

2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

及 2025 年度行动方案

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，深入落实上海证券交易所关于上市公司开展“提质增效重回报”专项行动公开倡议，切实维护公司全体股东利益，促进公司高质量发展。西安凯立新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“凯立新材”）于 2024 年 4 月 30 日发布《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，为公司 2024 年度提质增效重回报行动制定出明确的工作方向。过去一年，公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，经董事会审议通过，现将 2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告及 2025 年度行动方案报告如下：

第一部分 2024 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况

一、聚焦主营业务，提升核心竞争力

2024 年是“十四五”的关键之年，凯立新材锚定“十四五”新材料产业高端化、绿色化发展目标，围绕公司“绿色发展、技术引领”的宗旨，始终坚持科技创新驱动发展战略，坚持以科技创新推动公司发展，以“催化剂制备及催化应用技术”协同发展为主线，发挥科研成果转化优势，加强研发储备和产业储备，不断为实现催化产业科技供给与产业需求的“双向奔赴”贡献力量。2024 年，公司全体职工同心协力、鼓足干劲、积极进取，巩固了公司的基本盘，实现了稳中有进的发展态势。同时，科研和市场都取得较大突破，在研发、项目、人才、硬件设施、软实力等方面扎实积累，为公司长期高质量发展打下坚实基础。

1、持续提升产品性能，保持领先优势

公司通过对催化剂性能的提升，降低下游客户催化剂使用成本，稳固和扩大公司催化剂的市场，不断提高竞争力。精细化工领域用催化剂贵金属减量化研究持续进行并取得显著成效，多种低含量贵金属催化剂开发成功，并在下游用户实现应用，产品竞争优势进一步提升。报告期内，在医药领域，公司通过优化产品性能、提高性价比等措施，市场占有率进一步提高，催化剂销量较上年同期增长 71.79%；在化工新材料领域，在多个新产品及新客户的推动下，催化剂销量较上年同期提升 173.82%。

2、加快新产品、新技术投放市场，提高盈利能力

催化材料应用领域广泛，发展空间巨大，公司不仅在精细化工领域积极深耕和拓展，还在基础化工、环保、新能源等领域进行了大量研发投入和市场开拓，除贵金属催化剂外，重点围绕铜、镍、钴、钼、钛、锆等非贵金属为主活性成分的催化材料进行研发和产业化，取得良好进展。报告期内，产品研发速度加快，多个新产品投放市场。BDO 用铜系催化剂、聚烯烃用茂金属催化剂、甲醛装置废气处理催化剂、新型号钨氧化铝催化剂、新型号钨氧化钨催化剂、新型号钨氧化钨催化剂等新产品取得突破性进展，获得市场认可。报告期内，在基础化工领域，催化剂销量较上年同期增长 47.28%。

3、加大市场开发力度，拓展应用领域

报告期内，公司积极务实做好客户维护和拓展，创新市场与技术管理，加大技术、销售与市场开发力量，狠抓市场开发和研发创新，组织优势力量集中攻关中试放大和工程化。在新产品和新客户方面取得突破，多个精细化工用炭载贵金属催化剂完成迭代并投放市场，多个基础化工和环保用催化剂新产品也投放市场。公司与下游 8 家知名企业新建立了实质性业务关系，提升了下游 10 余家行业巨头的业务量，巩固了战略合作关系，为公司未来市场规模扩大和市场发展打下良好基础。同时，公司成功举办首次客户答谢会，100 余家客户参加研讨，并给予公司高度肯定。

4、增强研发投入，提高创新能力

2024 年，公司研发费用及研发设备整体投入 8,262 万元，研发能力进一步得到提升。多个传统产品实现了迭代突破，提高了市场占有率；筹备组建了中试工程化团队，提高了新产品从小试、中试至产业化的转化落地效率。报告期内，公司本年新获得授权发明专利 29 件，累计获得专利 187 件，其中发明专利 169 件。多个产品获得陕西省新材料首批次应用产品、陕西省工业精品、陕西省“三新三小”创新竞赛一等奖 2 项/二等奖 1 项等认定。公司先后获批国家先进制造业和现代服务业发展专项、陕西省重点研发计划、陕西省战略性新兴产业发展专项等重点项目，通过国家高新技术企业、中国石油化工行业技术创新示范企业、陕西省专精特新中小企业等复核。

公司不断强化社会责任，积极解决行业关键共性问题、“卡脖子”问题，肩

负我国催化材料供应链安全的责任，以满足国家、行业、市场对催化材料与技术的重大需求为主攻方向，持续不断深化研发创新和成果产业化。

二、优化管理，提升运营质量和效率

1、建立三地四区协同发展格局，努力提质增效

报告期内，公司在“草滩、泾渭、铜川、彬州”三地四区协同发展的格局已初步形成，巩固和完善了小试研发、中试放大、工程化、产业化、技术服务、市场推广的能力，增强了公司综合竞争力。公司不断完善治理体系和管理制度，持续在运营管理上下功夫，强化技术创新驱动发展战略和市场引领作用，在技术研发、分析检测、产品生产以及管理等方面提质增效，进一步强化公司的发展质量，使公司运行效率不断提高。

