

证券代码：300658

证券简称：延江股份

公告编号：2024-017

# 厦门延江新材料股份有限公司

## 2023 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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。

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为华兴会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2023 年年度权益分派实施公告中确定的股权登记日当日的公司总股本扣除公司回购专用证券账户中的股份数后的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.35 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	
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	
传真	0592-5229833	0592-5229833	
电话	0592-7268020	0592-7268020	
电子信箱	yanjanxincai@yanjan.com	yanjanxincai@yanjan.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### （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）公司主要经营模式

##### 1、采购模式

公司设置了采购中心，下设采购部，由其负责维持公司生产经营活动所必需的原辅材料的采购以及供应商的开发和管理。公司建立采购业务岗位责任制，明确规定相关的部门和岗位的职责与权限，确保办理采购业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。

公司目前实行以订单为导向的直接采购模式，在保证完成订单生产目标的前提下，遵循合理的储备指标及严格的采购流程，确定采购数量，减少因盲目采购而导致材料的积压闲置。

公司十分重视合格供应方的开发，以持续保证原材料的品质符合要求并紧跟市场新产品、新材料的发展趋势。公司建有供应商名录，通过完整、严格的筛选体系来确定进入名录的供应商，并会在每年都会对供应商进行定期与不定期相结合的质量考核。供应商名录制度保证了原材料的采购质量，有效控制了采购成本。

## 2、生产模式

在生产架构设置方面，公司的生产中心由主管生产的副总经理领导，下辖计划物流部、生产部和设备维护部。其中，计划物流部负责生产计划和材料需求计划的制定、仓储管理和物流安排；生产部负责领料、生产、包装等整个生产过程；设备维护部负责机器设备的日常运行维护保养工作。各部门间分工明确、配合良好，充分保证了产品生产过程的正常运转。

公司的生产主要根据产品的销售计划和订单情况，制定生产计划，组织安排生产。公司对于生产计划的完成情况制定了明确的奖惩制度，以确保各生产车间能严格按照生产计划安排生产，有效避免了超量生产带来的库存商品呆滞情况的发生。公司亦制定了严格的生产质量控制制度，确保各步骤生产工艺流程均按照质量控制程序规范操作。

## 3、销售模式

公司的销售主要以直接销售的形式进行。公司营销中心负责对外开拓市场、展开营销。公司目前设有卫材事业部和擦拭事业部两个营销事业部，分别负责国内外的卫材及擦拭的销售。

公司十分重视营销过程中对客户的技术服务支持，通过面谈、信函、电话、传真、邮件等形式为客户全程提供产品技术咨询服务。营销部设专人负责组织、协调产品的服务工作，与客户进行日常联络，了解分析客户的需求和潜在需求，并作出相应的应对措施。公司每年都会对客户发出满意程度调查，并妥善处理客户的投诉，通过持续的改进不断提升公司的品牌形象。

### （三）报告期内主要的业绩驱动因素

#### 1、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、不同产品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，公司国内市场的运营和销售取得进一步成效。

#### 2、海外子公司生产经营日趋成熟、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，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，对公司业绩贡献进一步提升。

#### 3、内部管理持续优化，管理效益有所提升

报告期内，公司继续强化内部管理，通过更细化的分解运营指标，控制成本、费用增速，以保证全球化运营效率的提升，使得业绩的增长能有效的转化为公司的利润。2023 年度，通过成本、费用的细化、管控，使得公司的成本费用率有所下降。

## 3、主要会计数据和财务指标

### （1）近三年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

元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	2,701,893,356.75	2,708,498,958.71	-0.24%	2,154,396,233.90
归属于上市公司股东的净资产	1,376,905,407.09	1,380,713,515.93	-0.28%	1,011,255,883.36
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年

营业收入	1,258,609,834.13	1,230,401,898.05	2.29%	1,254,856,895.25
归属于上市公司股东的净利润	20,871,767.22	29,377,334.48	-28.95%	18,080,927.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,724,570.43	5,527,301.75	94.03%	-6,764,146.32
经营活动产生的现金流量净额	273,682,276.46	131,739,711.71	107.74%	53,421,994.79
基本每股收益（元/股）	0.06	0.12	-50.00%	0.08
稀释每股收益（元/股）	0.06	0.12	-50.00%	0.08
加权平均净资产收益率	1.51%	2.54%	-1.03%	1.72%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	314,065,647.82	284,987,278.89	360,984,333.59	298,572,573.83
归属于上市公司股东的净利润	6,951,161.83	15,866,323.91	7,739,664.88	-9,685,383.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,041,026.23	13,001,965.79	7,225,814.82	-13,544,236.41
经营活动产生的现金流量净额	83,479,476.32	30,151,877.30	37,079,577.58	122,971,345.26

