

# 华荣科技股份有限公司

## 2025 年度总经理工作报告

2025 年，面对行业“内卷”与全球市场格局重构的双重考验，公司坚守创新驱动内核，深化全球布局韧性，强化全链条价值创造，在防爆主业深耕、新兴赛道拓展、国际业务本土化运营、智能制造升级等方面实现全方位突破，继续深化从“设备制造商”向“安工智能系统服务商”转型战略。现将本年度工作汇报如下：

### 一、2025 年度经营成果

#### 1. 核心财务指标

主要财务数据	2025 年度	2024 年度	同比增减
营业收入（万元）	321,823	396,442	-18.82%
合并净利润（万元）	38,126	47,208	-19.24%
归母净利润（万元）	36,988	46,228	-19.99%
扣非净利润（万元）	35,385	44,814	-21.04%
经营活动现金流净额（万元）	14,647	53,629	-72.69%
净资产（万元）	215,591	211,947	1.72%
总资产（万元）	496,548	524,581	-5.34%
每股收益（元/股）	1.10	1.37	-19.71%
加权平均净资产收益率（%）	17.48	23.25	减少 5.77 个百分点

2. 受市场和政策影响，报告期内，公司主动收缩新能源 EPC 业务，该业务营收从 2024 年的 11.07 亿元下降至今年的 4.15 亿元，这是公司营收和利润下降的主要原因。

#### 3. 经营结构分析

##### 3.1 主要业务板块

厂用板块：营收 22.5 亿元，同比增长 6.2%，净利润 4.1 亿元，同比增长 6.1%；

能源板块：受行业景气度影响，营收 6.6 亿元，同比下降 52.9%，净利润 0.37 亿元，同比下降 49.4%。

### 3.2 主要产业

防爆业务：营收 24.8 亿元，同比增长 3.2%；

新能源 EPC 业务：营收 4.1 亿元，同比下降 62.5%。

3.3 外贸部门营收 11.9 亿元，同比增长 26.2%。

### 4. 业务亮点

防爆电器主业方面，内贸稳步夯实，核心用户战略合作持续深化；外贸收入占比已达防爆总收入的“半壁江山”，成为防爆业务营收增长的主要引擎。公司主营业务市场分布更趋均衡，抗风险能力持续提升。

## 二、2025 年度重点工作回顾

### 1. 坚持战略定力，深化战略布局

——投入大额资金建成 1.2 万平方米的成品仓库，有利保障销售储备和供货稳定性。

——立足石油石化等核心市场需求，依托扎实的技术积累与创新能力，突破传统防爆市场天花板，全面深入到氢能、新能源、医药、粮油、白酒、火工、核电、JG、危化园区等领域，突破百亿级天花板，瞄准千亿级“大安全”市场。

——组建新型的海工、安工、化机配、粮医酒、火工、JH、三防等专业化“营销+技服+生产”融合团队，坚持“专、精、特、新”，实现精准对接，从而全面提升市场拓展和业务获单能力。

保持战略定力、深化战略布局，按照“市场细化、精准对接”战略定位，随着技术研发的持续进步与应用场景的不断拓展，公司正从百亿级防爆市场向千亿级大安全生态进军。

### 2. 防爆主业深耕

——聚焦高危场景需求，推出定制化全系统解决方案，覆盖油气、化工、海工、核电、矿山等多个细分领域；

——强化核心用户战略协作，获取大型用户年度供货框架协议，稳定传统存量市场份额；

——HRD 系列防爆高效节能 LED 灯市场占有率持续领先，荣获“上海市制造业单项冠军企业”称号。

### 3. 技术创新突破：

——SCS 安工智能管控系统迭代至 15 个子系统，涵盖智能配电、智慧照明、火灾报警、人员定位等全场景功能，核心技术指标行业领先；

——消防应急照明疏散系统成为防爆行业首家通过 GB 17945-2024 新国标

认证的产品；

——“泛在能源智慧照明系统关键技术研究与应用”项目荣获上海市科技进步奖二等奖。

——智能化防爆高压环网柜研制成功，面向海外高端市场，海洋油气钻井平台危险作业区，实现国内首家研发突破，目前已顺利进入 IECEX/ATEX/CCC 权威认证阶段。

