

证券代码：300637

证券简称：扬帆新材

公告编号：2026-008

扬帆新材料（浙江）股份有限公司

2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 234,750,130 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.3 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

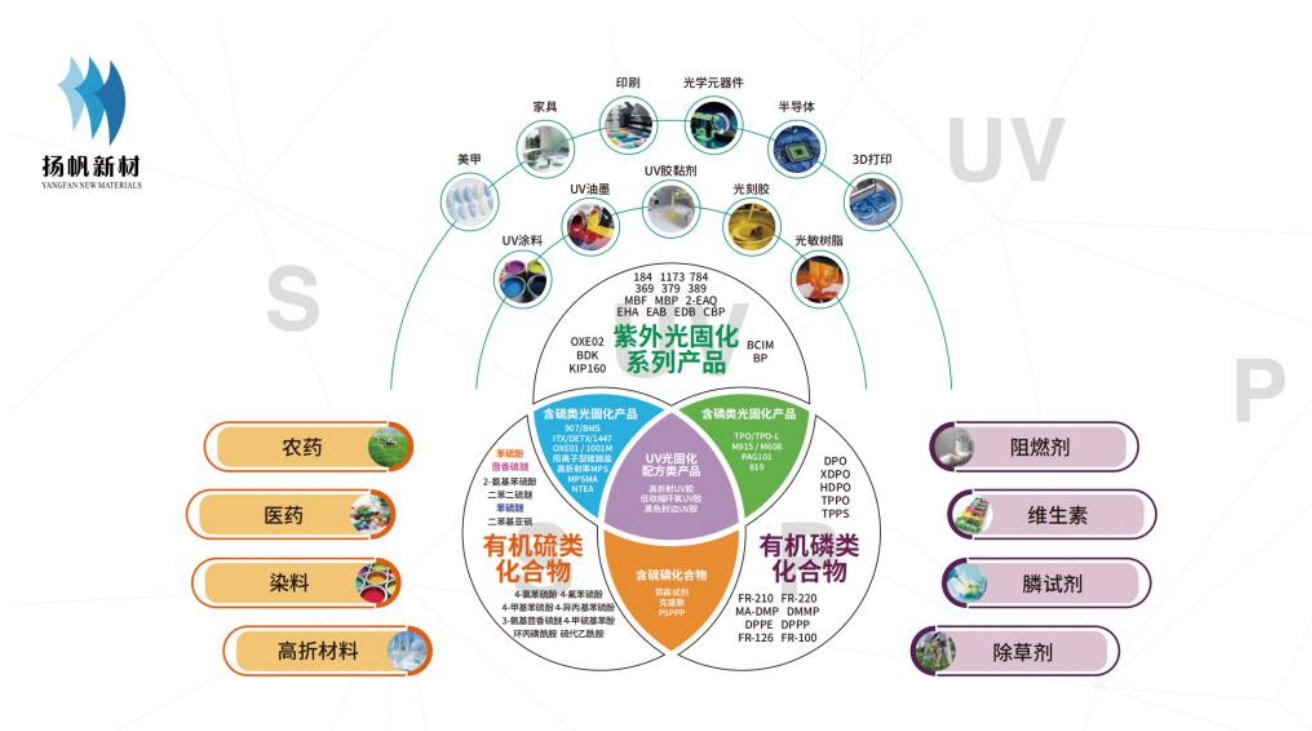
二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	扬帆新材	股票代码	300637
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	樊相东	/	
办公地址	浙江省杭州市滨江区信诚路 31 号扬帆大厦五楼	/	
传真	0571-87663663	/	
电话	0571-87663663	/	
电子信箱	yfxc@shoufuchem.com	/	

