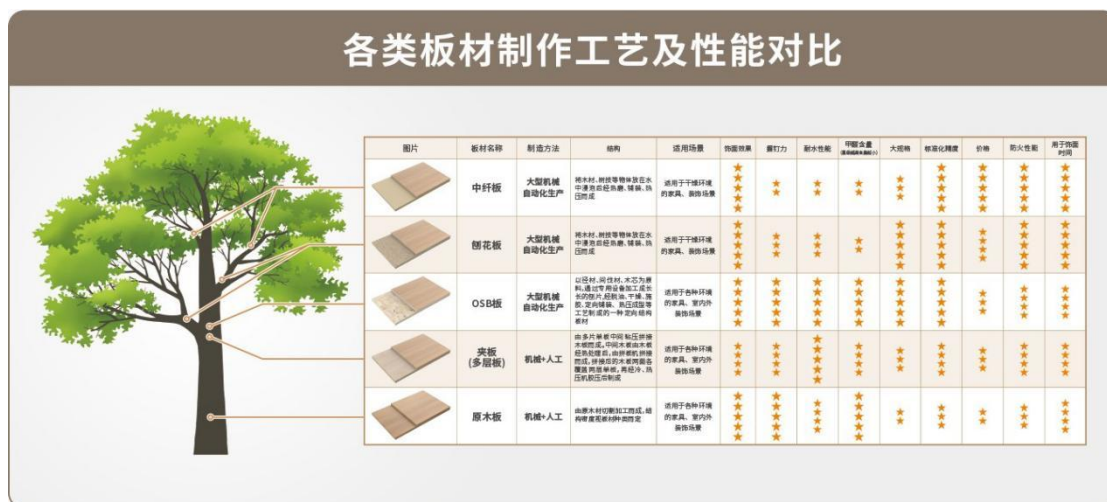
1. 家居建材业务

主要产品为饰边条、饰面板，主要用于板式家具、室内装潢以及商业空间打造。

（1）饰边条。主要分为两类，一是封边片材，用于平板板材封边防护和装饰作用的多功能材料，产品包括：HM 封边、ABS 封边、PVC 封边、3D 封边、激光/热风封边等；二是异型线材，主要用于门、窗、衣柜、橱柜以及室内装修装饰，产品包括：防撞条、密封条、金银线、地脚线、裙板、波浪板、收口条、罗马柱、门套线条等。



(2) 饰面板。采用无醛胶、进口饰面以及进口钢板生产的饰面人造板，该产品主要用于板式家具生产及室内装潢。公司产品拥有七大品类包含欧松板、柠芯板、多层实木板、刨花板、进口 EB 装饰板、PET-门板（柠芯板系列）、静电喷粉门板。至今开发出了八大花色类别，花色数量高达 100 余款，同时可实现同花色适配四种不同基材，覆盖不同应用场景需求。


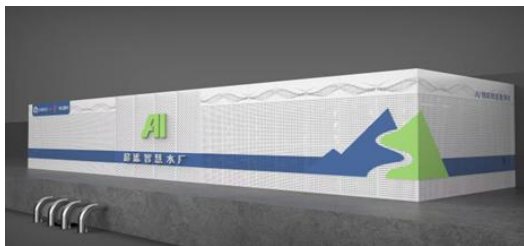



(3) 公司旗下的虹湾家居平台（www.hw-scm.com）整合家居建材产业链的产品流、信息流、资金流、物流及配套服务等资源，为产业下游企业（家具厂、零售门店、装修设计公司等）搭建一个数字化供应链平台，提供资源、技术和供应链解决方案。

2. 智慧水务业务


公司深耕城乡智慧供排水领域，以超滤膜分离技术为核心，深度融合云计算、大数据等新一代信息技术，构建了“膜材料、膜组件、膜装备、智慧水务平台、运维服务”的全产业链能力。公司基于核心技术与全产业链优势，面向水务投资运营企业、政企单位、工程总包企业等客户，销售超滤膜组件、成套净水 / 污水处理装备、智慧水务管控平台等核心产品；同时为市政水务、城乡供水一体化、工业园区水处理、污水治理、民用直饮水等场景提供定制化系统解决方案，提供以“系统集成”为核心的水厂新建 / 提质扩容整体解决方案，覆盖工艺设计、设备集成、安装调试、智能自控系统搭建、智慧水务平台部署、工程管理与施工、全厂联调联试等全流程服务。

