

江苏长海复合材料股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

2025年，公司管理层在董事会的正确领导下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规及《公司章程》等相关制度要求，勤勉尽责、忠实履职，全面落实股东会、董事会的各项决策部署。围绕年度经营目标，公司科学制定经营计划，持续聚焦主业发展，深化内部管理，强化风险控制，不断提升企业管理水平和运营质量。现将2025年度工作情况汇报如下：

一、2025年度经营业绩情况

报告期内，公司实现营业收入 313,883.21 万元，较去年同期增加了 47,704.08 万元，增长 17.92%。营业利润 36,180.49 万元，较去年同期增长 17.72%；利润总额 35,853.61 万元，较去年同期增长 17.52%；归属于母公司的净利润为 32,643.94 万元，较去年同期增长 18.80%；归属于母公司的扣除非经常性损益的净利润为 32,129.52 万元，较去年同期增长 31.05%。

报告期内，公司营业收入和净利润实现稳健增长，盈利能力持续改善。全年玻璃纤维及制品销量稳步提升，化工制品销量保持良好增长态势。受益于下游市场需求旺盛，高附加值玻纤制品销量快速提升，子公司天马集团精细化工业务表现优异，与玻纤主业协同发力，共同推动公司整体盈利水平提升。公司产能利用率保持合理水平，产销衔接顺畅，库存结构持续优化，经营质量稳步提升。

二、2025年度主要工作回顾

2025 年，面对复杂多变的全球政治经济形势，国内玻璃纤维及制品行业依托内需市场，深入推进科技创新与结构优化，呈现恢复性增长与结构性分化并行的运行态势。公司充分发挥产业链协同优势，积极把握风电、新能源汽车等领域增长机遇，持续推进产品结构优化、客户结构调整与技术革新，整体经营业绩稳步提升，与行业高质量发展趋势高度契合。

报告期内，公司的主要经营情况如下：

1、持续加大技术研发，巩固产品创新优势

公司依托江苏省特种玻璃纤维复合材料工程技术研究中心、江苏省非织造特种玻璃纤维制品工程中心、江苏省企业技术中心三大研发平台，持续加大研发投入。2025年度，公司共投入研发费用14,599.60万元，占营业收入的比例为4.65%。报告期内，公司紧跟行业高端化趋势，重点突破超高模等高性能玻纤产品的技术难点，不断提升产品性能和服务水平。主打产品高性能玻璃纤维短切原丝毡作为国家制造业单项冠军产品，在汽车轻量化等领域的市场份额持续扩大。截至报告期末，公司拥有有效专利持续增加，主导和参与制修订多项国家和行业标准。

2、产业链协同深化，化工业务贡献增强

子公司天马集团精细化工业务保持快速增长，不饱和聚酯树脂、胶衣等产品产销两旺，利润规模显著提升。公司与天马集团在原料供应、技术研发、客户资源等方面协同效应进一步显现：天马集团提供的化工辅料保障了公司玻纤制品生产稳定性，公司生产的短切毡、薄毡等玻纤制品则为天马集团复合材料业务提供优质增强材料，形成“玻纤纱—玻纤制品—玻纤复合材料”完整产业链闭环。“玻纤+化工”双轮驱动格局更加稳固，产业链抗风险能力和综合盈利水平持续增强。

3、节能减排降碳，智能制造有序推进

公司紧抓数智化发展机遇，实施清洁能源替代、节能减排降碳改造、持续更新环保设备及推进生产线工艺改造，不断提升能源利用效率，加强资源综合利用，减少污染物排放。先后获得国家级绿色工厂称号和省级绿色工厂称号。通过数字化赋能，提升公司业务质量和效益。加快推进智能工厂建设，建立生产能耗管理系统，智慧配电系统等建设，不断夯实装备智能化、操作无人化的数字化基础。

4、深化产品结构与客户结构调整，提升市场竞争力

报告期内，公司主动适应行业高端化转型趋势，持续优化产品结构，加大制品的生产和销售。主打产品高性能玻璃纤维短切原丝毡作为国家制造业单项冠军产品，在汽车轻量化领域的市场份额稳步扩大。2025年行业高模纱产量同比增长65.1%、热塑纱增长9.5%，公司积极把握这一趋势，积极布局超高模纱等高端产品，满足风电等产业需求，有效规避传统产品市场的同质化竞争。同时，公司深入调整客户结构，积极拓展优质客

