

第一节 重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2. 重大风险提示

公司已在本报告中详细描述了公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施,敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”中“四、风险因素”部分内容。

3. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4. 公司全体董事出席董事会会议。

5. 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6. 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

7. 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度拟以实施权益分派股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利5.00元(含税)。截至2023年12月31日,公司总股本130,704,000股,以此计算合计拟派发现金红利6,535.20万元(含税)。本次利润分配不实施资本公积金转增股本,送股在内的其他方式的分配。该预案已经公司第三届董事会第十五次会议审议通过,尚需提交公司股东大会审议。

8. 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1. 公司简介

公司股票简称

V 适用 不适用

公司曾用名		公司英文名称	
曾用名1	曾用名2	英文名称1	英文名称2
曾用名3	曾用名4	英文名称3	英文名称4

公司网址

V 适用 不适用

联系人及联系方式

联系人姓名	职务(含上市公司披露姓名)	联系电话	电子邮箱
董秘	王超	029-88220000	zhangyuan@kaili.com.cn
财务总监	王超	029-88220000	zhangyuan@kaili.com.cn
证券事务代表	王超	029-88220000	zhangyuan@kaili.com.cn

2. 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司主要从事贵金属催化剂的研发与生产、催化应用技术的研发,废旧贵金属催化剂的回收及再加工等业务。经过20多年的发展,公司已经成为精细化工领域贵金属催化剂的龙头和技术领先者。近年来,公司在精细化工领域贵金属催化剂研究、开发、生产的基础上,持续研发其它领域用贵金属催化剂,持续研发非贵金属催化剂,不断完善公司催化剂种类和应用,协同研究开发催化应用产品,同步提升废旧贵金属回收再利用水平,围绕“催化”不断深化改革,布局产业链,通过增值、延链、补链、强链,形成“催化材料+催化技术+废旧催化剂回收循环利用+废气废气治理”的全链条产品、技术和服务供应商,致力于将公司打造成我国催化材料和催化技术的研发、生产制造商和领先者。

公司也积极发挥党组织的功能和作用,在重大项目研究、干部与人才培养、思想与宣传教育、职工利益保障、团队协作等方面,充分发挥党组织的优势和优良传统,紧密围绕公司中心工作,积极发挥党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,有效地促进和保障了中心工作。

经过二十多年的发展和壮大,公司一直围绕“催化制备和催化应用技术”的核心,以解决行业关键问题、“卡脖子”问题和进口替代为主要方向,不断创新和丰富技术内涵,拓展和延伸应用领域。同时,公司围绕创新驱动与产业升级,发挥产业链带动作用创新成果转化应用的作用,打造国际一流的催化材料与技术创新中心和产业化基地,加快科技创新成果转化速度,提供新型催化剂和催化应用产品,促进我国精细化工、基础化工、环保、新能源等领域的高质量发展。

(三) 所处行业情况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

催化材料是我国材料产业的重要组成部分,属于我国重点发展的战略新兴产业。催化材料广泛应用于化学工业、资源与能源、环保、新材料、电子等领域,在“双碳”方面催化材料也承担着重要、长期的作用,我国出台了系列政策支持催化材料的发展,并对催化材料的发展方向提出了要求。《“十四五”国家基础科学研究专项规划》指出要在催化领域、催化剂添加剂领域等方向布局,催化新材料成为国家基础科学研究专项规划的重点支持领域,催化新材料成为国家战略性新兴产业的重要支撑。

2. 非贵金属催化剂

催化剂种类繁多,贵金属催化剂只是催化材料大家庭中的一员,催化材料中非贵金属催化剂种类、数量都要大于贵金属催化剂。公司过去主要专业从事精细化工领域用贵金属催化剂,随着不断发展,公司技术积累、技术人员生产、生产条件和管理水平都有了很大的提升和取得,在此基础上,公司积极布局非贵金属催化剂的研究开发,在铜、镍、钴、分子筛等多类催化剂方面取得了进展,部分产品已经投放市场,非贵金属催化剂的研究开发很好地拓宽了公司产品种类,拓展了公司产品外延。非贵金属催化剂和贵金属催化剂在许多应用领域和下游行业都有应用需求,非贵金属催化剂的开发生产和销售有效增强了公司对行业、对用户的服务能力,是公司布局的重要方向。

3. 废旧贵金属催化剂循环再利用服务

公司废旧催化剂回收业务主要服务于催化剂产品使用客户,与部分客户形成了催化剂产品供应、废旧催化剂回收再加工的闭环合作模式,大幅降低了下游客户的资金压力,实现了贵金属资源的循环利用。公司拥有废旧贵金属催化剂循环加工技术和能力,近年来持续研发投入,开发高回收率、环境友好型等各种废料的回收技术。

