证券代码：603806　　证券简称：福斯特　　公告编号：2026-085

转债代码：113661　　转债简称：福22转债

杭州福斯特应用材料股份有限公司

关于2027年度“提质增效重回报”2.0行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

杭州福斯特应用材料股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年11月20日召开第六届董事会第二十次会议，审议通过了《关于2027年度“提质增效重回报”2.0行动方案的议案》。为深入贯彻落实提高上市公司质量相关要求，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”2.0专项行动的倡议》（上证发〔2026〕68号），公司在全面评估2026年度“提质增效重回报”行动方案执行成效、系统分析经营发展现状的基础上，制定2027年度行动方案。现将有关情况公告如下：

一、公司经营情况概述

公司是专注于新材料研发、生产和销售的高新技术企业，主要业务涵盖四大材料事业部，分别为光伏材料（光伏胶膜、丁基胶、皮肤膜、有机硅等）、电子材料（感光干膜、阻焊干膜、无胶挠性覆铜板等）、功能膜材料（铝塑复合膜等）和涂布材料（光伏背板、3C及新能源行业的胶带、保护膜等）。其中光伏材料事业部是公司目前营业收入和净利润占比最高的板块，公司的光伏胶膜产品全球市占率50%左右，是该领域的绝对龙头。

2024年至2026年，公司的四大材料事业部分别处于不同的行业周期阶段：光伏材料所属的光伏行业处于周期下行阶段，光伏材料产品直接承受行业价格与需求的冲击，是影响公司收入规模和利润波动的主要来源；电子材料所属的电子电路行业处于周期上行和结构化增长阶段，电子材料产品受益于汽车电子

和服务器电子的需求增长，呈现良好的上升趋势；铝塑膜所属的锂电行业处于需求结构化增长阶段，储能电池需求增长但软包消费电池需求平稳，铝塑膜产品逐步从消费电池客户提升至动力及储能电池客户。此外，公司的涂布材料事业部正处于产品转型升级的阶段，依托光伏背板的技术和设备能力，拓展至电芯蓝膜等新领域。

在上述四大材料事业部的共同努力下，公司在收入规模下滑阶段实现盈利修复，形成2026年前三季度“收入微降、利润增长”的阶段性特征。

光伏材料是公司营业收入的主体，也是本轮周期冲击的主要承受者。2024年，光伏组件价格快速下行并触及历史低位，光伏胶膜单价随EVA、POE树脂价格同步回落，行业陷入“以价换量”，辅材环节盈利普遍承压，公司光伏胶膜毛利率明显压缩，但仍凭借差异化产品和供应链管控保持盈利能力大幅领先。2025年，行业“反内卷”政策推进、落后产能加速退出，公司胶膜销量仍保持增长、全年出货约28.10亿平方米，但价格修复滞后，公司营业收入同比下降19.09%至154.91亿元，综合毛利率降至10.96%的周期低点。2026年前三季度，国内装机阶段性回落使胶膜销量同比下降11.89%，但由于二三线胶膜企业逐步退出、产品价格低位企稳，以及二季度产品价格随原材料价格同步上涨的共同影响，2026年前三季度胶膜收入92.94亿元、同比下降12.25%，毛利率回升至16.23%，呈现“量减价稳、减收增利”的特征。

2024至2026年前三季度，电子电路行业周期分化，传统PCB需求承压，AI算力拉动高速板、封装基板带来结构性机遇。公司感光干膜销售量稳步增长，2024年守住基本盘，2025年销量同比增长18.67%，2026年前三季度销量1.70亿平方米，同比增长22.45%，并持续开发和推动验证适配服务器PCB的超高盖孔干膜、mSAP干膜、先进封装干膜等中高端产品。电子材料业务的拓展，丰富了公司的产品矩阵，可以对冲光伏主业波动，打开第二增长曲线，提升非光伏新材料板块营收与利润贡献，完善精密涂布技术平台复用价值。电子材料业务虽然前景广阔，但当前仍然面临高端载板干膜认证周期长，普通干膜价格竞争激烈，核心原料及配方仍与国际龙头存在差距，盈利释放偏慢的特征。

2024至2026年前三季度，公司功能膜材料铝塑膜业务持续放量增长，成为公司重要的新材料增长极。2024、2025年稳步上量，2026年增长提速，销量、营收同步提升，毛利率改善。公司实现头部电池大客户突破，进入主流动力、