2、提高风控水平，加快周转效率

在贵金属价格波动频繁的背景下，公司采取了灵活而稳健的采购策略。一是构建多元化供应商体系，精选了一批生产实力强、信誉度高、供应链稳定的合作伙伴，确保了贵金属采购的性价比优势；二是实施严格的货到验收合格后付款流程，既保障了资金安全，又有效降低了采购成本；三是紧跟市场趋势，精准预测贵金属需求与采购时机，降低了因市场波动导致的紧急采购成本激增的风险，展现了卓越的供应链管理能力和

公司将通过加强与供应商的战略合作，并拓展废旧贵金属催化剂回收业务，来增加原料供应的稳定性，提高公司贵金属产品的循环利用率，有效面对贵金属价格变化。

3、强化体制机制优势，加强科技成果转化

作为西北有色金属研究院（以下简称“研究院”）下属的国有控股企业，公司始终坚持党的领导，在研究院的平台上充分发挥体制机制优势，扬长补短，切实提高公司效率和竞争力，为公司长期高质量发展蓄积力量。先后修订《职工股份管理制度》《技术专项奖管理办法》《公司工资体系》《职工岗级评审办法》等管理办法。构建“岗位工资+绩效奖励+科技成果转化收益”等的薪酬结构，对实现产业化的技术项目，给予团队技术奖励，激励科研人员将论文写在生产线上。通过优秀党员、优秀干部、创新工作室等示范带头作用，激发科研人员的创新活力，推动科技成果转化与党建工作的深度融合。坚持职工持股参股，使公司发展

成果与职工共享,持续激发职工干事创业的积极性和创造性,加强科技成果转化。

4、加快信息化、智能化建设,提高运营管理效率

公司部署建立了先进催化材料开发的科研平台,基于多尺度模拟和机器学习的催化剂材料辅助设计,实现了催化剂的性能提升,缩短了新型催化剂的开发周期,有效提升研发效率。优化了生产管理系统及营销中心系统,在生产方面,实现了可视化生产计划管理,通过搭建自动化系统,降低了劳动强度,提升了质量的稳定性;在营销方面,通过开发库房发货管理系统,提高了发货效率,提升了客户服务水平。在采购方面,开发了物资管理系统,实现了物资采购效率的提高。

5、完善人才队伍建设,提升研发创新实效

公司始终坚持以人为本的理念,立足长远和可持续发展,借助已有的国家、省市科研平台,不断完善人才队伍和软、硬件设施建设。报告期内,公司多名技术人员入选秦创原创新驱动平台建设典型案例、陕西省三秦英才引进计划青年人才、陕西省劳模创新工作室、西安市青年人才托举计划、西安市英才计划、秦创原铜川“科学家+工程师”队伍等,截至2024年末,公司拥有博士18名、硕士85名,正高级工程师10名,副高级工程师12名,团队能力进一步提升,为公司高质量发展蓄积力量。

三、募投项目产能释放,产业布局优化

报告期内,公司募投项目先进催化材料与技术创新中心及产业化建设项目顺利运营,建成后改善和提高了公司技术研发的条件、速度、质量,助力公司大幅提升研发创新能力,提高了催化材料产品和催化应用技术的研发效率和产业化能力,并加快形成新质生产力。公司募投项目稀贵金属催化材料生产再利用产业化项目产能持续释放,报告期内,项目按照规划的产能释放节奏,增强了公司生产能力和综合服务能力,完善产业链,有助于公司进一步提高市场竞争力、市场响应力和行业影响力。

四、构建共赢格局,落实股东回报

公司高度重视对投资者的回报,在充分考虑公司所处行业特性、发展阶段和战略规划,以及公司经营模式、盈利水平和重大资金安排的情况下,为投资者提供连续、稳定的投资回报,上市以来每年均进行现金分红,近三年公司现金分红情况如下表:

年度	每 10 股分红 (元)	现金分红总额 (万元)	当年/当期净 利润 (万 元)	占当年净利 润比例 (%)
2022 年	7.00	9,149.28	22,110.69	41.38
2023 年	5.00	6,535.20	11,287.62	57.90
2024 年 (含中期 及年度方案数 据)	5.00	6,535.20	9,175.11	71.23

报告期内，公司顺利实施 2023 年年度现金分红，并于 2025 年 1 月顺利实施 2024 年中期现金分红，待公司 2024 年年度股东大会审议通过后，公司将实施 2024 年年度现金分红。

