

厦门延江新材料股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

一、2024 年度公司整体运营情况

近年来国内外形势复杂多变，2024年仍是充满不确定性的一年。从国际来看，全球形势复杂严峻，国际贸易摩擦加剧，全球金融风险增大，地缘政治紧张局势升级。从国内来看，我国不断优化宏观调控，推出一揽子增量政策措施，经济运行总体平稳、稳中有进，但内需增长动力不足，消费恢复不及预期。具体到卫生用品行业，消费者的消费行为趋向保守，层级分化明显；另一方面，由于中国近年来婴儿出生率始终在低位运行，相关卫生用品消费人群数量继续降低，卫生用品行业的经营仍面临较大的压力。

在此背景下，公司管理层认真贯彻执行董事会年初制订的目标，稳扎稳打，逐步落实公司的发展战略规划，积极调整产品组合和业务策略，深化与重要客户的战略合作，优化海外子公司运营管理。同时，继续加强生产成本及费用管控，加大国内客户的开发，推进擦拭无纺布等新产品商业化。2024年度公司在董事会的领导和全体员工的共同努力下，克服了各种不利因素影响，在国内外业务拓展及成本费用控制等方面都取得了一定的进展。

报告期内，公司实现营业收入1,484,614,931.80元，比上年度增长17.96%，其中，在全球一次性卫材面层升级的大趋势下，打孔热风无纺布业务合计实现营业收入986,646,935.27元，比上年同期增长29.37%；PE打孔膜及复合膜业务实现营业收入356,987,545.20元，整体保持稳定。另一方面，报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润27,284,341.52元，比上年同期增长30.72%。综合来看，本报告期公司的运营质量及成果与上年同期相比继续保持稳中有升，在当前宏观经济环境下，这一成绩的取得是殊为不易的。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为129,516,188.73元，比上年同期下降52.68%。主要是因为报告期内业务的增长导致了存货及其他运营资金相应增加，而客户的回款跨期而导致的。

二、2024 年经营管理工作回顾

（一）发挥研发优势拓展与客户合作的深度和广度，传统主营业务保持稳中有升

报告期内，公司各类产品的基本情况如下：

1、打孔热风无纺布

公司的打孔热风无纺布产品主要应用于婴幼儿纸尿裤的面层。经过多年的积累与沉淀，公司在业界享有良好的声誉，业务涵盖了国内外主流卫生巾纸尿裤生产厂家。与众多一线品牌的合作，已由初期的一般性供货，逐渐深化为供求双方的战略性合作。

自研发成功打孔热风无纺布并将其商业化以来，公司一直与客户在生产、工艺、研发方面保持紧密联系。尤其在研发方面，公司基于自身在面层材料行业的丰富经验及前瞻性，并紧跟客户的市场战略，为客户提供更加专业化、客制化的服务，与大客户合作的深度及广度得到了不断拓展。

近年来国内普通热风无纺布产能逐渐过剩，市场竞争更加严峻。面对市场越来越多的挑战，管理层进行了认真的市场调研分析，并与客户一起制订优化方案，加大研发投入，不断改进升级产品性能，更好地满足客户的需求，协助客户在激烈竞争的纸尿裤市场取得更多消费者的认同。经过不断的努力，差异化的产品不仅让使用公司打孔无纺布产品的纸尿裤得到了越来越多终端客户的认可，同时也能使公司在当前竞争日益激烈的市场上保证合理的利润。2024 年，公司国内打孔热风无纺布销售同比增长 20.72%，公司通过加大研发投入，在技术上与竞争对手保持领先，帮助客户利用差异化优质化赢得市场的策略迎来了回报。

公司打孔热风无纺布增长的另一主要原因来自于当前全球一次性卫材面层材料的升级。报告期内，公司国外打孔热风无纺布的销售同比增长 44.43%。从目前发展

的趋势来看，原本主要使用纺粘无纺布作为纸尿裤面层材料的海外市场，热风无纺布作为替代品的态势正在形成当中，未来热风无纺布的全球需求量将会有很大的上升潜力。而公司不仅拥有先进的打孔热风生产工艺，同时是行业内少有的已完成全球化的供应链布局的厂商，尤其是在当前因美国关税政策导致的全球贸易、生产环节大重置导致极大不确定性因素的环境下，显示出了极大的优势与发展潜力。

