

# 北京高盟新材料股份有限公司

## 2025 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

我代表公司经营层向董事会作总经理工作报告，请予以审议！

2025 年，公司在董事会和经营班子的团结带领下，坚定践行“战略引领，创新驱动国际化；项目攻坚，提质上量增人效”的指导思想，持续夯实主营业务，积极拓展新业务领域，不断加快海外布局，营业收入保持增长势头，发展韧性显著增强。公司确立“3+1”产品发展战略，即：领先发展复合粘接材料、争先发展交通功能材料、加快发展电气功能材料、突破发展光学显示材料，为持续创造价值、持续深耕精进锚定了战略方向。

2025 年，公司各项工作稳步开展，取得扎实成效。国内市场各业务板块持续壮大，大客户开发和新领域项目导入取得突破，国际市场业务布局深化拓展，新设香港子公司，增设印尼办事处与行业部，强化本地运营和资源协同。公司多个工程项目按计划推进，南通高盟年产 4.6 万吨电子新能源胶粘剂项目已进入试生产阶段；年产 12.45 万吨胶粘剂新材料及副产 4800 吨二乙二醇技改项目一期工程已完成土建工程、六车间安装工程、节能系统工程、信息化控制系统工程、粉料输送系统工程、反应釜系统等多项工程系统调试与联动运行调试，二期工程一车间、三车间技改完成拆除工作，2026 年 3 月开始设备安装配管，预计 2026 年 10 月完成安装和调试；清远贝特新材料有限公司一期增资扩建项目正在推进中。此外，公司技术创新体系进一步完善，PLM 系统顺利上线，创新平台打造和产学研合作扎实推进，创新成果转化效率显著提升；组织能力建设和精细化运营管理持续夯实，信息化和数字化建设赋能业务开展效果显著。

### 一、2025 年经营情况

#### 1、主要财务指标

单位：元

	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入（元）	1,319,455,634.63	1,180,843,554.66	11.74%	1,035,401,516.74
归属于上市公司股东的净利润（元）	103,980,050.96	135,360,442.32	-23.18%	-345,206,686.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	90,801,430.87	115,506,543.40	-21.39%	-361,228,694.04

经营活动产生的现金流量净额（元）	-16,400,599.50	-26,069,986.68	37.09%	84,545,056.90
基本每股收益（元/股）	0.25	0.32	-21.88%	-0.80
稀释每股收益（元/股）	0.25	0.32	-21.88%	-0.79
加权平均净资产收益率	6.49%	8.78%	-2.29%	-19.72%
	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
资产总额（元）	2,546,188,194.68	2,318,594,744.47	9.82%	2,102,681,804.89
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,630,057,818.37	1,588,690,417.99	2.60%	1,555,891,212.21

## 2、分季度财务指标

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	286,166,951.95	310,855,623.82	354,732,529.79	367,700,529.07
归属于上市公司股东的净利润	38,619,778.95	38,005,175.43	37,845,239.44	-10,490,142.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,021,903.53	38,460,387.23	37,032,122.67	-20,712,982.56
经营活动产生的现金流量净额	-73,833,293.42	38,262,561.39	6,367,015.52	12,803,117.01

## 3、主营业务分析

单位：元

	2025 年		2024 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,319,455,634.63	100%	1,180,843,554.66	100%	11.74%
分行业					
复合粘接材料	708,754,590.25	53.72%	663,621,914.09	56.20%	6.80%
交通功能材料	462,073,094.22	35.02%	374,844,355.60	31.74%	23.27%
电气功能材料	148,484,340.65	11.25%	142,281,477.90	12.05%	4.36%
其他	143,609.51	0.01%	95,807.07	0.01%	49.89%
分产品					
NVH 隔音减振降噪材料	328,515,216.56	24.90%	262,103,351.99	22.20%	25.34%
胶粘剂及树脂	987,573,865.69	74.85%	907,488,074.14	76.85%	8.82%
其他	3,366,552.38	0.26%	11,252,128.53	0.95%	-70.08%
分地区					
东北	11,157,449.28	0.85%	12,512,198.86	1.06%	-10.83%