超滤膜智慧水厂主要包括以下三种类型：

产品名称	产品图例	用途
乡村分散式智慧水厂		针对用水量小、场地有限的小型简易供水场景，主要满足乡村的用水需求，每日净水量为 15 吨到 1,000 吨。
城镇集中式智慧水厂		针对人口比较集中、用水需求量较大的城镇居民饮用水场景，每日净水量为 1,000 吨到 50,000 吨。
市政类智慧水厂整体解决方案		针对用水量大的城市居民饮用水场景，每日净水量为 50,000 吨以上。并且通过智慧水务管控平台，搭建数字孪生工厂，实现从原水到出厂水全方位可视化监控管理。

3. 膜滤材料业务

主要产品为浸没式中空纤维超滤膜组件、MBR 膜组件、中空纤维柱式膜组件等；主要用于市政供水、农村安全饮水、高品质饮用水、市政污水、村镇污水、工业用水与中水回用、废水处理与资源化利用等领域。

产品名称	产品图例	净水原理
中空纤维超滤膜丝		中空纤维超滤膜丝是公司膜组件产品的核心构成单元，其内部为中空结构，表层是致密的过滤层，通过物理截留作用，可去除水体中的细菌、病毒等致病微生物以及颗粒物、胶体、大分子有机物、藻类等污染物质，过滤层仅允许水分子、矿物质等小分子物质通过，实现净水功能。

产品名称	产品图例	净水原理
中空纤维柱式膜组件		<p>外压式膜组件：待滤水经增压后，沿径向通过“由外向内”的方式透过超滤膜，干净水汇集在膜腔内，被截留的物质则汇集在超滤膜的外表面。</p> <p>内压式膜组件：待滤水经增压后，沿径向通过“由内向外”的方式透过超滤膜，干净水汇集在膜丝外表面，被截留的物质则汇集在膜腔内。</p>
外压式超滤膜组器		<p>外压式超滤膜组器是水处理常用膜分离装置，原水从膜丝外侧进入，在压力驱动下，水透过膜壁至内侧产出清水，悬浮物、胶体、细菌等被截留。其耐污染性强、易清洗维护，结构紧凑、通量大，广泛应用于自来水净化、中水回用、工业纯水预处理等场景。</p>
浸没式膜组件		<p>浸没式膜组件放置于水池中，超滤膜处于开放式的水体中，通过虹吸或泵负压抽吸的方式，使待滤水沿径向通过“由外向内”的方式透过超滤膜，干净水汇集在膜腔内，被截留的物质则汇集在超滤膜的外表面。因其形状呈“帘”状，故俗称“膜帘”。</p>
浸没式超滤膜组器		<p>浸没式超滤膜组器是直接浸没于待处理水池的超滤分离系统，以负压抽吸为动力，通过中空纤维膜孔物理筛分，截留悬浮物、胶体、细菌病毒等污染物，实现固液分离。通常由膜组件、膜架、集水、曝气清洗等模块构成，抗污染强、能耗低，广泛用于市政污水、中水回用及饮用水净化</p>

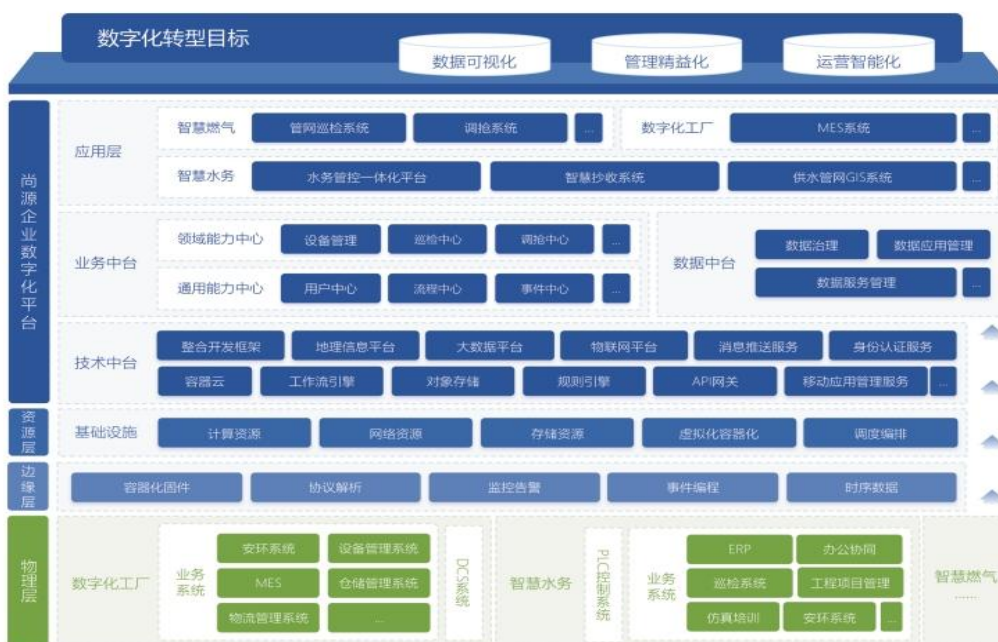
产品名称	产品图例	净水原理
MBR 膜组件		<p>主要应用于污水处理，利用 MBR 膜组件将生化反应池中的活性污泥和大分子有机物截留，有效提高了固液分离的能力，从而使污水处理出水水质大幅度提高。</p>
MBR 膜组器		<p>MBR 膜组器是膜生物反应器的核心设备，将膜分离技术与生物处理深度结合。它内置中空纤维等膜组件，浸没于生化池内，以负压抽吸实现泥水分离。出水水质优质稳定，可高效截留悬浮物、微生物与污染物，大幅提升土地利用率与出水标准，广泛应用于污水净化、中水回用及分散式污水处理</p>

