

上海海顺新型药用包装材料股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

在 2025 年这个充满挑战与机遇的年份，公司在董事会的正确领导下，积极应对国内外经济环境的复杂变化，努力克服各种困难，不断寻求和把握新的市场机遇，在市场营销、品牌建设、数字化转型、技术创新、品质管理、降本增效等方面取得了进步。我谨代表公司管理层就 2025 年度工作情况向董事会汇报如下：

一、2025 年度公司总体经营情况

2025 年，面对复杂动荡的宏观经济形势与日趋白热化的行业竞争格局，上海海顺新型药用包装材料股份有限公司（以下简称“公司”）始终锚定“以医药包装为核心，新能源、新消费业务协同并进、突破增长”的战略航向，锚定药用包装材料、新能源材料、新消费材料三大核心业务板块，统筹推进各项经营部署。

报告期内，公司直面原材料价格波动引发的成本压力、市场竞争加剧等多重挑战，坚持以技术创新为核心驱动力，稳步推进全球化市场布局。2025 年公司实现营业收入 11.05 亿元，较上年同期略有下降，毛利率亦有所下滑。虽短期经营业绩受外部环境影响有所波动，但公司业务结构持续优化，公司强化核心技术的研发，全球化市场布局向纵深推进，经营发展的底层支撑持续夯实，为企业长期可持续发展筑牢坚实根基。

二、2025 年主要工作回顾

1、技术研发工作

报告期内，公司以技术创新为发展内核，持续深化研发驱动战略，成功构建起“高研发投入、强专利壁垒、深产学研协同、严行业标准引领”的全链条创新体系。2025年度公司研发投入金额高达5,597.19万元，同比增幅达6.98%，以高强度的资金注入为核心技术攻关与产品迭代升级筑牢坚实后盾。

在人才梯队建设方面，公司坚持“内部培育+外部引智”双轨并行的策略，打造高素质复合型人才矩阵。对内，公司搭建了系统化的人才成长通道，通过举办技术大赛、开展专项技能培训、推行导师带教制度等多元化举措，全面提升员工专业能力与技术素养。对外，公司精准锚定行业高端人才，重点引进具备前沿技术视野与丰富项目经验的高层次人才，持续优化技术团队的专业结构与梯队层次。

在知识产权布局方面，公司将专利保护作为构筑核心竞争力的关键抓手，截至2025年12月31日，已累计取得专利212项。其中发明专利37项、实用新型专利167项、外观设计专利8项，形成覆盖核心技术与产品的严密专利防护网。与此同时，公司高度重视技术成果的产业化转化，依托自主知识产权成功开发出多款高性能新材料产品；截至报告期末，公司已拥有170项药包材登记号、35项DMF备案，为产品拓展国内外市场打通关键路径。

2025年，公司在技术创新和行业标准参与上取得了实际进展。一方面，继续与东华大学开展产学研合作，推进单一材质高阻隔软包装材料的研发与优化，同时将软包装碳足迹可视化平台投入实际应用。另一方面，围绕药品安全包装、儿童安全包装等方向开展技术攻关，在结构与材料性能上实现突破。全年公司深度参与多项国家标准制定，包括 GB/T 25163-2025、GB/T 45453-2025，以及 GB/T 21302《包装用塑料复合膜、袋通则》修订工作，以实际行动推动行业技术规范升级。

2、生产管理工作

在生产管理领域，公司以智能化升级与精益化管控双轮驱动为核心，全面革新生产运营模式。一方面，公司积极引入国内外领先的智能化生产线，并融合物联网技术，搭建起覆盖生产全流程的数字化监控系统，实现从原料投放到成品下线的全环节数据追踪与实时管控；与此同时，公司持续攻坚工艺优化，通过对生产工序的迭代升级与流程再造，不断提升生产效率。另一方面，在供应链协同层面，公司推行集中化采购模式，与核心供应商建立长期稳定的战略合作关系，通过集中采购、价格锁定等方式，助力采购部门实现降本增效目标。

在质量管理体系建设上，公司构建了一套覆盖全业务链条的高标准、严要求的质量管控体系，并通过多项权威体系认证，为产品品质筑牢防线。目前，公司已顺利通过药包材 GMP 对应的 ISO15378 认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001

职业健康安全管理体系认证，同时斩获 ISO13485 医疗器械质量管理体系认证与 FSSC22000 食品安全体系认证、ISO50001 能源体系、ISO14064、RCS 认证、GRS 认证、CNAS 认证等，形成了贯穿研发、采购、生产、销售全流程的标准化管理体系，以严苛的质量标准保障产品的稳定性与可靠性。

