

合力泰科技股份有限公司

关于公司未弥补亏损达到实收股本三分之一公告

公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。

合力泰科技股份有限公司（以下简称“公司”）第七届董事会第二十九次会议审议通过了《关于公司未弥补亏损达到实收股本三分之一的议案》。现将有关情况公告如下：

一、情况概述

根据华兴会计师事务所(特殊普通合伙)为公司出具的《2025年度审计报告》，截至2025年12月31日，公司2025年度实现归属于上市公司股东的净利润为2,272.33万元，截至2025年12月31日，公司合并报表未分配利润金额为-136.09亿元，母公司未分配利润为-108.32亿元，公司未弥补亏损金额为136.09亿元，实收股本总额为74.79亿元，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一。

根据《公司法》及《公司章程》的相关规定，公司未弥补亏损金额达到实收股本总额三分之一时，需提交股东会审议。

二、未弥补亏损的主要原因

报告期内，业务结构优化与电子纸高增长、历史财务费用大幅下降及经营效率提升，公司实现归属于上市公司股东的净利润为2,272.33万元，但由于以前年度公司存在连续亏损情况，以致2024年末公司合并报表未分配利润金额为-136.32亿元，尚不能覆盖前期累计亏损。

三、应对措施

（一）聚焦主业，以存量提质稳基本盘

1.电子纸业务

（1）海外布局提速，抢占全球市场份额

快速释放越南工厂海外低成本产能，优先承接东南亚、北美核心客户订单，完成德国子公司设立与团队搭建，深耕欧洲智慧零售、智慧工业市场，突破当地头部商超、工业自动化客户，构建“东南亚制造 + 欧洲营销”的海外双循环体系。

（2）产能优化升级，夯实规模与成本优势

快速完成新厂区整体搬迁，同步推进产线智能化改造，提升存量产线自动化率，产品良率突破98%，单位制造成本下降15%。启动中小尺寸电子纸产能扩产项目，聚焦电子价签、智能穿戴细分赛道，以规模效应摊薄固定成本，提升毛利率。

（3）生态协同深耕，锁定百亿级应用场景

深化与上下游头部企业战略合作，联合开发智慧零售、智慧教育、智慧医疗等百亿级场景解决方案，2026 年落地 3-5 个标杆项目，带动模组、整机、服务一体化订单，客户黏性与议价能力双提升。抢抓电子纸行业增长拐点，重点突破彩色电子纸、柔性电子纸技术，2026 年推出差异化新品，抢占高端市场，避免低价竞争。

2.通用显示业务

一是聚焦 POS、家电、水电气表三大优势市场，深化与头部品牌客户合作。二是优化产品结构，聚焦高附加值定制化产品，推动黑白液晶业务毛利率回升至20%以上。二是工控业务方面，实施产能整合，降低管理成本，加大中高端产品开发力度，拓展细分市场和海外客户。三是智能穿戴业务方面，继续巩固与现有头部客户合作的的优势。四是车载触控显示方面，在已有中小尺寸车载触控模组业务基础上，积极寻求面板厂商战略合作，探索布局中尺寸车载触控显示领域。

（二）抓住机遇，以增量拓展创利润增长点

1.电子纸业务

一是在电子标签场景，提供从EPD模组到整机制造给有需要的价签客户，进一步提高客户黏性和附加值议价空间。二是围绕电子阅读器产品开发更多应用，

如在AI+教育市场中，提供教学场景、教务场景、家长辅导场景等多个场景下的一揽子人工智能解决方案，推出教育终端+教育行业大模型，形成软件+硬件一体的综合解决方案能力，增强客户侧市场竞争力。三是围绕电子纸扩展更多业务领域，在电子纸+消费电子、电子纸+物流、电子纸+无感支付等场景，提供AI+IoT双轮驱动的解决方案，基于数据帮助客户快速定位出提效降本的机会点，降低创新成本，提高产品在客户侧的使用体验和商业价值，增强公司竞争力。

2.通用显示业务

一是以存量客户为根基，深耕金融手持和智能家居行业，同时在车载、医疗和储能等方面拓展业务；二是向零售、工业、汽车、医疗、消费类应用等各个细分市场展示合力泰品牌、产品和技术，继续开发工控类的新客户；三是在原有穿戴手表市场基础上，继续开拓可穿戴市场；四是定期推动客户技术交流，扩大新技术领域合作，提前布局和规划附加值高的产品系列合作。

（三）加强经营管理，以降本增效提盈利水平

加强经营管理是公司扭亏的重要保障，公司将围绕扭亏目标构建战略闭环管理，完善绩效管理体系并将业绩目标分解至各业务单元，同时巩固研发体系、聚焦优势品种开发；通过全流程降本，对标行业标杆从产品设计源头协同各环节降本，优化供应链管理降低采购成本，加大技改投入、强化精益生产，降低综合成本与无效能耗，同时拓展全球市场，全面提升核心竞争力。

特此公告。

合力泰科技股份有限公司董事会

2026年4月10日