4. 产业数智化业务

主要是公司自主研发的磐石系列系统和智慧水务管控一体化云平台等软件产品，聚焦“智慧水务”与“智能制造”两大方向，助力智慧城市建设和企业数字化转型，运用平台+应用+服务的理念，为政府和企业用户提供完整的解决方案。

磐石企业数字化平台

磐石企业数字化平台基于云原生、大数据、物联网等新一代信息技术，提供开箱即用的技术中台产品系列以及面向市政、工厂行业的领域服务和数据服务，通过数字化行业应用不断提升行业用户的数字化经营能力、互联开放能力、持续创新交付能力，赋能数字化转型。



(二) 主要经营模式

1. 装饰复合材料

采购模式：采取“统分结合”的采购模式，主要原材料由事业部统一选定供应商并确定采购价格，各生产基地按实际需求进行采购；少量、少额的临时用料或特殊用途物资，由各生产基地按照实际需求安排采购。

生产模式：饰边条实行“以单定产”的生产模式，即以客户的定制化要求为导向，以客户的订单需求为基础，通过综合分析客户对产品的性能、颜色、需求量等各方面要求，结合自身产能、原材料采购及仓库库存情况制定生产计划进行量产。饰面板采用“备库存”的生产模式。虹湾家居根据对市场需求的预测，下订单到饰面板生产基地，生产基地根据虹湾家居的订单安排生产，完工后即调拨到虹湾家居仓库入库。

销售模式：饰边条采用直接销售和经销商销售相结合的销售模式。境内销售主要采用直接销售模式，即与客户充分协商产品参数基础上接单生产并直接销售给境内客户。境外销售主要采用买断式销售的经销商模式，即利用境外经销商在当地市场开拓的先发优势打开产品销售网络。为了更好地拓展境外市场，自2024年开始，不再局限于寻找当地经销商的传统模式，开创了“一客一政策”的销售模式，根据单一客户的情况制定适合客户的合作方式，包括但不限于直销、支付佣金等模式。饰面板采用直接销售和经销商销售相结合、

线上销售与线下销售相结合、“饰边条+饰面板+异型材”组合的销售模式，公司饰面板产品主要采用虹湾家居平台（www.hw-scm.com）线上销售模式，负责饰面板产品的设计、销售、品牌推广等。

2. 智慧水务

采购模式：采取“以产定采，适度备货”的采购模式。针对原材料采购需求，采购部门接到采购指令后，主要向长期合作供应商下达采购订单并实施采购；对低值易耗品等临时性采购需求，采购部门根据采购需求寻找临时供应商，经评估后确认符合合格供应商要求后实施采购。

生产模式：主要采取“以销定产”的生产模式。各生产基地按照下达的生产订单组织超滤膜材料、智慧水厂设备等产品的生产。如客户需要定制智慧水务等数字化软件平台，则组织业务人员设计方案并实施。

