

证券代码：300658

证券简称：延江股份

公告编号：2023-051

厦门延江新材料股份有限公司

2023年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	延江股份	股票代码	300658
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	黄腾	朱小聘	
电话	0592-7268020	0592-7268020	
办公地址	厦门市翔安区(内厝)工业集中区后堤路 666 号	厦门市翔安区(内厝)工业集中区后堤路 666 号	
电子信箱	yanjanxincai@yanjan.com	yanjanxincai@yanjan.com	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	599,052,926.71	615,314,637.57	-2.64%
归属于上市公司股东的净利润（元）	22,817,485.74	16,169,698.22	41.11%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	17,042,992.02	11,637,502.74	46.45%
经营活动产生的现金流量净额（元）	113,631,353.62	38,660,227.54	193.92%
基本每股收益（元/股）	0.07	0.07	0.00%
稀释每股收益（元/股）	0.07	0.07	0.00%
加权平均净资产收益率	1.64%	1.59%	0.05%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,647,111,620.09	2,708,498,958.71	-2.27%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,384,788,227.05	1,380,713,515.93	0.30%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	13,453	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
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
谢继华	境内自然人	21.46%	71,425,408	53,569,055	质押	30,000,000
谢继权	境内自然人	9.36%	31,153,712	23,365,284		
谢淑冬	境内自然人	5.48%	18,240,628	13,680,471		
谢影秋	境内自然人	5.48%	18,240,628	13,668,715		
林彬彬	境内自然人	4.92%	16,355,700			
谢道平	境内自然人	4.92%	16,355,700			
山西天星能源产业集团有限公司	境内非国有法人	2.29%	7,614,212			
厦门中略投资管理有限公司—中略万新4号私募证券投资基金	境内非国有法人	1.66%	5,520,000			
青岛延钗企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.64%	5,467,500			
刘福娟	境内自然人	1.37%	4,568,527			
上述股东关联关系或一致行动的说明	谢继华、谢继权、谢影秋、谢淑冬、谢道平和林彬彬为实际控制人及一致行动人。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半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

（一）公司的经营范围和主营业务

公司成立于 2000 年，主要从事一次性卫生用品面层材料的研发、生产和销售，在 20 余年的发展历程中，公司一直致力于创新型面层材料的生产与研发，与客户紧密合作，为客户量身定制了各种面料。公司的主要产品为 3D 打孔无纺布和 PE 打孔膜等，主要是用作妇女卫生用品、婴儿纸尿裤等一次性卫生用品的面层材料，其中 3D 打孔无纺布是应用于高端纸尿裤的面层材料。公司与国内外众多知名品牌企业建立了良好、稳固的合作伙伴关系，是国内极少数进入下游客户高端产品领域的供应商之一，已逐步形成强大的人才、技术和品牌优势。

（二）报告期内主要的业绩驱动因素

根据中国造纸协会生活用纸专业委员会数据，近两年国内一次性卫生用品市场发展放缓。2022 年我国吸收性卫生用品市场规模达到 1115.1 亿元，比 2021 年下降 2.4%。其中，吸收性卫生用品中女性卫生用品市场规模为 650.2 亿元，较 2021 年增长 5.2%；受新生儿人口出生率下降影响，2022 年婴儿卫生用品市场规模为 344 亿元，较 2021 年有所下降；成人失禁用品市场规模为 120.9 亿元，较 2021 年增长 7.9%。

报告期内，公司继续深耕热风/打孔无纺布及 PE 膜业务，主营业务保持稳健发展，实现归属于上市公司股东的净利润 22,817,485.74 元，同比增长 41.11%，主要业绩影响因素如下：

1、海外子公司生产经营保持稳健

自 2017 年下半年以来，公司先后在埃及、美国和印度设立了海外生产基地，分别对应了中东非洲地中海市场、北美市场和印度市场。这些海外生产基地建成后，缩小了公司的运输半径，缩短了物流时间，减少了物流成本。客户的海外公司将相关市场及周边地区的订单转移给公司对应的海外生产基地，使得公司的海外需求得到快速提升，公司全球化战略取得阶段性成功，且海外子公司生产经营日趋成熟、稳健。

