浙江涛涛车业股份有限公司

证券代码:301345　证券简称:涛涛车业　公告编号:2026-027

2025年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以总股本109,049,071股为基数,向全体股东每10股派发现金红利15元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	涛涛车业	股票代码	301345
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	孙永	卢凤鹊	
办公地址	浙江省丽水市缙云县新碧街道新元路10号	浙江省丽水市缙云县新碧街道新元路10号	
传真	0578-3185868	0578-3185868	
电话	0578-3185868	0578-3185868	
电子信箱	zqb@taotaomotor.com	zqb@taotaomotor.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务及产品

涛涛车业是一家立足于国际视野的电动出行及户外休闲解决方案提供商,致力于为全球消费者提供"无限户外驾乘体验"。公司聚焦电动出行和户外特种车两大类型产品,电动出行产品(E-mobility)以道路用车为主,涵盖电动低速车和电动两轮车,其中电动两轮车包括电动自行车、电动滑板车和电动平衡车;户外特种车,亦称为动力运动(Powersports),以非道路用车为主,包括全地形车和越野摩托车。公司产品主要用于休闲运动、智能出行、特种作业等方面,适合各年龄段和多场景使用,满足单人、双人、多人及整个家庭等需求,应用范围十分广泛,凭借卓越实用性和高度适应性赢得了消费者的广泛青睐。

1、电动出行产品

(1)电动低速车

电动低速车(Low-Speed Electric Vehicle,简称LSEV)是一种在北美大多数地区可合法上路的四轮电动车,最高时速为25英里/小时,总车辆重量评级低于3,000磅。电动低速车作为公司当前的核心业务,自2022年产品推出以来,凭借精准的市场定位、高效的渠道布局及多元的品牌策略,实现了跨越式发展。目前,全球电动低速车主要市场在美国,在其道路法规下,通常最高可行驶于限速35英里/小时及以下的道路。进入北美市场仅三年,公司电动低速车销量已跻身全球前列,2025年销售收入位居全球第一,全球市场份额约为10.9%,成为驱动公司整体增长的核心引擎。报告期内,公司电动低速车业务延续强劲发展势头,全年营收同比增长140.98%。行业蓬勃发展,北美市场持续升温,市场需求和内生势能协同释放,公司通过系统性的品牌升级、渠道深耕与场景突破,完成了从市场渗透到价值认同的全方位进阶。

1)渠道深化与本土制造赋能,共筑竞争壁垒

公司坚持高质量渠道建设路径,DENAGO品牌在报告期内新增100家优质经销商,总量突破270家,覆盖美国47个州,渠道建设已初具规模。得益于公司同步构建坚实的本土化供应链基础,报告期内美国工厂实现稳定量产,生产效率与交付能力持续优化。北美的本地制造能力,进一步提升了供应链韧性与响应速度,成为赢得渠道伙伴长期信任、强化终端消费者品牌承诺的关键竞争优势。在此有力支持下,公司头部及区域龙头经销商占比持续提升,渠道结构显著优化;2024年签约的头部经销商在报告期内普遍实现了复购与产品线扩展,合作深度不断加强,并将公司品牌列为其重点推广品牌,验证了产品与渠道模型的长期竞争力;多家核心经销商拥有超过五十年的行业积淀与服务国际品牌的经验,资金实力雄厚、客户资源丰富,广泛覆盖高净值个人与多元化商业场景。在巩固社区、度假村、高校及主题乐园等存量市场的同时,公司产品成功进入北美高端购物中心、公共事务机构及特殊封闭社区,并逐步融入传统汽车与动力运动经销商网络,显示出主流渠道对公司产品定位的广泛认可。此外,公司在球场用车场景取得初步突破,为后续专用车型的规模化推广奠定了坚实基础。

2)品牌影响力持续放大,从新进入者迈向主流选择

公司DENAGO品牌通过联结名流影响力圈层持续强化用户心智,系统性地亮相PGA SHOW、DALLAS OPEN等专业展会和赛事,并与NBA、NFL、NHL三大职业体育联盟开展深度合作。Shaquille O'Neal、Kyrie Irving、Mike Tyson等国际巨星的自发选择与传播,使公司品牌迅速成为北美精英圈层的生活方式符号。2025年圣诞季,DENAGO品牌与三大顶级体育赛事联盟的密集联动引发全球关注,特别是NBA球星Kyrie Irving,将公司电动低速车作为团队圣诞礼物的视频,在社交媒体实现近3亿次浏览,成为年度现象级营销事件。同时,公司积极开展跨界合作,与百事可乐、杰克林克斯、硬石公司等国际知名品牌联动,持续提升品牌知名度与潮流内涵。报告期内,DENAGO品牌影响力已渗透至更广泛的北美客户及高规格场景,产品逐渐成为从北美政商界人士到广大高端消费者的共同选择,市场认知度与美誉度显著提升,从"新进入品牌"稳步迈向"主流品牌"。

3)双品牌矩阵协同发力,加密渠道网络覆盖

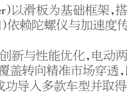
2025年9月,公司电动低速车第二品牌TEKO正式发售,与DENAGO构成定位清晰、价格体系协同的双品牌格局。DENAGO主打"高端、专业、高性能",持续巩固在专业用户与高端市场的影响力;TEKO则聚焦"智能、科技、时尚",以更具现代感的设计与智能化配置,重点拓展连锁经销商渠道与年轻化消费群体。TEKO品牌上市后快速完成渠道布局,并借助参与F1赛事、获得明星背书等方式迅速建立市场认知,与DENAGO形成有效互补,实现了对更广泛客户需求与区域市场的深度渗透,显著提升了品牌整体覆盖密度与市场占有率。

4)运营与服务能力全面夯实,支撑可持续增长

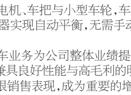
公司着力构建支撑业务可持续增长的运营中台,售后服务体系进一步优化,客户满意度与复购率显著提升。公司营销体系积极整合Instagram、YouTube等全球社交平台,通过高质量内容输出与精细化社群运营,强化用户互动与品牌黏性;销售团队通过技术赋能提升人效,实现了对市场需求的敏捷响应。公司电动低速车业务已在产品、渠道、品牌、制造、运营及售后服务等各环节形成系统化竞争力,有力支撑当前业务的快速增长与市场领先地位,并为公司未来拓展新业务奠定了坚实的基础。

DENAGO EV ROVER XL6

DENAGO EV 全景敞篷车 CITY



TEKO EV TRIUMPH



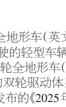
TEKO EV TROPHY

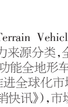
(2)电动两轮车

电动两轮车是融合现代电子信息技术、智能控制技术与电动驱动系统的两轮代步工具,广泛应用于短途通勤、休闲娱乐、户外运动等场景。从产品形态与功能定位来看,公司电动两轮车主要分为电动自行车、电动滑板车、电动平衡车。电动自行车(E-Bike)保留传统自行车的脚踏骑行功能,同时配备电机辅助驱动,拥有车把、座椅等完整骑行结构,多应用于日常通勤、购物等场景;电动滑板车(E-Scooter)以滑板为基础框架,搭配电机、车把与小型车轮,车身轻便易折叠,解决"最后一公里"通勤问题;电动平衡车(E-Hoverboard)依赖陀螺仪与加速度传感器实现自动平衡,无需手动操控方向,多为站立式骑行,常见于短途代步或休闲场景。