3、市场营销工作

公司锚定“精准定位客群、技术赋能产品、生态协同发展”的核心市场策略，以市场需求为导向，通过精细化客群分层与需求挖掘，实现目标客户的精准触达与深度服务；持续强化技术研发与产品创新融合，以核心技术赋能产品升级，提升产品核心竞争力与市场适配性；同时积极联动产业链上下游合作伙伴，构建共生共赢的产业生态，深化多方协同发展效能。围绕这一核心策略，公司全面推进市场营销体系的迭代升级，优化营销布局、创新运营模式、完善服务体系，以适配市场发展新趋势，进一步夯实市场竞争优势，驱动公司高质量可持续发展。

在核心主业医药包装领域，公司采取“深耕存量、拓展增量”的双线作战策略。一方面，针对存量市场实施精细化客户分层管理，重点强化与头部药企的合作黏性，通过打通 ERP 系统数据链路，构建“研发-生产-服务”全链条深度绑定的合作模式，稳固市场基本盘；另一方面，公司精准捕捉行业发展机遇，积极布局多元化获客渠道，

不仅常态化参与行业展会与专业技术研讨会，还通过新媒体营销等形式，多维度挖掘潜在客户资源。

面对全球化竞争浪潮，公司主动出击开拓海外市场版图，构建起“展会参展+海外设点+本土合作”三位一体的国际化拓展路径。报告期内，公司亮相法国、孟加拉国、阿尔及利亚、美国、马来西亚、韩国、埃及、德国、日本等多个国家的专业展会，向全球客户集中展示核心产品优势与尖端技术实力；同时通过设立海外办事处、与当地优质合作伙伴缔结战略联盟等方式，搭建起高效的本地化服务网络。

在新消费、新能源两大新兴赛道，公司紧跟行业发展趋势，聚焦技术前沿方向，凭借技术研发优势成功推出多款契合市场需求的创新产品，公司以场景化营销为抓手全力开拓增量市场，为自身打造第二增长曲线注入强劲动力。

4、市值管理

公司2025年严格遵循《上市公司监管指引第10号——市值管理》要求，围绕“价值创造、价值实现、价值经营”三位一体理念，系统推进市值管理工作，在做好生产经营的同时有效落实股份回购、现金分红、员工持股计划及产业并购等工作。报告期内，公司全年累计回购股份投入资金7,780.54万元（不含交易费用），实施两次现金分红合计派发8,744.44万元。2025年1月公司完成了2024年员工持股计划的非交易过户，2026年度公司将大力提升公司业绩，让员工

分享到公司持续成长带来的收益，实现股东利益、员工利益与企业发展深度统一。报告期内，公司全资子公司苏州海顺包装材料有限公司完成对苏州海顺光电科技有限公司 100%股权、广东正一包装有限公司 100%股权的收购，以产业协同夯实市值管理价值创造根基。在投资者关系管理方面，公司强化信息披露透明度，通过“互动易”平台及线上线下路演回应投资者关切问题，确保重大经营决策、战略规划等信息及时准确披露。面对资本市场波动，公司主动加强预期引导，邀约接待机构调研，力争市值水平与高质量发展成果相匹配。

三、2026 年经营计划

1、坚守药包材主业基本盘，筑牢核心竞争壁垒

药包材业务是公司的立业之本与技术核心载体。依托冷冲压成型、高阻隔精密涂布、多层共挤等核心技术，公司已在国内固体药包市场稳居龙头地位，并与阿斯利康等国际顶尖药企建立长期稳定的合作关系。

2026 年，公司将紧跟行业发展趋势，推动药包业务的技术迭代与产品升级，重点研发单一材质可回收复合材料、高性能药包瓶/管等绿色化、功能化产品。同时，持续升级质量控制体系，打造更高标准的药品包装安全解决方案，全方位保障药品流通与使用安全。

在市场拓展层面，公司将实施“存量深耕+增量突破”双轨策略：一方面，为现有客户提供一站式包装解决方案，深化合作粘性；另一

方面，聚焦生物制剂包装、中药现代化包装等新兴细分领域，以需求为导向驱动技术创新，完成产品定型并快速抢占市场份额。

全球化布局上，公司将持续参加 CPHI 全球制药原料展等国际顶级行业展会，重点开拓中东、日韩、欧洲等核心市场，通过技术展示与客户深度互动，巩固在高阻隔药包领域的国际竞争优势。