4. 催化应用技术的研发及服务

依托多年的经验积累、对催化反应的认知和研究开发,催化应用技术研究也是公司主要业务之一,凭借公司多年的研究和技术积累,公司可以为客户提供催化应用技术的开发、咨询、工艺改进等服务,不断延伸公司的创新链,增强公司的服务能力。同时在催化应用技术服务中还可以不断改进催化材料的研究开发专用催化劑,既能为客户提供催化反应技术服务,也可以为客户提供性能更加优异和适合的催化产品。公司依托优质的催化产品和完善的服务体系,为客户提供全流程的工艺设计、咨询服务,以安全高效、绿色环保、低成本的新催化合成工艺替代客户现有产品的生产工艺,实现与客户的深度绑定,以技术驱动开拓新的催化市场,推动公司催化剂产品销售稳定和持续增长。

(二) 主要经营模式

报告期内,公司的经营模式未发生重大变化。

1. 销售模式

公司通过自主研发、生产并向客户销售催化剂产品,提供贵金属催化剂回收再加工、催化应用技术开发等服务。公司产品及服务主要通过直销方式提供,即直接与最终用户签署销售和结算单据,并向其提供技术支持和售后服务。公司目前客户主要分布于医药、化工新材料、农药、染料及染料、氯碱等领域,同时大力拓展基础化工、环保、新能源等领域,公司选择下游行业主要取决于国家与行业需求,目标市场容量与市场周期,即是否行业卡脖子问题和国家重大需要,市场容量是否有足够大,是否能够保持长期稳定,具体情况如下:

(1) 自产采购贵金属、活性炭等原料

公司自行采购贵金属、活性炭等原料,生产加工催化剂产品,直接向客户销售,确认收入并结转产品成本。公司向客户销售催化剂时,考虑金属成本、人工辅料成本及合理利润等因素对催化剂进行定价,对于贵金属催化剂,贵金属成本等于催化剂产品中的贵金属数量乘以贵金属单价,贵金属单价通常以中国金属资讯网(www.i001.com)的平均单价为参考确定。

(2) 提供贵金属催化剂加工服务,并收取加工费

由于贵金属催化剂产品中的主要原材料金属具有高价且可回收循环利用的特点,公司贵金属催化剂加工服务中不同的业务模式,公司向客户提供贵金属催化剂加工服务,分为客户提供贵金属(来料加工)和公司代垫贵金属(垫料加工)两种模式。

(3) 公司催化应用技术服务模式

根据客户需求,结合公司的技术储备和研发能力,公司与客户协商确定需要开发的工艺技术的技术指标及经济指标,双方达成一致后,公司将根据技术指标要求进行研究开发,向客户提供全流程或部分环节的解决方案并收取费用。

2. 采购模式

公司设立了物资部负责采购及物资管理相关事宜,公司建立并严格执行采购物资分类与供应商分类管理制度,采用根据实际生产情况进行定期采购和实时采购相结合的采购模式,其中采购物资分类与供应商分类管理情况具体如下:

(1) 贵金属采购

公司的贵金属供应商主要包括贸易型企业、生产型企业、矿型企业。其中,生产型企业一般是以贵金属回收提纯为主的供应商,矿型企业是指拥有贵金属矿山的供应商,由于国内普遍缺乏贵金属矿产,因此,公司矿型企业供应商很少。

贵金属原料同质性高,如果杂质和含量符合公司标准要求,就能保证产品质量,因此公司对贵金属原料采取询价、比价采购模式。公司采取严格的货到必检验收程序,在质量保证的前提下价格优先,比价采购有效降低控制了采购成本和采购风险,增强了公司对供应商的议价能力。

公司贵金属的供应商包含下游客户,公司下游部分生产型客户贵金属周转量较大,已使用的废旧催化剂需要委托第三方进行贵金属的回收处理,而公司具备废旧贵金属催化剂的回收再加工能力,因此,为了加强与客户之间的业务合作,公司将部分客户,在开展贵金属催化剂产品销售业务的同时,采购客户已使用的废旧催化剂并回收处理其中的贵金属原料。销售和采购分别按照合同签订于贵金属的市场价格定价,不存在直接对应关系,废旧催化剂回收提纯的贵金属所有权归凯立新材,作为原材料投入生产。

在废旧贵金属催化剂回收业务中,交易双方均享有自主决策权,即将客户生产替换的废旧催化剂,可自行选择向凯立新材或第三方销售,同时,凯立新材可根据自身循环加工能力和贵金属市场价格走势等因素,自主决策是否向客户采购相关废旧催化剂,交易双方均未约定强制回收条款。

