

统一低碳科技（新疆）股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2025 年是中国润滑油行业深度转型、存量竞争与结构升级并行的关键一年。面对基础油价格波动、新能源替代加速、新国标落地、行业集中度持续提升的多重挑战，统一股份紧紧围绕“低碳润滑+智慧液冷”双轮驱动战略，在行业结构性调整中实现经营质量稳步提升、转型布局全面落地。现将公司 2025 年度经营工作、行业环境、存在问题及 2026 年工作规划报告如下，请予审议。

一、2025 年经营环境与行业格局研判

2025 年中国润滑油市场呈现总量平稳、高端紧缺、低端过剩，结构发生明显变化的特征。受新能源汽车保有量突破 4000 万辆影响，传统发动机油需求温和下行，电驱油、减速器油、储能液冷流体等新品类需求快速增加。

（一）政策端，2025 年国家集中发布多项润滑油及冷却液新国标，倒逼产品升级与行业出清

汽油机油 GB 11121-2025 于 6 月 30 日发布，新增 SP/GF-6 系列、低粘度要求及 LSPI 防护；柴油机油 GB 11122-2025 同日发布，新增 D1 自主高端规格、低 SAPS 要求，全面适配国六；冷却液领域新增两部国标——GB 29743.2-2025《电动汽车冷却液》于 3 月 28 日发布、10 月 1 日实施，强制电导率 $\leq 100 \mu\text{S}/\text{cm}$ 以适配高压电池；GB 29743.3-2025《燃料电池冷却液》于 8 月 29 日发布、2026 年 3 月 1 日实施，针对电堆热管理强化绝缘与防腐。新国标的密集出台，将低端产能出清门槛大幅提高，也为具备技术储备的企业开辟了高端替代空间。

（二）竞争端，国际品牌固守高端，本土头部加速整合，行业从价格竞争转向技术、低碳、服务、供应链综合竞争

在此背景下，公司坚持央企背景与独立润滑油品牌双优势，以低碳为底色、以新能源为增量、以渠道为根基、以研发为壁垒，在行业调整期稳住基本盘、抢占新赛道，实现从传统油品供应商向新能源热管理流体解决方案商的战略跃迁。

二、2025 年核心经营成果：逆势而上，全面突破

2025 年，公司实现销量及营业收入连续三年正增长，核心经营成果体现了战略定力与转型韧性，核心指标如下：

维度	关键指标	2025年表现	备注
市场地位	全球排名	全球润滑油品牌排名升至 第25位 ，亚太稳居 第11位 ，中国本土品牌 第6位	跻身第一梯队，国货崛起中坚力量，每一分份额都是信任累积
财务质量	营收规模	全年实现营业总收入 24.11亿元 ，同比增长 4.2% ，润滑油脂主营收入占比超90%	核心主业根基稳固，在存量竞争中守住基本盘
业务结构	销量表现	润滑油脂销量同比增长 4.30% ，防冻液销量同比增长 30.35%	连续三年逆势正增长，公司12·18经营大会产生的订单超7亿元，奠定了2026年销售开门红
战略前瞻	场景覆盖	深入 128个 应用场景，覆盖高铁、风电、港口、数据中心	全面实现进口替代，以可靠产品力赢得“国货之光”声誉
社会责任	低碳领跑	全年碳减排 11.85万吨 ，万得ESG评级升至 AAA级 ，在53家油气公司中 排名第一	绿色名片擦得锃亮，行业顶尖，在中国8000多家上市公司中位列前100

上述扎实的经营业绩，为公司2026年正式启航的“稳赢战略”奠定了坚实基础——稳，来自于连续三年逆势增长的经营底盘、3.44亿元的经营现金流、90%以上的主业根基；赢，来自于128个应用场景的深度覆盖、AAA级ESG的行业领跑、新能源液冷的战略卡位。

三、2025年重点工作：六大关键行动，夯实发展根基

2025年，我们总结为六大关键行动：

（一）技术驱动与协同降本

引入新基础油与添加剂，自主研发优化配方。深化“联合研发+协同生产”模式，全体系维度降本，在低碳润滑油等产品线形成显著成本与性能竞争力。依托T-lab低碳润滑实验室，聚焦减碳专利、液冷配方、长寿命添加剂三大方向，研发投入同比增长，专利储备与认证壁垒持续加厚。公司产品全面适配2025年发布的新国标要求：汽油机油、柴油机油已完成SP/GF-6及D1规格升级，冷却液满足电动车电导率 $\leq 100 \mu\text{S/cm}$ 及燃料电池绝缘防腐要求，技术领先性进一步巩固。

