

# 上海海优威新材料股份有限公司

## 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的理念，提高上市公司质量，积极回报投资者，助力市场信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，上海海优威新材料股份有限公司（以下简称“公司”）制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”），并对《行动方案》执行情况进行总结。同时制定《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。具体情况如下：

### 第一部分 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况

2025 年是“十四五”规划收官之年，也是公司“光伏+汽车”双轮驱动战略纵深推进的关键之年。公司坚持以“高质量发展”为主题、以发展“新质生产力”为首责，聚焦新能源、新材料国家战略性新兴产业，坚持“创新是企业核心竞争力”的经营理念，在巩固光伏胶膜主业技术优势的同时，全力推动汽车新型膜产品的市场化突破，实现了从单一赛道向双主业的战略跨越。

#### 一、质：创新为本，光伏主业穿越周期，汽车新业务实现规模化突破

##### （一）光伏主业坚持技术创新，穿越行业低谷

2025 年，光伏行业仍处于周期性调整阶段，公司凭借持续的技术创新能力，巩固了在光伏封装胶膜领域的技术领先地位，保障了主营业务的稳健经营。

##### 1. 六大新品持续优化，助力客户降本增效

2025 年，公司对 2024 年推出的六大新品（转光膜、黑膜、新型共挤、0BB、HTPO、PVE）进行了持续优化和迭代升级。其中，第三代零迁移转光膜在 HJT 组件应用中实现规模化量产，有效减少 HJT 电池每年衰减约 0.5%，为客户创造长期价值。0BB 互联技术覆膜方案进一步完善，可满足不同客户差异化技术路线的需求，助力行业向更高效的互联技术转型。黑膜产品凭借其高反射率特性，在分布式光伏项目中获得广泛应用，可助力电站 25 年多发电 200 万度/MW。

##### 2. 海外技术合作与国际合作深化

2025 年，公司继续贯彻合作共赢理念，与海外同行开展技术授权合作，授

权其使用公司的胶膜配方、设备、工艺等技术，在海外本土生产高品质胶膜产品，实现了技术与品牌的全球化输出。

## （二）汽车新型膜产品实现从“0到1”的产业化突破

2025年，公司汽车事业部高效运转，PDCLC智能彩色调光膜、XPO轻量化环保皮革、PVE智能玻璃封装胶膜三大核心产品全面进入量产阶段，成功实现从产品研发到规模化交付的关键跨越。

### 1. PDCLC 瞬光液晶调光膜实现全球首家标配上车

2025年4月，公司自研PDCLC墨影瞬光液晶调光膜产品实现全球首家标配调光天幕上车，成功应用于上汽智己L6、比亚迪仰望U8L等国内主流新能源车型，标志着公司该款新产品正式产业化成功。该产品凭借其全球领先的深色调光技术、高达99%的紫外线隔绝率以及突出的性价比优势，已渗透下探至20-30万价位的新能源车型，产品技术水平和产业化能力获得行业认可。

与此同时，公司持续加强PDCLC调光膜创新研发力度，产品性能取得跨越式发展，实现墨影倍数增强、彩色瞬光、分区、分档智能控制以及动感智能调光等全新业内首创产品性能，展现突出的技术创新能力和技术领先性。

随着调光膜产品市场渗透率逐步提升，公司已获得的定点项目交付及新车型定点项目持续跟进，对公司产能提出新要求。公司已启动年产200万平方米PDCLC调光膜的扩产项目，积极做好扩产准备。

### 2. XPO 轻量化环保皮革订单稳步交付，产品性能持续提升

2025年，公司XPO轻量化环保皮革产品继续为某海外新能源车型稳定批量交付，工厂生产能力和管理水平稳步提升。产品以其轻量化（重量仅为同等规格PVC材质的60%—75%）、低VOC、食品级安全认证及舒适耐磨等综合优势，获得市场认可。

伴随着产业化交付和客户需求的发展，公司产品的耐磨、耐油污等性能不断提升，产品规模化交付后的成本降低亦带来性价比的持续提升。同时，XPO轻量化环保皮革的颜色、花纹等性能实现创新迭代，为公司获取更多车厂订单项目及在汽车产业的深入发展奠定了基础。