基于此行业趋势及公司技术与客户资源储备，报告期内，公司将非公开发行股票募投项目变更为热风无纺布项目，拟进一步扩大热风无纺布产能。

2、PE 打孔膜

公司生产的 PE 打孔膜产品，主要供应给下游厂商生产卫生巾。通过多年来对公司整体的运营能力、研发能力、产品质量体系的认证，公司已经成为国内外主要知名卫生巾制造商 PE 膜的重要供应商之一，未来将继续深化与下游客户之间的合作关系，推动公司 PE 打孔膜产品进一步深入全球市场。近年来海外客户部分原有采用 PE 打孔膜的产品，开始使用热风无纺布进行升级替换，导致 2024 年公司 PE 打孔膜的销售规模略有下滑，同比略微下降了 3.04%。

对于 PE 打孔膜未来的业务，公司主要从两个方面着手，一方面公司会开拓新的卫材客户使用公司的 PE 打孔膜产品，目前在美国和印度两个市场都有不错的进展；另一方面，公司正在尝试将 PE 打孔膜用于一次性卫生用品以外的领域，希望通过应用场景的扩展，使 PE 打孔膜尽早重回增长态势。

3、纺粘热风无纺布以及擦拭巾等新产品

报告期内，公司继续推进纺粘热风无纺布、擦拭巾、发泡芯体等新产品的开发、生产，培育公司新的利润增长点。

未来公司将依托目前已初步建成的全球供应链体系，以及掌握的关键材料的生产工艺，进一步在全球范围内对公司的相关新品进行推广。

（二）公司全球供应体系日益成熟完善，助力公司应对复杂国际环境

由于公司的客户涵盖了全球知名的卫生巾纸尿裤厂商，且公司的海外业务占比常年超过 50%，因此全球化布局一直是公司的重要经营策略。公司从 2017 年投资

埃及子公司开始，先后设立了美国与印度子公司。通过 7 年左右的时间，完成了全球的产业链布局。这其中，埃及子公司对应中东、地中海及非洲市场，美国子公司对应北美洲市场，印度子公司对应印度市场。这些子公司的建立，除了帮助公司拓展海外业务，在当今全球宏观经济环境日趋复杂严峻的背景下，起到了越来越重要的平衡稳定作用。

公司美国子公司主要生产 PE 打孔膜和热风无纺布，对接公司美国当地及北美市场客户。近两年，美国延江业务量持续增长，2024 年，美国延江实现营业收入 241,868,047.24 元，实现净利润 5,331,657.87 元。自美国延江成立以来，其一直致力于打造美国本土的经营生态圈。无论是本土化的管理团队与工人，还是以北美客户及供应商为主的业务链条，都保证了美国延江能够完全适应美国的营商环境，在中美竞争加剧的大背景下，不仅受到的影响较小，而且能够增强公司的产业优势。

埃及延江作为公司最早投资的海外生产基地，主要针对的是欧洲、中东以及非洲市场。埃及延江自成立以来，业绩一直保持稳定。近年来由于俄乌战争持续，在传统以中东非洲客户为主的基础上，埃及公司开始承接客户的欧洲订单需求。此外，公司可以利用埃及延江所处的地理位置，灵活安排产能以满足周边市场（欧洲、美洲）的需求。

印度子公司主营 PE 打孔膜，主要满足当地客户及公司全球客户在印度的市场需求。在克服了 2023 年度重点客户产品调整带来的不利影响后，印度延江在 2024 年重拾增长，实现主营业务收入 79,322,618.55 元，实现净利润 6,681,019.55 元。与此同时，印度延江开发了印度本土品牌客户，使得印度延江的业务更趋多元与健康。