海外	176,144,414.62	13.35%	182,226,417.32	15.43%	-3.34%
华北	199,507,672.77	15.12%	168,033,547.95	14.23%	18.73%
华东	441,099,340.20	33.43%	362,956,438.32	30.74%	21.53%
华南	280,159,172.44	21.23%	289,344,534.69	24.50%	-3.17%
华中	154,063,520.69	11.68%	110,568,695.81	9.36%	39.34%
西南	57,324,064.63	4.34%	55,201,721.71	4.67%	3.84%
分销售模式					
直销	1,319,455,634.63	100.00%	1,180,843,554.66	100.00%	11.74%

#### 4、费用分析

单位：元

	2025年	2024年	同比增减	重大变动说明
销售费用	76,538,443.19	63,958,940.50	19.67%	
管理费用	49,838,813.51	54,591,862.13	-8.71%	
财务费用	-6,002,012.19	-13,890,758.11	56.79%	主要系存款利息减少且汇兑损失增加所致
研发费用	81,720,784.74	81,909,576.35	-0.23%	

#### 二、市场拓展工作

2025年，公司市场拓展工作成果显著，国内大客户稳步上量，新客户、新产品、新领域收入占比提升，国际化战略布局持续深化，各业务板块实现多元突破，展现出强劲的协同增长态势。复合粘接材料2025年收入同比增长6.8%，功能型溶剂胶的销量取得了稳步增长，药包用胶粘剂产品得到客户的广泛认可，无溶剂胶在包装领域销量继续高速增长；低碳涂层材料大客户合作逐步深入；交通功能材料2025年收入同比增长23%，新客户增长强劲，成功突破船舶用胶细分市场，动力电池用胶成功切入多家主流PACK厂家，NVH隔音减振降噪产品多业务场景发展，业务拓展从传统燃油车向新能源汽车、轨道交通、船舶、低空飞行器、人形机器人等多领域延伸；电气功能材料聚焦电气、光伏设备用绝缘树脂、胶粘剂等核心产品，推进市场拓展与客户结构优化，2025年收入同比增长4%；光学显示材料部分产品在标杆客户获得持续验证通过，成功替代进口实现小批量销售。

2025年，为保障公司战略有效落地，公司适时进行组织架构变革，成立国际事业部和应用技术部，调整优化技术中心架构，统一整合营销资源和技术服务资源，提升快速响应和服务客户的专业化能力；持续推进海外办事处建设，新设香港子公司，增设印尼办事处与行业部，建设对标海外市场的研发体系，公司全球业务拓展步伐明显加快。

#### 三、技术创新体系完善和成果转化工作

2025年，公司积极推动研发创新体系化、数字化转型，全面上线PLM系统并与CRM、ERP系统打通，项目成果转化效率不断提升。2025年，公司持续深化“内联外合增效益”的创新

理念，以“长期平台化合作、双方资源共享”为目标，扎实推进产学研合作项目高效落地。公司平台与资质建设扎实推进，武汉华森获评湖北省专精特新企业，清远贝特在“创客广东”、“华炬杯”、“创新清远”及中国创新创业大赛中屡获殊荣。

2025年，公司在以下研发项目取得较大进展：

复合粘接材料方面，在无溶剂领域，成功开发高阻隔材料复合用功能性无溶剂胶，耐水煮/蒸煮性能优异，已实现进口产品替代；成功开发符合食品安全法规、无PAA风险的脂肪族无溶剂胶粘剂。在功能性胶粘剂领域，针对食品药品软包装推出高固含功能型粘合剂、功能型聚醚胶、符合EU10法规的铝塑高温蒸煮胶、耐苛性添加剂专用胶等高端产品，市占率国内领先。

低碳涂层材料方面，公司中试定型和量产了多款新产品，包括一般工业用高光树脂和消光树脂、建材级高光和消光树脂、户内及户外低温160℃固化的产品、户外非耐候级双组份消光树脂等。

交通功能材料方面，在车用胶粘剂领域，车身复合材料胶粘剂解决了低表面能材料的粘结问题；汽车密封胶系列增加多个型号，满足客户差异化需求，超长保质期汽车密封胶产品持续得到验证，成功应用于海外客户；在水性聚氨酯领域持续投入和重点建设，具备聚酯、水性聚氨酯分散体、水性聚氨酯胶粘剂三环的产业链技术，极大增强水性聚氨酯产品的市场竞争力；在动力电池胶粘剂领域，通用型IPN多元结构胶、IPN多元导热结构胶、聚氨酯结构胶、导热结构胶、灌封胶等产品持续改善性能，使用自主合成的聚醚、聚酯、生物基多元醇等从根源解决技术难点，核心技术国内领先；新推出了低气味结构胶、导热胶、储能行业专用导热胶等产品；在NVH隔音减振降噪材料领域，重点推进MPPE新材料的研发和生产自动化升级，实现吸塑裁切一体化。