### 3. PVE 玻璃封装胶膜进入市场推广阶段

随着PDCLC调光膜产品逐步交付，与之配套使用的上下两层玻璃粘结胶

膜成为新的发展空间。公司创新研发的降热降噪功能 PVE 玻璃粘结胶膜产品，以其降热降噪功能和更具竞争力的价格，以期替代行业普遍使用的车用 PVB 玻璃粘结胶膜。

2025 年度，该产品研发取得阶段性进展并进入市场推广阶段，目前已在部分车厂进入测试阶段，有望成为公司汽车领域第三个实现定点和量产的高分子膜材料产品。

### （三）加大研发投入，夯实人才梯队

2025 年，公司坚守“研发是公司的核心竞争力”的经营理念，全年投入研发费用 6,980.69 万元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有研发人员 139 名，累计申请专利 400 余项，拥有授权有效专利 138 项。

公司持续加大汽车领域高端技术人才的引进力度，完善研发保密体系建设，通过员工持股计划等激励措施增强研发力量。2025 年，公司汽车事业部研发团队规模较上年同期有较大幅度增长，在液晶材料、高分子合成、光学设计等领域形成了较强的技术储备。

## 二、智：数字化赋能运营，资金管理稳健

2025 年，公司继续加大信息化和数字化投入，全年投入数字化专项资金 540 余万元，持续完善 MES 生产运营管理系统、WMS 智能仓储系统、ERP 系统升级等信息化建设，实现了生产数据、库存数据、财务数据的实时联动与可视化分析，提升了运营决策的精准性和及时性。

在资金管理方面，2025 年光伏行业仍处于调整期，公司持续强化营运资金管控。通过优化供应链管理、提升存货周转效率、加强应收账款回收，公司经营活动产生的现金流量净额继续保持正值。同时，公司通过年度、月度滚动预算机制，严控资金风险，优化资金成本，保障了公司流动性安全。

## 三、治：完善公司治理，压实“关键少数”责任

### （一）持续完善治理制度，提升规范运作水平

2025 年，公司结合新《公司法》的颁布实施，及时修订了《公司章程》《董事会议事规则》《股东会议事规则》等基础性治理制度，进一步完善了法人治理结构。全年共计召开董事会 11 次、股东会 4 次，规范履行决策程序，确保公司治理机构有效运转。

公司组织开展了面向董监高的新《公司法》专题培训，完成证监会、上交所组织的各项培训课程，切实提升履职能力水平。同时，公司对内部控制体系进行了全面梳理和优化，进一步完善了商业秘密保护、信息披露等方面的管理制度。

#### （二）优化考核激励，压实“关键少数”责任

2025年，公司持续优化绩效考核制度，对不同业务板块实施差异化考核。对光伏板块，重点考核降本增效、技术创新和现金流管理；对汽车板块，重点考核市场开拓、客户导入和产能爬坡。考核结果与薪酬紧密挂钩，强化经营团队与股东的利益共担共享。

2025年，公司实施员工持股计划，重点激励汽车领域核心研发及管理人才，充分调动核心骨干的积极性、主动性和创造性。同时，公司组织“关键少数”参加上市公司规范运作、内幕交易防控等专题培训8次以上，增强责任意识和履约意识。

#### （三）深化 ESG 管理，提升可持续发展能力

2025年4月，公司披露中英文版的《2024年度环境、社会及治理（ESG）报告》，全面系统地展示了公司在绿色发展、社会责任、公司治理等方面的实践与成效。2025年，公司持续深化与产业链上下游客户的 ESG 协同，共同推动低碳生产运营。

2025年度，公司继续对公司 ESG 体系进行系统诊断和优化，推动 ESG 工作融入公司日常运营管理。公司在碳排放管理、绿色供应链建设、员工关怀等方面取得了积极进展，可持续发展能力不断提升。

### **四、摯：诚挚对待投资者，提高投资者回报**

#### （一）保持坦诚沟通，切实保护中小投资者利益

2025年，公司继续保持与投资者的积极沟通，全年共计召开业绩说明会6次，召开投资者电话会议53次，接待现场调研38次、参加路演活动33次、参加策略会13次，答复上证e互动投资者问题9个，投资者咨询电话保持畅通。公司高管多次参加券商策略会及投资者交流会，向市场和投资者充分介绍行业发展动态、公司经营情况以及面临的机遇与挑战，帮助投资者更全面、准确地了解公司。