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	14,156	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,913	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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（不含通过转融通出借股份）									
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	21.65%	72,027,927.00	54,020,944.00	质押	30,000,000.00			
谢继权	境内自然人	9.65%	32,121,789.00	24,091,342.00	不适用	0.00			
谢影秋	境内自然人	5.58%	18,553,060.00	13,914,794.00	不适用	0.00			

谢淑冬	境内自然人	5.53%	18,408,263.00	13,806,197.00	不适用	0.00
林彬彬	境内自然人	4.92%	16,355,700.00	0.00	不适用	0.00
谢道平	境内自然人	4.92%	16,355,700.00	0.00	不适用	0.00
山西天星能源产业集团有限公司	境内非国有法人	2.24%	7,454,512.00	0.00	不适用	0.00
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	其他	1.66%	5,520,000.00	0.00	不适用	0.00
刘福娟	境内自然人	1.25%	4,168,527.00	0.00	不适用	0.00
董卫国	境内自然人	0.97%	3,231,707.00	0.00	不适用	0.00
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。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
财通基金—华泰证券股份有限公司—财通基金尊享永熙单一资产管理计划	退出	0	0.00%	0	0.00%

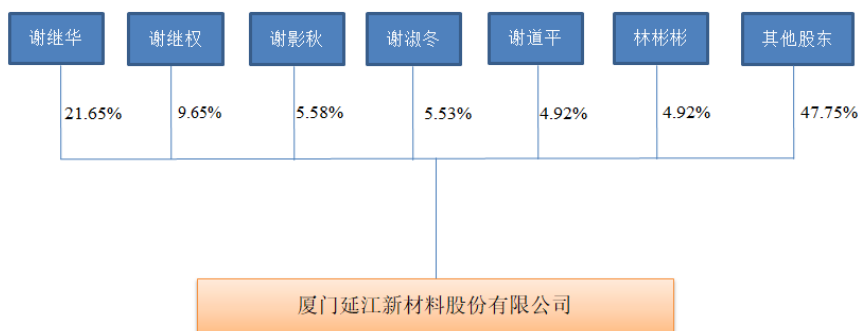
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在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、2023 年度公司整体运营情况

近年来世界经济面临地缘政治紧张局势加剧、全球供应链紊乱、强势美元下金融脆弱性上升等系列风险，全球经济复苏乏力，面临较大的下行压力。中国卫生用品行业亦面临着严峻的行业形势，人口出生率下降、人口老龄化加剧、行业产能过剩等问题，使得 2023 年公司的经营压力依旧很大。

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，进一步落实公司的发展战略规划，优化海外子公司运营管理。同时，继续加强各个部门成本费用管控，加大国内客户的开发，推进擦拭无纺布等新产品商业化。

2023 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，在国内外业务拓展方面取得了一定的进展。报告期内，公司实现营业收入 1,258,609,834.13 元，比上年度增长 2.29%，其中，打孔热风无纺布业务合计实现营业收入 762,653,672.5 元，比上年同期增长 14.63%；PE 打孔膜及复合膜业务实现营业收入 368,165,849.75 元，比上年同期下降 19.62%。在面对国内新生婴幼儿数量持续下降，国外因利率高企导致消费萎缩的情况下，公司的销售收入依然保持了极为不易的增长。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 20,871,767.22 元，比上年同期下降 28.95%。虽然归属于上市公司股东的净利润有所下降，但是考虑到上年度公司有较高的汇兑收益以及政策补贴，而本报告期内并无相关有利因素；相反的，本报告期内公司计提了较大金额的商誉减值、资产减值损失。因此综合来看，本报告期内的运营质量与上年同期相比是有所提升的。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 273,682,276.46 元，比上年同期增长 107.74%。主要是因为报告期内采购及运费成本的下降导致的。

二、2023 年经营管理工作回顾

(一) 传统主营业务保持稳健发展，新产品业务拓展继续推进

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、定制化的服务，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，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。2023 年，公司打孔热风无纺布销售同比增长 14.63%，这在当前竞争日益激烈的市场环境下是极其不容易的。

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。而公司先进的打孔热风生产工艺，全球化的供应链布局，已经为迎接此变化做好了准备。

## 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。2023 年受海外需求下降影响，PE 打孔膜的销售规模有所下降。

主要是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。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产品；另一方面，公司正在寻求将 PE 打孔膜用于一次性卫生用品以外的领域，整体来看，前景是比较乐观的。

