

汕头万顺新材集团股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年，汕头万顺新材集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照相关法律、法规和规范性文件及《公司章程》、《董事会议事规则》等有关规定，切实履行公司及股东大会赋予董事会的各项职责，严格执行股东大会各项决议，勤勉尽责地开展年度工作，积极推进董事会各项决议的实施，不断规范公司治理，确保董事会科学决策和规范运作。现将公司董事会 2023 年主要工作情况汇报如下：

一、2023 年度总体经营情况

2023 年，面对严峻复杂的市场环境，董事会带领全体员工顶住压力，围绕铝加工、纸包装材料、功能性薄膜三大业务领域，持续夯实在新材料领域的核心竞争力，但由于铝箔业务下游客户年初去库存需求阶段性放缓、行业加工费水平下降、国内外铝价下半年倒挂加剧等综合因素，影响了铝加工业务盈利水平，加之计提了资产减值准备，导致公司整体业绩下滑，2023 年度实现营业收入 53.70 亿元，同比下降 7.96%；归属于上市公司股东的净利润-4,989.03 万元，同比下降 124.39%。

（一）2023 年，公司铝加工、纸包装材料、功能性薄膜三大业务板块经营情况

1、铝加工业务

报告期内，公司铝加工业务实现营业收入 339,054.74 万元，同比下

降 7.93%。铝加工业务中铝箔实现销量 8.85 万吨，同比下降 13%，其中，江苏中基生产基地销量 6.81 万吨，安徽中基生产基地销量 2.04 万吨，下游客户覆盖电池行业头部企业及全球无菌包、软包装巨头。2023 年由于铝箔业务下游客户年初去库存需求阶段性放缓，下半年国内外铝价倒挂加剧，加上行业加工费水平下降等因素，影响了铝加工业务盈利水平。

公司在报告期内积极推进在建项目建设进度，打造铝板带、铝箔、涂炭箔一体化产业链规模优势。安徽中基二期年产 3.2 万吨高精度电子铝箔生产项目、万顺新富瑞 15000 吨电池箔分切项目于 2023 年底前顺利投产，四川万顺中基年产 13 万吨高精铝板带项目进入设备调试收尾阶段，安徽中基 10 万吨动力及储能电池箔项目主设备于 2024 年初开始陆续到位进行安装，公司将于 2024 年达成铝箔 25.5 万吨、铝板带 26 万吨的总产能。

2、纸包装材料业务

报告期内，受烟包行业全面实施二维码改版影响，公司纸包装材料业务实现营业收入 42,955.37 万元，同比下降 6.48%；受下游消费需求放缓影响，纸贸易业务实现营业收入 136,525.83 万元，同比下降 10.05%。2023 年上半年，公司积极配合客户二维码改版需求打样，随着下游客户陆续完成包装改版，纸包装材料业务客户需求第三季度开始恢复。同时，公司持续推动新产品开发与新客户拓展，继续推进工艺优化与降本增效，进一步增强了纸包装材料业务发展后劲。

3、功能性薄膜业务

报告期内，在车衣膜销量大幅增长的带动下，公司功能性薄膜业务实现营业收入 7,397.35 万元，同比增长 198.49%。公司坚持聚焦有发展潜力

的产品市场，以新技术新产品为依托，持续推动产品结构调整，重点拓展车衣膜、调光导电膜、高阻隔膜市场，推进复合铜箔、N 型光伏背板高阻隔膜等新产品的市场验证，培育新的增长点，公司复合铜箔产品经多次送样下游客户验证测试获得了客户订单，突破了复合集流体领域的技术瓶颈。

（二）聚焦新材料技术攻关，保持技术领先优势

密切跟踪、把握市场需求动态，集中资源推动新材料技术攻关，推进下游验证进程；加强研发科技人才引进和培养力度，增强研发团队力量，提升整体研发创新能力。2023 年，公司新增专利 42 项，有效专利累计达到 311 项，形成专利保护池。继安徽中基获国家工业和信息化部认定为专精特新“小巨人”企业，河南万顺获认定为“河南省专精特新中小企业”，深圳宇镡于 2023 年获国家工业和信息化部认定为专精特新“小巨人”企业，提升了公司的行业影响力。

（三）深入推动精细化管理，提升管理效能

公司持续深入推行精细化管理，通过全面质量管理、技术工艺创新、提升产能、优化供应链、做好客户服务，提升管理效能，巩固和提升主营业务在行业中的优势地位。同时，公司进一步完善治理和内控机制，强化财务管理及内部审计，持续优化激励考核机制，充分调动各生产基地的积极性，形成集团发展合力。