(二) 积极谋划，为未来回报投资者创造条件

2025年，受光伏行业周期性调整及公司新业务仍处于投入期等因素影响，公司经营业绩尚不具备现金分红条件。公司从长远发展角度出发，将有限的资金优先用于保障研发投入、新业务产能建设及日常运营，为未来提升盈利能力、增强核心竞争力奠定基础。公司将持续努力提升经营业绩，争取早日具备分红条件，积极回报投资者。

## 第二部分 2026年度“提质增效重回报”方案

公司积极响应并践行“以投资者为本”的发展理念，2026年坚持以“高质量发展”为主题、以专注发展“新质生产力”为首责，坚守研发是企业核心竞争力、以创新求发展的经营理念，全力推动汽车新型膜产品的规模化放量，巩固光伏胶膜主业的稳健经营，加快海外市场布局，提升公司盈利能力和抗风险能力，努力实现2026年度各项任务和指标。具体行动方案如下：

### 一、聚焦光伏主业，持续技术创新，穿越行业周期

2026年，公司将继续聚焦光伏封装胶膜主业，坚持技术创新驱动，为客户提供性价比更优的封装解决方案，巩固行业领先地位。

(一) 持续优化六大新品，助力客户降本增效

2026年，公司将根据市场需求和技术演进趋势，持续优化转光膜、黑膜、新型共挤、0BB、HTPO、PVE等六大新品的性能指标和成本结构。重点推进第三代零迁移转光膜在HJT组件领域的大规模应用，进一步提升HJT组件的稳定性和发电效率。加快0BB互联技术覆膜的产业化进程，满足客户对更高效率、更低成本封装方案的需求。持续优化新型共挤结构，助力TOPCon组件进一步降本。

(二) 加强前沿技术储备，引领行业技术迭代

2026年，公司将密切关注光伏技术前沿发展趋势，持续开展钙钛矿组件封装技术研究，推进四大封装方案的技术成熟和产业化验证。加强BIPV、柔性组件等差异化应用场景的封装胶膜技术研发，为光伏产业的多元化发展提供技术支撑。

(三) 深化国际合作，优化全球供应链布局

2026年，公司将积极探索与海外同行的技术授权合作，进一步扩大公司在

全球光伏胶膜市场的影响力和市场份额。同时，持续优化全球供应链布局，提升对海外客户的服务能力和响应效率。

## 二、全力推动汽车新型膜产品规模化放量，打造第二增长曲线

2026年，公司将以汽车事业部为核心，聚焦PDCLC智能彩色调光膜、XPO轻量化环保皮革、PVE玻璃封装胶膜三大核心产品，加快产能建设、市场拓展和产品迭代，力争实现汽车业务收入的跨越式增长。

### （一）加快PDCLC调光膜产能建设与市场渗透

2026年，公司将重点推进年产200万平方米PDCLC调光膜扩产项目的投产及稳定运行，确保2026年新增定点项目的批量交付。同时，加快推动PDCLC产品从汽车天幕向侧窗、后挡风玻璃等多场景应用延伸，推出彩色瞬光、分区智能控制等二代产品，提升产品附加值和市场竞争力。公司将持续深化与主流车用玻璃厂商的战略合作，积极拓展海外整车厂客户，提升全球市场份额。

### （二）提升XPO轻量化环保皮革的规模交付能力

2026年，公司将进一步提升XPO产品的产能规模，优化生产工艺，降低生产成本。在巩固海外知名新能源车厂批量供应的基础上，加快国内主流新能源车企客户的项目导入，扩大在汽车智能座舱、高端家居等领域的应用份额。同时，公司将持续开展产品迭代，开发更多颜色、纹理和功能特性的产品系列，满足市场多元化需求。

### （三）推动PVE玻璃封装胶膜的多元化应用

2026年，公司将继续推进PVE玻璃封装胶膜在汽车天幕、侧窗等领域的应用拓展，加强与玻璃深加工企业的技术协同，提供定制化封装解决方案。同时，积极开拓建筑幕墙、BIPV等新兴应用领域，参与相关行业标准制定，提升产品在高端建筑市场的品牌影响力。

## 三、持续完善公司治理，提升规范运作水平

2026年，公司将严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》等法律法规和监管要求，结合监管新规，持续优化完善法人治理结构、制度体系和重大事项决策机制。