电气功能材料方面，在电力设备用灌封树脂领域，开发的低局放中压浇注绝缘树脂在绝缘性能、高低温寿命实验测试中领先行业水平；汽车电容灌封树脂已通过样品测试和客户现场审核，并完成小批量供货；工业电容灌封胶性能优异，并完成了客户现场审核；在光伏设备用胶粘剂领域，单组分密封胶和双组份灌封胶产品已实现量产，并着力进行降本工作。在电工电气用绝缘树脂领域，主要针对变压器/电机用浸渍绝缘树脂、电子胶、感光油墨和三防绝缘树脂进行产品研发，无溶剂有机硅绝缘树脂的国产化替代稳步推进，高耐热特种有机硅绝缘树脂在军工应用方面取得突破。

光学显示材料方面，偏光片用压敏胶产品在标杆客户获得持续验证通过，成功替代进口实现小批量销售，偏光片保护膜用压敏胶已通过下游偏光片企业的测试，各项指标达到客户

要求，触控屏触控模组用OCA胶填充性、粘接力和耐候性均达到客户要求。

公司始终重视技术创新，不断加大研发投入，重视研发人才队伍建设，积极开展知识产权保护工作。报告期内，公司研发投入8,172.08万元，占营业收入的6.19%；研发团队有博士11名，硕士80名。通过完善引才机制，构建系统化培养体系，打造开放协同的创新环境，着力打造一支高素质、高水平的研发团队。知识产权管理成果丰硕，截至2025年12月底，公司申请发明专利236项，其中178项已获得国家发明专利授权，58项申请已获受理；共申请实用新型专利90项，其中79项已获得实用新型专利授权，11项申请已获受理；共申请注册商标证书30件（包括3件国际注册商标证书），共取得2项软件著作权证书。

#### **四、组织能力和运营管理工作**

2025年，公司围绕战略落地、价值高效创造持续开展组织能力建设，通过开展硬仗管理，逐层分解战略目标任务，打造战略落地过程管理能力，赋能各业务板块成果输出；公司完成了组织架构优化设计和流程体系梳理，系统提升公司市场拓展和技术创新能力；推动运营管理向精细化迈进，通过精益管理，公司超额完成年度降本目标；智能化管理持续推进，实现多系统模块数据打通与协同，促进经营管理加速提效；供应链和生产管控继续强化，为业务拓展提供坚实保障。

内控管理和财务管理方面，通过开展管理专项分析、年度预算管控、资金管理、专项审计和风控管理等多项工作，不断强化财务核算和审计监督职能，保障公司合法合规经营，守好公司经营合规底线。

信息化建设和流程管理方面，PLM系统、CRM自研、降本增效、档案管理、投资管理、硬仗管理等实现快速开发与上线，搭建EPROS流程管理软件平台，聘请外部专家赋能，稳步推进流程管理工作。

#### **五、文化建设和人才引育工作**

企业文化建设方面，系统构建多层次、立体化的文化传播与实践体系。公司各基地文化墙和宣传展厅持续更新优化，公司宣传片和司歌广泛传播，通过开展文化培训、组织主题团建、落实节日关怀等多种方式，不断深化员工对企业价值观的理解与认同，推动公司文化理念融入组织发展。

公司人才引进和培育工作成绩突出，2025年完成社招和校招人才30余人，多名博士和行业专家加盟公司，截至2025年底，公司硕士及以上人数达149人，较上年增加28人，硕士占比16.16%，人才储备进一步夯实。人才培育初见规模，持续开展雏鹰计划、飞鹰计划、中

流砥柱、高屋建瓴、HR 人才班等培训项目，岗位辅导、导师带徒等模式逐渐成熟，人才价值转化效率加速提升。

## 六、工程项目和安全环保工作

2025年，工程项目各项工作稳步推进。南通高盟年产4.6万吨电子新能源胶粘剂项目已进入试生产阶段；年产12.45万吨胶粘剂新材料及副产4800吨乙二醇技改项目一期工程已完成土建工程、六车间安装工程、节能系统工程、信息化控制系统工程、粉料输送系统工程、反应釜系统等多项工程系统调试与联动运行调试，二期工程一车间、三车间技改完成拆除工作，2026年3月开始设备安装配管，预计2026年10月完成安装和调试。工程项目相关的流程、制度和体系化建设逐步完善，工程项目管理迈向标准化、信息化。