## 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）公司全球供应体系继续发力，海外业务总体保持稳健

由于复杂的国际经济形势，2023 年度公司重要的海外子公司普遍面临成本上涨问题，经营压力较往年增加，但总体经营正常，其中埃及延江运营情况较好，具体情况如下：

### 1、埃及延江

埃及延江作为公司第一个海外独立运营的子公司，目前已经成长为公司拓展欧洲、中东以及非洲市场的重要供应点，其产品质量以及运营管理得到了客户的高度肯定，也获得了当地政府的充分认可与支持。

近年来，埃及延江已成为集团重要的业绩来源。2023 年度，埃及延江实现营业收入 72,011,355.34 元，实现净利润 18,653,831.75 元，继续保持增长，连续多年成为公司海外业绩最好的子公司。鉴于埃及延江近年来持续稳定的发展，以及国际客户的合作需求，公司加大了在埃及当地的投资，未来埃及延江将做为中东地中海地区重要的一次性卫生用品供应商，为公司当地及周边的客户提供更多产品的选择。

由于公司在埃及发展势头良好，2021 年公司在埃及成立了第二家公司埃及产品。经过近两年的筹备，埃及产品于 2023 年度正式运营。在报告期内，埃及产品实现营业收入 46,390,014.95 元，但因为第一个正式运营年度，产能未完全释放，因此亏损 4,202,874.91 元。随着订单的增加，埃及产品的产能利用率会逐步提升，一旦达产，将会给公司带来新的利润增长点。

### 2、美国延江

美国延江是公司 2018 年筹划设立的拓展北美市场的供应点。自 2019 年投产以来，美国延江的经营逐步进入正轨，自 2020 年度美国延江扭亏为盈以来，美国延江的运营基本保持稳定。2023 年度，由于美联储维持高利率，叠加美国当地通胀，生产要素价格上升，成本上涨等因素对业绩造成一定不利影响，美国延江实现营业收入 200,252,498.10 元，亏损 6,465,594.11 元。虽然美联储 2024 年降息预期减弱，使得美国市场的不确定性持续，但由于公司在北美市场已经深耕多年，逐渐适应了当地的经营环境，并与更多当地的客户及供应商建立起稳健的合作关系。在全球尤其是中美竞争日益激烈的环境下，美国延江的存在将为公司北美业务的发展提供强有力的保障。

### 3、印度延江

印度的人口规模已经超过中国，且近年来保持较快的经济增长速度，但卫生巾纸尿裤渗透率还较低，一次性卫生用品的市场潜力巨大。印度延江于 2018 年 4 月注册成立，于 2019 年三季度实现第一条生产线投产，生产能力不断提高。2023 年度由于客户的产品需要调整，订单量减少，印度延江营业收入下降，全年实现营业收入 62,162,248.04 元，亏损 3,074,025.38 元。虽然业绩下滑，但是在 2023 年度，公司新开发了印度当地的本土品牌，随着主要客户产品调整完毕，以及新客户开发顺利，印度未来的业绩预计将会有不错的回升。

### 4、新加坡子公司

2020 年上半年，新加坡子公司“新加坡控股”及“延江国际”完成注册登记。公司将建立以新加坡控股为境外控股主体的境外股权架构，由新加坡控股为公司海外子公司的设立和运营提供资金支持和统一的财务管理，优化全球化产业链的管理流程，提高管理运营效率，同时进一步强化对子公司尤其是海外子公司的精细化管控，推进公司以“致力成为全球创新型卫生用品面层材料领导者”为宗旨的发展战略的执行。

报告期内，公司依据“新加坡控股”及“延江国际”的战略定位，逐步展开相关运营活动，并取得了一定成效。

### （三）推进再融资项目厂房等在建工程建设

报告期内，公司积极推进再融资项目厂房的工程建设。截止报告期末，厂房主体工程已通过竣工验收。在此基础上，2024 年度，公司将开始厂房的后期装修、设备安装调试等工作，力争使得再融资项目尽快投入正式运营，为公司创造新的效益。

### （四）研发创新持续推进，产品服务能力提升

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 2023 年 12 月 31 日公司共拥有 38 项发明专利，53 项实用新型专利，46 项外观专利；其中，2023 年公司新增 11 项发明专利、2 项实用新型专利。。

2024 年，公司将继续推进纺粘热风无纺布、发泡芯体等新产品的开发，推动加快擦拭及水刺产品的商业化进程，进一步丰富公司产品线，将公司产品从卫生巾、纸尿裤面层材料，逐步拓展到生活擦拭、婴幼儿擦拭及医用擦拭等其它产品领域。

### （五）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，公司继续加大人才引进力度，根据公司业务发展规划，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。

### （六）精细化管控进一步强化，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控，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。

厦门延江新材料股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 24 日