储能软包供应链，实现稳定批量供货，配套电芯蓝膜形成组合供应优势。依托铝塑膜柔性封装特性，公司同步推进半固态、钠离子电池配套验证，布局固态电池封装方案。随着半固态、钠电产业化提速，铝塑膜长期应用空间持续打开，助力公司软包电池材料业务持续发展。

2024至2026年前三季度，公司涂布材料事业部整合光伏背板、3C电子胶带、新能源保护膜等涂布业务，经营总体平稳、结构持续优化。光伏背板作为传统基本盘保持稳健经营，受行业需求与价格波动影响出货有所承压，但交付与客户合作保持稳定。转型升级方面，公司加快开发锂电电芯蓝膜等新能源保护膜产品，推出多规格、多色系蓝膜及终止胶带，匹配主流客户量产需求并稳定供货，成为事业部新的成长方向。

综合来看，光伏材料决定短期利润的基础与修复弹性，电子材料提供中期成长的确定性，功能膜材料和涂布材料是后期的营收和利润的增长点。

公司近三年相关经营指标具体如下：

经营指标	2024年	2025年	2026年1—9月
营业收入（亿元）	191.47	154.91	106.38
归母净利润（亿元）	13.08	7.70	11.31
扣非净利润（亿元）	12.83	6.71	9.82
总资产（亿元）	212.12	206.19	217.46
归母净资产（亿元）	164.12	164.41	170.66
综合毛利率	14.74%	10.96%	16.37%
加权平均ROE	8.19%	4.72%	6.74%
研发投入规模/占比	6.57亿元/3.43%	4.68亿元/3.02%	3.21亿元/3.01%
经营活动现金流量净额（亿元）	43.89	14.62	6.76

数据来源：公司2024年、2025年年度报告及2026年第三季度报告。2026年1—9月数据未经审计。

（一）营业收入与净利润的变化及原因

营业收入由2024年度的191.47亿元降至2025年度的154.91亿元、同比下降19.09%，2026年前三季度降至106.38亿元、同比微降9.76%。2024年以价格下行为主，胶膜单价随原材料树脂及组件价格下行同步回落；2025年销量保持增长但价格继续探底，收入下降主要由价格下行所致；2026年价格低位企稳、环比回升，销量却因国内装机回落而下降，前三季度胶膜销量同比减少。这一变化说明，公司收入端的波动主要由行业周期和价格传导决定，市场份额总体稳定。

归母净利润由2024年度的13.08亿元降至2025年度的7.70亿元、下降41.13%，2026年前三季度回升至11.31亿元、增长64.50%，扣非净利润由2024年度的

12.83亿元降至2025年度的6.71亿元、再回升至2026年前三季度的9.82亿元；综合毛利率依次为14.74%、10.96%、16.37%。2026年的盈利修复主要来自胶膜多轮提价传导、海外销售贡献、感光干膜和铝塑膜盈利增加等。

（二）总资产与业务结构

总资产由2024年末的212.12亿元降至2025年末的206.19亿元、再回升至2026年9月末的217.46亿元；归母净资产由164.12亿元增至164.41亿元、170.66亿元。资产负债率由2025年末的19.52%微升至19.62%，2026年9月末负债总额42.65亿元，其中有息负债主要为“福22转债”30.29亿元；9月末货币资金34.51亿元、交易性金融资产46.08亿元，流动性充裕。

业务结构方面，光伏材料仍是绝对主体，2025年胶膜出货约28.10亿平方米，海外胶膜产能约6亿平方米，海外销售占比26.90%。电子材料成长较快，2025年实现收入6.82亿元、同比增长15.05%，感光干膜销量1.89亿平方米、同比增长18.67%。铝塑复合膜2025年全年销量1,458.53万平方米、同比增长12.56%，实现营收约1.41亿元、同比增长6.25%。

二、管理层对公司提质增效重回报现状的讨论与分析

公司对经营发展质效、公司治理质效、信息披露质效、投资者回报质效和社会责任质效进行了全面评估。总体上，公司在光伏行业下行周期中守住了份额和财务安全边界，2026年前三季度盈利能力修复明显。以下按经营类、回报类、规范类三个方面分析。

（一）经营类指标分析

公司正处于光伏行业的成熟期、电子材料业务及其他新材料业务的投入成长期，结合行业属性和发展阶段，公司选取市场地位、研发投入与产业化进展两项指标作为经营类核心指标，具体分析如下：

