

聚胶新材料股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

各位董事：

我谨代表公司管理层，向各位报告聚胶新材料股份有限公司（简称“公司”）2025 年度经营成果与公司发展战略。

2025 年是公司发展史上具有里程碑意义的一年。面对国际地缘政治紧张、贸易政策多变等复杂外部环境，公司坚持“聚焦主业、全球布局、创新驱动”的战略方针，经营业绩实现历史性突破，全年实现营业收入 21.52 亿元、归属于上市公司股东的净利润 1.91 亿元，同比增长 144.63%，创历史新高。马来西亚生产基地投产标志着公司全球产能布局正式形成“中国-欧洲-东南亚”三足鼎立格局，进一步巩固了公司的行业地位。

凭借技术、服务、成本的综合竞争优势，公司已成为行业四大主要卫材热熔胶提供商，也是国内少数具备全球竞争力的企业。公司始终坚守“让卫生用品更安全、更环保”的使命，以技术创新深耕客户需求，以全球布局服务世界品牌。

2025 年的成绩，是全体股东信任支持的结果，是全体员工共同奋斗的成果。

一、2025 年度经营业绩概览

（一）核心财务数据

指标	2025 年	同比变化	情况说明
营业收入	21.52 亿元	+7.24%	收入持续增长
归属于上市公司股东的净利润	1.91 亿元	+144.63%	净利润创历史新高
毛利率	20.35%	+8.09 个百分点	降本增效成效显著
研发费用	5,799 万元	+16.03%	研发投入持续加码
加权平均 ROE	11.93%	+6.81 个百分点	盈利能力持续增强
经营活动产生的现金流量净额	7.85 亿元	+1,031.68%	资金管理持续加强管控，成功实现由负转正

（二）业绩驱动因素说明

1. 盈利能力历史性突破：净利润增速（+144.63%）远超收入增速（+7.24%）

- 配方技术创新：**坚持自主创新，持续加强技术研发，核心竞争力进一步增强
- 成本优化显效：**原材料和海运费成本大幅下降，降本增效措施成效显著，盈利能力稳步提升

- c. **全球化布局红利：**马来西亚基地投产有效降低关税成本，竞争优势进一步巩固
- d. **产品结构优化：**高毛利产品占比提升

2. 全球化战略成效显著：从“走出去”到“扎下根”

- a. **大客户突破：**全球前十大卫生用品厂商开拓取得实质性突破
- b. **海外收入提升：**海外收入占比达 57.33%，已成为公司主要增长引擎
- c. **马来西亚基地：**2025 年竣工投产，全球产能三足鼎立格局成型
- d. **波兰基地：**持续深耕欧洲市场，重点客户响应速度进一步提升

二、2025 年度主要工作回顾

（一）全球化布局：马来西亚工厂投产，三足鼎立格局成型

面对国际贸易壁垒加剧及海外客户供应链安全需求提升，马来西亚生产基地有助于降低贸易风险，提升海外市场国际竞争力。全球三地布局有利于减少客户对供应链中断担忧，增强客户信心，进一步巩固与客户的长期合作关系。

关键成果：

- a. **马来西亚工厂：**2025 年第四季度竣工投产，设计产能 6 万吨，主要服务北美等市场，有利于应对美国、欧盟关税政策变化
- b. **广州总部工厂：**完成绝大部分客户认证和产线切换，智能仓储、机器人自动化全面投用，进一步提升生产效率
- c. **波兰工厂：**持续优化运营效率，提升欧洲市场交付能力

（二）技术创新：研发投入加码，新产品商业化加速

2025 年研发投入 5,799 万元，同比增长 16.03%。公司始终坚持自主创新，持续增强研发和技术创新，推动产品不断升级。

商业化成果：

- a. **卫材主业：**新一代尿显胶、超低温细旦橡筋专用胶等实现商业化
- b. **新业突破：**快固化包装胶、墙贴胶、快递袋封口胶等新业务产品量产
- c. **技术储备：**新一代湿强胶、生物基/生物降解橡筋胶等处于商业化前夜

（三）市场开拓：海外团队扩张，大客户突破

公司已建立广受客户尊重的具备丰富卫材热熔胶行业经验的专业团队，且

团队持续扩张，覆盖欧洲、美洲、东南亚、日韩等主要市场。

客户突破：

- a. **存量深耕：**大客户开拓力度持续加大，全球前十大卫生用品厂商开拓取得实质性突破，重点客户合作份额提升
- b. **区域拓展：**各区域市场份额不断提升，海外收入增长

