

聚胶新材料股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

各位董事：

2023 年，聚胶新材料股份有限公司（以下简称“公司”）经营管理层在董事会领导下，按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》等公司内部规章制度的规定，忠实与勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成 2023 年度各项工作，公司整体发展达到预期。我谨代表公司经营管理层就 2023 年度工作情况向董事会汇报如下：

一、2023 年度经营业绩情况

2023 年，全球经济下行压力不减，全球通胀高位运行，国际政治经济环境不利因素增多，宏观经济逐步复苏，虽不及预期，但整体市场仍然充满活力。公司努力以自身工作的确定性来应对形势变化的不确定性，尽可能降低经济下行带来的风险。中国婴儿出生率持续下降导致中国市场萎缩，且国内市场本土客户大部分都是价格敏感偏好者，国内市场竞争加剧，在一定程度上给产品毛利带来很大挑战。面对生产经营过程中的机遇与挑战，公司管理层围绕中长期发展战略和年度经营计划，积极作为，用心管理，群策群力，紧盯市场需求变化，凭借敏锐的市场洞察力及果敢的经营执行力，进一步提升公司核心竞争优势与市场份额。

2023 年，公司继续深耕卫材热熔胶行业，一方面，继续投建全球三地稳固的供应链生产基地；另一方面，持续增强研发和技术创新，不断提升产品质量和性能，不断开发和推出新产品，丰富公司产品结构，为客户提供个性化、全面化的喷胶技术解决方案及服务；此外，继续扩大经验丰富的海外专业团队，加强品牌建设，提高高附加值产品的销售比例，在稳定开拓国内市场的同时，持续加大海外市场开拓力度和客户开发力度，海外收入大幅增长，占 2023 年度收入比重 55.10%，公司经营业绩大幅提升。

2023 年，公司实现营业收入 16.28 亿元，同比增长 20.50%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.08 亿元，同比增长 23.84%。

二、2023 年度主要工作回顾

1、欧洲生产基地波兰工厂实现盈利

波兰工厂自 2022 年第四季度竣工投产至今，虽然目前因产量尚未达到设计规模而导致综合单位运营成本相对较高，但是市场开拓与生产运营等各项工作都按计划推进中，一方面，循序渐进地开展客户认证工作，按订单有序地安排生产、发货，目前已在供应欧洲、北美以及中东地区的客户；另一方面，持续不断地对

生产线、工厂管理进行优化调整，不断提升生产运营效率，逐步降本增效。截至报告期末，波兰工厂已实现盈利。

2、广州智慧新工厂及全球研发中心项目建设进入关键阶段

截至报告期末，秉承公司简洁、高效、实用设计理念的广州智慧新工厂及全球研发中心项目的建筑主体结构已完工，设备硬件已完成安装定位，预计于 2024 年第二季度试生产，新增产能将助力公司在全球不断增长的卫生用品市场中，为客户提供更好的产品和服务。广州智慧新工厂及全球研发中心将是公司发展的新里程碑，也将成为我们长期发展的新家园，它将为我们的带来更多的创新、更多的创意，也将为客户提供更多的价值。

3、设立墨西哥子公司及筹备墨西哥生产基地

公司与关联方冯淑娴女士共同出资设立墨西哥子公司，公司持股 99.99%，冯淑娴女士持股 0.01%。公司设立墨西哥子公司是基于公司战略规划以及业务发展需要而做出的审慎决策，有利于进一步开拓海外市场，提升公司的综合竞争力和盈利能力，提升公司的行业地位和影响力，对公司未来发展具有积极意义，符合公司海外业务发展布局和长期可持续发展战略。

报告期内，公司充分借鉴波兰生产基地建设的良好经验和做法，提前选派了具有海外建设生产基地经验的国内项目团队远赴墨西哥进行实地考察和调研，陆续开展的主要工作包括设立墨西哥子公司前的咨询与尽职调查、选聘当地具有丰富项目经验的团队、选址实地调研考察、市场调研以及聘请当地有经验并且信誉好的律师等相关专业机构或人士协助完成工厂投建前的全面尽职调查工作。截至报告期末，公司已办理完成了墨西哥子公司在当地的注册登记手续以及国内商务厅、发展和改革委员会的相关备案手续，并已取得相应的证明文件或证书。