1、经营类指标选取

序号	指标类别	现状	目标

1	市场地位	光伏封装材料全球主要供应商，全球市占率多年保持50%左右；电子材料方面，感光干膜稳居国内龙头地位，对标海外杜邦、旭化成、力森诺科等企业。	胶膜全球市场占有率保持50%左右；感光干膜业务继续提升市场份额，全球头部PCB客户供货占比与高端产品结构占比提升。
2	研发投入与产业化进展	研发投入2024年6.57亿元、占比3.43%，2025年4.68亿元、占比3.02%，2026年前三季度3.21亿元、占比3.02%。研发方向紧跟光伏组件行业动向，新增转光胶膜、无酸EVA、皮肤膜、丁基胶等高附加值产品；感光干膜产品实现稳定量产及批量供货。	持续加大研发投入，聚焦高效组件封装材料、高频高速电子材料、高阻隔锂电铝塑膜三大方向推进技术攻关，保持研发投入占营业收入3%以上；发挥全品类封装材料优势，以高性价比整体解决方案提高技术壁垒，同时重点推进太空光伏封装技术研发；电子材料持续突破先进封装用干膜、封装基板用干膜等高端品类，在头部客户完成导入并形成批量销售，提高高端产品占比。

2、经营类指标改善措施

光伏材料以稳定份额、改善盈利、拓展领域为目标：紧跟TOPCon减银与BC组件规模化量产节奏，扩大皮肤膜、丁基胶、转光胶膜、无酸EVA等高附加值产品供货，提升泰国、越南基地光伏胶膜本地化交付能力，抢抓新兴市场装机增长机遇，把全球市占率稳定在50%左右，并突破太空光伏封装技术，以有机硅胶、空间抗辐照玻璃和PI类材料为太阳翼提供多品类封装材料。

电子材料以提升份额、高端占比、全面发展为目标：提升在深南电路、鹏鼎控股、胜宏科技、安捷利美维、东山精密、沪电股份等头部客户的供货份额，加快载板干膜和先进封装干膜等高端产品的导入和销售，深耕FCCL、阻焊干膜等多品类电子材料产品，向全球少数全品类电子材料供应商迈进。

功能膜材料以销量增长、产能扩张、盈利提升为目标：持续推进头部大客户放量，深化动力、储能、3C 锂电龙头的认证与合作，加快高端订单落地，依托铝塑膜与电芯蓝膜配套供货，提升客户粘性与单客价值。稳步推进产能扩建及新产线爬坡，释放规模效应，摊薄制造成本。生产端优化干法、热法工艺，提升良率、降低物料损耗，强化供应链稳定管控。同步布局超薄、固态电池配套等高附加值产品，优化产品结构。通过大客户拓量、产能扩容、精益降本、产品升级协同发力，持续改善营收、毛利率等核心指标，加速铝塑膜国产替代。

涂布材料以转型升级、扩大销售、开发新品为目标：稳固光伏背板基本盘，保障现有订单交付，维持业务稳健发展。重点加大电芯蓝膜市场拓展力度，推进核心客户认证与放量，打造规模销售收入。同步推进产品转型升级，积极布局其他精密涂布新品，丰富产品矩阵。持续优化生产工艺、管控成本，提升良率与交付效率，通过光伏背板、电芯蓝膜、多元精密涂布协同发展，持续改善营收结构与盈利水平。

（二）回报类指标分析

1、回报类指标选取

序号	指标类别	现状	目标
1	现金分红	2024年度每10股派2.60元、合计6.78亿元、占归母净利润51.82%；2025年度每10股派1.50元、合计3.91亿元、占50.79%；2026年半年度首次实行半年度分红，每10股派1.20元、合计3.13亿元、占半年度归母净利润37.13%。	2026年度合计分红比例不低于50%；推动中期分红常态化、制度化；2027年内完成《未来三年（2027—2029年）股东分红回报规划》编制并披露。
2	投资者关系管理	2026年已召开三场业绩说明会，总经理、独立董事、财务负责人、董事会秘书出席；常态化召开定期报告业绩交流会；上证e互动、投资者热线、邮件与现场接待常态化运行；股东会设置中小投资者互动交流环节。	增加投资者交流覆盖的广度及深度：2027年度计划召开业绩说明会不少于3场；召开定期报告业绩交流会不少于3场；参与券商策略会不少于4次。
3	ESG管理	截至2026年三季度末，公司已取得华证、中证AA级评级、Wind A评级、海外知名评级机构BBB评级。	2027年公司将夯实ESG治理体系，完善ESG指标常态化归集机制；持续巩固主流评级机构对公司ESG表现的较高认可，推动评级水平稳中有进。