2025年，公司持续强化安全环保管理，完善安全管理体系，11名员工取得注册安全工程师资格，为安全管理构筑了坚实的人才和专业基础；通过各基地交叉互检和隐患整改，有效提升各基地安全管理能力和质量，切实保障公司与员工的生命财产安全。

## 七、2026 年度经营计划

### （一）产品研发计划

2026 年，公司将致力于战略深耕，锚定在复合粘接材料、交通功能材料、电气功能材料、光学显示材料战略布局，做精做强现有业务，积极探索高附加值新赛道，打造多个战略级增长点，打造海外研发平台，重点打造海外核心产品，提升战略产品竞争力。进一步强化创新管理体系建设，通过 IPD 能力建设重构研发全生命周期流程，推动 PLM 系统高效运行；系统性推进产学研合作及其成果转化落地，打通需求获取和成果转化机制流程，实现新增至少两个合作项目及成果产出目标；加强技术体系内部协同，全面提升研发成果转化效率。

### （二）市场拓展计划

2026 年，公司将着力加速新增产能的市场转化与份额提升，督促各业务板块完成分解目标。同时，销售工作持续推进标准化建设，通过借鉴国外优秀企业管理方法论，优化现有 LTC 流程，完善 CRM 系统功能，并与 PLM、ERP 等系统进一步数据贯通，形成可复制、可持续的增长机制。持续聚焦大客户与新客户、新产品、新领域开发突破，构建多元、可持续的客户生态。2026 年，公司将进一步夯实越南、泰国、印尼等现有办事处运营，推动俄罗斯办事处落地，规划非洲、美洲办事处布局，重点突破东南亚、中东、前苏联国家及其他新兴经济体市场，探索海外制造能力，多措并举加快全球化拓展步伐。

### （三）产业和区域布局计划

2026年，公司将全力保障南通高盟年产4.6万吨电子新能源胶粘剂项目整体验收落地，扎实推进年产12.45万吨胶粘剂新材料及副产4800吨乙二醇技改项目加速建设，继续推进清远贝特新材料有限公司一期增资扩建项目，同时准备EPP、MPPE连续发泡与UV胶两大新材料工艺的研发与产业化项目的硬核攻坚。

公司将持续深化内生式发展与外延式并购双轮驱动的发展模式，在产业布局上聚焦战略协同，优先通过外延式并购加速拓展电气功能材料与光学显示材料业务，为长远发展注入新动能。

#### **（四）管理能力提升计划**

2026年，公司将聚焦精益管理，构建以精益智造为核心，集成财务管理、战略管理、人力资源以及投资管理等系统的专业化运营平台；全面推进以IPD为核心的管理变革，打造从市场需求到产品上市全过程数字研发平台；深度借鉴国外优秀企业管理模式，启动营销体系的标准化、数字化转型；深化组织能力系统化建设，持续推进高端人才引进，持续强化财务审计工作，持续落实安全生产管理工作。

#### **（五）合规和风控管理计划**

2026年，公司将结合《公司法》《上市公司治理准则》等相关法律法规和规章要求，持续提升公司治理水平和治理效率，完善合规经营管理体系，深化独立董事及专门委员会履职效能，优化董事、高管的薪酬考核体系与履职能力提升机制，严格执行信息披露管理制度，强化财务管控与审计监督职能，提升资金配置效益，深化业财融合，实现风险识别前移、管控精准有效，为公司高质量发展构筑安全防线。

路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。2026年是公司推进战略深耕的关键之年，本人将与管理层一起，紧紧围绕“战略深耕，创新驱动国际化；精益管理，夯实平台增效益”的经营指导思想，凝心聚力，务实担当，推动各项工作扎实落地，聚焦研发突破与业务拓展，以市场为导向，以客户为中心，以创新为驱动，全力锻造核心竞争壁垒，全面提升核心竞争力，共同开创价值增长新篇章！

北京高盟新材料股份有限公司

总经理 陈登雨

2026年3月24日