

# 汕头万顺新材集团股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

2025 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 2025 年主要工作情况汇报如下：

### 一、2025 年度总体经营情况

2025 年，公司围绕铝加工、纸包装材料、功能性薄膜三大核心业务，持续巩固在新材料领域的竞争优势，但受多重因素影响，公司报告期内整体经营业绩承压。报告期内，公司营业总收入 57.97 亿元，同比下降 11.88%，其中，铝加工业务营业收入 52.04 亿元，同比增长 9.97%，归属于上市公司股东的净利润为-1.84 亿元，同比减亏 4.05%。公司报告期业绩亏损的主要原因如下：铝加工业务因国内外铝价倒挂、行业加工费偏低及出口退税政策取消等因素，毛利水平承压；功能性薄膜业务产销规模仍相对有限，单位固定成本较高；叠加本期计提资产减值准备。

#### （一）聚焦主业、攻坚蓄势，持续夯实核心竞争优势

1、铝加工业务：公司 2025 年铝加工业务实现营业收入 52.04 亿元，同比增长 9.97%；铝加工业务销量 18.52 万吨，同比增长 9.20%，其中：

铝箔销量 10.9 万吨，同比增长 1.32%，江苏中基基地、安徽中基基地分别实现销量 7.04 万吨、3.86 万吨，电池铝箔销量提升。但由于国内外铝价倒挂，行业出口退税政策取消，加上行业内卷加工费水平偏低，报告期内铝加工业务毛利水平承压。在电池铝箔细分领域，基于市场供需格局、行业反内卷以及质量交付水平等综合因素，公司电池铝箔产品加工费调升报告期末开始逐步落地，盈利水平逐渐改善。同时，公司持续加大力度进行电池铝箔产品创新与工艺优化，实现质量及成品率双提升，自主研发的高延伸电池铝箔实现批量稳定供货，高达因电池铝箔自下半年以来连续小批量稳定供应下游客户应用于新型钠离子电池，增强了公司电池铝箔业务的综合竞争力以及铝加工业务的发展后劲。

为夯实公司铝加工产业链规模优势，增强发展动能，公司报告期重点推进安徽中基 10 万吨动力及储能电池箔项目建设，主设备铝箔轧机已陆续进入调试阶段，剩余配套设备正按计划逐步到位并开展安装调试，项目计划于 2026 年 9 月底前全面投产。为实现铝加工业务的全球化布局、规避国际贸易保护影响，全资孙公司香港中基于 2026 年 4 月初完成收购 Eurofoil Luxembourg S.A. 100% 股权的交割手续。欧箔卢森堡具备 3.3 万吨铝箔、5.6 万吨铝板带产能，安徽中基 10 万吨电池箔项目投产后，公司将形成铝箔年产能 28.8 万吨、铝板带年产能 31.6 万吨的规模，铝板带、铝箔一体化产业链规模效应将进一步凸显，有效降低生产成本、提升市场响应速度与抗风险能力，为铝加工业务持续高质量发展奠定坚实的产能基础。

2、纸包装材料业务：公司纸包装材料业务 2025 年实现营业收入 4.57

亿元，同比下降 6%，销量 3.49 万吨，同比下降 8.12%，报告期，公司聚焦纸包装材料业务产品结构升级，积极对接下游客户新需求，高附加值专版转移纸产品销售取得突破、销量增长，带动纸包装材料业务整体毛利率提升 2%。

3、功能性薄膜业务：公司 2025 年功能性薄膜业务实现营业收入 2879.45 万元，同比下降 45%；收入下降主要是受市场价格竞争影响减少低阶车衣膜等产品销量。

报告期，公司围绕功能性薄膜业务转型升级，全面梳理、迭代优化产品矩阵，全力谋求业务突破与高质量发展。公司自主开发的 PE、BOPP 系列高阻隔膜具备单一材质、100%可回收特性，契合“双碳”政策及欧盟《包装和包装废弃物法规》（PPWR）要求，报告期内公司持续向国内外包装领域客户推进样品送样与验证工作，目前已进入小批量供应阶段，打开单一材质可回收包装的广阔市场空间。同时，公司着力打造高阶车衣膜、隔热膜自主品牌 RIEOS（万顺锐昂），借助展会、新媒体等平台拓宽营销渠道、培育品牌势能，加速向高附加值、高技术领域转型；随着全景天幕玻璃在新能源汽车中的渗透率不断提升，公司汽车调光天幕用导电膜的下游客户需求逐步增长。

## （二）强化技术驱动，构筑创新发展优势

### 1、深耕研发创新，加速成果落地转化

报告期内，公司持续优化资源配置，强化内外部资源整合效能，紧紧围绕新材料核心主业聚焦发力，持续加大研发创新投入，完善技术创新体系，以核心技术突破引领产业高质量发展。公司重点推进高达因电池铝箔