4、持续扩张海外专业团队，加大海外市场开拓力度，海外客户持续突破

公司在巩固国内市场份额的同时，建立了海外广受客户尊重的具备丰富卫材热熔胶行业经验的专业团队，海外专业团队持续扩张并成长，不断加大海外市场的开拓力度，尤其是全球前十大卫生用品厂商的开拓力度，以进一步提升海外市场份额。报告期内，公司在产品、技术与服务等方面持续获得海外客户认可，使得海外客户持续突破，海外市场份额不断提升，带动海外收入的大幅增长。2023 年，公司实现海外收入 8.97 亿元，同比增长 37.77%，占当期营业收入 55.10%。

5、持续创新保证技术领先

持续创新能力是公司核心竞争力之一，公司始终坚持自主创新，持续增强研发和技术创新，始终坚持紧贴市场需求和技术发展趋势进行前瞻式研发，推动技术和产品不断升级，强化项目储备及新产品的研发。公司预计于 2024 年第二季度试生产的广州智慧新工厂及全球研发中心，有利于进一步吸引优秀研发人员加盟，保证公司技术的领先水平，不断为公司后续发展储备新产品，不断完善研发

管理机制，促进研发成果的快速转化，通过强化自主创新能力和深化公司核心竞争力，以全面提升公司的综合竞争实力。

2023年，公司研发费用4,179.17万元，较上年同期减少23.08%，占当期营业收入2.57%。截至报告期末，公司新产品湿强胶、新一代尿显胶和医用胶的收入均较小；同时，公司新产品生物可降解热熔胶和生物基热熔胶已分别在部分客户陆续试机，处于可随时商业化阶段，报告期内尚未产生收入。上述新产品对公司2023年度收入、经营业绩均不构成重大影响。

6、推出股权激励计划并向符合授予条件的激励对象完成首次授予

为了确保公司发展战略和经营目标的实现，以及进一步建立、健全公司长效激励机制，激励、吸引和留住优秀人才，充分调动其积极性和创造性，将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司持续稳健快速发展，提升公司整体价值，为股东创造更多利益。在充分保障股东利益的前提下，按照收益与贡献对等的原则，根据《公司法》《证券法》《上市公司股权激励管理办法》等有关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定，公司于2023年12月推出了2023年限制性股票激励计划，采取的激励形式为第二类限制性股票，标的股票的来源方式为公司向激励对象定向发行的公司A股普通股股票，并已于同月向符合授予条件的37名激励对象首次授予261.70万股第二类限制性股票，授予价格为17.44元/股。

7、信息化升级，为公司业务壮大及管理效能提升赋能

公司重视信息化工作，善于利用各种信息化手段提升公司管理效能。公司的信息化建设，一方面，实现了OA与SAP系统集成，构建统一的企业信息平台，充分发挥资源共享的优势，从根本上实现流程的电子化，提高工作效率，与业务系统无缝衔接，实现流程管理闭环；另一方面，实现了WMS仓库管理系统与SAP的集成，实现数据共享，升级仓库管理模式，提高了数据的准确性与时效性，降低了库存作业成本，提升仓库运营效率；此外，通过上线EDI平台，完成了客户订单下达，订单确认以及交货信息的电子化数据传输，提高了企业国际市场竞争能力。通过标准化的数据传输方式，使公司能够更高效地与全球的业务伙伴进行交互；同时，通过上线OA电子采购招标系统，完成了寻源，供应商报价审批，到创建采购合同的整套业务流程的无缝衔接，能够实现供应链的数字化和自动化，提升采购效率，降低采购成本，增强与供应商的合作关系。信息化技术助力公司深入推进业财一体化建设，通过及时获取企业采购，生产，仓储，销售，经营风险等数据，自动、实时分析企业生产经营状况，为公司发展提供决策支持。

