

山东奥福环保科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告

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 2026 年 4 月 30 日披露了公司《2026 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。2026 年上半年，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。

一、提升经营质量

(一)总体经营成果

2026 年上半年，公司实现营业收入 17,637.46 万元，同比减少 0.15%，基本与上年同期持平。据第一商用车网统计，2026 年 1 月-6 月我国重卡累计销量约 66 万辆，同比增长 23%。其中国内销量约 44 万辆，出口销量约 22 万辆；按能源类型划分，新能源重卡销售约 14 万辆，天然气重卡约 10.8 万辆，柴油重卡约 41.2 万辆。若将新能源与天然气重卡合并来看，其合计销量已超过柴油重卡的一半，而这两类车型对公司载体产品的需求强度均显著低于传统柴油车型，天然气重卡在同排量下的载体用量较柴油车型减少约六成，且无需配套高附加值的柴油颗粒捕集器（DPF）产品；新能源重卡（如电动重卡）则不涉及尾气后处理载体。此外，出口重卡中相当部分流向非洲、东南亚等市场，其中非洲地区多执行较低排放标准（如国三/欧三等效标准），通常不强制要求安装后处理系统；东南亚各国虽处于排放标准升级进程中，但多数地区现行标准仍以欧五及以下为主，与国内国六/欧六标准相比，其单车载体用量存在明显差距，且部分市场对后处理系统的装填要求尚不完整。综合上述因素，尽管重卡行业整体销量同比增长，但终端销售结构的变化使得公司所面向的有效市场容量并未同步扩张，营业收入维持平稳，未能跟随行业增幅同步变动。

与此同时，降本增效各项举措亦持续显效，公司实现归属于上市公司股东的净利润 1,811.11 万元；主营业务产品毛利率较 2025 年提升 7.54 个百分点。值得关注的是，在收入规模与上年同期大体持平的情况下，盈利能力有所修复，归母净利润与毛利率均呈现回升态势，一定程度上反映出公司经营基本面的改善并非完全依赖外部市场的反弹，内部运营效率的提升与成本控制措施开始逐步显现成效。尽管当前有效需求仍面临结构性压力，但公司盈利能力的持续向好趋势，在上半年已呈现出积极的信号。当然，后续行业恢复节奏仍存在不确定性，公司将继续坚持降本增效的工作主线，巩固已取得的阶段性成果。上述经营成果的取得，主要得益于内部管理优化与成本控制策略在报告期内的有效落实。

(二)国内市场拓展

公司深耕核心主营业务，积极开拓多元增量渠道。依托多年在大尺寸载体领域积淀的成熟技术与安全可靠的产品口碑，重卡细分市场核心竞争力持续夯实。面向下一代排放标准（国七）的技术预研与产品布局已取得阶段性进展，公司载体产品在多家主流发动机及整车企业的国七项目开发中推进较为顺利。目前，某头部商用车企业已有两个大机型项目进入公司产品匹配阶段；另有两家主流柴油机企业的多个技术方案评估反馈较为理想；其他主要客户的相关测试工作亦在稳步推进中。上述项目若后续顺利落地，将对公司未来收入结构产生积极影响。

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。报告期内，公司向某自主品牌车企项目实现批量供货，同时部分乘用车客户的国内主机项目（涉及超薄壁 TWC 及 GPF 产品）已进入公告测试及认证阶段，其中 GPF 产品已实现批量供货。此外，公司持续与多家国际知名催化剂厂商及技术伙伴就乘用车载体开展技术交流，稳步推进客户开发与产品送样测试工作。

(三)国际市场开拓

面对复杂多变的全球经济政治形势，公司保持高度市场敏锐度，密切跟踪地缘政治风险及主要经济体政策调整动向。针对出口退税政策调整、燃油成本攀升等经营挑战，公司及时启动与海外客户的沟通机制，围绕产品定价及成本分担等事项开展多轮协商，积极探讨可行性方案，力求在维护长期合作关系的前提下寻

求合理的商业安排。与此同时，公司加速全球化布局，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。上半年紧抓全球数据中心建设机遇，持续推进柴油发电机组配套业务，该领域对多规格载体的需求正逐步释放，公司已提前布局相关产品研发，以适配下一代技术路线。下半年，公司计划通过参与海外行业展会，进一步强化与目标客户的线下交流，届时将就公司新产品、新技术路线与客户进行深入沟通与推介，力争在巩固现有合作基础的同时，拓展新的业务增量空间。