报告期内,通过持续的设计创新与性能优化,电动两轮车业务为公司整体业绩提供了稳定支撑:①电动自行车业务秉持爆款战略,推动运营重心从广泛覆盖转向精准市场穿透,以兼具良好性能与高毛利的明星单品强化用户认知、占领消费心智。渠道拓展成效显著,在Walmart成功导入多款车型并取得亮眼销售表现,成为重要的增长来源;在Amazon平台,公司聚焦新品推广,持续巩固细分品类领先排名;自有网站的自然流量与用户规模持续增长,基于用户行为数据的深度分析,有效提升了产品迭代与营销投放的精准度,平台战略价值逐步释放;②电动滑板车业务已构建从大众通勤到专业竞技的全场景产品序列,凭借差异化定位与持续的性能创新,在多元渠道保持竞争优势。高端产品线通过场景化精准营销实现客单价有效提升,主力车型在商超渠道持续位列销售榜单前列。在Amazon平台,相关产品销量稳居品类头部;在Walmart渠道,公司连续参与季节性促销活动,旗下RIVAL滑板车市场表现突出,销量位居同类产品前茅;③电动平衡车业务依托成熟的研发体系与生产工艺,打造出兼顾实用性与美学价值的产品系列,市场认可度持续提高。在Amazon平台,产品长年稳居类目领先位置并保持Best Seller认证;在Walmart渠道,已连续四年入选年度产品推荐首页,并连续三年蝉联该类目销售冠军。

公司电动两轮车业务通过清晰的品类规划、精准的渠道策略与持续的产品力建设,在各细分市场均建立起良好的竞争态势,形成了稳健可持续的业务单元。





2、动力运动产品

(1)全地形车

根据《GBT24936-2010全地形车术语》,全地形车(英文名"All Terrain Vehicle")是一种被设计用于非高速公路行驶的、具有4个或以上低压轮胎且可用在非道路上行驶的轻型车辆。根据动力来源分类,全地形车可分为内燃机式全地形车、电动全地形车。根据车辆结构分类,全地形车可分为四轮全地形车(ATV)、多功能全地形车(UTV)以及卡丁车(Go-Kart)等。公司全地形车业务已建立起基于产品纵深与技术自主的双轮驱动体系,不断推进全球化市场布局。报告期内,公司全地形车出口数量排名第二(根据中国汽车工业协会摩托车分会发布的《2025年12月产销快讯》),市场领先地位持续夯实。

市场拓展方面,公司执行清晰的区域差异化策略。在北美市场,依托DENAGO品牌逐步接入北美本土优质经销商网络,目前已拓展超百家合作伙伴,为后续UTV及高端ATV的导入奠定渠道基础。在北美以外市场,公司立足小排量全地形车的核心优势,有序推进中大排量产品的完善与布局,持续强化市场渗透与用户认知。通过产品与区域策略的精准匹配,公司全地形车业务的全球竞争力得以系统性巩固。

在产品布局上,公司坚持"梯度覆盖、重点突破"的策略,持续强化在高价值大排量领域的产品力与市场地位。目前,公司已实现650CC UTV的小批量生产,350CC ATV与500CC ATV已进入稳定批量生产阶段,300CC ATV凭借出色的可靠性与全地形适应能力,已成为北美以外市场增长的重要引擎。与此同时,公司积极完善中小排量产品线,通过对200CC、250CC及电动ATV等产品进行外观与性能焕新,持续巩固在主流大众市场的覆盖与竞争力。未来,公司将持续推进更高排量及电动化全地形车的研发,以进一步完善全地形车产品生态。其中,UTV作为战略重点,其研发与产业化目标明确指向准入壁垒更高、市场容量广阔的北美核心市场,依托公司已建立的本地化制造与渠道体系,旨在切入该领域的高价值细分赛道。

研发方面,核心技术自主化始终是公司全地形车业务的战略重点。通过实施"动力系统垂直整合"战略,公司已完成多款发动机的自主研发与生产,涵盖300CC、350CC等关键大排量产品,进一步强化了对核心供应链的掌控能力,为公司产品在性能、成本及迭代效率上构建了长期竞争优势。在此基础上,公司通过应用高强度轻量化材料与持续优化整车设计,不断提升产品在复杂户外环境下的通过性、可靠性及驾驶体验。同时,公司积极顺应电动化浪潮,在小排量车型实现电动化应用的基础上,不断探索大排量车型的电动化技术路径与产业化方案。随着动力技术的纵深发展与产品矩阵的日臻完善,全地形车业务有望持续拓展全球市场应用场景,为公司注入长期而稳健的增长动力。

(2)越野摩托车

越野摩托车,也称非道路两轮摩托车,在欧美国家与全地形车等统一称为ORV(非道路车),是一种在越野线路和户外场所等所使用的摩托车车型。公司越野摩托车业务以"硬核性能、酷玩体验"为核心定位,深度契合北美市场对户外极限驾驶的文化追求与消费偏好。依托多年来在动力运动领域的持续深耕,公司已在产品创新、技术研发及品牌运营等方面建立起体系化能力,推动该业务在国际市场实现稳步增长与品牌升级。

报告期内,公司进一步完善渠道与品牌布局,产品成功进驻TSC等北美专业商超;DENAGO品牌以高端化、专业化形象切入美国市场,形成大众线与高端线双轨并行的产品格局,协同提升市场覆盖广度与品牌影响力。截至报告期末,公司已与超百家北美优质经销商建立稳定合作关系,构建起覆盖主要区域市场的销售与服务网络,DENAGO品牌在当地市场的知名度与终端渗透率持续提升。在产品层面,公司注重将动力性能、轻量化设计与全地形通过能力相结合,不断强化车辆在复杂环境下的操控性与耐用性。同时,电动化作为公司越野摩托车产品的重要研发与升级方向,相关青少年款电动车型陆续推出,在专业骑行社群与户外爱好者中建立起良好口碑。未来,公司将持续推进产品系列化、电动化与场景精细化开发,进一步匹配北美及全球市场对高性能越野摩托车的多元化需求,巩固并拓展在户外动力运动领域的长期竞争力。

(二)主要经营模式

经过多年全球化运营的积累与演进,公司的经营模式逐步从传统的"产品制造与销售商"升级为"基于全球资源整合的高价值解决方案提供商"的平台化运营模式。该模式以北美市场的直接需求洞察为起点,通过自主品牌与多渠道网络直达用户,依托全球化柔性制造与供应链体系实现敏捷响应,并逐步向综合解决方案服务延伸,构建了从需求捕获到价值交付的完整闭环。

公司坚持自主品牌销售为主,通过设立境外子公司、海外仓和运营中心,实施仓储式销售。公司采用自主品牌多渠道营销策略,构建线上线下融合、立体式发展的全渠道销售网络,并建立与之匹配的售后服务体系,不断提升品牌影响力和市场竞争力。在北美市场,公司以自主品牌销售为主,线下渠道覆盖经销商、大型商超以及批发商零售商,线上渠道覆盖AMAZON、WALMART及EBAY等第三方电商平台和多个自有网站。在非北美市场,公司主要以ODM的方式,通过当地大型或知名批发商零售商进行销售。

公司秉持"世界工厂"的战略定位,依托"中国+东南亚+北美"三地协同的产能布局,积极融入全球供应链体系。通过全产业链整合与模块化制造体系的有机融合,构建起涵盖自主研发设计、核心部件自主制造、全球化供应链管理的三维能力体系,完成产业链纵向一体化布局。基于高度自主化的制造体系,公司构建了核心制造价值链闭环,以精益化成本管控与标准化品控体系驱动制造效能持续提升;借助跨区域产能协同网络,构建灵活响应机制,显著提升对国际贸易环境波动的适应能力,为全球化战略实施提供坚实支撑。

公司持续深化"自主研发、自主生产、自主品牌、自主渠道"的全链条自主可控的一体化模式,优化经营效率与价值链协同,在持续巩固制造效能与渠道渗透的同时,逐步向高价值解决方案与平台化服务延伸,不断增强公司在全球市场竞争中的综合实力。

(三)公司经营情况讨论与分析

报告期内,公司于复杂多变的全球市场中保持战略定力,核心业务实现稳健增长,电动低速车等高价值产品线在全球市场的领先地位进一步巩固。在持续夯实主营业务竞争力的同时,公司积极把握技术变革趋势,前瞻探索智能化新业务,为产品矩阵注入新的智能基因,并培育面向未来发展的增长动力。报告期内,公司实现营业收入39.41亿元,同比增长32.41%,其中:电动出行产品销售收入为27.87亿元,同比增长47.64%;动力运动产品销售收入为9.43亿元,同比增长1.95%;归属于母公司所有者的净利润8.16亿元,同比增长89.29%,整体业务发展呈持续增长态势。

