

上海瑞晨环保科技股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

报告期内，上海瑞晨环保科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《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”）《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（以下简称“上市规则”）《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》（以下简称“规范运作”）等法律法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等制度的规定，切实履行股东会赋予的董事会职责，全体董事勤勉尽职，高度关注公司规范运作和经营情况，提升公司规范治理水平，切实保障公司及全体股东的合法利益。现就公司董事会 2025 年度主要工作情况报告如下：

一、2025 年度公司主要经营情况

2025 年注定是不平凡的一年，国际地缘政治危机频现，国内行业竞争加剧。在复杂的经营环境下，公司继续深耕主营业务，坚定履行“追求极致，做更好的产品”的使命，抢抓双碳生态新机遇，加快产品升级，深化创新驱动，优化服务模式，开拓行业市场，致力于成为工业绿色动力与智慧系统解决方案引领者。报告期内，公司坚持“客户需求”与“技术创新”双轮驱动，以现有优势产品高效节能离心风机和高效节能泵为基础，持续进行研发和优化，同时在节能燃烧类产品、永磁电机等领域大力研发拓展新产品，并为产品匹配智慧节能管控系统，实现从单一产品解决方案到多产品组合的智慧综合解决方案。报告期内，公司主要客户钢铁、建材等行业企业对于节能设备的需求有所回暖，公司收入呈现上升趋势，但受客户回款减少、产品定价下滑、期间费用增加等不利因素影响，公司在净利润方面较上年同期出现较为明显的下滑。2025 年，公司实现营业收入 30,462.36 万元，同比增加 7.92%。归属于上市公司股东的净利润为-6,827.74 万元，同比下降 113.11%。

二、董事会日常工作情况

（一）董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会严格遵守《上市规则》、《公司章程》及相关法律法规

规的规定，组织召开了 6 次董事会会议，对公司相关重大事项做出决策，各次会议的召集和召开符合相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件及《公司章程》的规定。具体情况如下：

| 会议届次 | 召开日期 | 会议决议 |
|-------------|------------------|--|
| 第三届董事会第五次会议 | 2025 年 04 月 27 日 | 审议通过《关于〈2024 年年度报告〉及其摘要的议案》《关于〈2025 年第一季度报告〉的议案》《关于〈2024 年度董事会工作报告〉的议案》《关于〈2024 年度总经理工作报告〉的议案》《关于〈2024 年度财务决算报告〉的议案》《关于公司 2024 年度利润分配方案的议案》《关于〈2024 年度内部控制自我评价报告〉的议案》《关于〈2024 年度募集资金存放与使用情况专项报告〉的议案》《关于公司及子公司 2025 年度向银行申请综合授信额度的议案》《关于 2025 年度为子公司提供担保额度预计的议案》《关于续聘公司 2025 年度审计机构的议案》《关于公司董事 2024 年度薪酬情况及 2025 年度薪酬方案的议案》《关于公司高级管理人员 2024 年度薪酬情况及 2025 年度薪酬方案的议案》《关于独立董事独立性自查情况的议案》《关于 2024 年度会计师事务所的履职情况评估报告及审计委员会履行监督职责情况报告的议案》《关于作废部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》《关于召开公司 2024 年年度股东大会的议案》 |
| 第三届董事会第六次会议 | 2025 年 05 月 09 日 | 审议通过《关于公司符合向特定对象发行股票条件的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行股票方案的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行股票预案的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行股票方案的论证分析报告的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行股票募集资金使用的可行性分析报告的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行股票涉及关联交易的议案》《关于公司与特定对象签署〈附条件生效的股份认购合同〉的议案》《关于 2025 年度向特定对象发行股票摊薄即期回报、填补措施及相关主体承诺的议案》《关于提请股东大会批准控股股东免于以要约方式增持公司股份的议案》《关于公司未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划的议案》《关于公司前次募集资金使用情况报告的议案》《关于公司拟开立募集资金专用账户的议案》《关于提请公司股东大会授权董事会及其授权人士全权办理本次向特定对象发行股票有关事宜的议案》 |
| 第三届董事会第七次会议 | 2025 年 06 月 16 日 | 审议通过《关于聘任公司董事会秘书的议案》 |
| 第三届董事会第八次会议 | 2025 年 08 月 27 日 | 审议通过《关于〈2025 年半年度报告〉及其摘要的议案》《关于〈2025 年半年度募集资金存放、管理与使用情况专项报告〉的议案》《关于使用部分超募资金永久补充流动资金的议案》《关于修订〈公司章程〉的议案》《关于修订、制定公司治理相关制度的议案》《关于召开公司 2025 年第二次临时股东大会的议案》 |
| 第三届董事会第九次会议 | 2025 年 10 月 28 日 | 审议通过《关于〈2025 年第三季度报告〉的议案》《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》《关于使用部分超募资金临时补充流动资金的议案》 |
| 第三届董事会第十次会议 | 2025 年 12 月 10 日 | 审议通过《关于修订〈公司章程〉的议案》《关于制 |