五、提升治理水平，坚持规范运作

2024 年，公司管理层进一步提升公司经营管理水平，强化经营韧性，持续增加公司的核心竞争力、盈利能力、经营效率和风险防控能力，推动公司持续高质量发展。2024 年，公司积极组织董监高及相关工作人员开展新“国九条”等证券市场最新法律法规及专业知识培训，及时做好内部分享讨论工作。同时为提高公司经营管理水平，2024 年公司根据《公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等相关法律、法规、规范性文件以及《公司章程》等有关规定，结合公司实际情况，制定了《舆情管理制度》。公司持续完善治理结构，充分发挥外部董事在公司治理方面的作用，成立了提名委员会，组织召开董事会 8 次，审计委员会 4 次，战略委员会 1 次，薪酬与考核委员会 1 次，委员充分发挥各专业领域特长，积极履职尽责、建言献策，保障公司、全体股东合法权益，保障公司合规运营。

六、加强投资者沟通，正确传递公司价值相关措施的实施情况

公司历来重视投资者关系工作，通过上证 e 互动平台、投资者关系电话、投资者关系邮箱、官网投资者关系专区、组织业绩说明会、路演、参加策略会、接待投资者调研等方式，建立多元化投资者沟通交流渠道，在投资者信息获取均等

的前提下，解答合规范围内投资者对公司业务发展及生产经营状况的疑问，交流并反馈投资者的意见和建议，与投资者建立良好互动。报告期内，公司召开业绩说明会 3 场。

2024 年，公司不断完善投资者意见传递渠道，继续通过线上和线下相结合、专人专线接听投资者电话等方式，公平公正的多渠道积极回应投资者尤其是中小投资者的诉求。

综上，公司以“催化”为核心，坚持“四个面向”，以精细化工、基础化工、环保、新能源、化工新材料等领域对进口替代、国产迭代、新产品新技术的需求为导向，打造我国催化领域的战略科研力量，助力我国高端催化材料领域科技自立自强，并不断推进创新链、产业链深度融合，拓展催化外延和应用，加速科技成果转化为新质生产力，助力我国实现双碳目标，为能源、资源、环境、健康、新材料等发展提供坚实支撑和保障。

第二部分 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

一、 聚焦催化主业，提升经营质量

公司是一家专注于“催化”的高科技企业，长期以来，以国家、行业、市场对催化材料与技术的重大需求为主攻方向，以工程化、产业化为目标，发展高效、绿色、环保的催化材料与催化应用技术，多个型号催化材料打破进口垄断，实现进口替代与技术迭代，市场占有率不断提升。公司始终坚持创新驱动发展战略和“绿色催化，造福人类”的理念，致力于将公司打造成我国催化材料与技术的研究开发、生产制造的领先者，科技创新的主力军，高端先进材料的顶梁柱，绿色低碳的引领者。

聚焦催化主业，2025 年公司提质增效工作，主要从以下几方面开展：

1、坚持技术创新，增强核心竞争力

技术创新是公司的立足之本，长期以来，公司持续进行研发投入，不断引进高层次人才，形成了一支基础扎实、经验丰富、结构合理，具有从实验室到产业化应用的全流程创新能力的团队。公司将继续扩大研发队伍，强化催化基础研究团队，进行本征性能研究和机理分析，为催化剂性能迭代做支撑；成立中试工程化团队，进行中试放大和工程化服务，加快研发成果推向市场。重点围绕已有催化剂的活性、选择性、稳定性和寿命等关键性能指标，从理论设计、工艺革新、

性能优化等方面，全力提升催化剂产品性能，实现技术迭代升级。持续开展贵金属等效降含量研究，在自主研发的同时，不断强化与复旦大学、中科院大连化学物理研究所、西北有色金属研究院等高校院所的产学研合作，加速单原子催化等原始创新成果的产业化。加强失效贵金属催化剂回收再加工技术研究，提高贵金属回收率，形成研发、生产、回收再利用的全链条服务能力，进一步降本增效，巩固技术优势，保持领先地位。

2025 年，公司上下将继续全方位支持研发创新，结合“草滩、泾渭、铜川、彬州”三地四区已有资源，精心谋划研发项目，做好短、中、长期项目配比。倒排计划，做好统筹、协调和服务，抓实抓细在研项目，确保计划的项目实现市场价值。

2、加快技术布局，强化市场拓展

在保持精细化工用贵金属催化剂领先地位的同时，不断强化在基础化工、环保、新能源等领域催化材料新产品、新技术的开发与布局。主要有：持续推进高含量贵金属催化剂的技术迭代、等效减量、降本增效等工作；持续提升乙炔法无汞催化剂的性价比和核心竞争力，保持市场竞争优势；完成 BDO 用铜系催化剂的优化迭代，积极拓展新市场，提高市场占有率；完成第二代氯化氢氧化制氯气催化剂的产业化，提高市场竞争力；进行烷烃脱氢铂系催化剂的批量试生产，为工业试用做准备；做好氢化丁腈橡胶项目的生产调试和优化，进行市场推广和工业应用；同时做好催化应用技术的开发、推广和落地，以及多个连续催化技术的产业化。通过新产品、新技术的落地转化，不断丰富公司产品结构，拓展应用领域和市场空间。