（三）研发创新持续推进，产品服务能力不断提升

报告期内，公司持续跟踪行业技术发展前沿，结合客户需求，通过自主研发等形式，努力提升公司产品的使用效果，并取得了一定成果，公司产品服务能力不断提升，客户满意度水平较高。无论是 PE 打孔膜，还是打孔无纺布等产品，公司均能根据客户需要，为客户提供定制专属产品。同时，根据公司对行业的了解，结合

以往服务客户的经验，为客户未来产品的研发提供专业意见，不仅增加了客户产品种类的多样性和功能差异性，更进一步增强了公司与客户间的合作粘性。

截止 2024 年 12 月 31 日公司共拥有 38 项发明专利，51 项实用新型专利，49 项外观专利；其中，2024 年公司新增 1 项发明专利、3 项实用新型专利，3 项外观专利。

（四）人力资源管理体系建设持续完善，核心团队继续优化

人力资源的开发和管理是公司发展战略的重要组成部分之一。公司的研发团队是保持公司技术创新能力的核心资源。报告期内，公司根据业务发展规划完善绩效考核体系和培训体系，优化专业人才团队，提高公司核心团队的活力和创新力，增强公司核心竞争力，保障公司长期稳定的发展。

（五）精细化管理进一步强化，集团化运营管理水平持续提高

报告期内，公司继续坚持以“致力成为全球创新型卫生用品面层材料领导者”这一宗旨为导向，遵循现代化企业管理理念，优化集团总部和各子公司职能定位，充分调动各子公司的积极性，进一步优化管理流程，提高管理运营效率。同时继续强化对子公司尤其是海外子公司的精细化管理，着重于子公司的财务管控及风险控制，通过全面预算管理、重大事项报告及监督等机制，持续提升集团整体的运营管理水平。报告期内，公司管控效益进一步提升。

三、2024 年度董事会工作情况

（一）董事会召开情况

2024 年，公司董事会共召开 9 次会议，其中第三届董事会召开了 4 次会议，第四次董事会召开了 5 次会议，具体为第三届董事会第二十一次会议至第二十四次会议，第四届董事会第一次会议至第五次会议。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，董事会共召集召开了 4 次股东大会，公司董事会本着对全体股东认真负责的态度，积极履行职责，及时贯彻落实股东大会的各项决议，确保股东的合法权益得到有效保障。2024 年公司各次股东大会的召集、召开和表决程序均符合法

律法规和《公司章程》等相关规定。

（三）董事会下设专门委员会在报告期内履职情况

公司董事会下设战略委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会和提名委员会四个专门委员会。报告期内，各专门委员会按照《公司法》等相关法律法规、规范性文件和《公司章程》等相关规定，勤勉尽责地履行职责。

公司董事会审计委员会共召开了 6 次会议，审议包括提议聘任审计机构、期报告等议案，并督促公司内部控制的有效执行等。在 2024 年度财务报告编制过程中，审计委员会与会计师在审计进场前、审计过程及出具审计意见前召开了多次沟通见面会，确定了审计机构进场审计的时间及 2024 年度财务报告的审计计划，并在审计过程中保持与会计师的沟通，督促其按计划开展审计工作，并与会计师就审计过程中发现的问题及时进行沟通与讨论，提高了审计效率，为公司 2024 年度财务报告的按时披露发挥了积极作用。

报告期内，公司董事会薪酬与考核委员会召开了 2 次会议。根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平等因素组织制定薪酬计划或方案，审查公司董事及高级管理人员的履行职责情况及年度绩效考评结果，监督公司薪酬制度的执行情况。

报告期内，公司提名委员会召开了 2 次会议，对公司董事会换届、聘任第四届管理层相关人选进行了审核。

报告期内，公司战略委员会召开了 1 次会议，对公司于变更募集资金投资项目的事项进行了讨论。

（五）独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照《公司法》《证券法》《上市公司独立董事规则》等法律法规和《公司章程》《独立董事工作制度》等相关规定，认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，积极出席董事会和股东大会会议，并召开了 3 次独立董事专门工作会议对关联交易等相关事项进行了审议，充分发挥了独立董事作用。

四、公司治理的基本状况

报告期内，公司继续严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规、规范性文件及监管部门的相关规定和要求，深入开展公司治理相关活动，不断规范公司运作，持续提升公司治理和规范运作水平。