在钠离子电池领域的市场验证与批量导入，加快高阻隔膜产品在单一材质可回收包装领域的产业化应用，以技术创新赋能产品结构优化升级。

## 2、完善专利布局，彰显技术综合实力

2025 年，公司科技创新成果丰硕，全年新增专利 38 项，截至报告期末，累计拥有有效专利 343 项，构建起多层次、广覆盖的专利保护体系，进一步筑牢技术壁垒，巩固并提升了在新材料领域的技术领先优势。凭借持续的技术积累与过硬的综合实力，公司荣列 2025 年广东省制造业企业 500 强第 86 位，下属子公司获得多项权威荣誉：安徽中基被列入安徽省制造业单项冠军培育企业名单，荣膺 2026 全球钠电技术应用鲁班奖“全球储能用钠电池材料创新产品与技术”奖，并斩获时代一汽动力电池有限公司授予的“质量卓越奖”；四川万顺中基获认定为“四川省专精特新中小企业”。一系列荣誉与资质认定，充分彰显了政府、行业权威机构及核心客户对公司研发能力、产品质量、技术水平与综合竞争力的高度认可，为公司持续深耕新材料赛道奠定了坚实基础。

### （三）精细化管理赋能，激活企业内生动力

#### 1、升级管理体系，提升运营管理效能

报告期内，公司坚持以高质量发展为导向，持续深入推进精细化管理，围绕全面质量管理、技术工艺创新、降本增效、客户价值提升等关键环节系统发力，不断优化管理流程、提升管理效能、细化管理颗粒度，推动管理模式向精细化、标准化、数字化加速转型，全面提升企业运营管理水平。公司在铝加工业务板块全面推进世界级制造（WCM）管理体系建设，通过体系化搭建、流程化再造、常态化改善，构建世界一流的现代企业管理体

系。在生产运营、质量管控、成本控制、设备管理、安全环保等方面实现全流程闭环管理，持续提升运营管理的精细度、精准度与响应效率，推动内部形成高效协同、持续改善的良性运行机制，以更高的生产效率、更稳定的产品品质、更具竞争力的成本优势，全面增强企业核心竞争力与行业市场地位。

## 2、统筹资源协同，筑牢长远发展根基

公司持续强化集团层面战略管控与资源统筹整合能力，不断完善法人治理结构与内部控制体系，健全风险防控机制，强化财务管理、资金统筹与内部审计监督，提升合规运营与风险管控水平，推动各业务板块高效联动、优势互补，充分释放产业协同与规模协同效应。同时，公司高度重视人才强企战略，持续加强人力资源体系建设，不断优化薪酬激励与绩效考核机制，完善职业发展通道，充分激发员工干事创业的积极性、主动性与创造性；持续加大高层次人才引进、核心骨干培养与技能人才梯队建设力度，着力打造结构合理、素质优良、富有活力的人才队伍，为企业长远稳健发展筑牢坚实的人才根基。

## 二、2025 年度董事会工作情况

### （一）董事会会议召开情况

2025 年，公司董事会共召开会议 9 次，审议议案 34 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

2025 年，公司董事会共提议召开股东大会 4 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 4 次、1 次、4 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、2026 年董事会工作计划

2026 年，国际形势错综复杂，挑战与机遇并存，公司将以长期发展战略为统筹引领，强化集团层面资源整合效能，聚焦核心、突出重点，扎实推进各项工作，着力破解发展难题，全面提升企业运营质效。公司将重点聚焦新材料核心业务板块，夯实产业发展根基；深耕高端制造领域，加大研发创新投入力度，以技术创新驱动产业升级；持续深化新材料专业厂商的品牌定位，增强品牌溢价能力，扩大市场占有率，构建差异化竞争优势，推动公司实现更高质量、更可持续的发展新格局。

### （一）深耕核心主业，强化产品竞争力

#### ● 铝加工业务：优化结构、扩能提质，增强核心优势

持续优化产品结构，重点拓展高达因电池铝箔、高延伸电池铝箔、高端无菌包装用双零铝箔等高附加值产品应用市场，进一步提升高附加值产品占比。加大市场拓展力度，制定差异化市场拓展策略，强化品牌建设与推广，通过多渠道营销、展会、产品发布等方式提升品牌影响力，不断提

高产品市场占有率。围绕市场需求和行业技术发展趋势，持续加大研发投入，推动产品创新与生产工艺改进，着力提高生产效率与成品率，全面增强产品核心竞争力。优化成本结构，强化供应链管理，与核心供应商深化战略合作，提升原材料采购效率和议价能力，降低原材料采购成本；同时，优化生产流程，减少生产环节浪费，实现降本增效。加速推进安徽中基 10 万吨动力及储能电池箔项目建设，提前开展市场布局与专业人才储备，为项目建成后快速释放产能创造有利条件，力争项目早日达产达效，进一步扩大公司在电池铝箔领域的竞争优势。