西安凯立新材料股份有限公司

2023 年度报告摘要

2023年度,公司实现营业收入13.56亿元,同比增长14.40%,利润总额1.27亿元,同比增长12.24%。归属于上市公司股东的净利润2.22亿元,同比增长10.18%。经营活动产生的现金流量净额1.95亿元,同比增长10.18%。研发投入占营业收入的比例为2.51%。

公司设备根据价值大小采取询价或招标形式采购,选择设备供应商的指标包括检查相应资质、供货能力、考核其产品质量的稳定性及性能,并对重要供应商实施实地实地考察。

3. 生产模式

公司市场部根据合同向生产管理部提交产品需求单,生产管理部根据产品需求单确定生产工艺之后,向相应的生产部门下达生产任务单,生产部门根据生产任务单组织生产。为保障稳定供应并提高生产效率,对于部分订单量较大、需求较为稳定的长期客户,公司市场部一般会通过签订框架协议,安排生产部门提前生产备货。

4. 研发模式

公司采取自主研发为主、合作研发为辅的研发模式。技术中心下设八个研究室和两个检测组,从不同方向负责公司的技术研发工作,形成了公司自主研发与客户需求研发相结合、短期与中长期科研项目兼顾的研发机制。

自主研发是公司基于自身肩负的责任和国家需求,对行业、市场发展趋势和技术发展的判断,布局新产品和新技术研发,不断增强公司的高质量可持续发展能力。同时根据产品和技术应用和竞争状况、生产与质量成本状况,对已有产品和技术进行改进优化提升,提高公司产品的竞争力。

客户需求研发是业务部门或市场部人员根据客户实际需求、市场发展状况以及公司产品和技术现状等,布局和研究进行的研究项目。

公司从项目研发所需资源、成本、效率、周期等方面综合考虑,在部分项目研发过程中,采取与高校、科研院所、龙头企业合作研发的方式,从而高效研发效率,加快成果转化,抓住和抢占市场先机。公司亦通过承担国家相关部门科研项目,密切关注行业前沿科技动态,保持科研敏锐度与持续创新能力。

5. 管理模式

公司建立了以股东大会、董事会、监事会和经理层为核心的现代企业法人治理结构和管理体系,并根据业务流程的特点设置了各职能部门,形成了自上而下的监督管理及自下而上的汇报沟通机制。公司股东大会、董事会根据《公司法》《公司章程》和相关议事规则的规定行使职权,规范运作。公司总经理统筹和负责生产经营工作,公司副经理按照分工负责的原则,自主分管市场销售、技术研发、产品生产与服务保障、运营管理等工作和相应的职能部门,并向总经理汇报工作。各职能部门或分支机构,则根据各类职能的实际需要形成了不同层级的内部管理体系及部门规定,有章可循,运行有序,在不同部门之间,公司也建立了较为完备的业务协同机制及业务流转程序。

除设置标准的管理体系外,公司通过组织团队建设、日常业务培训、政治思想工作、业余活动、人文关怀、优秀员工评选等方式,提升员工凝聚力及对公司的归属感、认同感,保障经营高效、执行有力。公司也积极发挥党组织的功能和作用,在重大项目研究、干部与人才培养、思想与宣传教育、职工利益保障、团队协作等方面,充分发挥党组织的优势和优良传统,紧密围绕公司中心工作,积极发挥党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,有效地促进和保障了中心工作。

经过二十多年的发展和壮大,公司一直围绕“催化制备和催化应用技术”的核心,以解决行业关键问题、“卡脖子”问题和进口替代为主要方向,不断创新和丰富技术内涵,拓展和延伸应用领域。同时,公司围绕创新驱动与产业升级,发挥产业链带动作用创新成果转化应用的作用,打造国际一流的催化材料与技术创新中心和产业化基地,加快科技创新成果转化速度,提供新型催化剂和催化应用产品,促进我国精细化工、基础化工、环保、新能源等领域的高质量发展。

(三) 所处行业情况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

催化材料是我国材料产业的重要组成部分,属于我国重点发展的战略新兴产业。催化材料广泛应用于化学工业、资源与能源、环保、新材料、电子等领域,在“双碳”方面催化材料也承担着重要、长期的作用,我国出台了系列政策支持催化材料的发展,并对催化材料的发展方向提出了要求。《“十四五”国家基础科学研究专项规划》指出要在催化领域、催化剂添加剂领域等方向布局,催化新材料成为国家基础科学研究专项规划的重点支持领域,催化新材料成为国家战略性新兴产业的重要支撑。

