

证券代码：300658

证券简称：延江股份

公告编号：2026-023

厦门延江新材料股份有限公司

2025 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。

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：以总股本 332,764,105 股扣除公司回购专用证券账户中的股份数

4,757,800 股后的股本 328,006,305 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 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	yanjanxincal@yanjan.com	yanjanxincal@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商的开发，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、业务结构持续优化

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。高附加值产品的销售数量、销售单价和销售毛利率较上年同期均有所提升。

2、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，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。

3、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，开展持续改善、提质增效相关工作，有效降低吨布加工成本，严控各项费用支出，2025 年提质增效成果显著。

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

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	2,800,400,076.02	2,733,129,491.18	2.46%	2,701,893,356.75
归属于上市公司股东的净资产	1,324,160,156.52	1,323,607,016.21	0.04%	1,376,905,407.09
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	1,742,655,695.89	1,484,614,931.80	17.38%	1,258,609,834.13
归属于上市公司股东的净利润	40,518,589.42	27,284,341.52	48.50%	20,871,767.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,405,906.05	17,928,916.98	8.24%	10,724,570.43
经营活动产生的现金流量净额	269,052,558.77	129,516,188.73	107.74%	273,682,276.46
基本每股收益（元/股）	0.12	0.08	50.00%	0.06
稀释每股收益（元/股）	0.12	0.08	50.00%	0.06
加权平均净资产收益率	3.06%	2.02%	1.04%	1.51%

(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	436,300,465.76	406,919,770.77	451,887,381.43	447,548,077.93
归属于上市公司股东的净利润	11,105,273.05	14,733,917.71	16,662,633.97	-1,983,235.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,317,355.88	8,571,549.27	13,259,889.42	-9,742,888.52
经营活动产生的现金流量净额	2,049,052.54	94,649,805.92	87,816,577.25	84,537,123.06

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	13,018	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	19,894	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	54,020,945.00	不适用	0.00			
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（已逝世）	境内自然人	5.58%	18,553,060.00	18,553,060.00	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			
#吕茂展	境内自然人	1.33%	4,440,020.00	0.00	不适用	0.00			
中信证券资产管理（香港）有限公司—客户资金	境外法人	1.31%	4,370,571.00	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	1.06%	3,525,700.00	0.00	不适用	0.00			
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	境外法人	0.76%	2,526,274.00	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（已逝世，所持股份已完成由其子陈子安继承的手续，股份的过户手续尚在办理中）、谢淑冬、谢道平和林彬彬为实际控制人及一致行动人。
------------------	---

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

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) 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 22,174,396.3 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）2026 年经营计划

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