#### 4. 智能制造升级：

——淘汰传统落后翻砂工艺，实现大尺寸、大容量、内法兰防爆壳体的新型成型工艺，解决工效低、成本高、环保难的复杂防爆壳体成型的行业难题；

——水压检测实现全自动化、智能化管控，检测中心顺利通过 CNAS 国家实验室认可复评，检测能力与质量管理达到国际认可水平；

——深化“智改数转”，构建覆盖研发、制造、运营、服务全流程的智能制造体系，荣获上海先进智能工厂。

#### 5. 掘金新兴领域，激活增长新动能

##### 5.1 安工智能生态拓展：

作为公司战略转型的核心载体，“SCS 安工智能管控系统”在 2025 年取得显著技术进展：

——系统已拓展至 15 个子系统，覆盖“智能工厂”全技术链解决方案。在化工园区、智慧工地、粮仓、烟花爆竹厂等场景实现规模化应用，为镇海炼化、上海石化、巴斯夫等国内外标杆企业提供智能安全解决方案；

——建立安工系统快速开发工具，响应速度持续提升，可在获取用户个性化需求后 2 天内提供可操控的安工智能应用系统。

——SCS 安工智能管控系统推出“智慧粮仓管理平台”，获得中粮、中储粮认可，正在进入上图设计和应用实施阶段，取得重大进展。

——推出系列化防爆机器人等创新产品，形成“系统 + 终端”的全链条产品矩阵，全面替代人工无法进入或无法完成的各类危险环境。

——举办成都、西安等多站技术研讨会，搭建行业交流平台，深入推广安工智能技术在油气、化工、冶金、医药、白酒等行业的应用。

##### 5.2 跨界领域突破：

——积极拓展提质改造、新质生产力的跨界自动化需求的业务发展，已推出“固体燃料自动化产线”、“自主行走大负荷 AGV 小车”、“烟花自动化产线”等多系列自动化技术成果，并获得市场应用和好评。

——与中南大学湘雅医院、中科院宁波材料技术与工程研究所合作，实现“医用植入物等材成形机器人”量产，开辟精准医疗装备新赛道；

——针对矿山行业政策需求，研发储能式应急电源系统，为煤矿安全高效生产提供保障；

——能源板块开辟超级充电站、物联网 IDC 集成和绿电直连等新业务领域。

——成立“三防中心”，实现产品结构化补充，全方位覆盖项目采购需求，显著提升项目整体获单能力。

## 6. 提速全球布局，打造国际竞争力：

6.1 组建“海外生产部”，以海外合资公司平台为核心，派驻复合型技术人才，提升中东本土化生产制造与全链条服务能力；

6.2 正在组建第四个哈国合资控股子公司，提升远东本土化生产制造资格和远东市场拓展能力，加速推进全球化战略，

6.3 积极亮相德国汉诺威工博会、美国 OTC、意大利 OMC、马来西亚 OGA 等国际顶级展会，显著提升华荣品牌的全球影响力；

6.4 沙特子公司在陆续获取体系认证的同时，持续推进核心用户的合格供应商入围和市场拓展工作；

6.5 在马来西亚柔佛、槟城等地多次举办 IECEX 防爆技术座谈会，通过深度的技术交流与本土化的服务响应，深度绑定东南亚客户，筑牢区域市场的合作根基。

## 7. 合规与治理强化

7.1 内控体系完善：高标准推进合规管理体系建设，实现风险动态识别与精准防控，全年零重大合规风险事件；

7.2 人才与文化共进：启动“特招计划”，选拔近 30 名 985/211 本科及以上学历的复合型人才，构建“精准引才—系统育才—长效用才”全链条体系；举办《团队组织管理》专项培训，提升中高层管理干部综合素养，破解管理痛点；开展生产中心技能竞赛、防爆技术大练兵等活动，营造“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。