户，优化客户组合，降低对传统周期性行业的依赖。通过深度参与客户战略规划，以前瞻性技术支持和增值服务增强客户粘性，客户集中度和合作深度进一步提升。

5、市场开拓成效显著，内需外贸协同并进

2025年，玻纤行业国内表观消费量同比增长16.7%，内需市场成为主引擎。公司紧抓这一机遇，深耕国内市场，加强与重点客户的战略合作，深入参与客户产品研发，以前瞻性技术服务和稳定品质提升客户粘性，内销收入实现较快增长。外销方面，尽管全球贸易环境复杂，出口量同比下降3.6%，但公司通过优化出口产品结构、提升深加工制品出口比例，海外市场份额保持稳定。

6、精细化管理深入推进，降本增效成果显现

公司持续强化内部管理，采购环节深化集中采购与比价机制，与供应商建立长期合作关系，有效控制原材料成本；生产环节坚持以销定产、柔性制造，以科学的考核机制提升精细化生产水平，确保产品交付品质；品质管理上，全面收严原材料和产成品质量把控，完善全流程质量追溯体系，巩固产品质量稳定性；设备管理方面，持续改进升级和加强现场巡查，保障关键设备稳定高效运行；在原材料及能源价格波动的背景下，公司通过管理提升有效对冲了成本压力，毛利率水平保持稳定，规模效应与管理优势叠加的竞争优势进一步巩固。

三、分业务板块经营情况

1、玻纤及制品板块

2025年，受益于下游应用市场的结构性复苏，公司玻纤及制品业务实现稳健增长。风电、新能源汽车等下游领域需求持续旺盛，全年风电新增装机同比增长51%，新能源汽车产量增长25.1%，有力拉动了公司超高模量玻纤、热塑纱等高性能玻纤产品的销量提升。公司依托完整的产业链优势，充分发挥短切毡、湿法薄毡等细分领域龙头产品的市场竞争力，积极拓展应用场景，优化客户结构，玻纤纱及制品产销量稳步增长，产品结构进一步向高附加值方向优化。

2、化工板块

子公司天马集团精细化工业务继续保持良好发展态势，全年产销两旺，盈利能力稳步增强。不饱和聚酯树脂、胶衣等核心产品紧抓市场需求增长机遇，销量快速提升。化工业务与玻纤主业的协同效应进一步释放，共同推动公司整体经营效益提升。

四、公司未来发展战略

公司将持续深耕玻纤复合材料主业，充分发挥子公司天马集团在精细化工领域的技术优势，推动玻纤与化工材料的协同创新，紧跟市场趋势与产业政策导向，围绕“绿色化、高端化、智能化”发展方向，持续夯实核心技术壁垒，优化产品结构，积极开发高附加值产品，稳步拓展市场份额，致力于提升公司内在价值与资本市场形象，以优异业绩回报股东、回馈社会。

1、推进绿色智能制造，增强可持续发展动能

紧抓国家“双碳”战略及“十五五”绿色发展规划机遇，将绿色理念贯穿研发、生产、流通全链条，推动产业链低碳转型。坚定推进数智化转型，通过创新中心项目升级工艺装备，实现生产自动化与管理流程化深度融合，打造数字化赋能的智能制造工厂。持续提高能源资源利用效率，实现经济效益、生态效益与社会效益协调统一，增强可持续发展动能。

2、强化技术创新驱动，前瞻布局新兴赛道

坚持以玻纤核心技术为根基，依托天马集团精细化工技术，拓展高性能树脂、浸润剂等上游原材料研发，提升产业链自主可控能力，横向拓展产品线，纵向拔高技术壁垒，构建多层次、跨领域的研发实力。在巩固传统优势业务、将现有产品做到极致的基础上，稳步提升市场份额。同时，把握“双碳”背景下的产业变革机遇，积极探索新领域、开发新业务，布局面向未来的新材料产业，以技术创新引领公司穿越外部环境不确定性，实现稳健前行。

3、优化营销与供应链体系，提升全链条竞争力

突出营销核心地位，深度参与客户战略规划，以前瞻性技术支持和增值服务解决客户痛点，携手开拓新市场，提升品牌影响力和美誉度，确保产品销量与市场份额稳步提升。供应链管理方面，以提升供应商质量与供应效率为核心，开展涵盖全要素、全流程

