

# 山东奥福环保科技股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

### 暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

山东奥福环保科技股份有限公司（以下简称“公司”）为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，结合自身发展战略、运营现状和财务状况，基于对自身未来发展前景的信心和价值的认可，于 2025 年 4 月 26 日披露了公司《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，以推动公司实现高质量发展，保障投资者权益，树立公司良好的资本市场形象。2025 年，公司根据《行动方案》内容，扎实推进各项工作，现将主要工作进展与实施情况报告如下，并同步制定 2026 年度行动方案。

#### 一、提升经营质量

##### (一)总体经营成果

2025 年，公司实现营业收入 34,932.38 万元，同比增长 22.91%。据第一商用车网统计，2025 年 1-12 月我国重卡累计销量 114.5 万辆，同比增长 27%。受益于商用车重卡市场景气度回升，以及海外客户新项目进入批量供货阶段，公司销售规模实现同步增长。同时，降本增效各项举措亦初见成效，公司实现归属于上市公司股东的净利润 1,470.96 万元，成功实现扭亏为盈；主营业务产品毛利率较 2024 年提升 14.04 个百分点，并呈现季度环比持续改善的良好态势。上述经营成果的取得，主要得益于公司年初制定的销售拓展与降本增效策略在报告期内得到有效落实。

##### (二)市场拓展与收入增长

公司持续深耕主营业务，积极拓展增量收入来源。凭借在大尺寸载体领域多年的技术积累，以及稳定可靠的产品质量信誉，公司在国内重卡细分市场的优势得以持续巩固。截至 2025 年 12 月末，公司已取得公告认证并实现批量供货的项目共计 112 个（含国外批量供货），正在进行开发验证的项目 75 个，项目储备

充足。

在稳固重卡大载体市场的同时，公司重点推进汽油机小载体业务。2025 年取得积极进展：新增某自主品牌车企项目实现量产；某乘用车客户项目已完成验证，进入批产准备阶段；公司开发的 GPF 产品已通过某重点客户台架测试，并顺利完成首次小批量验证，多批次验证正在稳步推进。此外，公司还与多家国际知名催化剂厂商及技术伙伴就乘用车载体技术开展深入交流与合作。

2026 年，公司将继续以“深耕主业、拓展增量”为核心战略导向，将汽油机小载体业务列为重点攻坚方向。通过组建专项项目团队、增加研发资源投入、优化生产工艺流程，快速推进该业务的市场布局与产能落地，优化产品结构，提升整体产能利用率，有效摊薄单位产品固定成本。同时，公司建立常态化的市场机会甄别机制，密切跟踪目标市场动态，精准捕捉新业务机会，聚焦“高价值化、差异化、成本领先”战略布局，不断拓展蜂窝陶瓷载体的应用场景，从传统车用领域向工业、环保等领域延伸。

### **(三) 国际市场开拓与应对挑战**

2025 年，面对美国加征关税等外部挑战，公司积极应对，通过优化供应链布局、调整产品定价策略等方式，有效化解关税带来的成本压力，稳固了海外后市场及新车前装市场核心客户的合作关系。全年实现出口收入超 1 亿元，占公司销售收入约 31%，连续六年保持增长。在海外固定源领域，公司全力保障客户订单，业务配套数量显著增加；同时积极拓展海外工业领域，为客户提供高性能蓄热体，开辟了新的业务增长点。

2026 年，面对复杂多变的全球经济政治形势，公司将保持市场敏锐度，密切关注全球贸易格局演变、地缘政治风险及主要经济体政策调整动向。一方面通过调整产品定价策略稳固海外大客户合作关系；另一方面加速全球化布局，积极拓展欧美以外地区的新兴市场及非车用载体等新业务。公司将紧抓全球数据中心建设带来的市场机遇，在柴油发电机组配套方面主动对接潜在客户，争取在欧洲市场实现新客户突破。同时，柴发领域对其他规格载体的需求正逐步显现，公司已提前布局相关产品研发，以适配下一代技术路线。在海外工业蜂窝领域，通过近

一年的合作开发，公司进一步确认海外市场高性能工业蜂窝产品存在稳定需求，具备较大业务拓展空间。2026年，公司将重点推进该领域开拓，积极对接潜在客户，力争在海外工业蜂窝细分市场形成新的业务增长点。

#### **(四) 降本增效与成本管控**

2025年，公司通过产能优化与精细管理双向发力，推动降本增效持续深化。在库存管理方面，公司将加快库存周转作为核心任务，重点加强过程库（半成品）周转管理。通过建立动态库存监控机制，实时跟踪各生产环节半成品存量与流转速度，及时发现并解决积压问题；优化生产排产与工序衔接，减少半成品在不同车间、工位间的等待时间，推动生产流程无缝对接。截至2025年末，公司存货较期初减少约640.46万元，库存商品规模进一步趋近合理水平。同时，公司优化了生产班组核算机制与定额工资管理模式，推动管理效能全面升级。

