

## **陕西北元化工集团股份有限公司**

### **2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日**

### **暨 2024 年度业绩说明会会议记录**

陕西北元化工集团股份有限公司(以下简称“公司”)于 2025 年 5 月 20 日 15:00-17:00 在全景路演中心以网络方式参加了 2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会,关于本次业绩说明会的召开事项,公司已 于 2025 年 5 月 13 日在上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)披露了《陕西北元化工集团股份有限公司关于参加“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”的公告》。

#### **一、本次业绩说明会召开情况**

2025 年 5 月 20 日,公司董事长史彦勇先生,董事、总经理、董事会秘书刘建国先生,副总经理、财务总监郭建先生,独立董事蔡杰先生出席了本次业绩说明会,就投资者关心的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

#### **二、本次业绩说明会投资者关心的问题及公司答复情况**

1.领导您好,请问是否能介绍下我国目前聚氯乙烯行业整体产能情况,谢谢。

答:尊敬的投资者,您好。在国家“双碳”相关政策引导下,我国氯碱行业产能扩张得到有效控制,产能增速持续放缓,行业布局更趋清晰,单个企业平均规模继续提升。根据中国氯碱网数据,2024 年,我国聚氯乙烯产能为 2951 万吨,产能净增长 70 万吨(其中新增 90 万吨,退出 20 万吨),产量约为 2220 万吨,开工率 75%。目前,国内聚氯乙烯产能、产量约占全球总量的 47%,是全球主要的聚氯乙烯生产及消费地。谢谢。

2.第一季度业绩同比增长 400%,第二季度业绩怎么样?

答:尊敬的投资者,您好。2025 年第一季度,公司实现归属于上市公司股东的净利润 0.88 亿元,同比增长 442.29%。公司目前生产经营正常,第二季度的经营业绩请关注公司公告。谢谢。

3.请公司讲一下 2024 年的主要经营业绩情况如何。

答：尊敬的投资者，您好。2024 年，公司坚持聚焦主业，苦练内功，在内外环境复杂的形势下，积极应对困难和挑战，凭借自身工作的确定性积极应对市场的不确定性，顶住压力，攻坚克难。全年实现营业收入 100.78 亿元，利润总额 3.31 亿元。归属于上市公司股东的净利润 2.31 亿元。谢谢。

4.2024 年数字化工厂建设进度落后于预期，如何通过 MES(制造执行系统)、数字孪生或 AI 工艺优化提升生产透明度？是否有通过 5G+工业互联网实现跨基地协同制造或能源集中管控的规划？

答：尊敬的投资者，您好。公司的数字化工厂建设均按计划有序进行。当前，公司信息化与数字化相关系统的建设已基本实现集团产业的合规、协同与集中统一管理。未来，公司将优化智能工厂顶层设计，深入挖掘数智化系统应用潜能，探索新技术在企业安全生产、经营管理中应用的可行性和经济性，打造“智能工厂”。谢谢。

5.2024 年烧碱业务毛利率同比提升 3 个百分点至 45%，但收入占比不足 20%，如何通过产业链延伸（如氧化铝客户绑定、湿电子化学品开发）或区域市场深耕（如西北碱液就地消纳）扩大烧碱业务盈利贡献？是否有通过液氯下游配套（如环氧丙烷）实现氯碱平衡的规划？

答：尊敬的投资者，您好。烧碱属于公司主要盈利产品，因烧碱市场售价较低，故收入占比较小。我公司烧碱销售区位优势明显，与山西大型氧化铝企业均属于长期战略合作伙伴。同时，周边非铝企业的烧碱需求也在明显增加，对公司烧碱销售较为有利。目前，我公司 PVC 和烧碱产能有效释放，氯碱基本平衡。谢谢。

6.2024 年应收账款周转天数同比增加 8 天至 45 天，主要因贸易客户账期延长，如何通过客户信用评估模型、动态授信或供应链金融工具（如保理）改善现金流？是否有通过数字化系统（如订单-回款全流程追踪）降低坏账风险的计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司 2024 年应收账款周转天数较同期增加 0.02 天，主要为营业收入同比减少 8.88 亿元，降幅 8.1%。公司上线了授信模块等信息化系统，严格要求客户按合同回款，按季评估客户授信额度，按月分析应收账款情况，并跟踪督办。谢谢。

7.2024 年核心客户（如管材、型材厂商）收入占比超 60%，如何通过拓展新兴应用领域（如医用 PVC、电缆料）或跨界合作（如与家电企业联合开发）降低客户集中度风险？是否有通过技术授权或代工模式扩大客户群体的计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司通过加大薄膜、片材、地板、电线电缆等 PVC 高端领域市场开发力度，提高主产品市场竞争力，降低客户集中度风险。谢谢。

8.2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平，但账龄 1 年以上占比提升至 15%，如何评估长账龄应收账款的可回收性？是否有通过法律手段或债权转让加速清收的计划？

答：尊敬的投资者，您好。2024 年末，公司 1 年以上应收账款金额较期初下降 6.92%。针对个别长账龄应收账款，公司均已通过法律诉讼手段有序推进欠款清收工作。谢谢。

9.2024 年供应链安全（如兰炭、石灰石）成为行业焦点，如何通过多元化供应商策略或资源整合（如参股煤矿、石灰石矿）降低供应风险？是否有与物流企业建立长期运力保障协议的计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司地处中国神府煤田腹地，周边煤炭、石灰石、电石和原盐资源丰富，与主要供应商均建立长期战略合作关系，供应商均拥有自身较为完善的物流体系，能够有效保障公司各类原料供应。因此，我公司暂无与其他物流企业建立长期运力保障的计划。谢谢。