| | | |
|--|--|--|
| | | 定《特定对象调研来访接待工作管理制度》的议案》 《关于召开公司 2025 年第三次临时股东大会的议案》 |
|--|--|--|

（二）股东会决议的执行情况

报告期内，公司共召开 1 次年度股东会和 3 次临时股东大会，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规及《公司章程》的规定履行职责，严格按照股东大会的授权，认真执行公司股东会通过的各项决议。

（三）董事会下设专门委员会运行情况

公司董事会下设四个专门委员会，分别为战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会。报告期内，各专门委员会依据公司董事会所制定的《董事会战略委员会实施细则》《董事会审计委员会实施细则》《董事会提名委员会实施细则》《董事会薪酬与考核委员会实施细则》规定的职权范围运作，就专业性事项进行研究，为董事会的科学决策提供了支持。

（四）独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照中国证监会《上市公司独立董事管理办法》和公司《独立董事工作制度》《独立董事专门会议工作细则》等规定履职，勤勉尽责，积极出席董事会会议、董事会各专门委员会会议，认真审阅相关议案资料并独立作出判断，同时积极对公司日常经营管理、内部控制制度的建设及执行进行了核查，对董事会决议执行情况进行了监督，为公司经营和发展提出了合理的意见和建议，为维护公司和全体股东的合法权益发挥了应有的作用。

（五）信息披露情况

报告期内，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《上市规则》、《规范运作》等法律法规以及《公司章程》的规定，自觉履行信息披露义务，确保无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，确保投资者及时了解公司的重大事项，保护投资者的利益。

（六）投资者关系管理

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市规则》、《规范运作》及公司制定的《投资者关系管理制度》、《特定对象调研来访接待工作管理制度》等相关规定，建立与投资者良好的沟通互动机制，通过法定信息披露以

及股东会、交易所互动易问答、咨询电话等方式，增进了投资者对公司的熟悉与了解。

三、2026 年年度工作重点

2026 年是“十五五”的开局之年，我国经济延续稳中有升的发展态势，国家大力推进高耗能行业的节能降碳改造工作，积极有效的宏观政策持续发力；此外，国际地缘政治冲突频现，国际贸易形势尚不明朗，海外基础设施建设需求较为旺盛，工业设备需求持续释放。在大规模设备更新和碳达峰碳中和的背景下，公司迎来了重大发展机遇。2026 年，公司将继续以“技术创新”和“客户需求”双轮驱动，实现产品领先、解决方案深化、产业生态链构建的三维价值增长，并进一步实施“双坐标战略”，从客户群的纵向拓展、产品族的横向延展两个维度积极开拓市场；坚持科技创新，立足高端制造，追求极致能效，力争成为工业绿色动力与智慧系统解决方案的引领者。

（二）2026 年度经营计划

1、持续研发投入，深化技术创新，完善产品线布局

公司将以客户需求为导向，加大解决方案和产品双创新，在解决方案创新上，我们结合客户生产工艺，系统管网特性、产品性能特性，积极寻求人工智能在工艺控制模型上的加持，能为系统提供更加智能、高效的综合节能解决方案；在产品创新方面，进一步推动现有技术优化和应用的基础上，重点聚焦高效节能离心风机和泵的技术研发，巩固公司核心技术的行业领先地位。在新产品方面，公司积极研发节能燃烧类产品、极致轻量化电机、高效耐磨部件等新产品，公司将持续扩大产品种类，丰富产品类型，提高产品质量和附加值，进一步提升公司盈利能力。此外，公司将进一步以产品为基础，将高效电机与水泵、风机产品等产品结合，通过智慧管控，可实现预测性维护，为客户提供全方位的高效节能设备及服务。在研发管理方面积极探索学习集成产品开发（IPD）理念，做好需求管理、市场管理、立项管理、产品开发管理，为新产品开发构建更加合理高效且能更好地保证商业成功的研发管理体系。在研发工具方面积极探索合适的应用软件，不断提升研发基础技术能力，为新产品研发提供更多更好的工具。

