

## 贵州振华新材料股份有限公司

### 关于2025年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告

### 暨2026年度“提质增效重回报”专项行动方案

为深入践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，切实维护全体股东利益，贵州振华新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“振华新材”）于2025年5月8日发布了《关于2024年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨2025年度“提质增效重回报”专项行动方案》，并于2025年8月16日发布了《2025年度“提质增效重回报”专项行动方案半年度评估报告》，对方案实施情况进行了中期评估。

自行动方案发布以来，公司董事会及管理层积极组织落实各项举措，在复杂严峻的市场环境中持续推进相关工作。2026年4月23日，公司召开第七届董事会第二次会议，审议通过了关于《2025年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨2026年度“提质增效重回报”专项行动方案》的议案，对2025年行动方案实施成效进行系统评估，并明确2026年专项行动方案，具体内容如下：

#### 一、聚焦主业经营，深化战略转型

公司自设立以来，始终专注于锂离子电池及钠离子电池正极材料的研发、生产与销售，终端应用覆盖了新能源汽车、电动二三轮车、3C消费电子及低空经济等领域。正极材料作为锂离子动力电池的核心关键材料，其性能直接影响锂离子电池的能量密度、循环寿命、安全表现等核心性能指标。

##### （一）公司2025年经营情况概况

2025年，在动力电池领域磷酸铁锂路线占比持续提升、三元材料整体需求增长受限的行业背景下，公司作为三元正极材料核心供应商，经营面临多重挑战与压力。一方面，受下游市场需求结构性转变影响，公司传统优势产品5系三元材料市场份额持续萎缩，而新一代6系高电压材料等新产品虽已完成客户认证，但报告期内尚未形成大规模订单，未能弥补传统产品需求下滑带来的缺口，导致产品销量持续下降，产能利用率处于低位；另一方面，公司在钠离子电池正极材料、

固态电解质、富锂锰基等前沿技术领域虽取得研发突破并实现部分产品百吨级出货，但其规模化效益的释放仍有待相关终端产业化的整体推进。同时，公司持续面临国内新能源汽车政策环境调整、国际经贸形势复杂多变，以及锂钴镍等关键原材料价格波动带来的供应链管理难题，由于未在产业链资源端进行布局且缺乏有效的价格对冲机制，公司成本控制与盈利能力持续承压。总体而言，2025年公司在行业周期性调整、技术路线迭代与市场竞争加剧的背景下，积极推动产品研发与技术转型，但经营业绩仍承受阶段性压力。报告期内，公司实现营业收入142,846.82万元，同比下降27.16%；归属于上市公司股东的净利润为-43,238.51万元，减亏幅度达18.06%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-44,515.91万元，减亏幅度达16.71%。

## **（二）2026年改善措施及经营计划**

### **1. 加速产品落地，实现量产突破**

目标：推动新产品从“样品验证”迈向“批量销售”，打造新增长点。

具体措施：报告期内，公司新一代6系三元材料已完成客户认证，重点推进规模量产准备工作，通过全流程质量管控体系建设、生产工艺参数优化及供应链协同能力提升，全力为后续订单集中释放筑牢品质基础；推动8系及9系三元材料在海外商用车电池项目顺利实现批量销售，打开国际高端商用车市场，并持续拓展其在高端电动工具及动力电池领域的应用边界。前瞻布局新兴赛道，紧抓低空经济与固态电池发展机遇，加快9系超高镍三元材料、固态电解质及富锂锰酸锂等前沿材料在下一代电池技术中的应用验证与性能优化。

### **2. 深化市场开拓，优化客户结构**

目标：构建均衡、健康、有韧性的客户生态，降低单一市场波动风险。

具体措施：一是多元化市场拓展。在巩固新能源汽车核心市场的基础上，加速向重型商用车、低空经济、二/三轮车、3C数码、电动工具及人形机器人等高附加值领域拓展，提供差异化的产品解决方案。二是客户生态深化。在保持国内第一梯队优质用户合作基础上，加快国内第二梯队优质客户的开发与上量，同步深化与LGES、三星SDI、丰田等海外客户的合作，通过多元化布局有效分散单