### （一）健全治理制度，强化内部监督

公司将结合监管政策变化和公司发展实际，及时修订完善以公司章程为基

础的治理制度体系。强化董事会独立董事及各专门委员会的监督指导作用，保障独立董事有效履职，促进科学高效决策。加强监事会监督职能，健全内部控制体系，持续提升内控水平，确保公司规范运作、稳健发展。

#### （二）规范控股股东、实际控制人行为

公司将进一步规范控股股东、实际控制人行为，严格限制可能对上市公司产生重大不利影响的同业竞争，强化对非重大不利影响同业竞争的披露要求。进一步完善关联交易的识别、审议要求，确保关联交易的必要性、公允性和合规性，严格执行关联交易回避表决制度。

#### （三）提升数字化管理水平，赋能业务发展

2026年，公司将继续加大数字化投入，推动MES、ERP、WMS等系统的深度整合和数据贯通，实现生产运营、供应链管理、财务核算的全面数字化。加强数据分析和决策支持能力，为经营管理提供更加精准的数据支撑。

### 四、提高信息披露质量，加强投资者关系管理

2026年，公司将更加重视投资者，尤其是中小股东的利益保护，持续提升信息披露质量和投资者关系管理水平。

#### （一）优化信息披露，提升透明度

公司将继续夯实信息披露管理制度，以投资者需求为导向，优化披露内容，提高披露文件的可读性和可理解性。确保信息披露的及时性、准确性和完整性，提升上市公司透明度，帮助投资者更好地了解公司价值和经营情况。

#### （二）拓展沟通渠道，增进投资者认同

为进一步做好投资者沟通和服务，公司将积极组织业绩说明会、业绩交流会、策略会、路演等各类投资者沟通活动，及时披露投资者关系活动记录表，认真回复上证e互动等平台提问。公司还将探索建立定期回访与沟通机制，促进股东与公司的良性互动，增进投资者对公司的了解和认同。

### 五、强化“关键少数”责任意识，完善薪酬管理制度

#### （一）落实新规要求，完善薪酬管理制度

根据2025年修订的《上市公司治理准则》要求，公司将制定或修订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，明确薪酬结构、绩效挂钩机制、递延支付与薪酬追索等核心内容，确保薪酬管理规范透明，激励约束并重。

## （二）强化绩效考核，压实责任担当

公司将持续优化绩效考核制度，对经营团队设立科学合理的任期制契约化考核指标，考核结果与薪酬紧密挂钩。同时，继续实施股权激励计划，强化核心骨干与股东的利益共担共享。

## （三）加强合规培训，提升履职能力

公司将定期组织“关键少数”参加法律法规、公司治理等方面的专题培训，重点加强新《上市公司治理准则》的宣贯，提升合规意识和专业素养。

## 六、坚持稳健经营，积极创造条件回报股东

2026年，公司将在稳健经营的前提下，持续推进光伏主业穿越周期，加快汽车新业务规模化发展，提升公司盈利能力和抗风险能力。

### （一）聚焦主业发展，提升经营业绩

公司将统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，全力提升公司业绩，努力实现汽车业务收入的快速增长和光伏主业的稳健经营，为持续回报股东奠定坚实的业绩基础。

### （二）积极创造条件，为未来分红打好基础

鉴于当前光伏行业仍处于周期调整阶段，且公司汽车新业务仍处于投入期，2026年公司经营业绩尚不具备现金分红条件。公司将优先将资金用于保障研发投入、新业务产能建设及日常运营，夯实发展基础。同时，公司将努力提升经营业绩，积极创造条件，争取早日具备分红条件，在条件具备时积极回报投资者。公司将继续通过股份回购等方式维护公司价值和股东利益。

## 七、行动方案的执行与后续持续评估

公司未来将坚持“创新为核心竞争力”的理念，贯彻执行公司已制定的“提质增效重回报”行动方案并持续评估改善，及时履行信息披露义务。继续专注主业，重点发展汽车新产业，提升公司核心竞争力、盈利水平和风险管理能力。通过提升业绩表现、规范公司治理，积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，为客户、员工、股东创造价值，回报社会，促进资本市场平稳健康发展。

## 八、其他事项

本报告所涉及的公司规划、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，敬请投资者注意相关风险。

上海海优威新材料股份有限公司

2026年4月17日