

厦门延江新材料股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

一、2025 年度公司整体运营情况

2025年，全球经济与地缘政治格局更趋复杂，国内卫材行业市场竞争亦进一步加剧。与此同时，欧美市场卫材面层材料从纺粘向热风技术升级的趋势已获市场验证，行业结构性调整持续加速。公司作为热风无纺布领域的先行者，依托既有技术积淀与全球化供应链布局，在当前市场竞争格局中，进一步巩固并拓展了业务领先空间。

同时，公司围绕“五年规划”开局之年的战略目标，聚焦核心客户与核心市场，发挥海外布局的协同效应，持续推进降本增效与数智化建设，在营业收入增长、业务结构升级、全球化落地等方面取得重要进展。此外，公司通过参股裕忠（福建）新材料科技有限公司，加强对上游纤维原料的管控；有序开展资本运作，积极布局第二产业的挖掘与培育工作，公司市值和股东回报显著提升。

报告期内，公司实现营业收入1,742,655,695.89元，比上年增长17.38%。其中，在全球一次性卫材面层升级的趋势下，打孔热风无纺布业务合计实现营业收入1,213,690,950.31元，比上年同期增长23%；PE打孔膜及复合膜业务实现营业收入362,475,238.62元，整体保持稳定；其他主营业务、无纺布腰贴等合计实现营业收入166,489,506.96元，同比增长18.09%。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 40,518,589.42 元，比上年同期增长 48.50%。其中，基于谨慎性原则，本年度公司计提了税前 4.108.54 万元的资产减值。随着相关资产的处置，以及公司业务的发展，资产减值对公司利润的阶段性影响将会得到不断改善。另一方面，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额为 269.052,558.77 元，比上年同期增长 108%，现金流状况显著优于利润表现，反映出公司良好的内生造血能力与健康的财务质量。

二、2025 年经营管理工作回顾

1、业务结构持续优化，核心(全球)客户战略成效显著

报告期内，公司抢抓全球卫材行业材料升级的市场机遇，落实以客户为中心的经营战略，基本完成重点客户交付的订单任务，公司与核心（全球）客户战略合作关系进一步深化。2025 年打孔热风无纺布业务实现营业收入 1,213,690,950.31 元，比上年同期增长 23%，其中高附加值产品销售数量、销售单价和销售毛利率较上年同期均有提升。

PE 打孔膜业务方面，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 2025 年公司 PE 打孔膜的销量略有下滑。为了克服此不利因素，公司通过产品升级、价格的改善抵销了销量的下滑给收入造成的影响，2025 年公司 PE 打孔膜和复合膜的营业收入同比增长 1.54%。

2、全球化布局纵深推进，海外业务稳定提升

公司构建的“中国+N”（埃及、美国，印度）的全球供应链雏形基本成型，可以在全球或区域范围内向客户提供多种供应解决方案。报告期内，剔除 2025 年上半年因美国关税导致的临时性物流支出影响，公司的海外业务收入金额、海外业务收入占比、海外业务毛利金额均较上年同期有稳定提升。

埃及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。延江埃及产品自成立以来，一直为海外客户面层材料升级做准备，并在本轮全球卫材面层升级的趋势下开始进入收获期。报告期内，随着客户订单的逐步释放，销量稳步增长，且得益于价格和产品结构的改善，延江埃及产品业绩取得显著提升。2025 年延江埃及产品实现营业收入 186,214,467.64 元，实现净利润 22,174,396.30 元，较上年同期分别增长 160%和 190%。同时，为了有效承接大客户的新项目订单，延江埃及产品公司完成了对生产线的升级改造和产品质量验证，为公司业务在 2026 年的持续增长奠定了基础。

公司美国子公司主要生产 PE 打孔膜和热风无纺布，对接美国当地及其他北美市场客户。近两年，美国延江业务量持续增长。2025 年 4 月，美国政府推出“对等关

税政策”，对北美市场的供应带来较大冲击。为了确保北美地区的市场供应不受影响，公司及美国延江较去年同期投入更多资源，使得生产运营成本在 2025 年发生阶段性一次性的上升。报告期内，美国延江实现营业收入 275,049,556.50 元，较去年同期增长 13.7%，但受关税及供应链波动影响，小幅亏损 3,007,920.44 元。虽然美国延江 2025 年经营业绩不佳，但是其在美国本土供应链的战略地位获得市场和大客户的认可。未来随着美国延江重点做好新产线的安装调试、生产工艺的优化、产品质量认证，以及提质降本等工作，一旦北美客户新项目顺利落地，预计 2026 年美国延江的经营业绩会往好的方向发展。

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。由于近年来 PE 打孔膜被热风无纺布替代，PE 打孔膜的市场需求逐年下滑。报告期内，印度延江实现营业收入 39,536,633.51 元，同比下降 50%，实现净亏损 839,556.96 元。目前公司对印度市场实施“维持策略”，一方面，继续服务好全球客户在当地的 市场需求，同时大力开发印度本地客户，确保印度延江能实现盈亏平衡或略有盈利。

3、多措并举，财务运营管理持续优化

报告期内，公司加大了销售货款回笼的催讨力度，加强了对外仓以及存货周转的管理，利用供应链金融产品和供应商提供的商业信用，提高了经营活动现金的净流入，2025 年公司经营活动产生的现金净额为 269,052,558.77 元，较上年同期增长 108%；同时，报告期内，公司的有息负债总额和净额均有一定幅度的下降，公司总体的财务运营指标与上年同期相比有较大改善。