1、量利双升态势稳固,盈利质量持续优化

2025年,公司业绩延续高增长态势,营业收入与归母净利润实现同步高幅增长,呈现"规模扩张与盈利提质"双向赋能的高质量发展格局。利润端的强劲增长,主要源于产品结构升级、全球供应链精益运营及品牌渠道价值释放的三重驱动,构建起了可持续盈利护城河。

产品结构向高附加值赛道持续倾斜,成为盈利增长的核心引擎。以电动低速车为代表的高单价、高净利大单品销量与收入占比显著提升,有力带动了公司整体净利率水平;全地形车等传统优势业务稳步贡献业绩增量,形成"核心引擎引领+多元业务支撑"的盈利结构。同时,公司依托"中国+东南亚+北美"全球化产能网络与垂直整合的供应链体系,实现原材料采购、产能动态调配与关键成本节点精益管控,在保障订单快速交付的前提下,有效对冲原材料、物流及汇率波动影响,稳固核心盈利空间。

费用管控成效显著,盈利转化效率持续提升。公司通过优化渠道运营效率、精准投放品牌营销资源,实现销售费用率稳步下降。同时,深化数字化管理与精益化运营,推动管理效率提升,形成"高毛利产品驱动盈利增长、供应链优化控制成本、精细化管控优化费用结构"的良性循环。在全球化运营框架下,公司已构建起"需求端精准响应+供给端高效协同"的增长支柱,既实现了北美核心市场的规模扩张,又通过多元产能布局强化了风险抵御能力,为公司业绩的可持续增长奠定了坚实基础。

2、精准研发锚定需求,技术赋能产品力持续进阶

公司坚守"电动化、智能化、高端化"核心研发战略,以市场需求为锚点,持续拓宽高价值产品线,构建覆盖全年龄段、全场景的出行产品生态,推动业务结构向高壁垒赛道深度迁移。报告期内,公司聚焦电动低速车、全地形车两大核心产品,通过场景化产品创新与硬核技术突破,产品力从"功能适配"到"价值引领"持续跃升。

电动低速车以场景定制化与智能体验革新为突破方向,锚定北美市场多元化场景需求,根据不同品牌调性,对现有2+2座、正四座、4+2座、正六座及全景露营车等成熟车型进行全新外观设计,并在此矩阵基础上,针对性开发高尔夫球场专用车、货斗型作业车等细分车型,相关新品已于2026年1月PGA SHOW展会亮相,进一步彰显公司对细分场景的定制化解决方案能力。产品升级层面,公司重点优化正四座车型功能体验,集成双顶棚、内置音响、氛围灯、高位刹车灯及多功能方向盘等豪华配置,显著提升驾乘舒适性与品质感。智能创新层面,聚焦用户核心痛点,实现全维度体验升级:①底盘结构方面,针对北美不同路况及场景需求进行精细化优化,升级独立悬挂系统并优化底盘离地间隙,强化车辆在社区道路、景区坡道、场地小径等复杂路况下的行驶稳定性与通过性,同时提升驾乘舒适性;②智能网联方面,全系搭载"CAN"总线通讯、EPS电动助力转向及IOT车联网技术,打通车辆数据实时监控、OTA远程升级、在线售后管理全链路,部分高端车型标配10.1寸LCD智能交互屏,支持语音控制与场景化模式切换,构建"人-车-场景"智慧联动生态;③三电系统方面,创新应用纯电刹系统,采用集成控制核心算法与电阻泄放技术,通过电子控制精准调节制动力并回收制动能量,实现"刹车免维护+续航里程提升"双重效益;④电池热管理方面,升级双模式温控系统(静态预加热+动态热均衡),显著提升极低温环境下的充放电稳定性与运行可靠性。另外,电动低速车专属车载APP正在开发中,旨在实现更深度的人车交互与数据服务,并为未来高阶智能功能预留平台。

全地形车聚焦动力谱系完善与前瞻技术布局,进行双向发力。在产品矩阵上,公司对小排量车型及电动ATV进行了全新外观设计,完成350CC ATV和500CC ATV等大排量车型的研发,并在持续迭代现有车型的基础上,着力推进中大排量车型的电动化转型,以完善从燃油到电动的全域技术布局。在核心动力领域,公司同步深化发动机自主研发能力,自主研发的300CC、350CC等关键大排量发动机已实现批量生产,更高排量的650CC、1000CC等车型也在逐步推进中,致力于打破高端市场技术壁垒。技术革新层面,公司聚焦"动力强化+轻量化升级":①动力系统集成四驱技术与大扭矩输出方案,搭配汽车级先进转向系统,配置TFT液晶仪表盘实现驾驶数据可视化,大幅提升复杂地形驾驭体验;②车身结构创新采用高强度轻量化CRMO钢(铬钼钢),在保持抗冲击、耐疲劳等核心性能的同时,有效降低车身自重,兼顾车辆通过性、操控灵活性与能耗优化,强化全场景适配能力。

持续的研发投入与技术迭代,推动公司产品竞争力持续领跑行业。截至报告期末,公司拥有专利536项,其中:境内专利370项(发明专利23项、实用新型专利118项、外观专利229项),境外专利166项(发明专利2项、外观专利164项)。强大的产品力不仅赢得全球消费者广泛认可,推动客户复购率与市场认可度稳步提升,更助力公司持续开拓新业绩增长点,巩固全球市场领先地位,为业务长远发展提供核心支撑。

3、海外产能持续深化,助力抢占北美市场先机

公司纵深推进全球制造体系:①美国制造基地产能实现突破性落地,本土化生产能力快速成型。2025年12月,北美制造基地首条生产线单人单日产能比肩国内工厂水平,生产效率与产品品质同步达标,显著提升了公司对美国及周边市场的订单响应速度与客户服务能力,为深化区域渗透奠定了产能基础。第二条生产线正按计划有序筹备,后续将进一步扩大北美本土产能规模;②越南工厂完成全链条生产能力构建,强化北美市场供应保障。目前,越南工厂已覆盖从车架、表面处理、发动机等核心部件与工艺环节到整车的全链条自主生产能力,建立起完整的供应链体系与品控体系。2025年7月,越南工厂已具备美国市场供货能力,满足美国市场需求,10月实现满产运行,成为保障美国市场供应的重要支撑;③泰国工厂建设稳步推进,东南亚双枢纽格局加速成型。泰国春武里府"开拓者"自有生产基地建设正有序推进,预计2026年第二季度投入使用,将与越南工厂形成协同互补的东南亚产能网络,强化区域产能调配的灵活性,进一步提升对北美市场的稳定供应。

公司以"北美制造+"为核心,进一步强化和巩固"中美双核锚定、东南亚灵活配套"的全球化供应链布局,形成贴近市场、快速响应、风险分散的运营优势,兼具本土化响应与全球化协同的立体化产能体系,为全球化业务向高质量纵深发展注入核心动能,将有助于公司在北美市场竞争中牢牢掌握主动权,有效抢占市场份额与发展先机,为全球业务的持续拓展与竞争力提升奠定坚实的产能基础。

4、品牌建设全域升级,渠道生态纵深拓展

2025年,公司以"品牌价值提升+渠道生态加固"为核心,持续深化全球化品牌渠道战略,自有品牌销售占比超70%,品牌认可度与市场掌控力同步增强,为全球业务增长注入强劲动能。

集中发力多元化营销矩阵,实现品牌形象与影响力有效提升:①深度绑定全球顶级IP资源,广泛参与PGA SHOW、DALLAS OPEN、F1、NBA、NFL、NHL等全球顶尖展会与赛事,通过高规格场景曝光夯实品牌高端定位;②撬动名人效应扩大全球影响力,众多北美体育明星、社会名流成为公司产品使用者,相关营销事件引发全网热议,最高实现24小时全球浏览量峰值近3亿人次的现象级曝光,显著提升品牌在精英圈层的知名度与好感度;③开展跨界联动,丰富品牌内涵。与百事可乐、杰克林克斯、硬石公司等国际知名品牌达成合作,实现品牌价值互补与圈层渗透;④优化全域传播体系,依托Instagram、YouTube等全球主流社交媒体,打造趣味化、高品质内容矩阵,同时升级服务响应机制,通过用户行为数据动态优化传播策略,推动品牌曝光与用户转化高效衔接,全方位提升全球消费者对公司品牌的认可与信任。