(四) 降本增效与成本管控

2026 年上半年，公司多维度统筹推进降本增效专项管理，全链条优化运营体系：一是以销售预测为抓手，常态化执行月度滚动预测与季度复盘机制，提升预测精准度，严格践行“以销定产、以销定采”，配套建立考核机制，合理管控库存规模，降低存货占用成本；二是深化产线智能化转型，导入自动化生产设备与在线检测系统，优化核心工序，减少人工依赖、降低不良损耗，提升生产效率与过程稳定性；三是统筹生产空间布局，推动产能与管理资源向核心基地集聚，有序出清低效产能，提升资源利用效率，将优质资源向高附加值产品与前沿技术倾斜，加速创新成果产业化；四是深挖工序质量优化潜力，依托自动化改造理顺生产节拍，强化工序衔接，压缩在制品存量、减少线边仓储占用，同步实现品质升级与成本压降，将全流程质量管控嵌入各生产环节，稳步推动运营效能提升；五是针对石油化工产业链价格传导带来的部分化工助剂及纤维素等原材料涨价压力，积极优化采购管理、统筹物料成本，将相关影响控制在合理水平。

二、发展新质生产力

2026 年上半年，公司坚持以创新引领发展，围绕现有业务和未来业务两条主线推进技术研发，研发投入总计 1,357.08 万元，占营业收入的比例为 7.69%。具体进展如下：

(一) 紧跟排放标准升级，强化技术储备

公司围绕排放法规升级，主动加强与主机厂等“链主”企业协同研发，积极参与国七标准预研及台架测试，持续承担“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。报告期内，“柴油车 NO_x 后处理”及“PM 后处理”两个课题样件均已通过台架测试，氮氧化物与 PN 排放指标满足下一阶段标准要求，正有序推进小批量生产。同时，针对欧七标准，公司向国际顶级卡车品牌提供的样件材料性能测试基本完成，后续验证和商务谈判有序推进。

(二) 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。报告期内，奥福氢能继续推进 150kW 天然气制氢设备燃烧器及配套系统设计开发，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研制，获得授权发明专利 1 项、实用新型专利 1 项。

(三) 布局碳陶制动盘，切入高端制动部件市场

公司长期深耕多孔陶瓷材料领域，在材料配方、成型工艺、高温烧结等方面积淀深厚；同时作为汽车零部件供应商，具备对客户需求、质量标准及供应链体系的实战经验。碳陶制动盘兼具高性能陶瓷基复合材料制备技术与汽车应用场景，相较传统铸铁制动盘，具有重量轻、耐高温、抗热衰减、无制动噪音、寿命长等优势，正从赛车、超跑向高端乘用车乃至普通性能车渗透，前景广阔。当前该产业仍由海外企业主导，公司看好该领域潜力，已将其列为重点发展方向之一。

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、金属基及陶瓷基复合材料的生产和销售。截至目前，中试线建设按计划稳步推进：上半年基础设施施工及主要设备选型采购基本完成，设备陆续进场安装调试；下半年将持续推进设备进场安装调试，确保中试线整体进度，并计划分工艺段逐步拉通生产线。

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。

在公司治理架构方面，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，该举措有效提升了管理效率与决策科学性。

在内部控制与制度建设方面，公司根据《上市公司治理准则》《上市公司董事会秘书监管规则》等法律法规及规范性文件，完成《董事、高级管理人员薪酬管理制度》等制度的修订工作。报告期内，审计与合规部持续深化内部审计工作，重点开展子公司仓库管理、人力资源等专项审计，跟踪督促问题整改并将整改情况纳入责任人绩效考核，推动审计发现问题形成有效闭环，以高质量内审赋能公司合规稳健运行。

四、强化“关键少数”责任

在高管薪酬与绩效考核方面，2026 年上半年，公司严格依照《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%，进一步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，充分激发“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坚实保障。

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。2026 年上半年，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、高级管理人员等“关键少数”人员开展专项合规培训，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”及经营管理层开展分层分类的培训学习，内容涵盖公司治理、业财融合等领域，持续提升其专业素养与合规意识。

五、提升投资者回报

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。公司 2026 年 6 月 17 日完成 2025 年度权益分派，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%。同时，公司 2025 年年度股东会已经授权董事会，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。2026 年上半年，公司计划向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），预计派发 382.07 万元，持续积极回报投资者。

六、加强投资者沟通

2026 年上半年，公司严格恪守相关法律法规及监管规则要求，规范开展信息披露工作，持续提升信息披露内容的简洁性、准确性与有效性。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、邮件等多元化渠道，依规对外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 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，董事长、总经理、财务总监及独立董事均亲自出席，围绕行业发展趋势、中长期发展战略、各细分板块经营情况进行全面解读。此外，公司积极参与 2026 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。此外，公司完成官网与官方公众号渠道互联互通，充分发挥线上宣传平台优势，进一步拓宽投资者信息查阅途径，保障市场主体能够快速、便捷获取公司公开信息。

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 8 月 20 日