2、回报类指标改善措施

在现金分红方面，公司自上市以来严格执行利润分配政策法规及《公司章程》要求，坚持稳健、可持续的分红策略；在分红节奏上，公司积极落实监管机构关于推动一年多次分红的政策要求，在2026年首次实行半年度分红，分红节奏由“年度一次”向“年度+中期”过渡，实现股东回报兑现周期的缩短。未来根据经营业绩情况，公司推动中期分红常态化、制度化，分红资金以经营现金流和既有货币资金为主，不因分红压缩必要的资本开支；建立分红与ROE、资

本开支周期的匹配测算，避免超能力分红。

在投资者关系管理方面，公司常态化开展现场调研、业绩交流会、业绩说明会、线上交流、上证e互动交流等活动，主动传递公司价值、经营情况与战略规划；认真倾听投资者意见建议，及时回应市场关切，增进投资者对公司的了解与认同，构建长期稳定信赖的投资者关系。2027年全年召开业绩说明会不少于3场、定期报告业绩交流会不少于3场，参与券商策略会不少于4次。

在ESG管理方面，进一步发挥董事会战略与可持续发展委员会统筹作用；对照交易所可持续发展报告指引及ISSB等国际准则，完善量化指标与数据采集机制，提升披露可比性与可信度；持续巩固主流评级机构对公司ESG表现的较高认可，推动评级水平稳中有进，将ESG优势转化为估值优势。

（三）规范类指标分析

1、规范类指标选取

序号	指标类别	现状	目标
1	公司治理结构	2025年8月取消监事会，相关职权由董事会审计委员会行使，董事会由7名增至9名并设1名职工代表董事；2026年10月补选独立董事刘晓松，接任审计委员会召集人、薪酬与考核委员会委员；不存在董秘、独立董事长期空缺或履职不合规情形。	各专门委员会规范运作、议事规则落地；独立董事现场工作不少于15日、专项调研不少于2次；2027年按期完成董事会换届，保持专业结构稳定。
2	信息披露质量	2025年度财务报告经天健会计师事务所审计，出具标准无保留意见；定期报告与临时公告按期披露，募集资金使用与管理符合相关法规要求；公司信息披露工作评价已连续2年获得上海证券交易所“A”评级。	严格执行《信息披露管理办法》，巩固信息披露质量，严把公告编制审核关口，确保重大披露零差错，力争做到零更正；信息披露工作评级继续保持高评级。
3	内控与合规	严格按照内部管理规章制度进行规范治理，相关内部控制制度覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，公司内部控制制度完整、合理并得到了有效执行。	持续完善内控体系建设，强化募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域管控；向“关键少数”及核心岗位人员及时推送监管动态，并每年安排合规培训不少于2次、覆盖率100%。

2、规范类指标改善措施

在公司治理与信息披露方面，一是做实专门委员会。审计委员会对财务报告、内控与外部审计实施全过程监督；薪酬与考核委员会把经营业绩情况与高管薪酬考核相结合；战略与可持续发展委员会关注重大项目投资及进展情况，统筹双碳路径、ESG报告编制等工作；提名委员会对董事、高管的任职资格和履职情况实施年度评估，保障换届与补选有序衔接；保障独立董事现场工作不少于15日、专项调研不少于2次。二是严格执行公司《信息披露管理办法》，巩固信息披露质量，切实强化分级审核把关机制，严把公告编制审核关口，提升信息披露文件的准确性与规范性。在确保信息安全与合规的前提下，探索引入AI智能校验工具辅助核查数据勾稽与文字表述一致性，明确工具使用边界与操作规范，未公开信息不上传外部公共模型，确保未公开信息不被泄露。

在内控与合规方面，持续完善内控体系建设，围绕募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域，继续加大管控力度，确保制度执行得到有效落实。同时，进一步扩大合规培训范围，以多样化的形式向“关键少数”及核心岗位人员及时推送监管动态，推动合规要求落到日常工作当中；并每年安排合规培训不少于2次、覆盖率100%，推动合规意识向全员延伸。