在产能效率方面，公司完成西厂区土地使用权及厂房建筑物的对外出售，并对迁移后维修成本高、使用效率低的固定资产进行处置。通过集中布局相关生产线，推动生产要素高效集聚，同步推进落后产能淘汰，有效提升生产效率、降低运营成本。在市场需求回稳带动产量增长与持续推进落后产能淘汰的双重作用下，2025年公司产能利用率得到有效提升，单位产品固定成本呈现下降趋势，为整体经营质量提升提供了有力支撑。

降本增效是公司长期坚持、持续深化的基础性工作，贯穿生产经营各环节。2026年，公司将继续以此为重点，保持稳定经营态势，推动可持续发展。通过生产升级与要素重构，构建精细化、动态化、价值化的成本管理体系，重点推进以下工作：第一，以销售预测引导供应链资源配置，实施月度滚动预测、季度复盘评估，提升预测准确性，落实“以销定产、以销定采”的生产采购模式，使库存商品规模保持在合理区间。第二，持续推进生产智能化改造，加快引入自动化设备与智能检测系统，优化关键工序，降低次品率与人工依赖，提升生产效率和过程稳定性。第三，全面落实成本责任制，将成本指标分解至部门与班组，推动形成“人人有责”的成本管控文化；倡导精益生产理念，设立降本增效专项奖励机制，激发员工持续参与提效降本的积极性。第四，推进生产资源向核心基地集中，

优化空间布局，共享基础设施与管理资源，淘汰落后产能，提升整体资源利用率；资源优先投向高附加值项目与新技术研发，加快成果转化，培育新增长点。第五，强化工序质量提升对降本增效的支撑作用，通过自动化改造优化生产节拍，提高工序衔接效率，减少在制品积压与线边库占用，实现质量改善与成本压降的双重目标，将质量管控深度嵌入生产流程，以工序能力的持续提升带动整体运营效率稳步提高。

## 二、发展新质生产力

2025 年，公司坚持以创新引领发展为核心战略，围绕现有业务和未来业务两条主线开展技术研发工作，全年研发投入总计 3,023.33 万元，同比增长 38.02%，占营业收入的比例为 8.65%。在深耕专精领域、巩固主营业务优势的同时，公司前瞻性培育新兴技术方向，着力打造转型升级新增长点，为后续可持续发展注入新动能。报告期内，公司新增发明专利 10 项，这些成果不仅体现了公司核心技术的突破与积累，更彰显了公司在关键技术领域的前瞻布局和深厚的技术研发储备。具体研发成果与未来规划如下：

### （一）紧跟排放标准升级，强化技术储备基础

公司持续深度参与“十四五”国家重点研发计划相关课题，致力于攻克柴油车近零排放载体技术。2025 年，公司承担的“柴油车 NO<sub>x</sub> 后处理”及“PM 后处理”两个课题取得重要进展：提交样件均已通过台架测试，氮氧化物与颗粒物数量（PN）排放指标均满足下一阶段标准要求，目前正在有序推进小批量生产。同时，针对即将实施的欧七标准，公司向国际顶级卡车品牌提供的样件反馈达标，相关验证项目稳步推进。

2026 年，公司将围绕排放法规升级，主动加强与主机厂等“链主”企业的协同研发，积极参与国七标准预研及台架测试工作，争取新增配套项目，提升国七标准实施初期的供货份额；同时密切跟踪欧七项目在客户端的验证进展，全力争取项目定点。通过提前布局下一代排放控制技术，公司将进一步加强技术储备，为司未来主业规模的持续增长奠定良好基础。

## **(二) 研制超高孔密度蜂窝陶瓷，拓展新兴业务领域**

依托蜂窝陶瓷核心技术，公司充分发挥其高比表面积特性，成功研制出超高孔密度蜂窝陶瓷（>10000 cpsi），并已作为微通道反应器、陶瓷支撑体和回热器关键部件，服务于氢能、热声等新兴业务。2025 年，公司重点强化了该材料的关键性能：针对需要快速达到各类物理化学反应温度的应用场景，着力提升材料导热率，实现温度的快速响应；针对反应介质可能存在的强腐蚀性，为保障微反应器的长期使用寿命，着力提升其化学稳定性。基于上述性能提升目标，公司已储备多种材质的微反应器技术方案，并建立了成熟稳定的制备工艺体系，以更精准地适配不同应用场景的具体要求。

2026 年，公司计划进一步提升蜂窝陶瓷的孔目数，获得更大的比表面积，从而提高微通道反应器的反应效率。在应用拓展方面，除现有氢能和热声领域外，公司将积极推动该材料进入精细化工等行业，主动联系高校及相关企业提供样品试用，并根据试用反馈持续优化产品性能。

