

陕西北元化工集团股份有限公司

2026 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日 暨 2025 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 2026 年 5 月 20 日 15:00-17:00 在全景路演中心以网络方式参加了“2026 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2025 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 2026 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“2026 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2025 年度业绩说明会”的公告》。

一、本次业绩说明会召开情况

2026 年 5 月 20 日,公司董事长史彦勇先生,独立董事李琼女士,财务总监石鸿战先生,董事会秘书刘娜女士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.目前公司是否有往新能源转型的产品?

答:尊敬的投资者,您好。公司正稳步推进绿色低碳新能源转型,现阶段核心落地项目为自建 300 兆瓦光伏绿电项目,年发电量超 5 亿度。未来公司将持续依托光伏绿电资源,深化“新能源+精细化工”融合发展模式,持续推进节能降碳、绿色转型,稳步丰富公司新能源及低碳产业布局,推动企业高质量可持续发展。谢谢。

2.面对化工行业下行的形势,公司都采取了哪些具体措施来应对市场压力?

答:尊敬的投资者,您好。2025 年,面对市场持续低迷、产品价格大幅下行等严峻复杂形势,公司聚焦市场化发展,围绕产销协同、市场拓展、提质增效,强化内外协作,实现了生产经营与成本管控的双向提升。原料端加强电石战略合作,推行原煤“以量计价”“以质计价”;提高“零元采购”“有偿处置”固废

比例，降低水泥成本；推动 14 类进口物资国产化。以市场需求为导向，推行特种树脂定制化生产，优化“日定价+月复盘+期现结合”机制，开展套保与点价销售；深化国际市场开发，扩大聚氯乙烯出口规模；推行铁路物流总包、机械化装车 and 运输竞价，全方位压降运输成本。谢谢。

3.公司主要产品的产量是否达到了年初的预期？

答：尊敬的投资者，您好。2025 年，公司生产聚氯乙烯 136.04 万吨，完成年度计划的 106.28%；生产烧碱 90.31 万吨，完成年度计划的 106.25%；生产水泥 261.72 万吨，完成年度计划的 109.05%。谢谢。

4.在技术创新方面，公司整体布局是怎样的？去年有没有什么具体的成果？

答：尊敬的投资者，您好。公司瞄准企业发展战略需求，持续完善科技创新体系、加快科技成果转化应用，凝聚科技创新强大合力。2025 年，公司的技术核心优势贯穿生产的整个流程，覆盖创新的全链条，形成了独具特色的技术竞争力。在产品研发方面，公司在特种 PVC 树脂研发中持续突破，成功研发并生产出 BYGZ1200 型树脂，树脂产品型号达 45 种。聚合反应消光剂连续滴加技术成功落地应用，PVC 树脂生产技术不断创新。在无汞催化技术方面，公司完成了多种无汞催化剂性能的系统性评价，建成了催化剂性能数据库，无汞催化工艺技术达到国际领先水平。公司自主开发的《无汞触媒中金含量分析方法》获批成为氯碱行业团体标准，填补了行业检测标准的空白，为无汞触媒的质量管控及工艺应用提供了权威的技术依据。在绿色低碳方面，公司开发的二氧化碳加氢制航空煤油技术达到国内领先水平，为二氧化碳高值化利用奠定了坚实基础。谢谢。

5.据我所知化工行业很多工厂都建在偏远地区，运输成本很高，咱们公司是怎么解决这个问题的？会不会因为运费吃掉不少利润？

答：尊敬的投资者，您好。公司地处神府地区，位于国家级高端能源化工基地核心区域，政策支持稳定、力度大，煤炭、原盐资源丰富，产业链原料供给充足，且距离东南沿海 PVC 主消费地及山西、内蒙古等氧化铝企业（烧碱下游企业）集中地较近，铁路与公路运输条件便利。同时公司已经形成较大产业集群，生产单元上下游衔接紧密，产品实现标准化生产，与相关大型企业建立了长期稳定的战略合作关系，大幅度降低了采购运销、能源利用等成本，企业规模效应突出。谢谢。