报告期内，海外子公司继续保持较为正常的生产经营状态，特别是埃及延江运营情况良好。

2、继续深耕国内市场，国内业务拓展取得了新进展

报告期内，公司继续推进国内市场的开拓，更积极的为国内客户提供更符合中国消费者需求的一次性卫生用品面层材料，采用不同的方案满足国内客户更加个性化的需求，这些措施正逐步为公司争取到越来越多国内客户的青睐。2023 年上半年，公司国内市场销售继续保持增长，为公司业务的发展奠定了更为坚实的基础。

3、美元升值有利于公司的出口与外币资产的增值

报告期内，美元保持强势，一方面对公司出口业务有利，同时因为公司持有较多的美元资产，美元升值导致较多的汇兑收益。

（三）公司面临的风险

1、行业竞争加剧风险

近年来，国内一次性卫生用品处于上升发展通道，目前国家已开放三胎政策，在国家政策、渠道变革等诸多因素趋动下，市场竞争将更加白热化，行业洗牌不可避免。下游客户的激烈竞争，将会对上游供应商造成较大的压力，公司将积极通过研发创新、技术改造等方式迎合行业趋势变化。

2、重大客户流失的风险

公司前五大客户销售收入占营业收入一半以上，客户集中度较高。公司要稳定和上述客户的合作业务，除必须不断根据客户要求同步开发新的配套产品外，每年还必须通过上述客户对公司的过程能力、质量管理体系、环境管理体系和职业健康安全管理体系等的审核。

如果公司研发设计、制造和品质保证能力等不能持续满足上述客户的要求，将存在大客户流失风险；另一方面，目前这些大客户在中国市场也面临很大的价格竞争压力，如果公司无法满足其要求，中国市场上也有丢失订单的风险。

3、宏观经济波动的风险

近几年，我国经济处于结构调整阶段，中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。未来全社会也将逐渐完善并促进消费的体制机制，增强消费对经济发展的基础性作用，这些因素会为公司发展提供强大的助力。但另一方面，我国的经济增速已经从高速向中低速转换，经济增速放缓可能会导致消费需求在上升通道中出现一定的短时波动。

4、行业增速不确定性的风险

一次性卫生用品行业中，近年来女性卫生巾产品市场规模保持相对稳定增长；婴儿纸尿裤产品，由于现代社会环境压力增大、年轻人生育观念转变等因素，近年来新生婴幼儿数量连续下降，增长乏力，国内婴儿纸尿裤市场规模甚至略有下滑，一定程度上影响了行业的增速。国内纸尿裤市场基数较大，渗透率较发达市场低，纸尿裤行业仍有提升空间。目前国家已开放三胎政策，但对婴儿出生率的影响尚待观察。而成人纸尿裤和擦拭巾等其它一次性卫生产品的市场成长性较为明确，总体来看，未来行业仍将保持增长，但增长速度存在一定不确定性。

5、汇率波动风险

随着公司国际化程度的不断深入，出口比例或是海外营收比例在集团总体业绩中所占的比重越来越大。这些业务基本都以美元计价结算，美元兑人民币汇率的大幅波动将直接影响公司的经营业绩，具体影响体现在以下几个方面：①产品出口的外汇收入在结汇时会因汇率波动而产生汇兑损益；②人民币持续升值可能削弱公司产品在国际市场的价格优势；③公司产品的出口价格若无法根据汇率进行适时调整，将导致公司毛利率出现波动。