## **(三) 积极布局氢能领域，培育新兴增长点**

公司子公司奥福氢能专注于燃料电池重整装置技术。2025 年，该领域取得多项进展：300W 固体氧化物燃料电池（SOFC）系统实现丙烷重整器与燃烧器的小批量销售；申报发明专利 3 项、实用新型专利 1 项；完成甲醇、丙烷、天然气重整制氢催化剂的开发。2026 年，奥福氢能将继续推进 150kW 天然气制氢设备燃烧器及配套系统的设计开发，开展 1.2kW 及 25kW 固体氧化物燃料电池（SOFC）项目重整制氢催化器和燃烧器的开发，同时推进甲醇/甲烷重整制氢撬装设备的研制工作。

## **(四) 布局碳陶制动盘，切入高端制动部件市场**

公司作为一家以蜂窝陶瓷为核心的新材料企业，长期深耕多孔陶瓷材料领域，在材料配方、成型工艺、高温烧结等方面积累了扎实的技术基础；同时，公司也是汽车零部件供应商，对汽车行业的客户需求、质量标准及供应链体系具有实际经验。基于上述双重优势，公司在寻求新业务方向时，希望将材料技术能力与汽

车应用场景相结合。碳陶制动盘正是这样一个契合点：该产品以碳纤维为增强体、碳化硅陶瓷为基体，既需要高性能陶瓷基复合材料的制备技术，又直接面向汽车市场。相比传统铸铁制动盘，碳陶制动盘具有重量轻、耐高温、抗热衰减、无制动噪音、使用寿命长等突出优势，正在从赛车、超跑向高端乘用车乃至普通性能车渗透，市场前景广阔。当前该产业仍由海外企业主导，公司看好该领域的发展潜力，将其作为未来重点发展方向之一，加快布局。

2025年12月，公司成立控股孙公司安徽奥福汽车零部件有限公司，专注于高性能纤维及复合材料、金属基复合材料和陶瓷基复合材料的生产和销售。2026年是该项目从规划走向实体的关键之年，重点工作是推进中试线建设，统筹设备采购、基础设施施工、工艺调试等各项工作，确保如期产出中试产品，加速突破技术壁垒，切入高端制动部件市场。

### 三、完善公司治理

公司高度重视治理结构的健全和内部控制体系的有效性，严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关法律法规和《公司章程》的规定，不断完善法人治理结构、提升规范运作水平。

**在股东权利保护方面**，公司始终注重保障股东权利，尤其是中小股东的单独表决权及网络投票权。2025年5月16日召开的股东会中，共有三项议案对中小投资者进行了单独计票，并详细披露了现金分红分段表决情况。同时，公司积极采用上交所提供的股东大会网络投票提醒服务（即“一键通”），便利中小投资者参与股东大会并行使表决权。公司还通过常态化召开业绩说明会保障股东知情权，并指定证券部专员负责股东关系管理，系统收集机构投资者及中小股东的意见建议。针对2024年中小投资者集中关注的变更证券简称建议，公司积极回应，于2025年4月24日提交董事会审议，经上交所审核无异议后，公司证券简称自2025年5月19日起由“奥福环保”变更为“奥福科技”，切实回应股东关切，保障股东权益。

**在公司治理架构方面**，2025年，公司完成监事会改革，取消监事会并将相关职权移交董事会审计委员会行使。审计委员会在调整后的职责框架下进一步强化

履职能力，充分发挥其在审计监督、风险管控及内部控制方面的专业优势，切实保障财务信息的真实、准确、完整，有效防范潜在经营风险与舞弊行为。同时，为优化集团管理职能、加强生产属地化管理，经 2025 年 4 月 24 日董事会审议通过，公司在总经理下设技术研发中心、质量中心、采购中心、财务中心、销售中心及人力资源中心，实现了资源整合与权责明晰，提升了运营效率。随着公司产品线的多元化发展，研发、生产、质量与供应链之间的高效协同已成为公司构建差异化优势的核心能力。为强化战略执行与资源整合，系统打通跨部门协作中的管理堵点，经 2026 年 1 月 26 日董事会审议通过，公司在总经理下增设总监办公室，作为高层级的日常问题协商与决策平台。

**在内部控制与制度建设方面**，2025 年，公司根据新《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件，完成《公司章程》及 33 项配套制度的修订、废止或新增工作。公司充分授权审计与合规部门，依托其专业能力实施事前、事中、事后全流程合规管理：事前开展经济合同合规审查，事后受理职责范围内的违规举报，并协同业务及职能部门共同推动风险防控措施落地。报告期内，审计与合规部持续深化内审工作，重点开展仓库管理、存货等专项审计，跟踪问题整改并纳入责任人绩效考核，确保审计结果有效闭环，以高质量内审助力公司合规运行。2026 年，公司将系统梳理并修订核心治理制度，重点围绕薪酬管理、董事离职责任等领域，确保与《上市公司治理准则（2025 年修订）》全面衔接、有效落地。同时，公司将持续密切跟踪法规变化，及时修订内控制度，确保制度体系始终与监管要求同步。