4、组织运营全面升级，提质增效成果显著

报告期内，公司整合中国区研发、工艺、质量、计划物流、仓储、财务、生产运作、维修等多部门资源，持续改善优化提质增效的相关工作，严控各项费用支出，有效降低吨布加工成本。报告期内，在营业收入较上年同期增长 17.38%的前提下，销售费用和管理费用仅较上年同期分别增长 3.27%和 5.19%。得益于核心业务营业

收入的增长以及公司降本增效措施的有效推进，公司报告期内实现归属母公司净利润 40,518,589.42 元，较上年同期增长 48.50%。

5、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，不断提升公司产品服务能力和客户满意度水平。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，也更进一步增强了公司与客户间的合作粘性。

截止 2025 年 12 月 31 日公司共拥有 40 项发明专利，56 项实用新型专利，58 项外观专利；其中，2025 年公司新增 2 项发明专利、6 项实用新型专利和 9 项外观专利。

6、人力资源管理体系建设持续完善，核心团队继续优化

报告期内，公司根据业务发展规划持续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。

7、在做大做强主业的基础上，积极探索布局第二产业，寻找公司第二增长曲线

公司自成立以来，一直以“致力于成为全球创新型卫生用品面层材料领导者”作为发展愿景。经过多年深耕，已成为国内外众多卫生巾、纸尿裤厂商的核心合作伙伴。伴随着全球卫生用品面层材料的升级趋势，以及公司多年来在产品研发上的积累，叠加全球供应链的完善布局，公司的主业开始步入稳定增长期。未来公司将继续坚守主业，为客户提供更好的产品与服务，将是公司发展长期不变的主轴。

另一方面，为提高公司发展上限，挖掘公司增长潜力，公司一直在积极探索和布局第二产业，寻找公司的第二增长曲线。近年来，公司也通过直接对外投资参股、设立产业基金对外投资等方式，积累了一定的经验。报告期内，公司经过审慎决策，

启动第二产业的并购事项，目前相关并购工作安排正在进行过程中，公司将依法依规做好信息披露工作，以保障广大投资者的权益。

三、2025 年度董事会工作情况

（一）董事会召开情况

2025 年，公司董事会共召开 5 次会议，第四届董事会第六次会议至第十次会议。

（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 2 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。2025 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 7 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 2025 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 2025 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 3 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 1 次会议，对公司聘任副总经理以及财务总

监变更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，对公司参股裕忠（福建）新材料科技有限公司的事项进行了讨论。

（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 1 次独立董事专门工作会议对关联交易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、2026 年公司经营计划

2026 年是国家“十五五”规划的开局之年，是延江股份“五年规划”战略目标落地的攻坚之年，公司将继续贯彻以客户为中心的经营理念，围绕“重点项目落地、全球供应体系升级、精益管理”等核心目标，重点推进以下工作：

1、深化业务升级，优化产品组合管理

研发创新是延江股份的竞争优势，2026 年，公司继续深化业务升级，优化产品组合管理，具体包括以下几个方面：

- （1）将精益求精地把现有客户、现有项目，现有订单按时按质交付；
- （2）持续提升产品“品价比”优势，全心全意为客户创造更大价值；
- （3）密切配合大客户，全力推进新项目，向客户提供高品质、差异化、功能性强的产品，解决客户的痛点，帮助客户赢得市场和终端消费者的青睐；
- （4）依托核心客户优势，提升高附加值产品的销售，加快擦拭等新业务的推广，

提高现有销售机会的转化率和在谈订单的及时交付。

2、加速全球新制造产能、新项目落地，打造“难以复制，极具成本竞争力”的全球供应链体系

2026年，公司要做好新建生产线的事前规划，新工艺、新产线的安装调试和项目管理，持续改善关键工艺和设备，提高一次性上机成功率。建立标准化的生产线安装调试、技术标准、项目及在建工程管理，项目投资预测及评估等作业流程，将国内的技术优势和最佳作业快速地复制到境外子公司。

2026年，公司将通过搭建银行总额度架构，结合项目贷款等形式为项目运营提供“长期、稳定、具有成本竞争力”的资金。公司继续优化全球组织架构，实现对境外子公司更灵活有效的管理。同时，公司将视海外需求情况，评估启动相应的海外新产能建设与投放。

3、推进精益管理，提升运营效率

强化成本管理，推行全价值链的精益化管理，持续降本增效，把国内降本增效的举措推广到海外子公司；持续深化数智化建设，计划将数字技术与日常运营作业进一步融合，提高公司信息化、数字化运营管理水平。

4、强化人才支撑，激发组织活力

人力资源管理方面，2026年公司将在基于战略要求的基础上，优化组织架构，提升组织的敏捷性与协同效率，明确各岗位核心能力等级，精准识别技能缺口，提高培训的有效性，驱动定向培养及人才盘点，将技能矩阵结果嵌入晋升、轮岗与继任计划，支持上市公司业务持续增长。

5、继续推进第二赛道产业探索、布局相关工作，促进公司未来更高层次发展

公司将着力推进第二赛道产业探索、布局的相关工作，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。

6、继续提升公司治理水平，促进规范运作

2026年，公司董事会将继续严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《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，提升合规流程，提高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

2026年4月23日