二、2023 年度董事会工作情况

（一）董事会会议召开情况

2023 年，公司董事会共召开会议 12 次，审议议案 43 项，确保了公司

经营活动、投资活动及融资活动等的合法合规。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2023 年，公司董事会共提议召开股东大会 3 次，并严格按照股东大会的授权，全面执行了股东大会决议的全部事项。

（三）董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设战略与投资委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会共四个专门委员会，报告期内，上述专门委员会分别召开 7 次、1 次、5 次和 1 次会议。各专门委员会严格按照《公司章程》及相关议事规则的要求认真履行职责，为董事会的科学决策提供了专业性的建议，提高了重大决策的质量。

三、2024 年董事会工作计划

2024 年，全球发展形势错综复杂，挑战与机遇并存，公司将围绕铝加工、纸包装材料、功能性薄膜三大业务领域，加强战略统筹与整合，集中资源聚焦新材料业务，夯实产业基础，发挥规模优势；把握市场需求动态，持续发力研发创新，推动产业提质增效；深化公司新材料专业厂商的品牌形象，提升市场竞争力和份额，推动公司可持续、高质量发展。

（一）聚焦核心业务，提升盈利能力

铝加工业务：发挥铝板带、铝箔、涂炭箔一体化产业链优势，优化产品结构，扩大高附加值电池铝箔、高端双零铝箔市场份额，提升盈利能力。全力拓展国内外市场，精准定位目标客户，重点关注高增长潜力的新兴市场，提高市场占有率，消化新增产能。通过精益生产和技术升级，提高生

产效率及成品率，保障产品高质量，提升中基品牌的影响力。加速推进安徽中基 10 万吨动力及储能电池箔项目的建设，力争工期缩短、质量创优，提前布局市场并储备人力，为项目建成后产能释放创造更多有利条件，争取项目早日达产达效。

纸包装材料业务：把开拓新客户、挖掘老客户作为工作重点，加强营销队伍梯队建设，激发业务团队活力，寻求市场拓展取得更大突破。在专版、高附加值产品上多挖潜力、多下功夫，推动新产品、新工艺开发，提高产品竞争力、提升盈利能力。以“开源节流，降本增效”为导向，进一步优化供应链资源，发挥人员最大工作效能，降成本、挖效益，巩固市场地位。

功能性薄膜业务：聚焦有发展潜力的产品市场，重点推动调光导电膜、车衣膜、高阻隔膜等产品的市场拓展，积极推进复合铜箔、N 型光伏背板高阻隔膜的产业化进程，加速发展新质生产力。发挥品牌效应，做好宣传推广工作，争取重点产品销售取得更大突破，提高产品竞争力、提升盈利能力。持续进行技术攻关，推动重点研发项目落地，培育新的利润增长点，保持技术领先优势。

（二）整合内部资源，提升管理精度

一是强化集团战略管控和资源整合。加大对各子公司人力、物力等资源的整合力度，强化大局意识和责任担当，推动各业务板块紧密联动，强化各子公司生产经营的战略协同，形成集团合力。

二是深化精益管理，严把质量关。以质量为抓手，强化“质量就是企业生命线”的意识，坚持“质量第一，质量至上”的思想，推动管理流程

再造和精益管理，严把质量关，提高成材率，全面提升质量管控水平。

三是深化成本管控。深挖经营领域降本空间，提升全员降本理念，打造全流程管控模式，加强协同沟通，打破内部壁垒，突破管理边界，推进全流程降本增效。

四是防范经营风险。强化风险意识，加强库存管控和货款回笼管理，不断提升运营效益。密切关注原材料的价格变动趋势，适时适量采购，保持合理库存，合理运用套期保值工具适时锁定汇率和铝价。严抓安全生产，提高应急管理能力和能力，筑牢安全防线。

（三）优化队伍建设，锻造善战梯队

深化激励考核机制，构造有效考评体系，设置合理岗位编制，提升工作效能，激发组织活力。加强关键岗位专业人才引进及内部培育，打造持续稳健的人才梯队。努力化解结构性缺工问题，提前规划储备，拓展招聘渠道，做好人力保障。通过薪酬福利、激励机制、企业文化、职业晋升通道等提高员工幸福感及向心力，提升员工队伍创造力和执行力。

特此报告。

汕头万顺新材集团股份有限公司

董 事 会

2024 年 4 月 8 日