三、提质增效重回报行动方案目标汇总

（一）财务类或经营类指标及行动计划

序号	指标类别	现状	目标	风险
1	市场地位	光伏封装材料全球主要供应商，全球市占率多年保持50%左右；电子材料方面，感光干膜稳居国内龙头地位，对标海外杜邦、旭化成、力森诺科等企业。	胶膜全球市场占有率保持50%左右；感光干膜业务继续提升市场份额，全球头部PCB客户供货占比与高端产品结构占比提升。	光伏行业全球装机增速放缓、贸易政策与关税调整；电子材料行业新客户认证周期长，高端产品性能与海外竞品尚存在差距。
2	研发投入与产业化进展	研发投入2024年6.57亿元、占比3.43%，2025年4.68亿元、占比3.02%，2026年前三季度3.21亿元、占比3.02%。研发方向紧跟光伏组件行业动向，新增转光胶膜、无酸	持续加大研发投入，聚焦高效组件封装材料、高频高速电子材料、高阻隔锂电铝塑膜三大方向推进技术攻关，保持研发投入占营业收入3%以上；发挥全品类封装材料优势，以高性价比	新型电池技术路线迭代，未能及时研发适配新型电池的封装材料；电子材料领域高端客户认证不及预期、良率

		EVA、皮肤膜、丁基胶等高附加值产品；感光干膜产品实现稳定量产及批量供货。	整体解决方案提高技术壁垒，同时重点推进太空光伏封装技术研发；电子材料持续突破先进封装用干膜、封装基板用干膜等高端品类，在头部客户完成导入并形成批量销售，提高高端产品占比。	与产能爬坡偏慢；领军型研发人才储备不足。

（二）回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

序号	指标类别	现状	目标
1	现金分红	2024年度每10股派2.60元、合计6.78亿元、占归母净利润51.82%；2025年度每10股派1.50元、合计3.91亿元、占50.79%；2026年半年度首次实行半年度分红，每10股派1.20元、合计3.13亿元、占半年度归母净利润37.13%。	2026年度合计分红比例不低于50%；推动中期分红常态化、制度化；2027年内完成《未来三年（2027—2029年）股东分红回报规划》编制并披露。
2	投资者关系管理	2026年已召开三场业绩说明会，总经理、独立董事、财务负责人、董事会秘书出席；常态化召开定期报告业绩交流会；上证e互动、投资者热线、邮件与现场接待常态化运行；股东会设置中小投资者互动交流环节。	增加投资者交流覆盖的广度及深度：2027年度计划召开业绩说明会不少于3场；召开定期报告业绩交流会不少于3场；参与券商策略会不少于4次。
3	ESG管理	截至2026年三季度末，公司已取得华证、中证AA级评级、Wind A评级、海外知名评级机构BBB评级。	2027年公司将夯实ESG治理体系，完善ESG指标常态化归集机制；持续巩固主流评级机构对公司ESG表现的较高认可，推动评级水平稳中有进。
4	公司治理结构	2025年8月取消监事会，相关职权由董事会审计委员会行使，董事会由7名增至9名并设1名职工代表董事；2026年10月补选独立董事刘晓松，接任审计委员会召集人、薪酬与考核委员会委员；不存在董秘、独立董事长期空缺或履职不合规情形。	各专门委员会规范运作、议事规则落地；独立董事现场工作不少于15日、专项调研不少于2次；2027年按期完成董事会换届，保持专业结构稳定。
5	信息披露质量	2025年度财务报告经天健会计师事务所审计，出具标准无保留意见；定期报告与临时公告按期披露，募集资金使用与管理符合相关法规要	严格执行《信息披露管理办法》，巩固信息披露质量，严把公告编制审核关口，确保重大披露零差错，力争做到零更正；信息披露工作评级继续保

		求；公司信息披露工作评价已连续2年获得上海证券交易所“A”评级。	持高评级。
6	内控与合规	严格按照内部管理规章制度进行规范治理，相关内部控制制度覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，公司内部控制制度完整、合理并得到了有效执行。	持续完善内控体系建设，强化募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域管控；向“关键少数”及核心岗位人员及时推送监管动态，并每年安排合规培训不少于2次、覆盖率100%。

四、投资者交流渠道

行动方案实施期间，投资者可通过以下渠道就公司经营发展及本行动方案提出意见建议，公司将认真梳理、逐项研究投资者的意见建议，持续提升发展质量：

投资者热线：0571-61076968

电子邮箱：fst-zqb@firstpvm.com

通信地址：浙江省杭州市临安区锦北街道福斯特街8号

线上平台：上证e互动

五、其他说明及风险提示

本行动方案包含的发展战略、经营目标等前瞻性表述，系公司现阶段拟定的规划安排，不构成对投资者的业绩承诺。受宏观环境、行业政策、市场需求变化等多重因素影响，方案后续实际实施结果与预期可能存在差异，存在不确定性，敬请投资者理性判断、注意投资风险。

特此公告。

杭州福斯特应用材料股份有限公司董事会

二零二六年十一月二十一日