10.2024 年员工总数同比增长 8%，但技术人员占比下降至 25%，如何通过人才结构优化（如引入高分子材料专家）或培训体系（如氯碱工艺大师工作室）支撑技术创新？是否有通过股权激励绑定核心团队的计划？

答：尊敬的投资者，您好。在企业人才理念的引领下，公司构建起科学的人才培养体系，通过递进式培养、专业化实训等模式，不断提升各层级人员能力素质；在人才结构优化上构建多元化梯队，吸纳高端研发、应用型、跨领域复合型人才；畅通管理、技术、技能“三位一体”的职业发展通道，为公司高质量可持续发展提供强有力的人才支撑。上市前，公司已通过员工持股平台，完成了部分管理人员和核心骨干人员的持股工作，后续如有股权激励等相关举措，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。谢谢。

11.2024 年行业技术迭代加速（如无汞触媒替代），公司如何通过产学研合作（如与中科院过程所共建实验室）或技术引进（如国外先进电石法工艺）突破技术瓶颈？是否有通过设备国产化替代（如大型密闭电石炉）降低投资成本的计划？

答：尊敬的投资者，您好。2024 年，公司与南开大学共同就无汞化工工艺技术研究，与陕煤研究院就聚氯乙烯高值化利用、新型电石生产工艺技术开展了相关研究，目前正在对国产设备性能进行调研论证，通过试用充分验证其替代可行性。谢谢。

12.2024 年研发费用同比增长 10%，但研发费用率仅为 0.8%，低于行业平均水平，如何平衡研发投入与短期盈利目标？是否有针对 PVC 改性材料（如阻燃、耐候型）、烧碱高附加值衍生物（如次氯酸钠消毒剂）或电石法工艺清洁化的技术储备？

答：尊敬的投资者，您好。2024 年，公司坚持创新驱动发展战略，全面布局新材料、新产品，完成了高电阻电缆 1200、发泡 700 两种新产品专用树脂小试研究；通过除杂等技术引进提升烧碱产品质量，同时开展固碱包装技术研究，提高了烧碱销售市场适应性，全年实现研发投入 1.31 亿元，后续公司将加大研发投入力度，加快高附加值产品研发，持续开展电石法无汞化改造工艺技术研究等清洁化技术初步工作，为电石法低碳生产提供技术支持。谢谢。

13.2024 年行业竞争加剧导致 PVC 价格承压，公司如何通过差异化竞争（如定制化 PVC 糊树脂、高聚合度树脂）或服务增值（如提供 PVC 加工解决方案）提升产品溢价能力？是否有通过并购补强特种树脂产能或区域市场的计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司坚定产品多元化、差异化、高端化布局，全面推行“产销研联动+品种改性替代”模式，精准布局特种树脂市场，提升产品溢价能力。谢谢。

14.2024 年存货周转率同比下降 15%，主要因 PVC 库存同比增加 20%，如何通过需求预测模型、VMI（供应商管理库存）或与下游客户建立 JIT（准时制）供应模式降低库存成本？是否有通过期货套保或跨区域调拨优化库存结构？

答：尊敬的投资者，您好。公司不断加强 PVC 库存管理，通过扩大铁路车板交付规模、适时开展期货套保等措施，持续降低库存周转成本，优化库存结构。

谢谢。

15.2024 年公司聚氯乙烯（PVC）产能利用率同比下降 5%，但行业平均开工率回升，如何通过工艺优化（如乙烯法替代电石法部分产能）或能耗管理（如余热回收利用）提升装置运行效率？是否有针对高端 PVC 产品（如医用级、共聚树脂）的研发或产能改造计划？

答：尊敬的投资者，您好。2024 年公司聚氯乙烯（PVC）产能利用率同比上涨 1.21%，2025 年公司将进一步加强生产精益管理，保障装置运行效率，并聚焦主业，积极布局新产品，计划完成 2 种 PVC 树脂新产品小试和试生产工作，进一步丰富产品种类。谢谢。

16.2024 年售后服务收入占比不足 2%，但客户对产品质量稳定性要求提升，如何通过远程运维平台、备件库布局或与设备商（如氯碱装备制造制造商）联合服务提升客户粘性？服务收入是否有向按产量收费（SaaS 模式）转型的规划？

答：尊敬的投资者，您好。公司非常重视售后服务，充分听取客户质量反馈意见，通过优化工艺流程、拓展产品型号、改进质量指标等措施，提高产品质量的稳定性和客户粘性。谢谢。

17.请公司讲一下 2024 年的主要经营业绩情况如何。

答：尊敬的投资者，您好。该问题已向您进行过回复，请查阅前述回答，谢谢。

18.2024 年行业展会（如中国氯碱论坛、国际橡塑展）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过虚拟展会、线上技术研讨会或行业白皮书发布拓展获客渠道的计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司积极参加中国氯碱论坛及相关产品展会、行业活动，并持续加强与产业上下游客户的深入沟通交流，洽谈业务合作，不断提升产品知名度和品牌影响力。谢谢。

19.上市 5 年了，募投项目什么时候落地，还能落地吗？

答：尊敬的投资者，您好。公司加强对募投项目市场和产品的考察、调研、论证和实施，结合行业现状和企业实际情况，对经济效益较差的项目进行充分论证和谨慎决策，统筹做好募投项目建设与企业高质量发展规划，具体详情请关注公司公告。谢谢。