2025 年，公司将加快构建技术型市场团队，鼓励公司经营层、科研项目负责人、研发骨干扎实参与市场开发工作，根据技术领域、项目阶段、市场响应等情况，针对具体目标联合组队攻关，提高全方位技术与市场服务。同时，继续加大海外市场开发力度和资源投入，尤其是与已有客户的海外基地保持紧密合作，提高国际竞争力。

3、提升经营效率，提高盈利能力

做强主营业务、提升盈利能力，是凯立新材实现高质量发展、增厚投资者回报的基础。公司将从以下维度，全方位提升经营效率及盈利能力。

1) 加快产能释放，提升投资收益率

公司将坚持稳健经营的方针，按照稀贵金属催化材料生产再利用产业化项目规划的产能释放节奏，根据市场下游发展情况、订单开拓情况、竞争格局、国家产业政策等情况综合研判，循序渐进地扩大产能。

2) 加强关键资产管理，提升资产运营效率，防范风险

公司在铜川完成了稀贵金属催化材料生产再利用产业化项目建设，进一步优化了湿法回收技术与产线，贵金属回收周转效率显著提升。这将进一步促进公司失效贵金属催化剂的高效循环和贵金属原料的稳定供应，提高公司的存货周转率。

同时，公司将通过加强应收账款管理，提升应收账款的回款速度，有效降低潜在风险。

二、 共享发展成果，注重投资者回报

公司上市以来已连续四年执行现金分红政策，每年现金分红占合并报表中归属于母公司股东的净利润比例均不低于 30%。公司高度重视对投资者的回报，在充分考虑公司所处行业特性、发展阶段和战略规划，以及公司经营模式、盈利水平和重大资金安排的情况下，为投资者提供连续、稳定的投资回报。

2025 年，待 2024 年年度股东大会审议通过相关事项后，公司将积极做好 2024 年年度现金分红发放工作，并在当期盈利、累计未分配利润为正、公司现金流可以满足正常经营和持续发展需求，符合《公司章程》规定的其他利润分配条件的前提下，于 2025 年中期进行分红。

公司将在有序开展生产运营，实现稳健业绩表现的同时对股东回报进行统筹规划，通过实施分红、鼓励关键少数人员增持股票等多样化的形式，增强投资者信心，力争为投资者提供连续、稳定的投资回报，与广大投资者共享公司发展成果。

三、 完善公司治理，保障规范运作

2025 年，公司将根据《公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规的要求，持续完善法人治理结构，更新修订公司内部管理制度，通过事前沟通会、专项讨论会等方式，积极配合独立董事履职，提高公司运作的透明度和规范性。

四、 加强投资者沟通，正确传递公司价值

公司高度重视投资者关系管理工作，积极通过业绩说明会、接受投资者调研、接听回复投资者来电、来函及电子邮件、上证 e 互动投资者提问，为投资者提供股东大会网络投票等多种形式，充分和投资者进行沟通交流，及时有效地回复投资者的关切，接受广大投资者对公司发展提出的意见和建议，增进投资者对公司的了解和认同，保护投资者合法权益，提升公司治理水平。

2025 年，公司将开展至少 3 次业绩说明会，与投资者进行沟通交流。此外，公司将进一步强化信息披露工作，以投资者需求为导向，增强信息披露的有效性和针对性，提高信息披露透明度；持续加强投资者关系管理，在信息披露允许的范围内，让投资者全面及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况，传递公司价值。

五、 强化“关键少数”责任，提升履职能力

公司将与实控人、控股股东、持股 5%以上股东及公司董监高等“关键少数”密切沟通，跟踪相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和自我约束意识。

2025 年，公司将组织实控人、控股股东及董监高积极参加上市公司治理、法律法规相关培训，公司将进一步加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的掌握，不断提升其合规意识，促进上市公司高质量发展。

综上，公司将努力实现持续、健康、可持续发展，以“催化”为核心，坚持“四个面向”，以精细化工、基础化工、环保、新能源、化工新材料等领域对进口替代、国产迭代、新产品新技术的需求为导向，打造我国催化领域的战略科研力量，助力我国高端催化材料领域科技自立自强，并不断推进创新链、产业链深度融合，拓展催化外延和应用，加速科技成果转化为新质生产力，助力我国实现双碳目标，为能源、资源、环境、健康、新材料等发展提供坚实支撑和保障。

西安凯立新材料股份公司董事会

2025 年 4 月 17 日