8、不断提升公司治理水平，持续加强规范运作

报告期内，公司继续不断强化治理，依据《证券法》《公司法》《上市规则》《创业板上市公司规范运作》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规及规范性文件修订完善了公司各项管理制度。公司按照上市公司监管要求，不断完善公

司法人治理结构，进一步增强规范运作意识，积极组织中介机构对公司董事、监事、高级管理人员等开展培训学习，督促公司董事、监事、高级管理人员等积极参加监管部门组织的相关培训，提升公司规范运作水平；强化信息披露的责任意识和风险意识，提高公司透明度和信息披露质量，依法合规地做好信息披露工作。通过接待投资者调研、投资者关系电话专线、深交所互动易平台、电子邮件回复等线上线下多渠道常态互动，畅通广大投资者与公司交流的渠道，建立起与资本市场良好的沟通机制，提高公司运作透明度，有效维护了广大中小投资者的合法权益。

三、2024 年度经营发展计划

2024 年，在面对诸多挑战的同时，公司将继续聚焦主业，围绕战略目标，将战略规划有效执行落地，持续加大市场开拓和品牌建设力度以及全球产能建设的投入，持续创新，完善人才引进与激励机制，从而提升公司核心竞争力和市场占有率，推动公司绿色可持续、健康稳定地发展。本公告中所涉及的前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺。

鉴于当前的国际政治形势、宏观市场环境、汇率、利率等仍旧处于动荡状态，这些外部因素的不确定性会对公司经营发展计划的实现造成影响，公司将根据外部经营环境或自身经营状态等情况的重大变化，对本计划进行及时、合理地修订。具体如下：

1、加大市场开拓及品牌建设力度，挖掘新机遇，提升市场占有率

公司将持续加大市场开拓及品牌建设力度，提升公司产品知名度和美誉度以及品牌知名度，以适应不同区域市场的业务拓展需求，将更深入挖掘潜在客户和市场机会，不断提升市场占有率。在巩固国内市场竞争地位的同时，公司将进一步加大海外市场的拓展，推进海外业务持续发展；同时，公司亦将继续加大客户的开拓力度，尤其是全球前十大卫生用品厂商的开拓力度。

2、稳步推进广州与墨西哥生产基地建设，保障业务持续发展

公司将继续稳步推进广州智慧新工厂及全球研发中心、墨西哥生产基地的建设。公司在中国、波兰、墨西哥三地建设生产基地，不仅有利于提高公司的生产能力和生产效率，满足市场的进一步需求，而且还有利于提高公司产品的全球市场供应能力和海外服务能力，减少客户对供应链风险的担心，增加客户对公司的信心，提高公司应对国际贸易壁垒的能力，提升公司在海外市场的综合竞争力、品牌形象和影响力，为公司未来业绩增长提供新的动力，有助于公司中长期战略目标的实现，符合公司长期可持续发展战略。

3、持续创新，保证技术先进性

公司将继续坚持自主创新，坚持紧贴市场需求和行业技术发展趋势进行前瞻式的研发，强化在安全环保、绿色可持续发展、功能创新等方面进行创新性研发，

加强创新产品的开发，保证技术先进性。同时，公司继续推动技术和产品不断升级迭代，加快新产品的推出及产业化的速度，丰富产品结构，满足市场多样化及个性化的需求，提高公司核心竞争能力。

4、完善人才引进与激励机制，打造专业高效稳健的团队

公司将继续坚持以人为本的原则，聚焦各类优秀人才，加强人才队伍和梯队建设，支持公司业务创新和发展。同时，公司将持续完善人才引进与激励机制，以合理的机制来引进、留住、培养、用好人才。采取有效的激励机制，不断激发员工的积极性和创造性，持续不断地提升团队建设，打造专业高效稳健的团队。

特此报告。

聚胶新材料股份有限公司

总经理：陈曙光

2024年4月11日