

广东华锋新能源科技股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025年，广东华锋新能源科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会依照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》《广东华锋新能源科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）等有关法律法规及公司内部规章制度的规定，切实履行股东会赋予的董事会职责，积极推进董事会各项决议的实施，严格执行股东会各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，不断规范公司法人治理结构，促进公司持续、稳定、健康地发展，有效的保障了公司和全体股东的利益。现将公司董事会2025年度工作情况汇报如下：

一、2025年度公司总体经营情况

（一）公司总体经营情况

公司 2025 年度实现营业总收入 118,741.61 万元，同比增长 15.22%，实现归属于上市公司股东的净利润-3,002.58 万元，同比下降 135.12%。报告期业绩亏损的主要原因为：

1、主营业务影响：新能源汽车电控系统方面，我国新能源汽车持续增长，依托行业的良好发展和带动作用，报告期内公司新能源汽车业务销售收入同比增长约 35.71%，但行业竞争不断加大使产品销售单价有所下降，毛利率下降。电极箔业务方面，受电子元器件行业竞争的影响，电极箔销售单价下降。订单减少使产能利用率同比下降，单位成本上升，毛利率下降。收入减少及毛利率下降，使电极箔业务利润大幅减少。

2、非经常性损益的影响：2024 年度，公司闲置土地有偿收储及出售深圳清研电子科技有限公司股权获得的收益，属于非经常性损益，扣除相关费用后

对 2024 年度净利润影响金额为 8,744.16 万元。2025 度，公司相关资产处理收入大幅减少，使本报告期非经常性损益大幅减少。

（二）市场地位

在新能源汽车业务领域，理工华创公司是国家及中关村双高新技术企业，也是国家工信部认定的首批国家级专精特新“小巨人”企业，长期深耕新能源汽车电控及驱动系统的关键技术研发与产业化应用。公司依托高校丰富的科研资源，结合自身扎实的技术积累，积极与产业链上下游企业构建协同创新的产业联盟。通过紧密合作，有效促进了产品与技术的迭代升级，显著提升了产业化能力与市场竞争力。凭借优质高效的客户服务以及供应链体系的深度整合，理工华创公司有力推动了全产业链的技术进步与产业化水平提升，切实发挥了在国内新能源商用车产业链中的引领作用。截至 2025 年 12 月底，公司已与超过 20 家商用车整车企业实现批量配套合作，客户包括福田汽车、一汽解放、厦门金旅等行业知名企业。累计配套整车产品超过 25 万辆，市场覆盖全国 31 个省市地区，形成了稳固的市场基础。报告期内，理工华创公司订单规模突破 7 亿元，再创历史新高，充分体现了其强劲的市场竞争力与良好的发展态势。

在电极箔业务上，公司凭借优质的产品性能、不断提升的技术工艺水平、良好的企业信誉、健全的客户服务体系，在经营过程中积累了丰富的客户资源，与国内外众多知名的下游铝电解电容器生产企业建立起长期、稳定的合作关系，并有机融入了这些客户的产业链。公司客户包括日本、韩国、中国台湾和大陆的各主要铝电解电容器生产企业，其产品广泛应用于各主要电器生产商。这些企业实力雄厚，财务状况良好，处于行业领先地位。公司的优质客户群为公司扩大生产和销售规模、降低财务风险、增强抵抗风险能力、增强未来持续盈利能力和市场开拓能力提供了强有力的保障。

二、2025 年度董事会会议召开情况

2025 年度，公司董事会严格按照中国证监会、深圳证券交易所相关法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等有关规定，召集、召开董事会会议，对公司各类重大事项进行审议和决策。全年共召开董事会会议 9 次，各次会议召开和审议事项等具体情况如下：