（1）节能风机产品

不断丰富风机类产品的产品族拓展，大力推进烧结主抽风机、干熄焦循环风机的国产化替代，推进高效鼓风机、轴流风机的产品的开发，解决行业节能与可靠性问题；并进一步向高速透平和压缩机方向深入研发；同时，在高比转速风机模型的基础上进一步拓展，优化提升设计效率，降低生产成本，增加现场量身定制的应用场景；并在冶金行业大力推进智慧除尘，围绕定制高效节能风机，优化系统管网和生产工艺实现自动联控，按需供风，并通过智慧管控系统，实现智慧除尘工艺节能优化方案。

（2）节能泵产品

以两相流基础理论研究为核心，围绕耐磨损、耐腐蚀等客户痛点，在低温陶瓷材料及高温烧结陶瓷材料方面，加大客户场景化需求产品开发，在解决行业可靠性基础上追求极致能效；同时围绕碳化硅陶瓷材料的耐磨、耐腐蚀、抗热震、导热导电性能，拓展产品应用边界。持续投入水力模型的研发，在单相流、气液两相流、固液两相流领域，进一步夯实基础研究；以场景化解决方案为核心，围绕工艺、系统、管网、控制匹配定制产品，充分发挥设备在系统应用层面的性能，结合 AI 人工智能算法，为设备进行智慧化赋能，提升系统综合运行效率，保障连续运行可靠性，为用户企业极致能效、数智化升级做支撑。

就金属矿山和非金属矿山选矿矿浆输送应用场景，持续在碳化硅陶瓷材料领域加大研发投入，力争在 2026 年实现陶瓷泵规模化销售，在国内各大型矿山企业进行布点销售；此外，碳化硅陶瓷材料在矿山浆体输送流程中有较多的应用场景，如旋流器、搅拌器、溜槽护板、管道等易磨损部件，均有需求，2026 年公司将在矿山采选过程中进行相关耐磨产品的布局。

（3）热能产品

2026 年，公司热能板块主要有两个方面重点工作，一是继续在核心技术研发和产品开发方面持续投入；二是重点推动工业加热炉智慧解决方案和产品的市场化，加快从“单一设备供应商”向“工业加热炉系统解决方案引领者”的角色转变。

2026 年，公司热能板块将全面转变技术和产品定位，从单体产品全面转为工业热能技术智慧解决方案的提供者。针对目前主要产品应用场景的冶金热轧常规步进加热炉、铝业热轧铝板加热炉、铝业废铝熔炼炉等，提出完整的系统解决方案，包括燃烧系统、自动控制系统、余热回收系统、风机系统和全新技术理念的智能控制模型。之前的单体设备如高温高效板式换热器、高效异型管换热器、超高温碳化硅管换热器、变负荷智能换热器、先进燃烧技术及产品等，将作为核心硬件产品继续迭代升级，支撑各系统解决方案技术水平不断提升。通过系统级集成与硬件升级的双轮驱动，公司有望在 2026 年形成覆盖钢铁、铝加工等核心行业的智慧加热系统解决方案设计与交付能力。

(4) 电机类产品

2026 年，公司将继续拓宽永磁电机的应用领域，通过深入了解新领域应用场景需求和痛点，量身定制解决方案，聚焦细分市场，围绕核心产品，在细分领域打穿打透。公司将加强永磁电机的品牌建设，通过提升产品质量、优化服务水平、加强宣传推广等手段，提升永磁电机在市场中的知名度和美誉度。同时，积极参加行业展会和交流活动，与业内同行和潜在客户进行深入交流，扩大公司在行业内的影响力。

2026 年，公司计划重点拓展极致轻量化特高效高压永磁电机和浮选机一体化解决方案两大产品，其中极致轻量化特高效高压永磁电机以其高效节能、轻量化的特点可以帮助客户降本增效；浮选机一体化解决方案则将浮选机电机、陶瓷搅拌桨、智能控制器融合一体，可有效解决客户备件维护及能耗高的痛点。

2、市场开发与营销规划

在“十五五规划”及碳达峰碳中和的政策背景下，高耗能企业加速低效产能的出清，大量投入人力物力进行技术创新和设备更新，降低生产成本，提升生产效率。以钢铁、建材、化工、有色等为代表的高耗能企业通过数字化、高端化、创新化转型，实现了短期盈利与长期绿色低碳可持续发展的平衡。政策带来的督导以及高耗能企业在绿色低碳方面形成的共识，将在 2026 年为公司带来重大市场机遇。