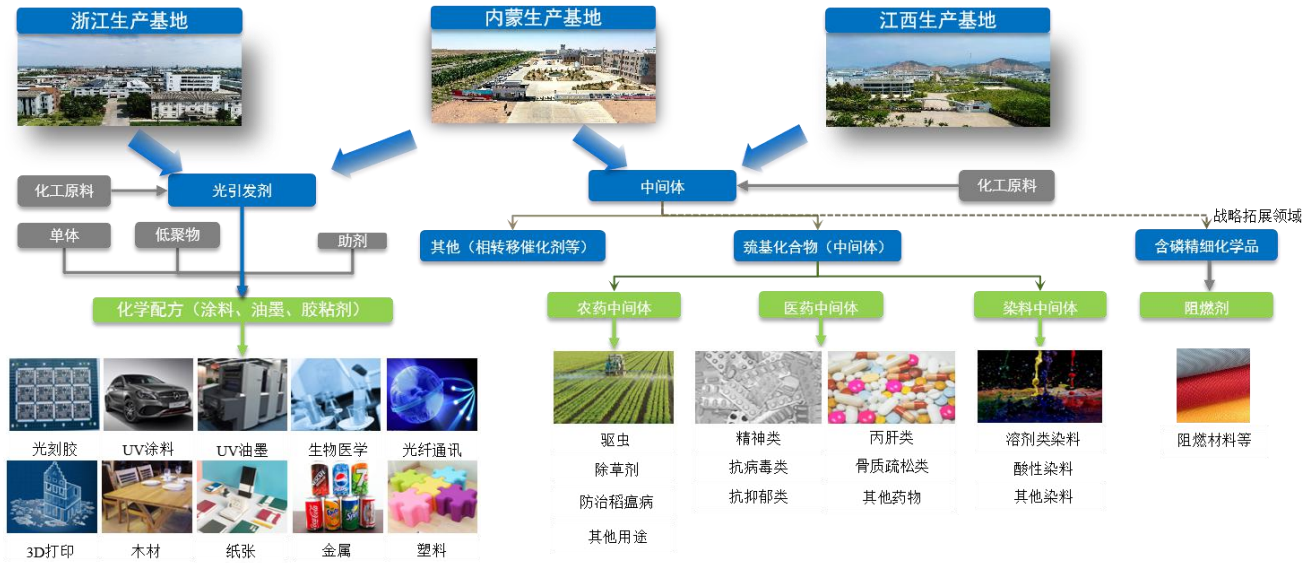
2、报告期主要业务或产品简介

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“化工行业相关业务”的披露要求



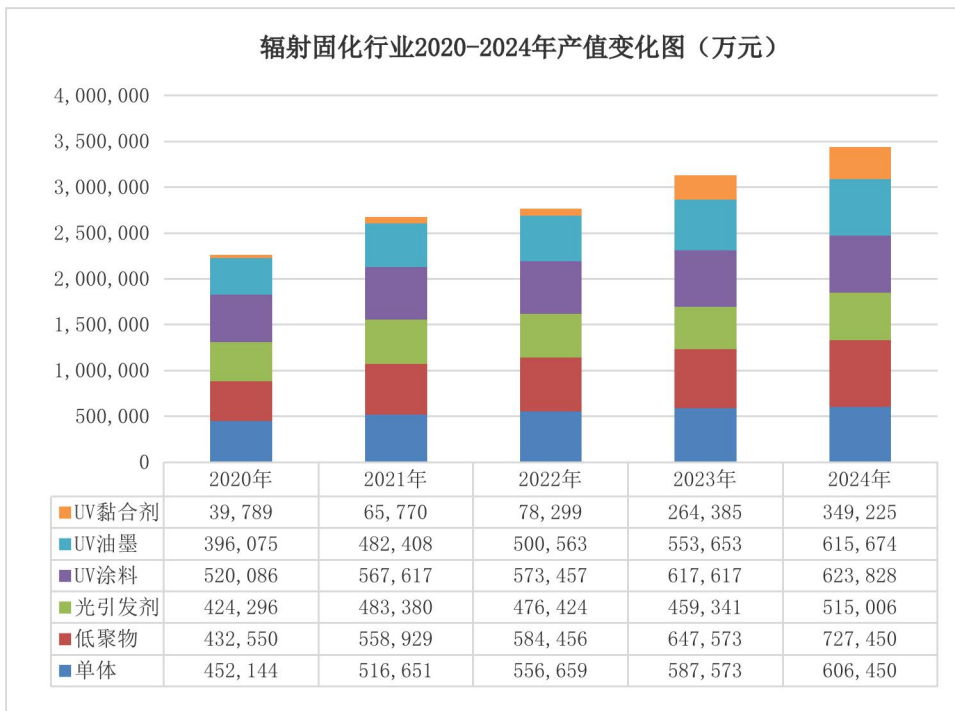
注：上图系列产品包括公司研发储备的项目。

公司长期致力于含硫有机中间体化合物的研发、生产与销售，产品主要应用于医药、农药、染料及电子化学品等领域。基于在该领域及下游的持续深耕，形成了以 907 为代表的紫外光引发剂系列产品。公司以硫基化合物为基础平台物，依托全产业链的协同优势，已发展成为全球紫外光引发剂和硫基化合物的主要生产供应商之一。紫外光引发剂主要应用于辐射固化行业，中间体产品广泛用于医药、农药、染料等领域。近年来，公司开始以含磷阻燃剂为突破口，向含磷精细化学品领域进行战略拓展。

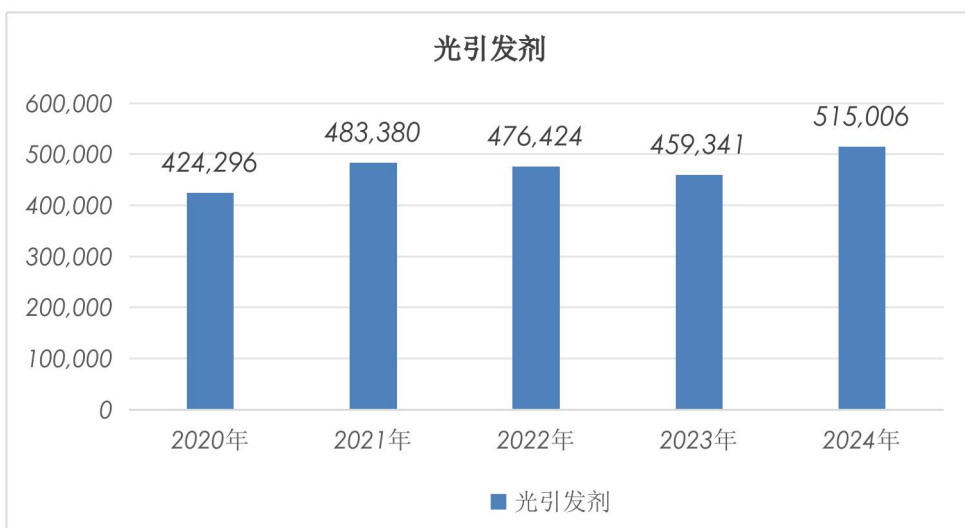


(一) 辐射固化行业

光固化技术作为一种高效、节能、环保、优质且适应性强的材料表面处理与加工技术，可使光固化产品在远高于传统涂料的固化速率下迅速固化、着色，并形成高强度保护膜。这一特性使其成为诸多高新技术制造业发展的关键支撑，尤其在半导体、显示和通信等领域中，辐射固化技术正发挥着日益重要的作用。随着技术进步与政策支持，其下游应用前景持续拓展。同时，辐射固化行业正呈现系统化、规模化发展态势，迭代速度逐步提升。据中国感光学会辐射固化专业委员会统计，我国已成为全球主要的光引发剂生产与出口国。近年来受消费电子与 AI 的景气周期影响，叠加未来技术革新，将进一步激发光引发剂需求量，辐射固化行业整体将呈现乐观态势。