五、2025 年公司经营计划

1、发挥公司全球布局的能动优势，积极应对美国关税政策调整引起的供应链重构造成的市场波动

2025 年以来，中美延续了近几年来竞争日趋激烈的态势，对全球经贸以及企业的运营带来了极大的不稳定性。为了应对风险，公司从 2017 年以来就专注于全球供应链的建立与完善。经过 7 年努力，公司的国际化布局开始收到成效，尤其是 2025 年 4 月美国关税政策大幅调整后，公司的全球布局优势愈发显现。美国延江的 PE 打孔膜业务，多年来已经与当地的客户及供应商建立起稳健的合作关系，基本不会受关税政策调整的影响。热风无纺布业务存在部分纤维原材料从亚洲进口的需求，但这些原材料可以从其他低关税国家中找到替代，因此影响并不显著。

中国与亚洲其他国家历来是美国一次性卫生用品的重要生产基地，此次美国关税政策出台之后，从相关产地进口的成本将显著上升，美国的一次性卫生用品市场将产生重大的改变。作为极少数在美国本土设厂且进入头部卫生巾与纸尿裤厂商核心供应链的中国厂家，美国延江在美国客户的本土市场供应体系中的作用将愈加凸显。2025 年，除了传统的大客户外，美国延江将进一步加大其他美国本土品牌的拓展力度。此外，近年来，除了生产传统的卫生巾纸尿裤面层材料，美国延江已经开始涉足产品包装方面的业务，在关税背景下，可以预计未来美国延江有很大机会可以将自己的业务范围进行扩展，以满足客户与市场的需要。

另一方面，2025 年公司将利用海外子公司在关税方面的差异合理安排产能，并将根据美国关税政策的影响及发展，灵活调节生产，为公司北美业务的发展提供强

有力的支持。

2、为全球客户提供更具竞争力的产品，强化全球竞争力

在业务拓展方面，2025 年公司工作重心有以下几个：

（1）加强海外尤其是北美、欧洲热风无纺布供应能力建设，进一步扩大热风无纺布产能，对接欧美市场客户面层材料升级的需求。

（2）进一步加快纺粘热风、擦拭无纺布、发泡芯体等新产品的提升及商业化推广。

（3）择机建立公司的纤维供应能力，并将研发向更前端推移，使公司能够为客户提供高蓬松性的纤维解决方案。

3、审慎选择、培育、发展第二赛道产业，促进公司未来更高层次发展

公司将继续关注、探索其他新兴领域的产业机会，审慎选择、培育、发展第二赛道产业，促进公司未来更高层次发展。

4、优化生产管理模式与运作流程，深化全面质量管理

在生产及质量管理方面，一方面，继续深化以客户为中心的工作模式，优化生产管理模式与运作流程，逐步引进行业先进技术，推进自动化，提升管理效能；另一方面，深化全面质量管理，进一步完善生产质量管理体系，强化“质量是生成出来的，不是检验出来的”质量文化，提高品质管理，提升客户满意度，增强产品竞争力。

5、深化精细化管理，促进降本增效

在成本费用控制方面，2025 年公司将结合 OA 上线情况，进一步细化各部门预算、核算，建立数据化管理模式，深化精细化管理，严格控制成本、费用的增长率，降本提效。

6、进一步优化团队建设，保障公司可持续发展

人力资源管理方面，2025 年公司将根据经营计划进一步健全团队建设，优化科学合理的绩效考核体系，同时根据员工的职业发展规划和工作需要，提高培训的有效性，持续提升员工的职业水平，为公司的发展提供有力的人力资源支持和保障。

2025 年，公司董事会将继续严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》和《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定和要求，忠实、勤勉履行各项职责，积极开展董事会日常工作，确保公司重大事项的决策程序合法合规，股东大会决议事项有效执行。同时将进一步规范法人治理结构，提升公司治理水平和运作效率，并持续加强董事、高级管理人员的培训，提高履职能力和履职水平，促进公司规范运作及可持续、健康发展，维护公司及广大股东的利益。

厦门延江新材料股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 21 日