销售模式：采取“直销为主，经销为辅”的销售模式。目前已建立覆盖重点城市的专业化营销服务网络。直销模式是与终端客户直接签署销售合同，直接将产品（含超滤膜材料、智慧水厂设备、数字化软件平台服务或综合解决方案）销往终端客户。经销模式是充分利用各地区具有丰富销售经验、市场信息的一些经销商开拓市场，该模式下，经销商先与其开拓的下游客户签订销售合同，再与公司确认相关软、硬件设备的具体配置需求后，向公司进行采购，公司组织相关产品的生产与销售。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
营业收入	1,247,817,855.79	1,054,444,491.70	18.34	792,794,236.39
利润总额	21,977,846.06	41,301,774.29	-46.79	18,429,252.17
归属于上市公司股东的净利润	21,595,136.15	23,101,276.85	-6.52	18,594,570.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,626,578.18	10,965,209.41	115.47	8,837,770.92
经营活动产生的现金流量净额	105,300,656.86	297,541,222.65	-64.61	114,410,641.54
	2025年末	2024年末	本期末比上年同 期末增减(%)	2023年末
归属于上市公司股东的净资产	1,367,056,829.82	1,360,395,563.40	0.49	1,346,416,365.21
总资产	3,087,603,511.84	2,906,732,786.56	6.22	2,036,575,663.25

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	220,397,334.32	312,824,528.43	348,971,422.97	365,624,570.07
归属于上市公司股东的净利润	7,143,680.26	10,970,668.04	14,052,735.36	-10,571,947.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	7,052,458.48	9,459,656.70	14,015,771.36	-6,901,308.36
经营活动产生的现金流量净额	-46,557,000.05	34,770,118.56	-6,872,079.90	123,959,618.25

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

√适用 □不适用

1.在 2025 年度报告审计过程中，公司主动对报告期内收入确认相关会计处理进行全面复核，经财务自查发现公司在适用《企业会计准则第 14 号——收入》时，对准则相关规定的理解以及对项目控制权转移等关键事项的判断存在偏差。基于会计审慎性原则，公司拟对首次承接的一个大型市政水厂项目的收入确认方法由“时段法”调整为“时点法”，将该市政水厂项目的相关收益由 2025 年度调整至 2026 年度。根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》等相关规定，公司需对前期 2025 年第三季度报告相关财务数据进行追溯重述更正。公司于 2026 年 4 月 27 日召开第七届董事会第八次会议，审议通过《关于前期会计差错更正的议案》。该议案无需提交股东会审议。公司对该事项已进行了公告，具体内容详见公司于同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关公告。

2. 根据《企业会计准则第 31 号-现金流量表（2006）》现金流量表是指反映企业在一定会计期间现金和现金等价物流入和流出的报表；采用供应链金融方式支付原材料采购款的，相关采购款支付未形成大额经营活动现金流出，而是在偿还银行款项时形成大额筹资活动现金流出；根据《会计准则解释 17 号》对于供应链贷款业务，公司应当通过强化披露的方式，在财务报表附注中对供应链金融、票据结算等业务进行披露。

经营活动产生的现金流量净额	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
季度数据	-46,557,000.05	34,770,118.56	-6,872,079.90	123,959,618.25

已披露定期报告数据	-46,557,000.05	-34,298,541.69	-8,741,083.77	194,897,282.37
-----------	----------------	----------------	---------------	----------------

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					24,733		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					22,347		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					-		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					-		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
安徽洪典资本管理 合伙企业（有限合 伙）	0	67,169,277	25.00	0	无	0	其他
谭洪汝	0	31,304,032	11.65	0	无	0	境内 自然 人
卢旭球	0	13,000,000	4.84	0	无	0	境内 自然 人
谢志昆	-2,576,730	7,730,190	2.88	0	无	0	境内 自然 人
王堂新	0	7,632,040	2.84	0	无	0	境内 自然 人
谢劭庄	-8,060,313	6,123,207	2.28	0	无	0	境内 自然 人
北京晨乐资产管理 有限公司—晨乐佳 享3号私募证券投 资基金	5,680,442	5,680,442	2.11	0	无	0	其他
高盛国际—自有资 金	1,620,118	1,620,118	0.60	0	无	0	境外 法人
汪孝轩	1,286,600	1,286,600	0.48	0	无	0	境内

							自 然 人
张自斌	1,144,779	1,144,779	0.43	0	无	0	境 内 自 然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东谭洪汝先生与股东谢劭庄女士为夫妻关系，股东谢劭庄女士与股东谢志昆先生为姐弟关系						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