此外，公司将深度践行可持续发展战略，扩大再生原料应用比例，拓展可回收复合材料的应用场景，并搭建碳足迹可视化平台，为客户提供可追溯的低碳包装服务，以绿色化转型引领行业发展。

2、拓展新消费场景，培育第二增长曲线

在医药包装业务稳健增长的基础上，公司将依托功能性膜材料项目的投产契机，加速向新消费领域跨界拓展，打造第二增长极。

技术端，公司将以技术创新为核心驱动力，聚焦食品、消费电子、半导体等黄金赛道，重点研发镀氧化铝膜、标签膜、高温耐煮膜、保护膜等系列产品，丰富功能性膜材料产品矩阵，构建差异化技术壁垒。

市场端，公司将采取“头部绑定+全域拓展”策略：一方面，深度绑定新消费领域头部客户，强化品牌标杆效应；另一方面，通过国内外行业展会、社交媒体等多渠道发布最新技术成果，精准触达细分市场客户群体。

产能端，公司将全力保障功能性膜材料产线的稳定高效运行，强化供应链协同能力，推进智能化工厂建设，大幅提升生产交付效率，推动新消费业务成为公司营收增长的核心支柱。

3、攻坚新能源材料赛道，实现跨越式发展

新能源材料是公司实现跨越式发展的关键引擎。依托药包材领域积累的复合技术优势，公司已自主研发出耐电解液腐蚀的铝塑膜产品，并成功切入 3C 电池供应链。

2026 年，公司铝塑膜业务将聚焦技术升级、产能释放、市场攻坚三大核心任务：在技术方面，持续完善干法、热法两大核心工艺，突破产品性能瓶颈，构建难以复制的技术壁垒；在生产方面，加速生产流程优化与工艺迭代，推进产线智能化升级，实现降本增效，满足规模化交付需求；在市场方面，全面做好销售网络建设，持续提升在 3C 电池及储能市场的渗透率，抢占头部客户份额，同时通过攻坚核心性能指标，力争成功打入动力电池供应链，打开更大市场空间。

4、强化市值管理，释放长期价值潜力

2026 年，公司将在做好业绩增长的同时，继续严格遵循《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》要求，围绕“价值创造、价值实现、价值经营”三位一体理念，继续推进市值管理工作，在做好生产经营的同时做好信息披露、投资者关系管理，有效落实股份回购、现金分红及员工持股计划、并购等工作。信息披露方面，公司始终严

格遵循证券法规要求，构建了完善且规范的制度体系，包括《重大信息内部报告制度》《信息披露事务管理制度》《市值管理制度》以及《内幕信息知情人登记管理制度》等多项制度；同时技术赋能信息披露，完善信息披露复核机制，实现信息披露从“合规披露”向“价值传递”升级，及时、准确地向市场传递公司重要信息。投资者关系管理方面，公司将不定期邀请机构投资者调研，在互动易上及时回答投资者关注的问题，做好舆情管理及快速响应。股东回报层面，2025年积极推进现金分红，报告期内实施两次现金分红合计派发8,744.44万元，回报投资者。同时为了促进公司长期、持续、健康发展，调动员工的积极性和创造性，公司于2025年1月初完成了2024年员工持股计划的非交易过户，2026年将全力推动业绩提升，以达到员工持股计划的解锁条件。面对资本市场波动，公司全年累计回购股份投入资金7,780.54万元，后续将回购股份用于可转债转股，优化资本结构。不仅如此，公司将聚焦产业链整合，积极挖掘并购机会，横向并购高阻隔材料企业强化技术壁垒，报告期内公司完成了对正一包装、海顺光电的并表，2026年将继续聚焦业务整合与资源协同，优化产能布局，提升市场份额，强化合规风控，实现价值跃升。

2025年，公司在董事会的领导下，直面复杂市场环境，以技术创新驱动发展，以战略布局拓展空间，在药包材主业深耕、新领域突破及市值管理等方面均取得阶段性成果，为未来发展筑牢根基。展望2026年，公司将继续深耕药包材核心赛道，加速新消费与新能源领域的产能释放与市场攻坚，同步强化市值管理与投资者回报，以更开

放的姿态拥抱全球化机遇，以更稳健的步伐推进可持续发展战略。全体海顺人将凝聚共识、协同奋进，全力实现“三到五年营收再上新台阶”的中长期目标，持续为股东、客户、员工及社会创造更大价值，奋力谱写公司高质量发展的新篇章！

上海海顺新型药用包装材料股份有限公司

总经理：黄勤

2026年3月26日