[注]以上数据来自中国感光学会辐射固化专业委员会



1、技术进步推动产业革新

公司生产的光引发剂系辐射固化技术中的紫外光固化产品（包括 UV 油墨、UV 涂料、UV 胶粘剂、光刻胶等）的关键配方成分。随着全球环境保护问题的持续增强，辐射固化技术的应用领域正在加速拓展。该技术具有高效性（high efficiency）、经济性（Economic）、环境友好性（Environment friendly）、广泛的适用性（Enability）以及节能性（Energy Saving）等显著特点，能够部分替代传统高挥发性有机化合物（VOC）含量的溶剂型涂料、油墨和胶粘剂。目前，高 VOC 排放的溶剂型油墨和涂料已受到国家的严格监管，未来将逐步退出市场。尽管水性油墨和涂料可以在一定程度上替代溶剂型产品，但其存在能耗较高、废水和废渣量大以及后续环保处理成本较高等局限。相比之下，辐射固化技术在各项性能指标上均展现出显著优势。目前，辐射固化产品在油墨和涂料市场中的占比仍然较低，未来发展潜力较大，并呈现出逐年增长的态势。

从具体光引发剂类型来看，由于 UVLED 紫外灯光源设备具有低能耗、长寿命、体积小、便携性等优势，市场对其适配的光引发剂需求更为突出。这类光引发剂主要适用于更靠近可见光波长的较窄紫外波域（如 365nm、385nm、395nm 和 405nm 等），涵盖阳离子型光引发剂和部分大分子型光引发剂。预计未来市场对这些新型光引发剂的研发投入和推广力度将继续加大。此外，光引发剂未来的重点发展方向还包括：更低 VOC 含量且更适合全自动化喷涂的水性 UV 固化材料、可应用于与人日常生活密切相关领域的低气味光引发剂，以及用于显示屏和芯片制造过程中的光敏剂等。

2、政策支持助力产业升级

自 2015 年来，我国先后颁布了《“十三五”节能减排综合工作方案》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》以及《“十三五”挥发性有机物污染防治工作方案》，大力推动辐射固化材料等环保材料

的发展，减少污染排放。《战略性新兴产业分类（2018）》、《打赢蓝天保卫战三年行动计划》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中更明确了辐射固化材料逐步替代传统油墨材料、实现绿色低碳发展的战略地位。2022 年，党的二十大报告将“人与自然和谐共生的现代化”上升到“中国式现代化”的内涵之一，再次明确了新时代中国生态文明建设的战略任务；2023 年国务院发布的《新时代的中国绿色发展》白皮书，明确了要以节能、减排、增效为目标，发展绿色产业，促进传统产业绿色转型。《制造业绿色低碳发展行动方案（2025—2027 年）》要求加快绿色科技创新和先进绿色技术推广应用，强化新型工业化绿色底色。

2024 年国务院审议通过的《产业结构调整指导目录（2024 年本）》明确了将“低 VOCs 含量的环境友好、资源节约型涂料，用于大飞机、高铁、大型船舶、新能源、电子等重点领域的高性能涂料及配套树脂；用于光诊疗、光刻胶、液晶显示、光伏电池、原液着色、数码喷墨印花、功能性化学纤维染色等领域的新型染料、颜料、印染助剂及中间体开发与生产”列入鼓励类目录。同时，2024 年工信部等九部门关于印发的《精细化工产业创新发展实施方案（2024—2027 年）》也从涂料、染（颜）料、农药、专用化学品、化工新材料等方面细化了上述要求。此外，2024 年工信部印发的《重点新材料首批次应用示范指导目录（2024 年版）》将能应用于光刻胶的高端光引发剂列入其中。同年，工信部印发的《“增材制造与激光制造”重点专项 2024 年度项目申报指南》将新型光固化材料应用于增材制造作为基础研究方向之一进行列明。以上方向明确了具有环保节能、含有较高技术含量、能够支持搭配高精尖产业的光固化产品将在未来获得更大的发展空间。在有力的政策支持下，国内光引发剂产品的国际竞争力将得到进一步增强。

3、应用拓展带动市场扩张

随着全球环境保护意识的持续增强，辐射固化技术的应用领域正在加速拓展，其应用范围已从最初的印刷板材制造逐步延伸至光电子、信息和通信等高科技产业。下游辐射固化产品包括 UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂和光刻胶等，光引发剂在众多行业中均展现出广阔的应用潜力与发展前景，具体如下表所示。

行业	内容
电子行业	如用于 PCB 线路板油墨、光刻胶（可分为 PCB 光刻胶、显示光刻胶、半导体光刻胶）
船舶运输业	如用于船舶用防腐涂料、集装箱防腐涂料等
建筑钢材业	如民用和工业建筑用钢架结构的多色系防腐涂料
木质家具业	如用于木质家具上所使用的多色系防腐涂料
机械设备业	如用于泵和轴承所使用的多色系防腐涂料
...	...