● 纸包装材料业务：拓客提效、优化结构，夯实发展根基

把开拓新客户、挖掘老客户潜力作为工作的重点，深入挖掘老客户的新品牌、新需求，主动关注新招标产品流向及切入机会，积极拓展新的市场份额，寻求市场突破。深挖高附加值产品市场，继续拓展高端专版转移纸产品市场；同时加强市场调研，把握下游客户需求变化，针对性开发新产品、优化工艺，持续优化产品结构，提升高附加值产品占比，增强盈利能力。以“开源节流，降本增效”为核心导向，进一步优化供应链资源配置，筛选优质供应商，降低采购成本；合理调配人力、物力、财力资源，优化工作流程，发挥人员最大工作效能，从生产、营销、管理等各个环节挖掘降本潜力，实现降本、挖效益的双重目标，提升业务整体运营效率和盈利能力。

● 功能性薄膜业务：聚焦赛道、技术落地，培育增长动能

锚定具有高发展潜力的产品市场，明确业务发展重点，重点推进高阻隔膜在单一材质可回收包装市场的应用，拓展汽车调光天幕用导电膜、自

主品牌车衣膜、隔热膜等核心产品市场，加大客户开发力度，提升产品销量和市场占有率。利用集团内营销资源的协同性，调动各板块业务员积极性，多方协力共同拓展功能性薄膜业务市场；同时打造品牌效应，制定系统的品牌推广计划，通过行业展会、线上宣传、客户口碑传播等多渠道做好产品宣传推广工作，提升产品知名度和美誉度，争取重点产品销售取得更大突破，进一步提高产品竞争力和盈利能力。持续进行技术攻关，加大研发投入，聚焦有市场空间的新一代产品、产品性能提升、工艺优化等关键领域，推动重点研发项目落地和产品技术升级，培育利润增长点，保持公司在功能性薄膜领域的技术领先优势。

## （二）统筹集团资源，提升精细化管理效能

### ●强化战略统筹，凝聚集团合力

加强集团战略管控和资源统筹，强化各部门、各子公司的大局意识和责任担当，建立健全集团层面协同机制，深入推动铝加工、纸包装材料、功能性薄膜三大业务板块紧密联动、优势互补，进一步增强生产经营的战略协同性，形成集团发展合力和凝聚力，提升集团整体运营效率和抗风险能力。

### ●深化精细管理，对标世界级制造

深化精细化管理实施，坚持“细化目标、量化标准、优化流程”为核心的管理模式，完善管理制度体系，打造全流程闭环管控模式，持续提升管理水平，实现生产经营管理的可持续优化。在铝加工业务板块深入推行“WCM—世界级制造”管理模式，持续改进优化，不断提高企业运营管理的精细度和精准度，提升综合竞争力，推动铝加工业务向世界级制造水平

迈进。

### ●深挖降本空间，推动全员增效

强化降本增效措施，树立全员降本增效理念，将降本增效目标分解到各个部门、各个岗位，明确责任分工，建立考核激励机制，充分调动全员参与降本增效的积极性。打破内部业务壁垒，加强各部门、各子公司之间的沟通协作，从原材料采购、生产制造、产品销售、管理运营等全流程系统性挖掘降本增效空间，优化成本结构，提升企业盈利水平。

### ●筑牢风险防线，确保安全合规

强化经营风险防范，完善风险防控体系。严抓安全生产和环保管理，落实安全生产责任制，加强安全生产培训和隐患排查治理，筑牢安全防线；提高全员环保意识，严格落实环保法规和环保措施，持续推进绿色生产，积极践行社会责任，确保企业合规、稳健运营；加强库存管控和货款回笼管理，优化库存结构，加快资金周转，提升运营效益；密切关注原材料的价格变动趋势和汇率波动情况，建立价格监测机制，适时适量采购，保持合理库存水平，合理运用期货、外汇套期保值等金融工具，适时锁定汇率和铝价，降低价格波动带来的经营风险。

### （三）建强人才梯队，锻造高效善战核心团队

结合业务发展需求与各部门工作实际，科学优化岗位编制，提升组织运行效率。深化激励考核机制，完善绩效考核体系，实现考核结果与薪酬、晋升、评优等直接挂钩，充分激发组织活力与员工工作积极性。打造管理与专业技术双职业发展通道，为管理型、技术型人才提供平等的晋升机会与清晰的发展路径，打破人才发展壁垒。加强关键岗位专业人才引进与内

部培育，制定针对性人才引进计划；建立系统化员工培训体系，加强内部选拔与培养，全面提升团队职业能力与创新能力，打造持续稳健的人才梯队，夯实企业发展后劲。通过完善薪酬福利体系、优化激励机制、厚植积极向上的企业文化，提升员工幸福感与向心力，增强团队创造力、凝聚力与执行力，锻造一支善于作战、业务精湛的核心团队，为公司战略落地提供坚实人才保障。

**特此报告。**

**汕头万顺新材集团股份有限公司**

**董 事 会**

**2026 年 4 月 22 日**