会议届次	召开日期	审议事项
第六届董事会第十九次会议	2025年2月12日	1、《关于制定〈舆情管理制度〉的议案》。
第六届董事会第二十次会议	2025年3月7日	1、《关于不提前赎回“华锋转债”的议案》； 2、《关于公司为全资子公司向中国银行股份有限公司肇庆分行融资提供担保的议案》。
第六届董事会第二十一次会议	2025年4月28日	1、《关于〈2024年度董事会工作报告〉的议案》； 2、《关于〈2024年度财务决算报告〉的议案》； 3、《关于〈2024年度利润分配预案〉的议案》； 4、《关于〈2024年年度报告及摘要〉的议案》； 5、《关于〈2024年度内部控制自我评价报告〉的议案》； 6、《关于〈2025年第一季度报告〉的议案》； 7、《关于〈2024年度募集资金存放与使用情况的专项报告〉的议案》； 8、《关于对公司独立董事2024年度独立性情况进行专项评估的议案》； 9、《关于会计师事务所2024年度履职情况评估暨董事会审计委员会履行监督职责情况的报告》； 10、《关于变更注册资本暨修订〈公司章程〉的议案》； 11、《关于提请召开2024年年度股东大会的议案》。
第六届董事会第二十二次会议	2025年6月27日	1、《关于提前赎回“华锋转债”的议案》。
第六届董事会第二十三次会议	2025年7月18日	1、《关于拟续聘会计师事务所的议案》； 2、《关于聘任财务总监的议案》； 3、《关于提请召开2025年第一次临时股东大会的议案》。
第六届董事会	2025年8月20日	1、《关于全资子公司与关联方共同投资设立合资

第二十四次会议		公司并建设年产 400 万平方米高压化成箔生产线项目暨关联交易的议案》； 2、《关于提请召开 2025 年第二次临时股东大会的议案》。
第六届董事会第二十五次会议	2025 年 8 月 26 日	1、《关于〈2025 年半年度报告及摘要〉的议案》。
第六届董事会第二十六次会议	2025 年 10 月 28 日	1、《关于公司 2025 年第三季度报告的议案》。
第六届董事会第二十七次会议	2025 年 11 月 10 日	1、《关于变更注册资本、取消监事会暨修订〈公司章程〉的议案》； 2、《关于修订公司部分内部治理制度的议案》； 3、《关于提请召开 2025 年第三次临时股东大会的议案》。

三、董事会对股东会决议的执行情况

2025 年，公司共召开了 4 次股东会，其中年度股东会 1 次，临时股东会 3 次。会议全部由董事会召集，公司董事会严格按照股东会的决议和授权，认真执行了股东会通过的各项决议，维护了全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动了公司稳健、可持续发展。

四、独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照有关法律法规及《公司章程》《独立董事工作制度》等内部控制文件的规定，恪尽职守、勤勉尽责，积极出席公司董事会和股东会，对公司定期报告和财务报告的编制与披露、利润分配预案、内部控制自我评价、重大投资事项、关联交易、会计政策变更、高级管理人员的聘任、董事、高级管理人员的薪酬以及聘任审计机构等相关事项进行了审慎核查与有效监督。对本年度公司董事会审议的各项议案均表示同意，切实维护公司和中小股东的利益。履职期间，主动关注公司经营管理信息、财务状况和重大事项，充分发挥自身专业知识为公司建言献策，切实增强董事会决策的科学性和合理性，推动公司持续、稳定、健康地发展。

五、董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

（一）董事会审计委员会履职情况

报告期内，公司第六届董事会审计委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》《董事会审计委员会工作细则》的规定开展工作。报告期内，公司董事会审计委员会共召开了5次会议，审议了公司定期报告、公司审计部提交的审计工作计划和审计工作报告、财务负责人的聘任、利润分配预案、募集资金存放与使用、内部控制、聘任审计机构等事项，对公司会计信息质量、募集资金管理、内外部审计工作和内部控制等事项的有效实施进行监督，切实履行审计委员会的职责。

（二）董事会提名委员会履职情况

报告期内，公司第六届董事会提名委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》《董事会提名委员会工作细则》的规定，切实履行各项工作职责。报告期内，公司董事会提名委员会共召开了1次会议，对公司财务总监的提名及聘用进行了认真、审慎的审查，并按照有关规定对财务总监的任职资格进行了审核，一致同意将该候选人提交公司董事会审议，切实维护了公司及全体股东尤其是中小股东的合法权益。

（三）董事会薪酬与考核委员会履职情况

报告期内，公司第六届薪酬与考核委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》以及第六届董事、高级管理人员薪酬方案的相关要求，对公司董事和高级管理人员的薪酬情况进行了考评与审核，认为其薪酬标准和年度薪酬总额的确定符合公司相关薪酬管理制度的规定。

六、公司 2026 年经营目标及重点任务

（一）经营目标

2026 年，公司将着重聚焦于主营业务领域的市场开拓、技术研发、供应链管理、产能建设、内部管理等各方面工作。预计 2026 年公司营业收入实现增长，计划完成收入 138,000.00 万元，同比增长 16.22%。上述经营预算并不代表公

司对 2026 年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在一定的不确定性，敬请投资者特别注意。