下游市场中，PCB 线路板受 AI 算力提振影响，需求量有望实现复苏，可对光引发剂等光刻胶专用

电子化学品需求或形成有力支撑。根据 Prismark 统计，2024 年全球 PCB 总产值为 735.65 亿美元，同比增长 5.8%；2029 年预计将达到 946.61 亿美元，年化复合增长率为 5.2%。其中，2024 年中国大陆 PCB 产值为 412.13 亿美元，占全球总产值的 56.0%，2029 年预计将达到 497.04 亿美元，占全球总产值的 52.7%，年度复合增长率为 3.8%。

此外，辐射固化技术已经广泛应用于食品和化妆品的包装，以及纸币印刷等领域。此外，辐射固化技术已广泛应用于食品和化妆品包装以及纸币印刷等领域。在 3D 打印等新兴应用领域，该技术同样发挥着关键作用，公司的光引发剂产品可作为其上游原材料。根据全球知名 3D 打印制造平台 3D Hubs 数据，2020 年全球 3D 打印产品及服务市场规模约为 126 亿美元，预计 2023-2025 年市场增速达到最高 23.7%；2025-2026 年达到 20.4%，到 2026 年，全球 3D 打印市场规模将超过 370 亿美元。随着 3D 打印等新兴应用领域的不断拓展，有望推动光引发剂市场快速增长，公司未来计划切入 3D 打印行业中高附加值耗材的上游原材料领域。

光引发剂是光固化材料的核心成分，其性能直接决定光固化材料的固化速率与质量。下游产品的创新与持续发展为光引发剂市场提供了长期稳定的需求支撑。近年来，受市场需求结构调整，部分下游市场需求增速放缓，下游辐射固化类产品整体配方价格快速下行，导致光引发剂价格承压。然而，通过持续的技术创新，光引发剂的综合性能和效果不断提升，辐射固化新材料替代传统油墨和涂料的趋势愈发明显。此外，我国光固化产品使用比例低于发达国家，未来市场放量空间依然广阔。随着经济复苏和下游需求回暖，下游客户对新产品的尝试意愿增强，预计辐射固化行业将逐步脱低迷态势，未来发展前景可期。

（二）公司中间体产品下游行业

1、中间体产品的行业价值

公司目前的核心中间体产品为巯基化合物及其衍生物，并战略拓展含磷阻燃剂等品类，广泛应用于医药、农药和染料等下游行业。近年来，随着上述行业对中间体需求的持续增长，含硫中间体产品的市场空间不断扩大。同时，含硫系列产品在新兴材料领域的应用场景日益丰富，尤其在光固化材料开发中，其重要性愈发凸显。目前，市场上的多款含硫光引发剂、含硫单体低聚物等 UV 固化产品在制造过程中均需使用巯基类原料。含硫化合物还在高折射率光学材料、特种工程、塑料工业橡胶、助剂等多个材料领域中作为关键合成原料。此外，公司向含磷阻燃剂方向进行拓展布局，磷系阻燃剂可以有效的避免含卤阻燃剂燃烧过程中产生的烟雾问题，同时解决了无机阻燃剂添加量对机械性能减损的优点，因此能广泛应用于军工、新能源汽车、5G 基站等领域。

在政策方面，2022 年，工业和信息化部、发展改革委等九部门联合发布了《“十四五”医药工业发展规划》（以下简称“《规划》”），《规划》提出了六项具体目标，对医药产业链发展提出了“产业链供应链稳定可控。医药制造规模化体系化优势进一步巩固，一批产业化关键共性技术取得突破，重点领域补短板取得积极成效，培育形成一批在细分领域具有产业生态主导带动能力的重点企业”的目标。国务院审议通过的《医药工业高质量发展行动计划（2023-2025 年）》提出“要着力提高医药工业和医疗装备产业韧性和现代化水平，增强高端药品、关键技术和原辅料等供给能力”。此外，在《产业结构调整指导目录（2024 年本）》将“高效、安全、环境友好的农药新品种、新剂型、专用中间体、助剂”纳入鼓励类目录。相关政策的制定为医药制造及医药、农药中间体行业的发展提供了明确、广阔的市场前景，为企业提供了良好的生产经营环境。国际方面，欧盟的(EU)2019/2021 明确指出：电子显示器的外壳和底座中不允许使用卤系阻燃剂，该指令已于在 2021 年 3 月实行。此政策的执行意味着伴随全球对环保与安全的逐步重视，将会为磷系阻燃剂带来很大的替代空间。

2、主要下游行业

公司中间体产品广泛应用于医药、农药、染料等下游行业。其中医药行业，从长期来看，我国医疗卫生支出占 GDP 的比重远低于欧美发达国家，随着人口老龄化与人们健康意识的增强，医药中间体的需求未来将逐步平稳提升。根据 Frost & Sullivan、中商产业研究院的统计数据，中国医药市场 2023 年规模达 17,977 亿元，且未来将持续保持快速增长，2025 年有望增长至 22,873 亿元。医药行业的增长将会带动医药中间体的需求。据 Mordor Intelligence 研究报告指出全球医药中间体 2024 年市场规模预计为 423.10 亿美元，2029 年预计到将达到 605.20 亿美元，2024-2029 年的复合年增长率为 7.42%。据前瞻产业研究院数据，2020 年我国医药中间体市场规模增至 2,090 亿元人民币，预计到 2026 年我国医药中间体市场规模有望突破 2,900 亿元人民币。

农药行业，虽然从短期来看国内农药行业产能过剩，农药价格下跌进一步加剧，影响市场对中间体的需求。但从长期来看，自俄乌冲突爆发以来，全球对农业与粮食安全的关注度显著提升，农药作为保障作物产量和质量的关键因素，其需求预计将持续增长，从而为农药中间体市场带来广阔的发展空间。据 QY Research 数据，2024 年全球农药市场规模为 790.6 亿美元，预计到 2031 年 CAGR 将保持 6.0%，达到 1185.1 亿美元，中国作为主要生产国将承接 60%以上增量。