#### **四、强化“关键少数”责任**

**在高管薪酬与绩效考核方面**，公司建立了与市场发展、个人能力和业绩贡献相匹配的高管薪酬机制。2025 年，公司实行分层级关键绩效指标（KPI）考核体系，将公司战略目标逐级分解，从财务、客户、内部运营、员工学习与成长四个维度设定指标，其中定量指标占比 80%，定性指标占比 20%。高级管理人员薪酬由基本薪酬和年终奖金构成，基本薪酬依据 KPI 得分与月度效益系数核算，年终奖金根据年度经营及考核情况发放。

2026年，公司将严格依照《上市公司治理准则》要求，全面优化绩效考核体系，明确董事及高级管理人员的绩效薪酬占比不低于50%。以强化激励与约束的对等性，推动高管薪酬与公司经营效益、股东回报及长期价值深度挂钩，从而激发“关键少数”的积极性与责任感，引导管理层聚焦主业、提升经营质量，切实维护全体股东利益，为公司实现高质量发展提供有力保障。

**在提升“关键少数”履职能力方面**，公司始终将强化“关键少数”的合规意识与履职能力作为治理核心任务。2025年，公司密切关注法律法规动态，同步优化内部治理制度，并组织对大股东、董事、高级管理人员及因监事会改革卸任的原监事等“关键少数”人员开展专项合规培训。其中，针对卸任的原监事，重点围绕上市公司股份增持、减持规则进行培训。同时，公司整合培训资源，组织“关键少数”及经营管理层开展不少于2次线上培训，内容涵盖公司治理、并购重组、独立董事履职能力建设等领域，持续提升其专业素养与合规意识。2026年，公司将紧跟法规变化，及时组织“关键少数”人员开展分层分类的培训学习，确保“关键少数”始终保持较高的合规敏感性与专业胜任能力。

## 五、提升投资者回报

**在完善市值管理机制方面**，为维护公司市值稳定，公司着力健全管理机制。2025年4月24日，公司召开第四届董事会第五次会议，审议通过《关于制定〈市值管理制度〉的议案》，明确了市值管理的组织机构、工作流程及责任分工。该制度围绕提升基本面、强化投资者关系、运用资本工具及提升投资价值四个维度，依法合规开展市值管理，推动公司内在价值与市场价值实现动态平衡，切实保障全体股东利益，为公司稳健发展奠定基础。

**在制定利润分配方案方面**，公司坚持实施积极稳健的利润分配政策，在当年实现盈利的前提下均进行现金分红。2025年度，公司拟向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），股利支付率为51.95%，该方案将提交公司股东会进行审议。同时，公司计划提请2025年年度股东会授权董事会，在满足当期盈利且资金充裕等条件的基础上，制定并实施2026年中期利润分配方案，持续积极回报投资者。

## 六、加强投资者沟通

2025年，公司严格按照相关法律法规要求开展信息披露工作，持续提升信息披露的简明性与有效性。通过上市公司公告、官网、公众号、业绩说明会、上证e互动平台、电话、邮件及现场接待投资者调研等多元化渠道，合规披露公司运营与财务状况，切实保障投资者知情权。报告期内，公司召开三次业绩说明会，董事长、总经理、财务总监及独立董事均亲自出席，全面阐释行业动态、战略规划及业务进展。此外，公司积极参与2025年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，及时回应投资者关切，认真听取意见建议，构建高效互动机制。

2026年，公司将持续完善投资者关系管理工作，强化与投资者的互动沟通。公司证券部作为投资者关系管理的专职部门，将进一步强化信息传递的及时性与准确性，践行投资者问题分级处理机制，确保投资者关注的问题能够快速传递至管理层。同时，公司将充分利用官网及公众号平台，为投资者提供更加便捷、及时的信息获取渠道。

## 七、其他事宜

公司将持续评估行动方案的实施成效，并按要求及时履行信息披露义务。公司将始终聚焦主营业务，强化科技赋能和创新发展，增强市场信心，以坚定决心和务实行动推动高质量发展，为股东创造更大的价值，为资本市场的稳定和发展做出积极贡献。

本行动方案系结合公司当前实际情况制定，其中涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能受到宏观政策调整、行业环境变化等因素的影响，具有一定的不确定性。敬请投资者注意相关风险。

山东奥福环保科技股份有限公司董事会

2026年4月28日