2026 年，公司将把握国家推出的强有力的宏观政策及行业政策，密切关注客户所处行业的相关配套措施，寻找新的市场机遇。公司将积极与客户进行沟通，深化对客户需求的理解，增加已有客户的粘性，努力扩大朋友圈，不断强化公司的品牌知名度和市场影响力，力争获取更多的订单，提升市场占有率。同时，公司将坚决执行“走出去”的策略，陪伴国内的客户及设计院“出海”，并逐步提升在海外市场的影响力。

在建材、钢铁、有色等客户较为集中的行业，公司将继续以 LTC 销售流程体系为抓手，LTC 项目小组前移到客户一线，以加强与客户的链接力度，增加沟通频度。建材行业重点加强海外项目的布局，钢铁行业大力推广智慧除尘、按需供水等工艺节能，完成区域代表性项目样板点的落地。公司加大对行业协会、主流设计院、总包方、贸易商的资源整合和拓展力度；及时掌握行业最新动态，提升行业品牌影响力，利用已有项目案例，持续推广新产品项目池储备。

在高效永磁电机、高效复合陶瓷泵、热工产品领域，采用 LTC 销售流程体系管理，从产业的角度规划市场，拓展在专业领域的市场纵深。高效永磁电机将新开拓矿山、化工、造纸等行业，以高压永磁直驱为主要场景，打造独特竞争力和高性价比的产品，同时布局相关行业样板工程，提升品牌影响力，扩大销售规模，通过技术和规模效应持续降本，保持优势。高效复合陶瓷泵将全面推向市场，提升产能，扩大销售规模。热工产品通过工业加热炉的试商用，加大解决方案的推广力度和新项目的落地。

在造纸行业、建筑节能等领域，通过 LTC 销售流程体系管理，以市场需求的视角，整合行业资源，联合行业产业伙伴，匹配能够满足行业客户需求的产品，探索共赢商业模式，寻找营收增长点获取更多订单，实现营收和市场份额的双增长。

3、人才培养与规划

2026 年，公司将在 2025 年人才工作基础上，持续深化组织效能与人才发展的协同机制。全年拟重点聚焦于人才体系的结构复盘与常态化机制优化，计划通过系统评估职级发展架构的运行实效与绩效管理工具的适配精度，进一步夯实

制度基础。同时，拟启动关键领域人才储备的动态盘点，并开展能力模型现有框架的适用性回顾，依托薪酬激励策略的年度回顾与市场对标，推动激励方案的精细化微调。此外，将持续推进全员能力进阶计划的常态化学习机制，通过内部知识平台的资源更新与学习路径的个性化推送，保障组织活力与战略执行力的持续提升，为全年人才工作的高质量推进奠定坚实基础。

4、加强生产制造能力建设和供应链的打造

公司高效节能离心风机产业化建设基地已经竣工并投入使用。2026 年，公司将发挥基地的作用做好高效节能离心风机的生产，提升智能化生产水平，增加产品测试平台，并为今后的电机等产品的生产提供基础。在生产制造方面，公司从设计、制造的源头把控产品质量，进一步推进信息化建设，持续不断改进设计、制造、检测各个环节，不断提升产品质量和公司竞争力。

在供应链建设方面，公司将致力于采购系统的全面升级，引入先进数字化技术，实现流程自动化与智能化，并加强与内部其他系统的集成，消除信息孤岛，提高采购决策的准确性。同时，强化内部跨部门的沟通协作以及与供应商的协同，建立战略合作伙伴关系，共享信息、协同计划。在新产品开发方面，采购部门将提前介入，与研发部门密切合作，参与产品设计和原材料选型等工作。凭借对市场和供应商的了解，提供专业的采购建议，帮助研发部门选择合适的原材料和零部件，确保新产品在成本、质量和供应方面具有竞争力。公司的降本优化工作也将持续推进，定期对采购价格、成本结构进行评估，找出潜在的降本空间。通过与供应商进行谈判、优化采购批量、调整采购策略等方式，实现采购成本的持续降低。同时，将成本控制目标分解到各个采购项目和供应商，确保降本工作能够落到实处，以应对市场变化带来的成本压力。

上海瑞晨环保科技股份有限公司

董事会

2026年4月28日