此外，染料行业短期来看竞争加剧，行业景气度有待验证。根据国家统计局数据，2023 年国内染料生产 88.3 万吨，同比增长 5.7%，但有机颜料产量 24.9 万吨，同比下降 4.9%；中间体完成 45 万吨，同比下降 9.1%，中间体的需求同比降低。但从长期来看，高端、环保染料将有长足空间，国家发改委

印发的《产业结构调整指导目录（2024 年本）》指出，将“功能性化学纤维染色等领域的新型染料、颜料、印染助剂及中间体开发与生产”列为鼓励类项目，环保法规的日益趋严有望推动行业进一步向优质规模企业集中。

3、行业监管趋严带来良性竞争

精细化工行业生产过程中会产生废气、废水和固体废弃物等污染物。随着国家环保监管力度的持续加强和公众环保意识的不断提高，未来监管部门可能出台更严格的环保标准，对行业内企业提出更高要求。在此背景下，部分高污染、高能耗、恶性竞争的企业将逐步退出市场，行业整体将步入以技术、环保和效率为核心的良性竞争格局，将有效推动企业的可持续发展。

（三）公司行业地位

1、辐射固化行业（涂料和油墨大行业的子行业）

光引发剂作为辐射固化技术中的关键配方成份，广泛应用于 UV 油墨、UV 涂料、UV 胶粘剂和光刻胶等紫外光固化产品。我国在全球光引发剂生产领域占据重要地位，国内企业经过长期市场竞争，已形成显著的领先优势。当前，行业内的主要参与者包括本公司、IGM、久日新材、强力新材及固润科技等，上述企业在生产管理、规模效益、产品质量及研发能力等方面展现出较强的综合竞争力。未来，随着国内对化工企业的环保标准日益提高，以及下游应用领域的高端化发展，行业集中度有望进一步提升。公司已在浙江上虞和内蒙古设立了光引发剂生产基地，能够规模化生产 184、1173、TPO、907、369、379、ITX、BMS 等多种产品，确保了供应的连续性和可靠性。尽管行业近年来逐渐从周期性低谷走出，但仍面临竞争加剧和下游需求波动的双重压力，公司通过积极的定价策略、优质的产品质量和稳定的供应能力，在激烈的市场竞争中保持了自身的优势地位。

2、精细化工行业（医药、农药、染料等有机中间体、含磷精细化学品）

公司在医药、农药、染料等行业的有机中间体市场中占据稳固地位，凭借长期的研发优势和工业化生产经验，已经形成稳定的下游客户群体。近年来，公司持续加大研发力度，不断推进产品创新和升级，进一步巩固了在该类中间体领域的竞争力和市场优势。作为国内巯基化合物产品系列较为齐全的企业之一，凭借先进的生产技术与高标准的环保投入，构筑起较高的行业壁垒，使得报告期内市场竞争相对和缓，公司的市场份额保持稳定。

报告期内，公司积极拓展研发领域，着手研发含磷、含硫的精细化学品。磷、硫是生物体和自然界中广泛存在的元素，对于基础化工和现代农业具有重要意义。绿色农药中的高级中间体和原料药，包括含硫、含磷化合物，可根据不同用途分为杀虫剂、杀菌剂、除草剂等类别；同时，这些高级中间体广泛

应用于治疗老龄化相关疾病的药物中，如控高血压和高血脂药物、防心脏病和抗血管硬化类药物、抗心律失常类药物、抗抑郁类药物、抗病毒类药物和疫苗类药物等。

磷基功能材料凭借其独特的物理化学特性，在国防军工、科技创新、现代农业及工业制造等领域发挥着不可替代的作用。在 5G/6G 通信材料、清洁能源系统、高能量密度锂电池等前沿科技领域，磷基材料的战略价值日益凸显，已成为相关产业技术升级的核心支撑。公司聚焦于绿色高效磷硫化合物制备工艺的研发创新，重点突破绿色低碳环保型磷硫材料制造技术体系，着力构建可持续发展导向的技术路径。目前，公司在磷基原料合成技术领域实现重大突破，成功开发新一代高效合成工艺及资源循环再利用技术。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	1,304,145,807.55	1,364,505,572.87	-4.42%	1,324,949,102.95
归属于上市公司股东的净资产	712,515,787.68	681,263,328.00	4.59%	693,060,834.12
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	919,810,186.85	731,396,408.81	25.76%	691,315,141.33
归属于上市公司股东的净利润	15,192,859.11	-46,042,709.56	不适用	-87,732,028.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,350,813.31	-48,429,720.05	不适用	-96,370,243.30
经营活动产生的现金流量净额	29,876,597.85	32,331,642.81	-7.59%	21,788,647.84
基本每股收益（元/股）	0.0647	-0.1961	不适用	-0.3737
稀释每股收益（元/股）	0.0647	-0.1961	不适用	-0.3737
加权平均净资产收益率	2.18%	-6.75%	8.93% ¹	-12.29%

注 1：同比增加 8.93 个百分点

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	232,037,501.09	240,917,119.79	204,252,971.68	242,602,594.29
归属于上市公司股东的净利润	10,051,040.07	13,086,173.11	7,512,447.96	-15,456,802.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,382,276.26	13,046,291.57	7,422,555.24	-16,500,309.76
经营活动产生的现金流量净额	18,819,560.29	-27,765,577.20	38,117,508.09	705,106.67