的成本分析与管控。充分利用规模与资金优势，全面优化采购及物流环节，实现供应链整体效率显著提升。

4、加速高端产品转型，打造一流复合材料平台

积极推进“在现有玻纤制品基础上进行技术提升，实现质量升级与产品优化，逐步向高端产品转型”的发展战略。不断丰富产品种类，加大新品推广力度，培育新利润增长点。通过集成创新带动原始创新，形成“核心业务（稳根基）、增长业务（促发展）、种子业务（谋长远）”有机结合的业务结构。

5、强化产业链协同，全面提升盈利能力

围绕新材料领域持续研发满足差异化功能的产品，拓展应用场景。深度挖掘产业链上下游整合机会，整合玻纤与化工业务，实现资源共享，向上游延伸建立与供应商的战略深层次合作，平抑原料价格波动风险；向下游拓展提升综合服务能力。同时，强化降本增效意识，通过精细化管理充分发挥规模效益，全面提升盈利能力。

五、经营计划

结合公司战略发展目标及当前市场开拓情况，2026年度公司重点工作计划如下：

1、加大研发投入，推动创新成果转化为生产力

以市场需求和客户痛点为导向，紧跟行业趋势，加强对新领域、新技术、新工艺的探索。健全技术创新体制，引进专业技术人才，深化与高等院校、科研院所的合作。支持天马集团加快精细化工新产品开发，扩大市场份额。通过自主研发与合作创新相结合，提升新产品开发能力及技术成果转化效率，将研发成果转化为实实在在的生产力与市场竞争力。

2、依托平台优势，审慎探索外延式发展机会

充分利用上市公司平台优势及行业深耕经验，在聚焦主业的同时，积极探索与现有业务形成协同效应的行业机会。重点关注在产品研发、生产制造及市场渠道方面能实现资源互补的标的，结合市场情况，审慎通过投资、合资、并购等方式实现外延式扩展，持续提升企业规模、行业影响力与综合竞争实力。

3、深化质量管理体系，以品牌效应撬动市场

依托多年积累的优质客户资源，持续加强全面质量管理，提高产品的一致性与可靠性。坚持通过高性价比产品和优质服务巩固现有业务，同时积极开拓新市场、新客户。建立快速响应机制，敏捷应对市场与客户需求变化，通过提升综合服务质量，进一步巩固行业地位与品牌形象，扩大市场份额。

4、夯实内控管理基础，持续挖掘管理效益

严格执行上市公司规范运作的各项要求，持续健全内部控制制度，构建科学、高效、合理的决策系统。信息管理方面，优化IT流程，实现生产流程化管理，强化高端智能制造能力；成本管理方面，强化过程控制与质量意识，提高产销协调效率，聚焦重点原辅材料的降本增效工作，将管理优势转化为实实在在的经营效益。

5、加强投资者关系管理，高质量履行信披义务

严格按照监管要求，持续规范信息披露工作，确保信息披露的及时、真实、准确、完整，提升信息披露质量。同时，不断完善投资者关系管理机制，通过互动易平台、投资者热线、公司邮箱等多种渠道，保持与投资者的日常沟通，增强市场对企业的认同感与信任度。

6、完善人才梯队建设，壮大组织力量

围绕公司中长期战略目标，持续通过多元化渠道引进管理与技术人才，充实各业务板块的关键岗位储备。加强基层、中层、高层人员的立体化培训体系建设，强化人才培养机制。依托公司积淀多年的组织文化特色，结合完善的薪酬激励与绩效考核政策，吸引、留住并激发人才活力，为公司的多元化突破和可持续发展提供坚实的人力资源保障。

未来，公司将继续深耕主业，务实前行，努力将公司建设成有重要影响力的玻纤复合材料及精细化工生产企业。

上述经营计划、经营目标及发展战略是公司基于当前形势做出的分析与展望，不构成公司对投资者的实质性业绩承诺。投资者及相关人士应保持足够的风险意识，理解计划、目标与未来实际结果之间可能存在差异。

江苏长海复合材料股份有限公司

总经理 杨鹏威

二〇二六年四月二日