一市场与客户风险。

### **3. 强化供应链协同，提升成本韧性**

目标：构建安全、稳定、高效且具备成本竞争力的供应链体系。

具体措施：一是上游战略协同。依托参股公司红星电子的无机法除杂工艺，提升镍、钴、锰、锂等关键金属的自主回收保障能力，平抑原材料成本波动。二是动态精细管理。全面推行低库存、高周转的存货管理策略，建立原材料价格监测与预警机制，灵活调整采购计划，严控存货减值风险。三是供应商优化。完善供应商动态评价体系，深化与核心战略供应商的合作，推行集中采购，提升议价能力与供应稳定性。

### **4. 优化资产运营，把控投资节奏**

目标：提升存量资产效益，审慎规划增量投资，实现资产效率与市场需求动态匹配。

具体措施：一是产能弹性管理。在产能利用率有效提升前，暂缓大规模资本开支；密切跟踪市场复苏信号，根据6系及高镍三元材料需求增长情况，适时启动贵阳、义龙生产线技改，以“技改”替代“新建”实现高效扩产。二是前瞻产能布局。加快年产百吨级聚阴离子钠电正极材料、年产千吨级固态电解质的中试线建设，为规模化生产积累核心工艺数据。

### **5. 持续降本增效，夯实质量底座**

目标：实现单位制造成本最优与绿色可持续竞争力的协同提升。

具体措施：将降本增效贯穿于研发、采购、生产、销售全链条，动态调整产线配置以提升小批量、多品种定制化生产能力，通过提升制造良率、优化单耗能耗及提高关键金属回收率，持续降低单位制造成本。严格履行信息披露义务，将ESG理念深度融入经营决策，积极响应全球绿色供应链要求，推进生产环节降碳减排，以高质量产品和可持续商业模式提升公司在国内外主流客户供应链中的核心竞争力。

## **二、坚持创新驱动，增强发展动能**

公司将科技创新作为引领企业发展的核心驱动力，积极响应国家发展新质生产力的战略号召，依托在锂离子电池正极材料领域深厚的技术积淀与前瞻性布局，持续加大研发投入，优化产品结构，通过材料体系的迭代升级与前沿技术的商业化落地，为提升公司长期价值奠定坚实基础。报告期内，公司研发投入合计9,424.63万元，同比增长4.56%，占营业收入比例为6.60%；申请发明专利31项，取得发明专利授权12项；申请实用新型专利15项，取得实用新型专利授权13项。

通过持续深化现有材料体系的技术升级与前瞻布局下一代前沿材料，公司正将技术创新势能转化为产品竞争优势和发展动能。2026年，公司将继续保持与战略匹配的研发强度，优化研发组织与资源配置：一是确保研发投入强度不低于2025年水平，聚焦钠离子电池、固态电池等已具备一定先发优势的领域，加速其产业化进程；二是完善“产学研用”协同创新机制，深化与高校及科研院所的合作，整合外部资源，加速前沿技术成果转化。三是强化研发的市场导向，建立以客户需求与产业化落地为核心的评价体系，加强研发人才梯队建设与绩效激励，激发创新活力。

### 三、完善公司治理，筑牢发展根基

公司始终将治理体系设置于战略高度，致力于持续优化董事会运作、强化内部控制、维护股东权益，并将ESG（环境、社会及治理）理念深度融入治理实践，以更高标准推动治理能力现代化，为长期价值增长与高质量发展奠定基石。

#### （一）优化治理结构，强化履职效能

2025年7月，公司根据中国证监会《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》，依法合规完成了监事会的调整工作，明确了董事会审计委员会在监督职能上的核心地位，并同步修订了《公司章程》及相关内部制度，确保了监督职责的平稳过渡与有效履行。同期，通过职工代表大会民主选举产生了职工代表董事，使员工权益保障上升至董事会战略决策层面，提升了公司治理的民主性与包容性。

2026年，公司将全面贯彻落实新《公司法》及《上市公司章程指引》的监管要求，系统推进公司治理体系优化升级：一是修订完善《公司章程》及相关配套

制度，确保制度建设与监管新规同步；二是建立健全常态化政策跟踪机制，通过专项学习、定期研讨等方式确保新规落实到位；三是强化新一届董事会履职效能，提升决策科学性与执行力。

## **（二）推进可持续发展，提升ESG绩效**

2025年，公司持续深化可持续发展战略，连续第十年发布《可持续发展报告》，系统展示了在环境、社会及治理（ESG）领域的实践成果与创新举措。在绿色低碳发展方面，公司再度荣获“国新杯•ESG金牛奖碳中和二十强”，彰显了在行业内的突出表现。同时，义龙生产基地获评国家级绿色供应链，贵阳生产基地荣获省级“零碳工厂”与绿色供应链双项认证，体现出公司在不同层级绿色制造体系建设中的扎实进展。此外，公司万得ESG评级提升至AA级，进一步巩固了在绿色制造与可持续发展领域的示范引领地位。