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	23,765	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,491	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
浙江扬帆控股集团有限公司	境内非国有法人	22.04%	51,729,200.00	0.00	质押	15,694,600			
SFC CO., LTD.	境外法人	15.84%	37,175,400.00	0.00	不适用	0.00			
宁波新帆投资管理有限公司	境内非国有法人	3.30%	7,746,460.00	0.00	不适用	0.00			
BARCLAYS BANK PLC	境外法人	0.58%	1,351,602.00	0.00	不适用	0.00			
中国建设银行股份有限公司—诺安多策略混合型证券投资基金	国有法人	0.51%	1,195,100.00	0.00	不适用	0.00			
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	境外法人	0.38%	891,071.00	0.00	不适用	0.00			
陈亚评	境内自然人	0.34%	800,000.00	0.00	不适用	0.00			
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	境外法人	0.29%	689,743.00	0.00	不适用	0.00			
蔡迪敏	境内自然人	0.28%	655,500.00	0.00	不适用	0.00			
J. P. Morgan Securities PLC—自有资金	境外法人	0.26%	617,201.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明		扬帆控股和 SFC 为实际控制人控制的股东。							

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

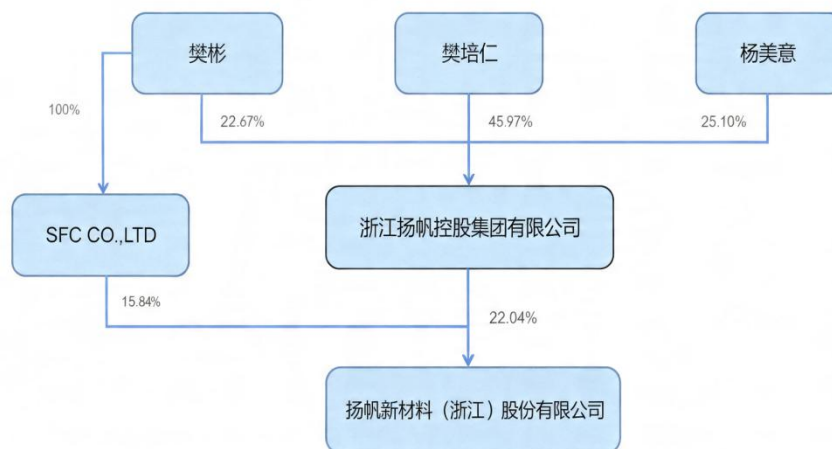
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 报告期业绩变动的原因分析

1、伴随着光引发剂下游 PCB、涂料等行业逐渐复苏，对其的需求量逐渐增加，光引发剂产品价格实现缓慢抬升，同时公司持续加强营销团队力量配合灵活的销售策略，实现引发剂的市场份额稳中有增，销售量同比有所增长。

中间体（巯基化合物及衍生品等）下游市场主要涉及医药、农药、染料等行业，报告期内，下游农药行业已逐渐呈现复苏，相关中间体的需求量有所提升。

2、本报告期内，公司通过技改调整，产能使用率逐渐提升，一定程度上实现了对固定成本的摊销，降低了单位产品成本，提升公司毛利率。

3、2025 年度非经常性损益对净利润的影响金额为 384.20 万元，去年同期为 238.70 万元。

(二) 报告期内的公司采取的措施

1、组织架构优化，完善治理水平

报告期内，为了更好地适应市场变化，提升公司运营效率和服务质量，落实公司的发展战略，公司

对组织架构进行了优化调整，优化后的组织架构如下：①三大生产基地：浙江生产基地、江西生产基地、内蒙古生产基地，负责相关生产工作；②扬帆企业研究院：负责相关研发工作；③七大职能中心：发展保障中心、公关协调中心、财务管理中心、采购管理中心、人资文化中心、市场营销中心、证券法务中心，负责相关统筹、协调、支持工作。

整合股份公司资源，将七大职能中心作为三大生产基地和研究院的纽带与协同机制，着力打造高效协同的运营体系：

①发挥市场营销中心的职能作用，提升客户服务效率与质量，提升市场信息的综合预判能力；

②提升发展保障中心在项目挖潜、产能利用、人才调配的作用，将资源优先集中到优势项目，全面提升研究院的研发效率与生产基地的设备利用率；

③依托财务管理中心，统一管理资金结算、投融资及资金调配，提高资金使用效率并降低融资成本；对应收账款和预付账款进行实时监控；为生产基地在项目、责任中心上提供预算管理和核算服务；

④采购管理中心以服务生产为核心，通过集中批量采购形成规模效应，结合比询价机制降低采购成本，严格筛选供应商并建立长期合作关系，确保物资符合标准；规范采购行为，增强透明度，推动标准化流程和信息化管理；

⑤借助公关协调中心，优化公共关系协调、维护企业形象；

⑥依托人资文化中心的引领作用，以制度规范企业管理，推动人才储备培养，完善人才梯队建设，沉淀企业文化，为打造百年企业筑牢文化根基；

⑦加强证券法务中心的合规监管能力，推动上市公司在资本市场运作、投融资、并购方面发挥更大的作用；加强企业合规运营，为采购、研发、生产、销售保驾护航。

2、完善激励机制，严格安全管理

报告期内，公司对激励与核算机制进行改革。公司实施激励考核，将员工收入与所在生产基地的营业收入与利润总额相挂钩，激励未盈利的生产基地尽快扭亏为盈。

报告期末，公司全面推行“分厂制”激励方式，按单个项目进行分别核算成本与收益。项目的核算覆盖立项、研发、建设、生产与销售全生命周期，旨在激励优质项目的落地，鼓励研发人员提升研发积极性并参与到生产一线进行技术改进和提升。促使项目管理者严格核算项目全流程的成本，将有限的资源更多向优质项目倾斜，对现有项目优化与置换，实现整体降本增效，不断提高盈利能力与运营效率。

公司严格遵守安全生产的相关规定，报告期内对包含管理层内的全体员工开展多次 6S 培训，并按 6S 标准进行了多次整改与反复检查，力求建立 6S 管理常态化机制、不断提升员工的积极性与精神面貌，提升企业形象与现场管理水平，实现公司管理科学化、规范化、制度化。