渠道布局多维突破,生态韧性与覆盖广度同步提升:①优质经销商网络持续扩容,总数已达790多家,包括:电动低速车经销商270多家;电动自行车经销商200多家;全地形车及越野摩托车经销商320多家。其中,电动低速车经销商网络延续高质量拓展策略,秉持"信息透明、互利共赢"的合作关系,通过稳定的供货保障及清晰的盈利预期,构建起高粘性的渠道生态。已拓核心经销商多为区域市场龙头,平均运营年限超50年,多数具备国际头部品牌服务履历,资金实力与服务能力突出,同时实现渠道边界突破性延伸,跨品类切入传统汽车经销商体系,为产品开辟全新触达路径,亦为未来新业务拓展的渠道复用奠定坚实基础;②全渠道协同效能持续释放,专业商超TSC入驻门店增至1900多家,新增投放电动低速车系列产品,实现品类覆盖升级;AMAZON等第三方电商平台保持领先优势,以买断式销售(VC)模式为主,多款产品稳居"BEST SELLER"榜单前列;自有网站深化精细运营成效凸显,积累稳定自然流量,通过用户行为数据分析反哺营销决策,构建自主可控的线上补充渠道。

公司品牌建设与渠道布局的深度协同,推动各核心品类市场份额稳步提升,打造兼具抗风险能力与拓展潜力的品牌渠道体系,为当前业务的全球化发展提供坚实支撑。同时,也为未来新品的市场落地搭建了成熟的通道,进一步强化了公司在全球新能源户外出行领域的核心竞争力。

5、前瞻布局智能化赛道,构建全球研发网络

公司在稳固电动出行、户外特种车等核心业务优势的基础上,积极拥抱智能化发展浪潮,布局智慧出行等领域,旨在培育面向未来的第二增长曲线。公司探索和深入智能化赛道,核心逻辑在于通过先进技术构建跨产品线共性技术平台,将新兴领域研发成果系统性融入核心产品,反哺主营业务发展,推动全线产品智能化升级。同时,开辟高附加值业务领域,形成"主业资源支撑新赛道、新赛道技术反哺主业"的良性生态闭环,以不断创造可持续价值。

依托二十来年的北美市场本土化深耕经验,公司已构建起涵盖研发、制造、销售与服务的完善运营体系,既能精准捕捉北美前端消费市场需求,为智能化新业务落地提供成熟的本土化运营支撑。同时,凭借优质经销商网络与本土化产能优势,为新赛道产品提供渠道导入、场景验证与规模化服务保障,并为国内智能化企业出海提供从本土化制造、渠道拓展到应用场景联合开发的全链条支持,助力其快速切入北美市场。报告期内,公司正式推出智能产品品牌GOLABS,首台智能产品样机从立项到下线仅用时约20天。公司计划依托自有渠道进行推广,产品先后亮相第21届"儿童冠军假日节"、PGA SHOW展会,并与NBA巨星凯里·欧文展开互动,获得市场关注。

为系统性构建面向未来的技术能力,公司正加速推进全球研发网络布局:国内层面,规划在杭州、重庆设立两大研究院,其中杭州研究院聚焦电动化、智能化等方向,重庆研究院专注大排量发动机核心技术攻坚;海外层面,启动美国研究院组建工作,重点链接整合智能领域全球精英人才与技术资源。通过"国内研发基地+海外创新支点"的联动模式,整合全球创新资源,公司力争在新赛道技术研发与产业应用上实现关键性突破。报告期内,前瞻业务推进成效良好,公司与部分国内智能化企业达成相关合作意向,围绕特定场景解决方案二次开发、产品本地化适配及全球市场拓展等方向展开实质性落地探索,为新赛道业务的稳健推进积累了关键资源与实践经验。

6、资本运作赋能发展,分红派现厚报股东

2025年,公司精准把握资本市场机遇,稳步推进多元化资本运作,为全球业务拓展筑牢资本根基。同时,公司秉持长期回报股东的理念,持续实施高比例现金分红,以扎实经营业绩回馈投资者信任,彰显公司经营稳健性与发展信心。

资本运作精准发力,为全球布局注入新动能:①启动港股IPO,迈入国际资本市场新征程。2025年公司正式向香港联交所递交上市申请,这一举措标志着公司国际资本市场战略布局迈出关键一步,将成功搭建起更广阔的国际融资平台,并为公司全球化业务拓展、海外产能建设及新赛道布局等注入强劲资本动力;②完成海外重要收购,夯实品牌渠道竞争壁垒。公司以1,500万美元完成对境外公司Champion Motorsports Group Holdings,LLC.的100%股权收购,通过此次收购斩获标的公司成熟的直营渠道网络,直接助力大排量UTV等新品快速切入北美专业商超渠道,成功拓宽增量空间,同时扩大公司在美国市场的自有品牌销售占比,进一步强化对海外销售渠道与品牌运营的核心掌控力。

坚持高比例现金分红,以实际业绩回馈股东:公司重视投资者回报工作,持续实施稳定且高比例的现金分红政策,与股东共享发展成果。2025年5月,公司披露《2024年年度权益分派实施公告》,向全体股东每10股派发现金股利人民币15元(含税);2025年9月,公司披露《2025年半年度权益分派实施公告》,向全体股东每10股派发现金股利人民币15元(含税)。自A股上市以来,公司累计现金分红达7.08亿元。高比例的分红兑现了公司对股东的回报承诺,充分体现了公司良好的盈利水平与可持续的现金分红能力。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

单位:元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	5,906,237,240.80	4,538,588,836.36	30.13%	3,787,483,622.84
归属于上市公司股东的净资产	3,620,509,222.73	3,180,756,918.57	13.83%	2,941,832,414.59
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	3,941,430,356.32	2,976,628,778.17	32.41%	2,144,246,144.30
归属于上市公司股东的净利润	816,322,513.73	431,263,318.48	89.29%	280,478,422.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	804,431,689.90	420,714,777.49	91.21%	270,028,642.27
经营活动产生的现金流量净额	753,822,365.68	212,498,805.92	254.74%	176,694,757.71
基本每股收益(元/股)	7.50	3.96	89.39%	2.74
稀释每股收益(元/股)	7.49	3.95	89.62%	2.73
加权平均净资产收益率	24.03%	14.19%	9.84%	11.62%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	639,259,166.21	1,074,033,993.36	1,059,517,353.19	1,168,619,843.56
归属于上市公司股东的净利润	86,210,358.92	256,006,382.24	264,321,264.76	209,784,507.81
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	85,894,730.75	252,885,491.95	263,072,150.50	202,579,316.70
经营活动产生的现金流量净额	220,368,740.40	266,710,851.82	124,971,403.84	141,771,369.62

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	7,905	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,581	报告期末表决权恢复的优先股股东总数		年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数		持有特别表决权股份的股东总数(如有)	

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
浙江中涛投资有限公司	境内非国有法人	41.27%	45,000,000	45,000,000	不适用	
曹马涛	境内自然人	26.14%	28,500,000	28,500,000	不适用	
缙云县众久投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.53%	3,850,000	3,850,000	不适用	
香港中央结算有限公司	境外法人	1.81%	1,968,544		不适用	
曹侠淑	境内自然人	1.38%	1,500,000	1,500,000	不适用	
中信银行股份有限公司-永赢睿信混合型证券投资基金	其他	1.04%	1,136,724		不适用	
上海歌汝私募基金管理有限公司-歌汝酋长一号私募证券投资基金	其他	0.92%	1,007,800		不适用	
浙商银行股份有限公司-永赢稳健增强债券型证券投资基金	其他	0.72%	780,200		不适用	
缙云县众邦投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.69%	750,000	750,000	不适用	
申万菱信基金-光大银行-申万菱信常鸿1号集合资产管理计划	其他	0.63%	686,800		不适用	
上述股东关联关系或一致行动的说明	曹马涛直接持有中涛投资100%的股权,且为其执行董事;曹侠淑为曹马涛妹妹;曹侠淑为中涛投资的总经理;曹侠淑直接持有众久投资90.89%的份额,且为众久投资的唯一普通合伙人、执行事务合伙人;曹侠淑直接持有众邦投资58.00%的份额,且为众邦投资的唯一普通合伙人、执行事务合伙人。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