2026年，公司将持续完善ESG管理架构与指标体系，在节能减排、资源循环、员工发展、供应链责任、社区共建等领域制定可量化、可考核的年度目标，并继续高质量编制与发布ESG报告，积极响应国内外主流ESG评级，提升公司在资本市场的绿色影响力。

## **四、保障合规履职，压实“关键少数”责任**

2025年，公司积极组织董事、高级管理人员、董事会办公室工作人员及财务相关人员，通过线上及线下方式参加监管部门、上市公司协会等组织的各类合规培训7次，持续强化合规意识与履职能力。报告期内，公司未发生违规减持、内幕交易等违法行为。

2026年，公司将建立常态化合规培训与政策传达机制，加强对控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员的廉洁从业与信息披露规范教育。同时，严格执行内幕信息知情人登记管理制度，强化履职承诺与责任追究，切实维护上市公司利益。

## **五、践行投资者为本，完善回报机制**

自上市以来，公司始终重视投资者回报，并在《公司章程》中明确了利润分配的相关政策。在保障正常经营与长远发展的前提下，公司积极与投资者共享经

营成果。自2021年于科创板上市至今，公司已累计派发现金红利4.46亿元。由于公司2025年度经营业绩亏损，根据《公司章程》有关规定，公司暂不满足现金分红的前提条件，该事项已经公司第七届董事会第二次会议审议通过。

2026年，公司将把改善经营业绩作为回报股东的根本前提，持续完善投资者回报机制。一旦经营局面得到实质性改善，具备分红条件时，公司将积极研究实施包括现金分红在内的多种回报方式，与广大投资者共享发展成果。

## **六、加强投资者沟通，提升信披质量**

公司致力于推动信息披露从“满足合规要求”向“主动价值传递”升级，在法定信息披露框架内，积极探索通过公告、新闻稿、官方网站、社交媒体等多渠道，以清晰易懂的方式主动向市场传达公司在新产品突破、新客户导入、新技术落地等方面的积极进展，减少信息不对称，稳定并提升市场预期。

### **（一）拓展沟通渠道，促进双向交流**

2025年，公司通过多元化方式保持信息传递的及时、透明与有效。全年组织开展机构投资者调研交流活动8次，接待46人次；通过上证e互动平台回复投资者提问47条，回复率100%，日均接听投资者咨询电话约2次。公司董事、高级管理人员及董事会办公室工作人员认真对待每一次沟通，积极回应市场关切。

2026年，公司将持续拓展多元化沟通渠道，构建“定期报告为主、专项沟通为辅、即时回应为补充”的沟通体系，提升透明度与可理解性。通过上市公司公告、业绩说明会、上证e互动、投资者热线等多种形式，围绕行业趋势、经营策略、产品结构、研发方向、产能与项目、风险应对等核心议题持续输出“可验证信息”，帮助广大投资者深入了解公司经营情况。

### **（二）常态化业绩说明会，提升沟通质效**

2025年，公司共召开及参与4次业绩说明会，分别为：2024年度暨2025年第一季度业绩说明会、2025年贵州辖区投资者集体接待日暨2024年度业绩说明会、2025年半年度科创板节能环保行业集体业绩说明会及2025年第三季度业绩说明会，就各报告期的经营成果及财务状况与股东进行互动交流和沟通。

2026年，公司将继续常态化开展业绩说明会，针对投资者集中关注的技术路线、资本开支、客户结构等问题，提高回应质量，并适时组织投资者调研活动，增进投资者对公司的直观了解与认同。

## 七、其他说明及风险提示

本方案中涉及的2026年经营计划、发展目标等表述，均基于公司当前所处行业形势、市场环境及公司实际情况制定，不构成公司对投资者的业绩承诺或实质保证，敬请广大投资者注意投资风险，理性理解计划、预测与承诺之间的差异。

公司董事会及管理层将以最大的决心和努力推动本行动方案的执行，并将在定期报告及相关公告中持续披露行动进展。公司亦将积极践行上市公司责任，努力提升公司经营绩效与治理水平，切实回馈投资者的关注与信任，进一步维护公司在资本市场的形象。

特此公告。

贵州振华新材料股份有限公司

2026年4月25日