## 8. 社会责任与荣誉

### 8.1 社会责任

——投入大额资金，建成员工专用车库，有利解决员工停车困难

——上海市嘉定区光彩事业促进会“光彩事业”捐款 50 万元；

——向湖南省湘乡市东山学校（毛主席母校）捐赠 30 万元教育发展基金；

- 向上海市慈善基金会嘉定区代表处“蓝天下的挚爱”捐款 20 万元；
- 向嘉定区徐行镇安新村村民委员会捐赠 0.5 万元。

## 8.2 企业荣誉

- 蝉联上海嘉定“综合实力百强企业”和“先进制造业百强企业”；
- 荣膺韩国三星工程“2025 年度优秀供应商”称号；
- 荣获“国家知识产权优势企业”“2024 企业社会责任典范奖”等多项荣誉；
- 入选“2024 年制造业单项冠军企业创新优秀案例”。

## 三、问题与挑战

1. 国际形势变幻，国内传统油、气、化工市场需求有望回升。
2. 市场“内卷”加剧，产品价格承压，盈利空间形成挤压。
3. 能源板块光伏市场收拢，业务量缩减将成为公司整体营销业绩下降短期不可弥补的缺口。
4. 专业照明存在市场拓展、发展商团队建设和产品更新换代多重压力。

## 四、2026 年度战略规划

### 1. 经营目标

力争营收、利润保持稳健增长，进一步优化国内外业务结构，提升安工智能及新兴业务占比。

### 2. 产业布局

#### 2.1 防爆板块：

——巩固全球防爆领军地位，内贸和外贸双头并进，深耕市场，进一步提升获单能力，力求 2026 年双增长。

——细分市场，精准对接，积极拓展“专、精、特、新”新兴市场，提质增效，获取新增长，形成新利润。

——加速向“安工智能系统服务商”转型。利用安工智能系统定义行业标准，从提供产品向提供“安全与效率增量”的服务模式转变。

2.2 能源板块：依托新能源光伏电站 EPC 经验，向“新能源微电网智能管控系统”业务扩张，重点拓展超级充电站、物联网 IDC 集成和绿电直连等新业务领域；

2.3 专业照明板块：构建“以智能照明及大型照明设备为入口、增值服务为核心”的智慧工业基础平台，通过“专业设备+增值服务”的一体化模式，持续增强差异化竞争力，深耕电力、铁路、矿山等行业市场，助力用户实现安全、绿色、高效的光环境管理，成为行业领先的智能化解决方案服务商。

### 3. 核心举措

### 3.1 内贸深耕：

——发展商团队提质、提效，向服务运维转型。

——内部团队细分而精准对接，以“技术+质量+服务”为根本，提升市场竞争力。

——管理提升，核心聚焦新质生产力，降本增效，提质提效。

### 3.2 外贸深耕：

——从内部出发：进一步夯实基础资源，全面提升营销服务、技术创新、生产保供、质量保证的一体化综合能力。

——从市场出发：全面推进沙特子公司资质完善与订单落地，强化中东、非洲、东南亚、远东、南美等区域的本土化销售与服务体系建设，确保海外业务持续高质量增长。

3.3 人才强企：持续推进“特招计划”，构建更加完善的人才“选、用、育、留”全链条体系。深化“归零重启、披荆斩棘”的奋斗者文化，以强大的组织凝聚力应对市场挑战。

## 五、展望与号召

2026年，公司将以“守正创新、向智而行”为战略导向，践行“做行业先锋，创世界名牌”的使命，致力于成为以智能化系统定义高危及复杂工业环境安全运行标准的核心先行人、领军者。

归零重启，我们再踏征程。呼吁全体华荣人：

——以客户需求为核心，深化服务价值，打造极致客户体验；

——以创新突破为引擎，开拓增长边界，强化核心技术优势；

——以全球视野为格局，推进协同共赢，构建全球服务网络；

——以高效执行为保障，确保目标落地，铸就卓越经营成果

让我们以匠心致初心，以奋斗创未来！

华荣科技股份有限公司

总经理：



2026年4月27日