

保力新能源科技股份有限公司

2025年度董事会工作报告

2025年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统两网公司及退市公司信息披露办法》、《非上市公众公司监管指引第1号—信息披露》等法律法规以及《公司章程》、《公司董事会议事规则》等规章制度的规定，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、积极有效地行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作。现将2025年度董事会主要工作情况报告如下：

一、董事会、股东会会议情况

（一）报告期内董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会严格遵守《公司法》和《公司章程》的规定，充分发挥董事会在公司治理体系中的作用，组织召开股东会、董事会等会议，及时研究和决策公司重大事项，确保董事会的规范运作和务实高效。全年公司董事会共召开6次会议，具体情况如下：

序号	会议届次	召开时间	审议议案
1、	第六届董事会第十三次会议	2025.1.8	1、《关于变更会计师事务所的议案》 2、《关于召开2025年第一次临时股东大会的议案》
2、	第六届董事会第十四次会议	2025.2.21	1、《关于对外提供担保的议案》
3、	第六届董事会第十五次会议	2025.4.28	1、《保力新能源科技股份有限公司2024年年度报告》

			<p>2、《保力新能源科技股份有限公司 2024 年度董事会工作报告》</p> <p>3、《保力新能源科技股份有限公司 2024 年度利润分配预案》</p> <p>4、《2024 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》</p> <p>5、《董事会关于 2024 年度审计报告中保留意见涉及事项的专项说明》</p> <p>6、《关于拟修订<公司章程>公告》</p>
4、	第六届董事会第十六次会议	2025.6.6	1、《关于提请召开 2024 年度股东大会的议案》
5、	第六届董事会第十七次会议	2025.8.28	<p>1、《保力新能源科技股份有限公司 2025 年半年度报告》</p> <p>2、《2025 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》</p>
6、	第六届董事会第十八次会议	2025.12.19	<p>1、《关于补选董事的议案》</p> <p>2、《关于出售全资子公司部分股权的议案》</p>

(二) 董事会对股东大会决议的执行情况

2025 年度，公司共召开了 2 次股东会，会议召开的具体情况如下：

序号	会议届次	召开时间	审议议案
----	------	------	------

1、	2025 年第一次临时股东会	2025.1.23	1、《关于变更会计师事务所的议案》
2、	2024 年度股东会	2025.6.27	1、《保力新能源科技股份有限公司 2024 年年度报告》 2、《保力新能源科技股份有限公司 2024 年度董事会工作报告》 3、《保力新能源科技股份有限公司 2024 年度监事会工作报告》 4、《保力新能源科技股份有限公司 2024 年度利润分配预案》 5、《关于拟修订<公司章程>公告》

上述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，推动了公司长期、稳健、可持续发展。

三、公司 2026 年度工作计划

鉴于公司盈利能力未有明显改善、经营性现金流持续为负，以及公司净资产已为负等情况，公司的持续经营能力被会计师判断存在较大的不确定性，但公司一直致力于寻求各种措施以改善和提高持续经营能力。2026 年，在新能源锂电池行业供需格局反转、量价齐升的复苏周期下，结合公司的发展战略，公司拟通过以下措施扩大销售规模，改善盈利能力和造血能力：

（一）业务方面

1、通过智能运营管理平台，支撑换电、储能等领域的业务拓展

为了实现电池全生命周期管理与能源资产数字化运营，进一步提高产品的销售或租赁份额，基于公司 PACK 产品的产品定位及市场应用情况，公司已搭建智能化运营管理平台，通过云端平台支持用户端和后台管理，加强对换电柜—保护板—BMS 终端的车辆使用等高效智能化安全管理，实时对锂电池组进行监控、

告警以及保护，降低风险，同时监控管理资产实时状态，确保资产安全。该项目将助力公司在两轮车三轮车换电运营、民用租赁服务、低压储能、工商业储能等领域的市场拓展。

2、以大圆柱电芯为核心，深耕小动力及小型储能应用场景

大圆柱电芯凭借其全极耳结构和高一致性，相较于传统小圆柱电芯，在能量密度、单体容量以及单位瓦时成本方面均具备明显优势。随着公司内蒙古工厂大圆柱电芯产线的投产，以及市场推广工作的不断深入，公司已与部分重点客户签署年度采购框架协议，有效保障了大圆柱电芯的稳定出货与市场销路。面向未来，公司将继续深耕小动力与小型储能市场，持续优化铝壳全极耳大圆柱产品，实施差异化市场定位策略，重点聚焦户外电源与小动力两大板块。公司将紧密围绕用户终端场景需求，为客户提供覆盖户外用电、出行用电的一体化解决方案。

3、积极布局出海，加大海外销售力度

公司将继续积极布局出海，聚焦印度、东南亚、澳洲等海外市场以及一带一路沿线国家，开拓国外轻型交通市场、工商业储能市场，提高海外市场占有率。通过参加海外展会、跨境电商运营等方式，增加产品在海外的知名度，为获取海外订单奠定基础。

（二）资金方面

1、提高对客户的回款要求，缩短回款期，非必要减少对客户的授信或缩短授信期间，加大现金销售力度，提高回款率，保障公司持续运营。

2、继续采取一切措施（包括司法途径）催收外部欠款，对于已进入执行阶段的案件，尽可能提高受偿比率，清理呆账的同时为公司经营获取必要资金。及时对应收账款进行跟踪管理，降低坏账风险。

3、根据公司的生产计划及未来的资产配置需求，清理闲置资产，提高资产运营效率，释放部分资金，缓解资金压力。

4、探索开展供应链金融、保理等多元化融资方式，为公司业务发展提供资金支持

2026年，面对行业高景气度预期的发展机遇，以及公司营运资金持续紧张的挑战，我们将继续拓展市场份额，不断提升产品质量，不断提升企业的竞争力。

同时，进一步加强内部管理，优化资源配置，提高效率，竭尽全力帮助企业渡过难关。

保力新能源科技股份有限公司董事会

二〇二六年四月二十九日