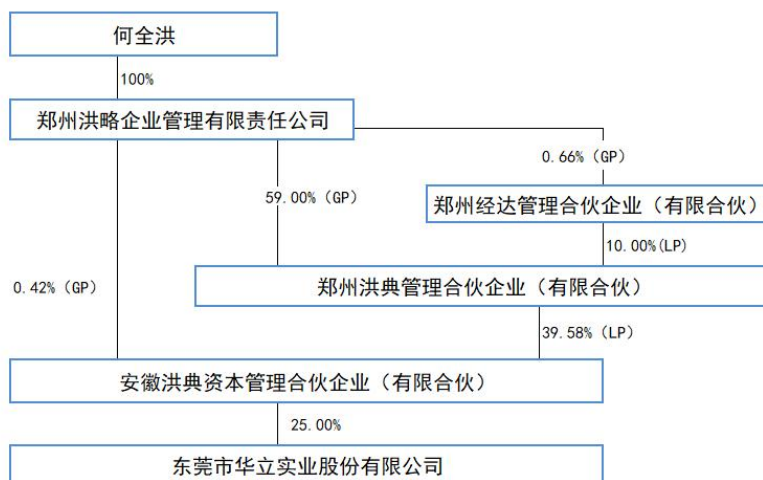
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、 公司债券情况

适用 不适用

6、经营情况讨论与分析

2025 年是国家“十四五”规划收官之年，也是公司深化战略转型、推动各业务板块协同发展的关键一年。报告期内，公司面对宏观经济波动、行业竞争加剧、下游需求调整等多重挑战，坚守“做精做强核心业务、稳步拓展战略新兴领域”的经营理念，统筹推进生产经营、研发创新、市场开拓、内部管理等各项工作，整体经营保持稳健发展态势，实现了年度经营计划预期目标，为公司长期高质量发展奠定了坚实基础。

2025 年度，公司实现营业收入 12.48 亿元，同比增长 18.34%；归属于上市公司股东的净利润 2,159.51 万元，同比增长-6.52%。从各业务板块发展情况来看，整体经营稳中有进，各业务板块呈现差异化发展特征：装饰复合材料业务作为公司传统产业支柱，凭借产品创新、品质优势和渠道布局，实现稳健发展，饰面板业务实现连续多年业绩增长；智慧水务业务加快拓展，凭借技术优势、全产业链布局和标杆项目落地，不断扩大市场份额。

报告期内，公司主要开展了以下工作：

（一）聚焦核心业务，强化市场竞争力

装饰复合材料领域：公司始终秉持“饰边条稳利润、饰面板促增长”的原则，由传统的饰边条业务向高附加值的饰面板领域拓展，不断优化业务布局，有效应对行业波动风险。饰边条业务深耕核心优质客户，同时积极拓展新应用场景与海外市场，优化客户结构，缓解国内市场价格竞争压力，稳定业务盈利水平；饰面板业务聚焦精板产品优势，专注服务定制家居 B 端企业，采用“现货库存+零起定量”线上与线下相结合销售模式，扩大市场占有率。此外，公司同步推进五金、木门等配套产品布局，完善产品矩阵，丰富盈利来源，增强抗风险能力。运营管理上，推行精细化运营，从生产、采购、管理全链条降本增效：生产端优化配方、投用智能设备，提升效率并降低损耗；采购端采用“统分结合”模式，集中采购核心原材料以增强议价能力；管理端严控费用、优化流程，提升运营效率与整体盈利水平。

智慧水务领域：公司锚定城乡智慧供排水核心赛道，以超滤膜分离技术为根基，持续完善“膜材料、膜组件、膜装备、智慧水务平台、周期运维服务”全产业链布局。深耕市政供水、村镇饮水、市政污水三大方向，做强“产品销售+系统集成+模式创新+增值服务”四位一体经营模式，全面落地“租赁+服务”轻资产运营、“系统集成+全流程交付”、“投资+运营”三大创新商业模式，持续优化业务结构与盈利质量，不断强化一体化综合服务能力，为公司高质量发展筑牢核心支撑。

（二）坚持创新驱动，提升技术核心优势

公司始终将研发创新作为核心发展战略，深耕装饰复合材料、膜滤技术、人工智能应用等领域，持续强化自主研发与成果转化，构筑差异化竞争壁垒。

装饰复合材料领域持续推进产品升级：紧跟行业政策导向与消费升级趋势，聚焦产品环保性与功能性提升。饰边条产品完成新配方规模化切换，在保障环保合规的同时优化生产成本，增强价格竞争力；饰面板产品主打低醛环保方向，引入新型生产工艺，打造功能化、差异化产品，贴合下游客户对高品质环保产品的需求，有效提升产品附加值。