6.公司在降本增效方面工作有什么布局吗，是否有什么具体的动作？

答：尊敬的投资者，您好。公司紧扣“双增双节”工作主线，坚定不移实施低成本发展战略，构建起战略成本、政策成本、管理成本、产品成本协同联动的“四位一体”大成本分级管控体系。围绕生产提效、流通节流、市场增收、管理控费，从产业布局、财税融资、合规管理等源头压降成本，持续优化产品结构，加快新技术、新工艺、新材料推广应用。深入推进增产增收、节约节支，严控非生产性费用开支，精准匹配市场需求；通过物资联采、竞价招标等优化供应链生态，强化内部协同，全面提升运营效率与经济效益。谢谢。

7.在落实国企改革要求方面，公司主要开展了哪些管理提升行动？

答：尊敬的投资者，您好。公司为落实新一轮国企改革要求，开展管理效能提升三年行动，进一步厘清职能部门与生产单位的职责边界；深化“三定”改革，优化考核管理，在经营部门试行“创效激励”，在分子公司推行过程管控考核和经理班子任期制考核，对中层管理人员进行“年薪制”改革；完善培训体系，实施“一人一岗一册”标准化学习及认证，建立积分考核机制，实现培训精准赋能。谢谢。

8.公司建立了怎样的人才培养体系？对提升人才质量起到了什么实际作用？

答：尊敬的投资者，您好。公司始终重视企业文化与人才队伍建设，遵循“以人为本”与“文化+品牌”的战略思想，在探索和实践形成了以“责任”为主线的北元“聚·和”文化，扎实推进安全文化、质量文化、廉洁文化等子文化落地，将企业文化与管理有机融合，使企业文化内化于心、固化于制、外化于行，走出了一条“北元模式”引领下的独具特色的管理之路、强企之路。在企业人才理念的引领下，公司聚力人才引进来、用得好、留得住，实施“逢进必试”的公开、择优招聘制度。构建多元有效的人才培养体系，通过递进式培养、专业化实训、多平台结合，不断提升各层级人员能力素质，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人才支撑。谢谢。

9.公司在“数智化”转型方面主要取得了哪些成果？整体亮点是什么？

答：尊敬的投资者，您好。2025年，公司持续深化数智引领，“工业互联网+危化安全生产”项目1个平台15个数智化系统实现全面落地，实现安全生产

过程“高效规范、实时监控、智能优化”的新业务发展模式；打造决策智能化的设备完好性系统，收集基础设备数据 10.6 万条，形成设备管理的标准化体系；300MW 光伏发电项目 9 套远程控制系统及无人机巡检系统上线运行，为光伏电站稳定运行提供保障；搭建水泥公司超低排放一体化平台，形成“监测—管控—治理”的闭环体系；完成核心系统数据全面治理工作，ERP 系统 7 个 RPA 财务智能收票机器人场景上线，6 种水泥原料实现自动结算；公司被陕西省工业和信息化厅评为“陕西省 2025 年度先进级智能工厂”，基于工业互联网的 AI 智能视频分析系统获选“第七届智慧企业建设创新标杆案例”。谢谢。

10.目前的销售模式是怎么设计的？PVC 和烧碱产品在销售上有什么区别？

答：尊敬的投资者，您好。公司立足行业发展新形势，积极创新营销模式，全面拓展“国内+国外”“期货+现货”多模式营销体系，形成了经销、直销、出口及期货相结合的销售模式。其中，聚氯乙烯产品终端客户较为分散，主要采取经销、期货和出口等模式进行销售，液态烧碱对运输及储存条件要求较高，主要采取直销模式进行销售。公司在经销商客户日常管理、客户关系维护等方面相关内控制度健全并有效执行，拥有稳定的优质客户群体。谢谢。