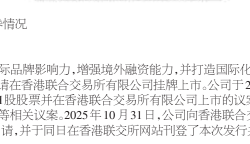
公司是否具有表决权差异安排

□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

为推动公司全球化战略布局,提升国际品牌影响力,增强境外融资能力,并打造国际化资本运作平台,以进一步提高公司的综合竞争力,公司拟发行H股股票并申请在香港联合交易所有限公司挂牌上市。公司于2025年9月19日召开第四届董事会第九次会议,审议通过了《关于公司发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市的议案》《关于公司发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市方案的议案》等相关议案。2025年10月31日,公司向香港联合交易所递交了发行境外上市外资股(H股)并在香港联交所主板挂牌上市的申请,并于同日在香港联交所网站刊登了本次发行并上市的申请资料。

(上接B315版)

附表2:

变更募集资金投资项目情况表

单位:万元　币种:人民币

变更后的项目	对应的原项目	募投项目性质	实施主体	实施地点	变更后项目拟投入募集资金总额	截至期末计划累计募集资金投资金额(1)	本年度实际投入金额	实际累计投入金额(2)	投资进度(%)(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期(具体到年月)	本年度实现的效益	是否达到预计效益	变更后的项目可行性是否发生重大变化	董事会审议通过时间	股东会审议通过时间
发行名称	2025年首次公开发行股份														
募集资金到账日期	2025年1月17日														
4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)	4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)	生产建设	上海兴福电子材料有限公司	上海化学工业园区内	73,830.83	73,830.83	30,488.70	30,488.70	41.30	2026年6月	不适用	不适用	否	2025年7月18日	2025年8月11日
	电子化学品研发中心建设项目	研发项目													
变更原因、决策程序及信息披露情况说明(分具体募投项目)	1、变更原因: ①"电子化学品研发中心建设项目"终止以募集资金投入的原因:公司"电子化学品研发中心建设项目"投资进度相对较慢且已投资金额均为自有资金,募集资金尚未使用;同时,基于提高募集资金使用效率,加快主要业务战略布局进度,进一步抢占市场份额,资金优先保障产能扩建和业务布局的考虑,公司变更该项目募集资金用途,并将"电子化学品研发中建设项目"调整为全部以自有或自筹资金投入。②调整"4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)"投资总额并将原计划投入"电子化学品研发中心建设项目"的募集资金变更用于"4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)"建设的原因: (1)首先,近年来随着国内集成电路晶圆厂和新产线的陆续投产以及集成电路行业国产化率的不断提升,集成电路行业对境内湿电子化学品需求保持了较快的增长趋势。在此背景下,公司现有及规划的电子级硫酸产能已无法满足下游客户迅速增长的产品需求。为了应对未来可能出现的产能缺口,公司计划在现有募投项目建设的3万吨/年电子级硫酸产能基础上,对公共辅助工程及关键设备进行前瞻性投资,从而为公司未来进一步快速提升产能奠定基础,以快速响应市场及下游客户不断增长的需求。 (2)其次,公司对现有募投项目电子级硫酸产线公共辅助工程及关键设备进行前瞻性投资可以有效避免未来产能扩张中的重复投资问题,有利于降低公司长期运营成本,保障公司产能扩张的连贯性与高效性。 (3)再次,公司通过对项目部分关键设备提档升级,配备更先进、更精密、更自动化的生产设备,提升电子级硫酸产品的纯度、颗粒度含量控制水平及产品质量的稳定性是公司进军高端市场的必然选择。 (4)此外,随着上海化工区其他工厂的陆续搬入,上海化工区自来水量日益紧张,已无法满足本项目超纯水原水制备所需的自来水用量。为保障项目的顺利推进和长期稳定运行,公司需自建工业水制备自来水系统,以满足生产过程中对超纯水的需求。该系统的建设涉及水处理设备采购、管道铺设等多个方面,因此,需要追加投入资金。 (5)最后,随着公司主营业务的快速增长和研发投入的持续增加,公司对流动资金的需求日益增加;如按原计划对原有募投项目投资的同时以自有资金对"4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)"追加投资将会导致公司整体资金状况更加紧张。在此背景下,公司基于提高募集资金使用效率,加快主要业务的战略布局进度,进一步抢占市场份额,资金优先保障产能扩建和业务布局的考虑,计划终止以募集资金对"电子化学品研发中心建设项目"投入,并将原计划投入该项目的募集资金18,799.86万元(具体金额以实际结转时项目专户资金余额为准)变更用于"4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)"建设。 2、决策程序: 2025年7月18日、2025年8月11日公司分别召开了第一届董事会第二十二次会议及第一届监事会第十七次会议和2025年第二次临时股东大会审议通过了《关于终止使用募集资金实施部分项目暨调整部分募投项目投资总额并变更募集资金用途的议案》,同意公司根据市场需求变化和未来业务发展战略,终止使用募集资金实施"电子化学品研发中心建设项目",该项目的建设资金公司全部以自有或自筹资金投入;同时,将"4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)"投资总额由57,099.05万元调整至79,338.27万元,并将原计划投入"电子化学品研发中心建设项目"的募集资金18,799.86万元(具体金额以实际结转时项目专户资金余额为准)用途变更为用于"4万吨/年超高纯电子化学品项目(上海)"建设,本次终止使用募集资金实施"电子化学品研发中心建设项目"后,"电子化学品研发中心建设项目"将不再作为募投项目。 3、信息披露情况: 本次终止使用募集资金实施部分项目、调整部分募投项目投资总额并变更募集资金用途事项,公司已于2025年7月19日履行信息披露义务,具体内容详见公司于2025年7月19日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《关于终止使用募集资金实施部分项目暨调整部分募投项目投资总额并变更募集资金用途的公告》(公告编号:2025-031)。														
未达到计划进度的情况和原因(分具体募投项目)	无														
变更后的项目可行性发生重大变化的情况说明	无														

证券代码:688545　证券简称:兴福电子　公告编号:2026-013

湖北兴福电子材料股份有限公司关于召开2025年年度业绩说明会的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

会议召开时间:2026年4月13日(星期一)下午15:00-16:00

会议召开地点:上海证券交易所上证路演中心(网址:https://roadshow.sseinfo.com/)

会议召开方式:上证路演中心视频直播和网络互动

投资者可于2026年4月6日(星期一)至4月10日(星期五)16:00前登录上证路演中心网站首页点击"提问预征集"栏目或通过公司邮箱ir@sinophorus.com进行提问。湖北兴福电子材料股份有限公司(以下简称"公司")将在说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。

公司已于2026年3月31日发布公司《湖北兴福电子材料股份有限公司2025年年度报告》《湖北兴福电子材料股份有限公司2025年年度报告摘要》,为便于广大投资者更全面深入地了解公司2025年年度经营成果、财务状况,公司计划于2026年4月13日(星期一)下午15:00-16:00举行2025年年度业绩说明会,就投资者关心的问题进行交流。

一、说明会类型

本次业绩说明会以视频直播结合网络互动形式召开,公司将针对2025年年度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流和沟通,在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

二、说明会召开的时间、地点

(一)会议召开时间:2026年4月13日(星期一)下午15:00-16:00

(二)会议召开地点:上证路演中心

(三)会议召开方式:上证路演中心视频直播和网络互动

三、参加人员

董事长:李少平

董事、总经理:叶 瑞

副总经理、财务负责人:谈晓华

董事会秘书:王 力

独立董事:刘 婕

如有特殊情况,参加人员可能会有调整。

四、投资者参加方式

(一)投资者可在2026年4月13日(星期一)下午15:00-16:00登录上证路演中心(https://roadshow.sseinfo.com/),在线参与本次业绩说明会,公司将及时回答投资者的提问。