（四）数智化升级：运营效率提升

公司坚定不移推进智能化与数字化转型升级，持续强化供应链智能化管理能力，旨在进一步提升公司整体运营效率。

数智化升级成效：

- a. **智能制造：**各生产基地全面开展智能化升级改造，生产效率提升
- b. **SRM 系统：**筹划引入，强化供应链智能化管理
- c. **OA 及 SAP 系统：**持续完善，深化资源共享，强化公司内控管理

（五）绿色可持续发展

公司始终将可持续发展融入战略核心，公司已建立内部可持续发展工作组，并制定了清晰的可持续发展目标。

取得进展：

- a. **合作共赢：**推动供应商可持续发展，建立绿色供应链
- b. **绿色发展：**获 LEED 金奖/银奖、ISO50001 能源管理体系认证等
- c. **社会责任：**向青海、韶关、广州等地及波兰当地开展捐赠帮扶
- d. **治理规范：**不断完善治理结构，建立常态化投资者沟通机制

三、2026 年度经营发展计划

2026 年，公司将继续聚焦“全球化、创新、效率”三大战略主线，推动公司向“全球领导者”战略目标迈进。

（一）市场拓展：提升全球份额

具体目标：

- a. **大客户深耕：**全球前十大卫生用品厂商的份额进一步提升
- b. **收入结构优化：**海外收入占比提升至 60%以上
- c. **新业务突破：**新业务消费品包装专用热熔胶、标签及胶带专用热熔胶市场份额放量突破

重点举措：

- a. **大客户攻坚：**强化专项团队建设，突破重点战略客户
- b. **区域深耕：**
 - 1) 依托波兰基地和土耳其子公司，提升本地化服务水平和效率
 - 2) 借助马来西亚基地区域政策优势，提升市场份额
 - 3) 继续巩固国内份额，扩大市场领先优势

(二) 产品创新：保持技术领先，加速产业化

目标：技术创新和研发投入持续加大

重点方向：

- a. **卫材胶升级：**高持粘强度魔术扣专用热熔胶、低应用温度结构胶等新产品研发进程加快，加速商业化
- b. **新业务多样化：**加大高粘接强度包装胶、超低温贴标标签胶等新业务产品力度，丰富产品结构

(三) 全球化运营：马来西亚基地逐步释放产能，提升效益

重点计划：

- a. **客户认证：**2026年内完成马来西亚基地绝大部分客户认证
- b. **产能利用率：**进一步提升马来西亚基地产能利用率
- c. **全球运营协同：**发挥三大生产基地协同效应，降低单位制造成本

(四) 数智化转型：系统上线，效率跃升

关键任务：

- a. **生产制造：**深化智能工厂建设，提高生产效率，进一步降低不良率
- b. **供应链：**SRM系统正式上线，提升供应商协同效率
- c. **管理协同：**智能流程自动化，提高跨部门协同效率
- d. **信息安全：**增强业务系统与关键数据保护能力

(五) 积极开拓新业务：推进全球化布局，提升份额

实施路径：

- a. 依托卫材胶客户资源和影响力，促进新业务产品销售
- b. 加强品牌建设，持续丰富产品矩阵
- c. 建立并完善新业务国内外销售和技术支持团队

（六）人才与组织：打造全球化团队

关键举措：

- a. 海外人才引进：招聘具有国际巨头背景的技术、销售人才
- b. 激励机制优化：利用多样化的股权激励方式吸引并覆盖核心骨干
- c. 全球化管理：建立跨文化管理体系，提升海外团队凝聚力

六、主要风险与应对措施

目前，公司面临的主要风险有市场竞争加剧、成长性放缓、原材料价格波动、国际贸易、海外经营、汇率变动、项目未能如期产生效益及新业务拓展不及预期的风险，公司均已制定相应的应对措施，尽可能降低影响。

结语

2025年，公司在全球化征程上又迈出了坚实一步。我们深知，从“全球四大之一”到“全球领导者”的道路依然充满挑战，但我们有信心、有能力实现这一战略目标。

这份信心主要来自于：

- a. **技术实力**：持续创新投入和技术储备
- b. **全球布局**：独特的“中国+欧洲+东南亚”三足鼎立格局优势
- c. **客户认可**：从国内龙头到国际巨头的广泛认可
- d. **团队能力**：专业、敬业、具有全球视野的管理团队

2026年，让我们携手并进，以更加优异的业绩回报全体股东的信任与支持！

聚胶新材料股份有限公司

总经理：陈曙光

2026年4月14日