（二）重点工作

市场开拓方面：在新能源业务板块，公司以“固本、突破、扩份额、拓全球”为战略，坚持高质量发展。核心是巩固大客户基本盘，提升市场攻坚力，加速突破新场景与海外布局，构建“存量稳固、增量提速、国内外联动”的格局。在商用车领域，深化与大客户的战略合作，完善全周期服务，增强客户黏性；重点提升 2025 年新增客户的规模与效益，建立长期伙伴关系，巩固在头部客户中的优势。聚焦城市配送、末端物流等关键场景，加大资源投入，打造细分市场标杆。同时，开拓后市场，针对个性化需求提供定制化产品与服务，以场景化、专业化能力构建差异化壁垒，优化业务结构，提升价值，为可持续发展注入强劲市场动力。在海外市场方面，公司将充分发挥系统集成核心优势，依托“多合一”系列集成产品，重点围绕纯电车型开发、混合动力底盘研发、整车油改电升级以及电控零部件等关键领域，持续深化全球市场布局与项目落地。团队将进一步巩固现有客户合作关系，加速推动产品从样机验证阶段向批量稳定供货的顺利转化；同时，重点深耕东南亚市场，着力打造具有示范效应的标杆项目。此外，公司将积极参与美国、欧洲等地的国际行业展会，积极拓展客户资源与合作渠道，全面提升品牌知名度与团队在行业内的综合影响力。

技术研发方面：在新能源业务板块，针对高压电控产品线，公司将持续推进下一代重卡多合一与客车多合一系统的开发。新产品将采用先进的多核芯片架构，全面适配 800V SiC 技术平台，实现高度集成化设计，其体积较上一代产品缩减约三分之一，有助于显著降低客户的综合使用成本。针对高压线束总成产品线，公司将聚焦于重卡及大功率快充桩应用场景，重点开发高性能液冷解决方案，以有效解决重卡充电效率瓶颈，提升运营效率。同时，公司将系统性地增强研发体系能力建设，目标在近期内完成 ASPICE（汽车软件过程改进与能力评定）等级 2 的软件开发能力认证，以及 ISO 21434 道路车辆网络安全标准的符合性认证。此外，公司将持续推动供应链优化与核心部件的国产化进程，不断提升产品的自主化水平与产业竞争力。

供应链管理方面：在新能源业务板块，将围绕四大关键方向实施全面优化。首先，推进数字化平台建设，实现业务流程全链路在线协同；其次，强化研发前端协同机制，从设计源头加强成本管控；再次，推动供应商关系向深度合作升级，共同构建战略协同的供应链生态体系；最后，深化存货精细化管理，提升库存周转效率，有效降低资金占用。通过技术优化、供应链资源拓展及商务降本举措，达成公司降本目标。针对客户 A 类产品 7+1 天的交付要求，进行预测分析并组织开展备货工作，以此缩短物料交付周期，契合公司产品交付需求。在电极箔业务板块，提前锁定部分大宗原材料单价，减少原材料价格波动。

产能建设方面：在新能源业务板块，为匹配公司销售预测与新产品量产规划，现拟重点推进以下两大项目：一是在南方与北方生产基地分别新增全集成高压电控生产线；二是实施高压线束总成产能扩建计划。其中，针对高压线束总成产能建设，北京工厂第一阶段重点完善现有产线的设备配置；第二阶段新增符合乘用车高压线束工艺要求的生产线及配套工装设备，以实现年产 70 万条高压线束的产能目标。广东工厂计划完成所有流水线的升级工作，达成年产 40 万条高压线束的产能，并同步完成广东园区综合服务楼的投入使用。通过上述举措，系统化推进产能布局，保障供应链响应速度与产品质量，有力支持公司销售目标与新产品上市计划。在电极箔业务板块，加快产能建设，积极降低成本，提高产品毛利率。

内部管理方面：依托公司强大的信息化自主创新实力，在持续优化现有系统平台与常规信息化开发的基础上，公司将进一步聚焦售后、质量、财务等关键业务领域，深化数据治理与流程再造。此外，公司将着力强化新能源汽车业务板块与电极箔业务板块之间的高效协同与深度融合，以符合上市公司治理的相关规范与要求。通过构建科学合理的人力资源与薪酬体系，并配套建立与之相适应的评价激励机制，实现对人力总成本的有效管控。依托实时抓取各项内控数据，全面落实公司重点管理事项，最终达成对业务流程的全方位、精细化管控。

广东华锋新能源科技股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十八日