3、调整产线控制成本，开拓新品把握优质市场

针对产能问题，报告期内，公司一方面公司对整体产能结构进行有效调整，通过技改等方式切换部分浙江生产基地与内蒙古生产基地闲置的光引发剂产能，用于生产工艺类似、市场需求更为旺盛的中间体及阻燃剂产品，让公司整体产能结构可以更灵活地应对市场需求。另一方面，积极推动各条线产品的持续、稳定运行，并继续引进外部项目团队，特别是发挥内蒙古生产基地的平台作用，有序释放产能，通过规模化生产有效降低单位生产成本，提高产品盈利能力与市场占有率，以持续、优质、高效的生产为全球化的营销和业务扩张提供有力支持。

新产品拓展方面，公司开展了新型阳离子光引发剂、新型含磷光引发剂 M915-2 和多款 TPO 替代品等产品的开发，并提供样品给下游客户进行测试评估，其中 M915-2 开始了小批量工艺放大验证。截至报告期末，公司主要基地技改项目 907、TPO、379 等相继完成，为公司下一步产量爬坡创造了有利条件。

4、激励关键人才，持续研发创新

报告期内，公司逐步调整、优化研发部门管理架构与激励政策，让关键人才得以发挥更大的价值。在公司研究院的主导下，公司申请了浙江省重大研发攻关项目和绍兴市重点研发攻关项目，立足解决我国“磷资源的循环利用，有机磷产品生产高污染/高能耗及高附加值转化”难题，开展含硫中间体、双光子水凝胶、含磷中间体、含磷高端阻燃剂和含磷光固化新材料等研究开发。现累计申请了国内、国际专利总共 20 余件。

其中磷资源的循环利用技术已开展了第二代技术试生产工作，工艺还在持续优化中；新型含磷阻燃剂新技术已完成实验室公斤级放大，工艺稳定；含磷光引发剂 M915-2 已进入百公斤级放大中；含硫中间体已实现小批量生产，预计下一阶段有望实现吨位级放大。

此外，光固化新产品系列，如含硫高折射率单体 BEPS、BEDS、PEMB、MPSMA、NTEA 等，已打通工艺路线，拿到合格产品并送样下游客户评估验证中。目前，多个产品已获得客户认可，并成功实现公斤级放大。

光固化配方产品方面，公司已成功开发多款 UV 胶产品，涵盖高折射率 UV 胶、耐高温芯片 UV 胶、

低收缩 UV 胶、光学玻璃粘接 UV 胶等，这些产品均已通过客户放大验证。其中，光学玻璃粘接 UV 胶已实现小批量销售。公司将强化市场推广，争取早日实现工业化。

上述产品除明确说明具备产业化能力外，其余产品均处于中试放大阶段，距离实现工业化量产仍存在较大距离，请投资者充分关注其中的潜在风险。

5、发挥品牌优势，扩大领先地位

报告期内，公司凭借其优质品牌影响力，进一步提升了在行业内的知名度。同时公司持续优化营销与产品服务体系，着力推进新产品试用与客户认证，满足客户的个性化需求与一站式服务。此外，公司借助美国、欧洲、日本、韩国、印度的国际展会平台，通过优质产品和解决方案积极开拓海外市场，不仅巩固了与现有客户的深度合作关系，还与众多潜在客户建立了紧密联系，有效提升了品牌的国际知名度与市场影响力。

（三）公司发展战略

在稳固当前市场地位的基础上，公司积极布局含磷精细化学品领域，明确战略目标：成为一家杰出的硫磷化工新材料供应商，为客户提供专业的、高品质的定制化学品服务。



具体包括：

1、在辐射固化领域，致力于开发新型光引发剂产品，并以光引发剂为切入点，开展辐射固化及其应用体系的研发工作。通过深化合作，推动辐射固化行业的整体发展与产业链延伸，重点聚焦于：（1）新型自由基、阳离子光引发剂、增敏剂的开发创新，自由基和阳离子杂化聚合体系的研究和开发；（2）光引发剂工艺的创新和开发；（3）开发适用于 LED 光源的光引发剂等下一代产品，以满足客户对更为绿色的光引发剂的需求；（4）利用公司产业链优势，逐步推进含硫化合物在辐射固化材料等领域的新

应用。

2、在含硫精细化学品及中间体领域，主要聚焦新产品、合成技术、新工艺的研发和创新，三废处理技术和综合利用的研发；积极拓展上下游产业链以及横向的合作，以实现共赢。

3、在含磷中间体领域，主要聚焦于含磷工业废料的高效利用技术和下游高附加值磷产品、新型光引发材料的开发及其大规模产业化的研究，解决我国“磷资源的循环再利用，有机磷产品生产高污染/高能耗及高附加值转化”的难题，开发系列含磷中间体、含磷高端阻燃剂和含磷光固化新材料。

（四）2026 经营计划

1、聚焦短板攻坚，强化战略落地能力

随着未来国内经济稳中向好、下游需求逐渐企稳回升，但市场竞争依然严峻的局面。公司在把握优质市场助推公司成长的同时，要以“补短板、打补丁、强弱项、固根基”为核心，实现夯实发展基础，提升组织韧性。要打破“现有资源只能做现有事”的惯性思维，以明确预算目标为导向进行资源配置。

公司七大职能中心逐步从服务支持向战略管控转型，发挥对生产基地的统筹协调与领导作用，2026 年将围绕协助推进项目落地、人才梯队建设、考核机制完善、信息化整合等系统推进，强化公司对优质市场机会的战略把握能力、项目落地执行力与抗风险能力。