智慧水务领域技术创新取得显著突破：聚焦主力产品迭代升级，成功发布 S7 系列、升级 B 系列超滤装备，推出罐式超滤产品填补市场空白；深度推进人工智能应用与超滤装备融合应用，落地智慧水务标杆项目，打造数字孪生水厂及供排一体化管控体系，实现全流程智能管控与高效运维；同时成功开发新型大通量 PVDF 膜滤材料、高填充密度膜滤组器及节能型 MBR 膜组器，在膜滤材料改性、膜滤组器曝气结构设计等核心环节取得关键技术突破，产品技术性能稳居行业前列，进一步巩固技术壁垒，并积极推进科研成果产业化，申报并获批 2025 年度南通市重大科技成果转化计划项目，同步申报多项专利及软著，全面固化技术创新成果，为业务高质量发展提供强劲技术支撑。

（三）加强市场开拓，提升品牌影响力

1. 市场开拓：装饰复合材料业务方面，公司构建全域渠道体系，通过多元策略拓展市场，同步提升品牌知名度与影响力。在渠道规划层面，形成“国内+海外”双市场布局：国内市场持续维护索菲亚、欧派等核心客户，深化合作关系，搭建多区域仓储物流网络，依托完善的仓网设计与高效的客户服务体系，快速响应客户需求，增强客户粘性，抢占高端市场份额；海外市场加快品牌出海步伐，优化出口产品结构，推动外销业务稳健增长，实现国内外市场协同发展。

智慧水务业务方面，深化全国化市场布局，完成销售组织向“作战单元”模式转型，优化渠道体系、清退低效代理商，聚焦核心区域深度深耕，同步拓展潜力市场，市场覆盖广度与深度持续提升。成功落地一批大型标志性水处理工程，以标杆项目形成强大示范效应，品牌知名度与行业认可度显著提升。持续优化客户结构，深度服务优质水务投资运营企业、政企单位与工程总包企业，依托区域标杆效应带动订单高效转化，品牌影响力稳步由区域向全国扩张。

2. 品牌建设：通过参加行业学术交流会、知名展会、加强宣传等方式，增强品牌曝光度；苏州尚源智能、江苏诺莱通过江苏省 2025 年度省级专精特新中小企业复审，东莞华富立持续巩固国家级专精特新“小巨人”企业、广东省知识产权示范企业等荣誉，提升品牌实力和市场认可度。

（四）推进项目建设，夯实发展基础

高效推进项目全流程交付管理，强化项目前期策划与过程管控，确保项目按质、按量、按期交付。智慧水务装备研发制造新基地按计划推进建设，主体工程顺利封顶，建成达产后将具备年产 2500 套净水装备、3000 套配套膜分离装置、10000 套控制模块及 6000 套加药模块的生产能力，为市场扩张与订单交付提供强力支撑。深化生产精益化管理，持续优化工艺、质量管控与供应链协同，生产效率与产品可靠性稳步提升。构建全国标准化运维服务体系，不断提升售后服务能力与增值服务转化效率，以高质量交付与全周期服务筑牢长期发展根基。

报告期内，公司持续优化生产基地布局，芜湖工厂顺利投产，有效缓解产能压力、降低运输成本；佛山华富立、湖北华富立新建厂房，进一步完善生产布局。

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，截至 2025 年底公司资产总额 308,760.35 万元，归属上市公司股东的净资产 136,705.68 万元，资产负债率 48.51%。全年营业收入 124,781.79 万元，与上年同期相比增加 19,337.34 万元，同比增长 18.34%；归属于母公司股东的净利润为 2,159.51 万元，与上年同期 2,310.13 万元相比，减少 150.61 万元，同比下降 6.52%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2,362.66 万元，与上年同期 1,096.52 万元相比，增加 1,266.14 万元，同比增长 115.47%。

公司聘请上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“上会”）对公司 2025 年度财务报告和内部控制情况进行审计，上会出具了保留意见的审计报告和带强调事项无保留意见的内部控制审计报告。本次保留意见涉及事项影响主要限于营业收入、营业成本、应收账款及相关资产和利润项目，不具有广泛性，不会导致公司盈亏性质发生变化。公司董事会对相关事项已有详细说明，具体内容详见公司于同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关文件。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用