(二)投资者可于2026年4月6日(星期一)至4月10日(星期五)16:00前登录上证路演中心网站首页,点击"提问预征集"栏目(https://roadshow.sseinfo.com/preCallQa),根据活动时间,选中本次活动或通过公司邮箱ir@sinophorus.com向公司提问,公司将在说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。

五、联系人及咨询办法

联系人:董事会办公室

电话:0717-6949200

邮箱:ir@sinophorus.com

六、其他事项

本次投资者说明会召开后,投资者可以通过上证路演中心(https://roadshow.sseinfo.com/)查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容。

特此公告。

湖北兴福电子材料股份有限公司董事会
2026年3月31日

证券代码:688545　证券简称:兴福电子　公告编号:2026-012

湖北兴福电子材料股份有限公司关于召开2025年年度股东会的通知

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

- 股东会召开日期:2026年4月23日
- 本次股东会采用的网络投票系统:上海证券交易所股东会网络投票系统

一、召开会议的基本情况

(一)股东会类型和届次

2025年年度股东会

(二)股东会召集人:董事会

(三)投票方式:本次股东会所采用的表决方式是现场投票和网络投票相结合的方式

(四)现场会议召开的日期、时间和地点

召开日期时间:2026年4月23日　14点40分

召开地点:宜昌市伍家岗区沿江大道188-9号兴发大厦34楼会议室

(五)网络投票的系统、起止日期和投票时间。

网络投票系统:上海证券交易所股东会网络投票系统

网络投票起止时间:自2026年4月23日

至2026年4月23日

采用上海证券交易所网络投票系统,通过交易系统投票平台的投票时间为股东会召开当日的交易时间段,即9:15-9:25,9:30-11:30,13:00-15:00;通过互联网投票平台的投票时间为股东会召开当日的9:15-15:00。

(六)融资融券、转融通、约定购回业务账户和沪股通投资者的投票程序

涉及融资融券、转融通业务、约定购回业务相关账户以及沪股通投资者的投票,应按照《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号 — 规范运作》等有关规定执行。

(七)涉及公开征集股东投票权

不涉及

二、会议审议事项

本次股东会审议议案及投票股东类型

序号	议案名称	投票股东类型
		A股股东
非累积投票议案		
1	关于2025年度董事会工作报告的议案	√
2	关于2025年度利润分配预案的议案	√
3	关于续聘会计师事务所的议案	√
4	关于申请2026年度授信额度的议案	√
5	关于2026年度对外担保额度预计的议案	√
6	关于提请公司股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案	√
7	关于修订《董事及高级管理人员薪酬管理制度》的议案	√

1、说明各议案已披露的时间和披露媒体

上述议案已经公司于2026年3月30日召开的公司第二届董事会第六次会议审议通过。相关公告已于2026年3月31日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及《上海证券报》《证券时报》《中国证券报》《证券日报》《经济参考报》予以披露。公司将在2025年年度股东会召开前,在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)登载《湖北兴福电子材料股份有限公司2025年年度股东会会议资料》

2、特别决议议案:议案6

3、对中小投资者单独计票的议案:议案2、3、5、6

4、涉及关联股东回避表决的议案:无

应回避表决的关联股东名称:无

5、涉及优先股股东参与表决的议案:无

三、股东会投票注意事项

(一)本公司股东通过上海证券交易所股东会网络投票系统行使表决权的,既可以登陆交易系统投票平台(通过指定交易的证券公司交易终端)进行投票,也可以登陆互联网投票平台(网址:vote.sseinfo.com)进行投票。首次登陆互联网投票平台进行投票的,投资者需要完成股东身份认证。具体操作请见互联网投票平台网站说明。

(二)同一表决权通过现场、本所网络投票平台或其他方式重复进行表决的,以第一次投票结果为准。

(三)持有多个股东账户的股东,可行使的表决权数量是其名下全部股东账户所持相同类别普通股和相同品种优先股的数量总和。

持有多个股东账户的股东通过本所网络投票系统参与股东会网络投票的,可以通过其任一股东账户参加。投票后,视为其全部股东账户下的相同类别普通股和相同品种优先股均已分别投出同一意见的表决票。

持有多个股东账户的股东,通过多个股东账户重复进行表决的,其全部股东账户下的相同类别普通股和相同品种优先股的表决意见,分别以各类别和品种股票的第一次投票结果为准。

(四)股东对所有议案均表决完毕才能提交。

四、会议出席对象

(一)股权登记日下午收市时在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记在册的公司股东有权出席股东会(具体情况详见下表),并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决。该代理人不必是公司股东。

股份类别	股票代码	股票简称	股权登记日
A股	688545	兴福电子	2026/4/20

(二)公司董事和高级管理人员。

(三)公司聘请的律师。

(四)其他人员

五、会议登记方法

(一)登记方式

1.法人股东/合伙企业的法定代表人/执行事务合伙人委派代表亲自出席股东会会议的,凭本人身份证、法定代表人/执行事务合伙人委派代表身份证明书、企业营业执照复印件(加盖公章)、证券账户卡办理登记手续;企业股东委托代理人出席股东会会议的,凭代理人的身份证、授权委托书(详见附件1)、企业营业执照复印件(加盖公章)、证券账户卡办理登记手续。

2.自然人股东亲自出席股东会会议的,凭本人身份证原件和证券账户卡原件办理登记;委托代理人出席的,应出示委托人证券账户卡原件和身份证复印件、授权委托书原件(详见附件1)和受托人身份证原件办理登记手续。

3.融资融券投资者出席会议的,应持融资融券相关证券公司出具的证券账户证明及其向投资者出具的授权委托书原件(详见附件1);投资者为个人的还应持本人有效身份证原件;投资者为机构的,还应持本单位营业执照(复印件并加盖公章)、参会人员有效身份证原件、授权委托书原件(详见附件1)。

4.授权委托书由委托人授权他人签署的,授权签署的授权书或者其他授权文件应当经过公证。经公证的授权书或者其他授权文件,应当和授权委托书同时交到公司董事会办公室。

5.异地股东可以信函方式登记,信函以抵达公司的时间为准,在来信上须写明股东姓名、股东账户、联系地址、邮编、联系电话,并需附上上述1、2、3、4款

所列的证明材料复印件,信函上请注明"股东会"字样,出席会议时需携带原件,公司不接受电话方式办理登记。上述文件至少应当于2026年4月22日下午15:00前送达到公司。

(二)现场登记时间:2025年4月22日,13:30-15:00。

(三)现场登记地点:湖北省宜昌市伍家岗区沿江大道188-9号兴发大厦34楼会议室。

六、其他事项

(一)会议联系方式

邮箱:ir@sinophorus.com

电话:0717-6949200

联系人:王力

联系地址:湖北省宜昌市伍家岗区沿江大道188-9号

邮编:443000

(二)本次股东大会预计需时半日,与会股东(亲自或其委托代理人)出席本次股东大会往返交通、食宿费及其他有关费用自理。

特此公告。

湖北兴福电子材料股份有限公司董事会
2026年3月31日

附件1:授权委托书

附件1:授权委托书

授权委托书

湖北兴福电子材料股份有限公司:

兹委托　先生(女士)代表本单位(或本人)出席2026年4月23日召开的贵公司2025年年度股东会,并代为行使表决权。

委托人持普通股数:

委托人持优先股数:

委托人股东账户号:

序号	非累积投票议案名称	同意	反对	弃权
1	关于2025年度董事会工作报告的议案			
2	关于2025年度利润分配预案的议案			
3	关于续聘会计师事务所的议案			
4	关于申请2026年度授信额度的议案			
5	关于2026年度对外担保额度预计的议案			
6	关于提请公司股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案			
7	关于修订《董事及高级管理人员薪酬管理制度》的议案			

委托人签名(盖章):　受托人签名:

委托人身份证号:　受托人身份证号:

委托日期:　年　月　日

备注:

委托人应在委托书中"同意"、"反对"或"弃权"意向中选择一个并打"√",对于委托人在本授权委托书中未作具体指示的,受托人有权按自己的意愿进行表决。

证券代码:688545　证券简称:兴福电子　公告编号:2026-010

湖北兴福电子材料股份有限公司关于提请公司股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

根据《上市公司证券发行注册管理办法》,公司股东会授权董事会向特定对象发行股票募集资金总额不超过人民币3亿元且不超过最近一年末净资产的20%,授权期限为2025年年度股东会通过之日起至2026年年度股东会召开之日止。

根据中国证监会《上市公司证券发行注册管理办法》《上海证券交易所上市公司证券发行上市审核规则》《上海证券交易所上市公司证券发行与承销业务实施细则》等有关规定,湖北兴福电子材料股份有限公司(以下简称"公司")第二届董事会第六次会议审议通过了《关于提请公司股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案》,提请公司股东会授权董事会于指定期限内以简易程序向特定对象发行股票并办理相关事宜。本议案尚需提交公司2025年年度股东会审议。

一、本次授权事宜具体内容

(一)确认公司是否符合以简易程序向特定对象发行股票(以下简称"小额快速融资")的条件

授权董事会根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规、规范性文件以及《公司章程》的规定,对公司实际情况及相关事项进行自查论证,并确认公司是否符合以简易程序向特定对象发行股票的条件。

(二)发行股票的种类和面值

本次发行股票的种类为境内上市人民币普通股(A股),每股面值人民币1.00元。

(三)发行方式、发行对象及向原股东配售的安排

本次发行股票采用向特定对象非公开发行的方式,发行对象为符合监管部门规定的法人、自然人或者其他合法投资组织等不超过35名的特定对象。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的,视为一个发行对象。信托公司作为发行对象的,只能以自有资金认购。

最终发行对象将根据申购报价情况,由公司董事会根据股东会的授权与保荐机构(主承销商)协商确定。本次发行股票所有发行对象均以现金方式认购。

(四)定价基准日、定价原则、发行价格和发行数量

本次发行股票的定价基准日为发行期首日,发行价格不低于定价基准日前20个交易日股票交易均价的80%(计算公式为:定价基准日前20个交易日股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额/定价基准日前20个交易日股票交易总量)。发行数量按照募集资金总额除以发行价格确定,不超过发行前公司股本总数的30%。

最终发行价格、发行数量将根据询价结果由董事会根据股东会的授权与保荐机构(主承销商)协商确定。

(五)限售期

发行对象认购的股份,自发行结束之日起6个月内不得转让。发行对象属于《上市公司证券发行注册管理办法》第五十七条第二款规定情形的,其认购的股票自发行结束之日起十八个月内不得转让。法律法规对限售期另有规定的,依其规定。发行对象所取得上市公司向特定对象发行的股份因上市公司分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股份亦应遵守上述股份锁定安排。限售期届满后按中国证监会及上海证券交易所的有关规定执行。

(六)募集资金金额与用途

本次发行股票募集资金总额不超过人民币3亿元且不超过最近一年末净资产的20%。公司拟将募集资金用于公司主营业务相关项目建设及补充流动资金,用于补充流动资金的比例应符合监管部门的相关规定。同时,募集资金的使用应当符合以下规定:

(1)应当投资于科技创新领域的业务;

(2)符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理等法律、行政法规规定;

(3)募集资金使用不得进行财务性投资,不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司;

(4)募集资金项目实施后,不会与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易,或者严重影响公司生产经营的独立性。

(七)发行前的滚存利润安排

本次发行股票后,发行前公司滚存的未分配利润由公司新老股东按照发行后的股份比例共享。

(八)上市地点

本次发行的股票将在上海证券交易所科创板上市交易。

(九)授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的具体内容

授权董事会在符合本议案以及《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规以及规范性文件的范围内全权办理与本次小额快速融资有关的全部事宜,包括但不限于:

(1)办理本次小额快速融资的申报事宜,包括制作、修改、签署并申报相关申报文件及其他法律文件;

(2)根据法律、法规及其他规范性文件和《公司章程》的规定,按照监管部门的要求,结合公司的实际情况,制定、调整和实施本次小额快速融资方案,包括但不限于确定和调整募集资金金额、发行价格、发行数量、发行对象及其他与发行方案相关的一切事宜,以及决定本次小额快速融资的发行时机等;

(3)办理并执行本次小额快速融资的发行、股份上市和限售等相关事宜,并按照监管要求处理与本次小额快速融资有关的信息披露事宜;

(4)签署、修改、补充、完成、递交、执行与本次小额快速融资有关的一切协议、合同和文件(包括但不限于保荐及承销协议、与募集资金相关的协议、与投资者签订的认购协议、公告及其他披露文件等);

(5)设立本次发行的募集资金专项账户,根据有关主管部门要求和证券市场的实际情况,在股东会授权范围内对募集资金投资项目具体安排进行调整;

(6)聘请保荐机构(主承销商)等中介机构,以及处理与此有关的其他事宜;

(7)根据相关法律法规、监管要求和本次发行情况,办理变更注册资本及《公司章程》所涉及的工商变更登记或备案;

(8)在本次小额快速融资完成后,办理本次发行股票在上海证券交易所科创板和中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记、锁定和上市等相关事宜;

(9)在出现不可抗力或其他足以使本次小额快速融资难以实施、或虽然可以实施但会给公司带来不利后果的情形,或者小额快速融资政策发生变化时,决定本次小额快速方案延期实施或提前终止,或者按照新的小额快速政策继续办理本次小额快速融资事宜;

(10)在法律、法规、规范性文件及《公司章程》允许的范围内,办理与本次小额快速融资有关的其他事宜。

(十)本项授权的有效期限

本项授权自2025年年度股东会通过之日起至2026年年度股东会召开之日内有效。同时,董事会提请股东会同意董事会在获得上述授权的条件下,将上述授权事项转授予董事长或其授权人士行使,转授权有效期同上。

二、相关风险提示

本次提请股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的事项尚需公司2025年年度股东会审议通过。公司董事会将根据股东会授权情况,结合公司实际决定是否在授权时限内启动本次股票发行事宜及启动该程序的具体时间。若启动本次以简易程序向特定对象发行股票,董事会需在规定的时限内报请上海证券交易所审核并经中国证券监督管理委员会注册后方可实施,存在不确定性,公司将根据该授权事项的后续进展情况及时履行相关信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

湖北兴福电子材料股份有限公司董事会
2026年3月31日

证券代码:688545　证券简称:兴福电子　公告编号:2026-008

湖北兴福电子材料股份有限公司关于续聘会计师事务所的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

拟续聘的会计师事务所名称:中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"中审众环")

本事项尚需提交公司股东会审议

一、拟续聘会计师事务所的基本情况

(一)机构信息

1、基本信息

企业名称:中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

成立日期:2013年11月6日

组织形式:特殊普通合伙企业

注册地址:湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17-18层

首席合伙人:石文先

截至2025年12月31日,中审众环合伙人(股东)237人,注册会计师1306人。签署过证券服务业务审计报告的注册会计师人数723人。

2024年经审计总收入217,185.57万元、审计业务收入183,471.71万元、证券业务收入58,365.07万元。2024年度上市公司审计客户家数244家,主要行业涉及制造业,批发和零售业,房地产业,电力、热力、燃气及水生产和供应业,农、林、牧、渔业,信息传输、软件和信息技术服务业,采矿业,文化、体育和娱乐业等,审计收费35,961.69万元。上述客户中,12家为本公司同行。

2、投资者保护能力

中审众环每年均按业务收入规模购买职业责任保险,并补充计提职业风险金,购买的职业保险累计赔偿限额8亿元,目前尚未使用,可以承担审计失败导致的民事赔偿责任。

近三年中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)已审结的与执业行为相关的民事诉讼中尚未出现需承担民事责任的情况。