（二）液冷赛道前瞻卡位

加大液冷研发投入，与领先的动力电池、充电桩制造企业建立合作。在新能源车、储能、数据中心、风电四大赛道抢占技术高地，覆盖锂电池隔膜生产线、动力电池生产工厂、储能电池冷却系统、数据中心备用发电机组等32个新能源场景。引入战略投资人**4亿元**增资，为新产能投建筑牢基础。

（三）品牌战略清晰化

明确“低碳+液冷”双轨定位，通过持续传播获得市场认可。连续多年受邀参加联合国气候大会，参与起草温室气体管理国家标准。公司累计斩获5项国家节能产品奖、89项高新技术成果和超过400项产品认证，其中227项OEM产品认证，203项为国际权威机构认证，国货品牌国际竞争力持续增强。

（四）供应链韧性打造

依托“1+N”战略合作工厂协同网络，支撑多SKU、定制化及快速交付需求。应对基础油价格波动，锁定长单、优化库存、提升集采效率，严格控制单位生产成本。通过标准化质量体系，确保交付稳定与品质一致性。

（五）客户深度经营

依托综合优势与销售推动，巩固核心经销商与KA客户关系，实现核心客户零流失。覆盖长途干线物流、电动公交、市政环卫、矿山重型自卸车等32个移动运输场景；钢铁全流程、化工与新材料、有色金属冶炼等35个高耗能场景；以及海外高端制造、一带一路基建等8个全球化场景。

（六）组织体系化建设

围绕业务搭建关键岗位培训体系，提升团队专业能力与协同效率。处置低效资产、关停落后产能，聚焦核心主业；合理控制资产负债率，严控应收账款风险，保障现金流安全。实现业务推进与人才成长的双向促进，提供坚实组织保障。

四、存在的问题与挑战

在取得经营成绩的同时，我们也清醒认识到经营中存在的问题和挑战：

（一）短期业绩受减值影响

资产减值与处置损失导致归母净利润阶段性下滑，需加快资产出清与盈利修复。

（二）新能源业务仍处投入期

液冷产能尚未完全释放，营收贡献仍需爬坡，规模化盈利有待时间验证。

（三）行业竞争加剧

国际品牌下沉、本土同行扩产，传统油品价格压力依旧存在，高端市场突破需持续投入。

（四）人才开发挑战

从传统制造向科技型新材料企业转型，研发、市场、数字化人才储备需进一步加强。

五、2026 年经营思路与重点工作规划

2026 年是公司“稳赢战略（2026-2030）”启航之年。总体思路：稳主业、扩新业、控风险、强治理，以高质量发展为核心，实现营收、利润、现金流同步改善。

（一）核心经营目标

1. 营收稳健增长；
2. 经营活动现金流保持健康；
3. 新能源液冷产品销量翻倍，低碳产品收入占比显著提升。

（二）四大战略焦点

1. 液冷产能释放：深化头部客户合作，实现新能源业务从投入到盈利的关键跨越；
2. 海外模式跑通：落地战略工厂出口、保税工厂出口、海外工厂运营三大模式，打开全球增长新格局；
3. 全面 AI 赋能：上线“安安”AI 产品专家，启动全员 AI 赋能计划，驱动降本、提质、增效；
4. 绿色供应链升级：构建韧性交付底座，坚守 ESG AAA 评级，稳步迈向 2040 年运营碳中和。

（三）四赢一先战略路径

1. 四赢：国货赢进口、大牌赢杂牌、低碳赢高碳、比肩两桶油；
2. 一先：先抢液冷——聚焦数据中心、新能源电池及超充、储能系统三大液冷场景，打造第二增长曲线。

（四）管理与机制保障

1. 实施轮岗轮值制度，激活组织效能；
2. 强化公司治理，确保合规稳健。

2025 年，我们在逆势中奋勇前行，为“稳赢战略”启航奠定了坚实基础。2026 年，公司将以“低碳润滑、智慧液冷”为引领，奋力实现高质量发展，打造全球领先的低碳润滑与热管理流体解决方案提供商！

统一低碳科技（新疆）股份有限公司

总经理：李嘉

二〇二六年三月二十五日