6、原材料价格波动风险

公司主要原材料为ES纤维、塑料米等，材料成本占主营业务成本的比例较高。ES纤维主要是聚乙烯/聚丙烯复合纤维，塑料米主要是聚乙烯、聚丙烯颗粒，均属于石油化工行业的下游产品，价格受供求关系及国际原油价格的双重影响。由于原材料具有公开、实时的市场报价，若其价格大幅下跌或形成明显的下跌趋势，虽可降低公司的生产成本，但下游客户可能由此采用较保守的采购或付款策略，或要求公司降低产品价格，这将影响到公司的产品销售和货款回收，从而增加公司的经营风险。相反，在原料价格上涨的情况下，若公司无法及时将成本上涨传导至下游，将导致公司毛利率下降。

7、对外投资管理风险

公司已经在多国设立子公司，并且加大对外投资规模的战略布局，未来将会设立更多的海外生产基地。由于政策、人文、地域、法律、财税制度不同，其带来的管理挑战很大；并且由于存在空间时间上的差异，可能会导致信息传递滞后或信息传递的不准确，这也会导致公司管理效率的下降，对公司的集团管理要求进一步提高。

（四）应对措施

1、坚持精耕细作，保障国内主营业务稳健发展

为了积极应对行业变化，创造新的增长点，更好地促进公司未来发展，公司将在现有业务的基础上，持续在卫生用品行业深耕与创新，继续从纵深角度全方位拓展市场需求，进一步深度融入公司核心客户的全球供应链体系；同时，公司将基于研发出来的超柔热风无纺布、纺粘热风无纺布、打孔无纺布等产品，积极参与国内市场竞争，调整公司的营销方式和生产运作方式，适应国内“小批量、多品种”的客户需求，为国内优质客户提供更及时、精准的产品和服务。此外，公司将通过改变销售理念等方式，提升客户服务能力，与国内优质客户建立更紧密的关系，与广大中小客户共同成长，夯实公司国内业务基础，扩大公司的市场份额，形成公司的核心竞争力。

2、提升产品性能，继续推进擦拭等新产品商业化

报告期内，公司对现有产品的生产工艺、产品性能持续进行研发投入，提升产品品质的同时，加强内部管控，争取为客户提供更优质，更具性价比的产品。另一方面，公司继续投入研发力量，以市场需求为导向，开发符合客户需要的新产品。

公司将根据客户需求及行业趋势，利用公司现有的全球供应链及客户资源优势，继续推广擦拭无纺布、纺粘热风无纺布及其复合产品等，为公司创造新的销售增长点。同时，公司将加快发泡芯体等新产品的开发及上市进程。

3、继续推进海外市场布局，提升全球优势

目前公司海外子公司的管理运营日趋成熟、稳定，公司外销比重较大，新的海外客户逐渐增多，需求亦更加的多元化，公司希望通过海外生产基地的设立，强化与国际厂商的战略合作关系。同时，也希望通过海外生产基地进一步辐射、开拓海外市场，为持续拓展海外业务打下坚实的基础。另一方面，海运费的不断上涨，各国供应链的收缩，去全球化的趋势在某种程度上不断深化。在此背景下，全球供应链布局将极大缓冲相关不利因素，为公司海外业务的中长期发展提供有利保证。

公司将持续优化已经建立的海外供应链优势，发挥公司海外子公司的优势，并通过推进埃及子公司热风及擦拭项目、北美卫生材料用品及擦拭项目，筹备并择机推进欧洲设厂项目等途径，继续开拓美洲、欧洲、非洲、中东等区域市场，打造国内国际双循环供应链模式，为全球客户提供更具竞争力的产品，真正建立全球竞争力。

同时，公司将根据新加坡延江控股及延江国际的战略定位，进一步探索这两家子公司的运营模式，从而更好地优化公司海外业务运营，进一步提升海外业务的运营管理水平及盈利能力。

4、加快再融资募投项目建设进度

公司将加快再融资募投项目的建设进度，尽快实现募投项目投产进程，丰富公司产品线，培育公司新的利润增长点。

厦门延江新材料股份有限公司

董事会

2023年8月29日