3、诚信记录

(1)中审众环近3年未受到刑事处罚,因执业行为受到行政处罚2次、自律监管措施1次,纪律处分4次,监督管理措施10次。

(2)从业人员在中审众环执业近3年因执业行为受到刑事处罚0次,41名从业执业人员受到行政处罚11人次、纪律处分12人次、监管措施40人次。

(二)项目信息

1、基本信息

拟签字项目合伙人:夏才渠先生,2011年获得中国注册会计师资质,同年起开始在中审众环执业,2015年开始从事上市公司审计,2025年为本公司提供审计服务,近三年签署和复核的上市公司5家。

拟担任质量复核合伙人:肖峰先生,2000年获得中国注册会计师资质,同年起开始从事上市公司审计业务,2002年开始在中审众环执业,2025年为本公司提供审计服务,近三年签署和复核的上市公司超过3家。

签字注册会计师:朱芳超先生,2022年获得中国注册会计师资质,2024年开始在中审众环执业,2020年开始从事上市公司审计业务,2025年为本公司提供审计服务,近三年签署上市公司1家。

2、诚信记录

项目合伙人、签字注册会计师、项目质量控制复核人近三年无执业行为受到刑事处罚,无受到证监会及其派出机构、行业主管部门的行政处罚、监督管理措施,无受到证券交易场所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分等情况。

3、独立性

中审众环及其项目合伙人、签字注册会计师、项目质量控制复核人等从业人员不存在违反《中国注册会计师职业道德守则》对独立性要求的情形。

4、审计收费

2026年度公司预计的年度审计服务费约为65万元(含税),主要包括财务审计费55万元、内控审计费10万元。公司2026年度审计收费定价原则系根据本公司业务规模、所处行业、会计处理复杂程度等多方面因素,综合考虑项目团队的专业能力与经验、实际投入项目的人员构成等因素,通过竞争性谈判方式确定。

本次续聘会计师事务所事项尚需提交公司股东会审议,并自公司股东会审议通过之日起生效。

二、拟续聘会计师事务所履行的程序

(一)审计委员会的履职情况

公司董事会审计委员会对中审众环的执业情况、专业资质、诚信状况进行了充分了解,对其独立性、专业胜任能力、投资者保护能力等方面进行了审查,认为中审众环具备证券相关业务执业资格,具备为上市公司提供审计服务的经验和能力,能够满足公司财务报告审计与内部控制审计的工作需求。因此,董事会审计委员会同意聘任中审众环为公司2026年度审计机构,并将该议案提交董事会审议。

(二)董事会的审议和表决情况

公司于2026年3月30日召开第二届董事会第六次会议,会议以7票同意、0票反对、0票弃权的表决情况,全票审议通过了《关于续聘会计师事务所的议案》,同意续聘中审众环为公司2026年度财务审计机构。

(三)生效日期

本事项尚须提交公司股东会审议,并自公司股东会审议通过之日起生效。

特此公告。

湖北兴福电子材料股份有限公司董事会
2026年3月31日

证券代码:688545　证券简称:兴福电子　公告编号:2026-011

湖北兴福电子材料股份有限公司关于聘任公司副总经理的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

湖北兴福电子材料股份有限公司(以下简称"公司")于2026年3月30日召开第二届董事会第六次会议,审议通过了《关于聘任公司副总经理的议案》。经公司总经理提名,公司董事会提名委员会审核通过,公司董事会同意聘任杨着先生、彭飞先生担任公司副总经理,任期自本次董事会审议通过之日起至公司第二届董事会届满之日止。杨着先生、彭飞先生的简历详见附件。

经公司董事会提名委员会任职资格审查,杨着先生、彭飞先生不存在《中华人民共和国公司法》(以下简称《公司法》)等法律法规及《湖北兴福电子材料股份有限公司章程》(以下简称《公司章程》)规定的不得担任上市公司高级管理人员的情形,其任职资格符合《公司法》等法律法规及《公司章程》规定,具备履行高级管理人员职责的能力。

特此公告。

附件:1.杨着先生简历

2.彭飞先生简历

湖北兴福电子材料股份有限公司董事会
2026年3月31日

附件:

杨着先生简历

杨着,男,汉族,1982年9月生,本科学历,中共党员。2008年7月参加工作,历任湖北兴福电子材料有限公司项目部技术员、生产部副部长、研发中心主任工程师、高级工程师、研发中心主任副主任、副总工程师。

2022年7月起任湖北兴福电子材料股份有限公司副总工程师。(期间2026年2月兼任湖北兴远芯气体有限公司董事长)

杨着先生未直接持有公司股份,与公司控股股东、实际控制人、其他持股5%以上股东及公司其他董事、高级管理人员均不存在关联关系;不存在《公司法》中规定的不得担任公司高级管理人员的情形,不存在被中国证监会确定为市场禁入者且尚在禁入期的情形,也不存在被证券交易所公开认定不适合担任上市公司高级管理人员的情形,未受过中国证监会、证券交易所及其他有关部门处罚和惩戒,不属于最高人民法院公布的失信被执行人,符合《公司法》等相关法律、法规和规定要求的任职条件。

彭飞先生简历

彭飞,男,汉族,1986年4月生,本科学历,中共党员,2008年10月参加工作,历任湖北兴福电子材料有限公司仓库主管、生产科副科长、安全环保科科长、电子化学品三车间主任、总经理助理、安全环保总监。

2025年5月起任湖北兴福电子材料股份有限公司安全环保总监。

彭飞先生未直接持有公司股份,与公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东及公司其他董事、高级管理人员均不存在关联关系;不存在《公司法》中规定的不得担任公司高级管理人员的情形,不存在被中国证监会确定为市场禁入者且尚在禁入期的情形,也不存在被证券交易所公开认定不适合担任上市公司高级管理人员的情形,未受过中国证监会、证券交易所及其他有关部门处罚和惩戒,不属于最高人民法院公布的失信被执行人,符合《公司法》等相关法律、法规和规定要求的任职条件。

证券代码:688545　证券简称:兴福电子　公告编号:2026-007

湖北兴福电子材料股份有限公司关于2025年度利润分配预案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

每10股派发现金红利3.00元(含税),不进行资本公积转增股本,不送红股。

本次利润分配以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,具体日期将在权益分派实施公告中明确。

在实施权益分派的股权登记日前,因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的,公司拟维持现金分红总额不变,相应调整每股现金分红金额,并将另行公告具体调整情况。

公司未触及《上海证券交易所科创板股票上市规则(2025年4月修订)》(以下简称《科创板股票上市规则》)第12.9.1条第一款第(八)项规定的可能被实施其他风险警示的情形。

本次利润分配预案已经公司第二届董事会第六次会议审议通过,尚需提交公司2025年年度股东会审议。

一、利润分配方案内容

经中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)审计,2025年度公司合并报表实现归属于上市公司股东的净利润20,681.76万元。截至2025年12月31日公司母公司报表中期末未分配利润可供股东分配的利润为人民币48,735.96万元。

公司2025年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数进行利润分配。本次利润分配方案如下:

拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利3元(含税),以截至2026年2月27日公司总股本36,000万股为基准(具体以中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记为准),共计派发现金红利10,800万元(含税),占当年归属于上市公司股东的净利润比率为52.22%。不进行资本公积金转增股本、不送红股,剩余未分配利润全部结转至以后年度分配。

如在公司《关于2025年度利润分配预案的公告》披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的,公司拟维持现金分红总额不变,相应调整每股现金分红金额。

本次利润分配预案尚需提交公司2025年年度股东会审议。

二、公司履行的决策程序

公司于2026年3月30日召开第二届董事会第六次会议审议通过了《关于2025年度利润分配预案的议案》,同意本次利润分配预案并同意将该预案提交公司2025年年度股东会审议,本预案符合公司章程规定的利润分配政策。

三、相关风险提示

(一)现金分红对上市公司每股收益、现金流状况、生产经营的影响分析

本次利润分配预案结合了公司发展阶段、未来的资金需求等因素,不会对公司经营现金流产生重大影响,不会影响公司正常经营和长期发展。

(二)其他风险说明

本次利润分配预案尚需提交公司2025年年度股东会审议通过后方可实施,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

湖北兴福电子材料股份有限公司董事会
2026年3月31日