营销方面，公司营销中心将协同建立“客户-研发-生产”闭环机制，推动项目从信息捕捉到落地的快速响应，提升售后服务质量，确保供货稳定与产品质量可靠。此外，公司在维持在原有领域优势外，积极开拓新客户与新合作模式，重点开发俄罗斯、中东等海外市场，开展多媒体、多渠道、多语言的精准投放，提升品牌曝光度，突出展示技术实力与产品优势，树立客户对公司品牌认知与品质认可。

未来，随着新产品的陆续推出，公司将在光引发剂产品及中间体领域进一步完善产业布局。一方面，更丰富的产品品类将满足多样化的市场需求，拓展更广泛的下游市场，释放更大的增长潜力；另一方面，凭借公司产品的复配特性，能够为客户提供更全面的一站式定制化服务。公司将更重视相关阻燃剂的研发及生产，推动产品体系向多样化、健全化方向发展，以满足各下游领域客户的一站式定制化的需求。中间体与阻燃剂业务的稳健增长，也将为公司在光引发剂领域的整体战略提供更加充分的保障和支持。

2、突破关键技术，推动工业化转化

公司研发将继续聚焦以下方向：（1）聚焦我国“有机磷制造业高污染/高耗能和磷资源的循环利用及高附加值转化”的难题，开发系列含磷中间体、含磷高端阻燃剂和含磷光固化新材料并完成工业化落地；（2）集中资源聚焦高端光学胶的研发攻关任务；（3）推动含硫、磷精细化学品及中间体应用于农

药及医药中间体的产业化研究；（4）推动各子公司、生产基地的新产品研发和工艺验证。

此外，公司还将集中资源攻克 TPO、369、379 等替代品研发，加快研发与市场响应速度。对于新产品，公司将加快成熟技术储备项目落地，加强与下游客户的技术对接，缩短研发与交货周期。继续支持高折单体、光刻胶等新材料方向研发投入，抢占新兴市场先机。

报告期内，公司浙江生产基地已落地含磷阻燃剂的部分产能并贡献部分业绩，这将是公司向含磷中间体行业战略拓展，开辟新赛道的重要一步。

3、构建人才梯队，激活组织动能

2026 年，公司将进一步加强人才团队的搭建、激励和培养，具体包括：（1）全面推进“人才盘点--赋能--晋升”的闭环，重点识别并培养中高层接班人，逐步完成关键岗位梯队建设；（2）提供良好的职业发展机会，整合内外部资源，建立系统化培训体系，注重持续输入与能力成长，提升员工专业素养与综合竞争力；（3）全面推行“分厂制”绩效考核，现有考核机制需进一步细化，增强公平性与激励效果，鼓励各部门自主设计奖金分配方案，将公司收益与个人贡献挂钩，提升能动性；（4）鼓励研发人员走向一线，鼓励从实验室到车间的双向流动，打造技术与管理的双通道晋升体系。

4、推动外部项目引进与资源整合

推行项目引进激励机制，对成功引入优质项目或客户的关键人员给予专项激励。同时，公司通过发展保障中心等部门加强对新项目的评估和筛选，遴选符合自身发展需要的优质项目。

外部优质产品将充分释放内蒙古生产基地的生产优势。内蒙古基地预留产能将优先承接外部合作项目，通过灵活的合作模式和共赢机制，保障项目及团队利益，提升资源利用率。内蒙古生产基地可以利用基础设施以及专业团队，与引入的团队和项目实现资源共享、风险共担。

5、强化管理核算，完善资源整合

加强各项目的核算管理，公司全面推行“分厂制”管理模式，将各生产单位及项目负责人的业绩考核将与项目生产营收、毛利直接挂钩，从而激励各单位和负责人重视预算管理，优化资源配置，做好成本控制，降低库存与账期，提升周转效率和客户满意度。

此外，公司将强化预算管理意识，将其作为战略落地的核心工具，各基地及个项目部门通过预先明确年度销售与利润目标，据此反向配置人力、技术、生产等资源，使公司资源更多配置在公司的优势项目、有价值项目上。

此举不仅能够提升公司的整体运营效率，优化面向市场的服务质量，而且有助于公司在市场竞争中

持续创新，巩固市场地位，为实现长远发展战略筑牢根基，为股东和社会创造更大价值。

6、深化信息化整合，提升管理效率

2026 年将全面启用钉钉作为统一工作平台，整合考勤、OA、等功能，实现“一平台通办”，推动全流程线上审批，提升效率。实现各信息系统数据打通，避免信息孤岛。

探索 AI 辅助决策场景，如数据分析、报告撰写、客户拜访汇总等场景应用。推进二维码扫码管理，统一设备、物料编码，实现库存、采购、财务数据实时联动。

加强信息的安全合规与自主可控，发挥钉钉在文件长期存储、多端同步、权限控制方面的优势。

7、深植企业文化，践行成己惠人

自公司长久发展以来，经历重重挑战，公司的“仁德”文化历久弥新。公司将继续完善薪酬福利设计，强化激励机制，严格执行绩效考核额度和奖励幅度的同时，改善员工生活福利，积极开展丰富多彩的业余文化活动；努力引导员工把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，并对各部门、各层级的员工开展有针对性的业务技术、管理技能等培训，以提升员工的专业能力水平。此外公司还将不断完善员工与管理层的沟通反馈机制，提升员工的获得感与参与感，实现畅通的意见反馈通道，推动政策持续迭代完善。

上述仅为公司 2026 年经营计划的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质性承诺，也并非对公司 2026 年度的盈利预测，能否实现存在较大不确定性，投资者对此应当保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

扬帆新材料（浙江）股份有限公司

2026 年 4 月 29 日