2. 非贵金属催化剂

催化剂种类繁多,贵金属催化剂只是催化材料大家庭中的一员,催化材料中非贵金属催化剂种类、数量都要大于贵金属催化剂。公司过去主要专业从事精细化工领域用贵金属催化剂,随着不断发展,公司技术积累、技术人员生产、生产条件和管理水平都有了很大的提升和取得,在此基础上,公司积极布局非贵金属催化剂的研究开发,在铜、镍、钴、分子筛等多类催化剂方面取得了进展,部分产品已经投放市场,非贵金属催化剂的研究开发很好地拓宽了公司产品种类,拓展了公司产品外延。非贵金属催化剂和贵金属催化剂在许多应用领域和下游行业都有应用需求,非贵金属催化剂的开发生产和销售有效增强了公司对行业、对用户的服务能力,是公司布局的重要方向。

3. 废旧贵金属催化剂循环再利用服务

公司废旧催化剂回收业务主要服务于催化剂产品使用客户,与部分客户形成了催化剂产品供应、废旧催化剂回收再加工的闭环合作模式,大幅降低了下游客户的资金压力,实现了贵金属资源的循环利用。公司拥有废旧贵金属催化剂循环加工技术和能力,近年来持续研发投入,开发高回收率、环境友好型等各种废料的回收技术。

4. 催化应用技术的研发及服务

依托多年的经验积累、对催化反应的认知和研究开发,催化应用技术研究也是公司主要业务之一,凭借公司多年的研究和技术积累,公司可以为客户提供催化应用技术的开发、咨询、工艺改进等服务,不断延伸公司的创新链,增强公司的服务能力。同时在催化应用技术服务中还可以不断改进催化材料的研究开发专用催化劑,既能为客户提供催化反应技术服务,也可以为客户提供性能更加优异和适合的催化产品。公司依托优质的催化产品和完善的服务体系,为客户提供全流程的工艺设计、咨询服务,以安全高效、绿色环保、低成本的新催化合成工艺替代客户现有产品的生产工艺,实现与客户的深度绑定,以技术驱动开拓新的催化市场,推动公司催化剂产品销售稳定和持续增长。

(二) 主要经营模式

报告期内,公司的经营模式未发生重大变化。

1. 销售模式

公司通过自主研发、生产并向客户销售催化剂产品,提供贵金属催化剂回收再加工、催化应用技术开发等服务。公司产品及服务主要通过直销方式提供,即直接与最终用户签署销售和结算单据,并向其提供技术支持和售后服务。公司目前客户主要分布于医药、化工新材料、农药、染料及染料、氯碱等领域,同时大力拓展基础化工、环保、新能源等领域,公司选择下游行业主要取决于国家与行业需求,目标市场容量与市场周期,即是否行业卡脖子问题和国家重大需要,市场容量是否有足够大,是否能够保持长期稳定,具体情况如下:

(1) 自产采购贵金属、活性炭等原料

公司自行采购贵金属、活性炭等原料,生产加工催化剂产品,直接向客户销售,确认收入并结转产品成本。公司向客户销售催化剂时,考虑金属成本、人工辅料成本及合理利润等因素对催化剂进行定价,对于贵金属催化剂,贵金属成本等于催化剂产品中的贵金属数量乘以贵金属单价,贵金属单价通常以中国金属资讯网(www.i001.com)的平均单价为参考确定。

(2) 提供贵金属催化剂加工服务,并收取加工费

由于贵金属催化剂产品中的主要原材料金属具有高价且可回收循环利用的特点,公司贵金属催化剂加工服务中不同的业务模式,公司向客户提供贵金属催化剂加工服务,分为客户提供贵金属(来料加工)和公司代垫贵金属(垫料加工)两种模式。

(3) 公司催化应用技术服务模式

根据客户需求,结合公司的技术储备和研发能力,公司与客户协商确定需要开发的工艺技术的技术指标及经济指标,双方达成一致后,公司将根据技术指标要求进行研究开发,向客户提供全流程或部分环节的解决方案并收取费用。

2. 采购模式

公司设立了物资部负责采购及物资管理相关事宜,公司建立并严格执行采购物资分类与供应商分类管理制度,采用根据实际生产情况进行定期采购和实时采购相结合的采购模式,其中采购物资分类与供应商分类管理情况具体如下:

(1) 贵金属采购

公司的贵金属供应商主要包括贸易型企业、生产型企业、矿型企业。其中,生产型企业一般是以贵金属回收提纯为主的供应商,矿型企业是指拥有贵金属矿山的供应商,由于国内普遍缺乏贵金属矿产,因此,公司矿型企业供应商很少。

贵金属原料同质性高,如果杂质和含量符合公司标准要求,就能保证产品质量,因此公司对贵金属原料采取询价、比价采购模式。公司采取严格的货到必检验收程序,在质量保证的前提下价格优先,比价采购有效降低控制了采购成本和采购风险,增强了公司对供应商的议价能力。

公司贵金属的供应商包含下游客户,公司下游部分生产型客户贵金属周转量较大,已使用的废旧催化剂需要委托第三方进行贵金属的回收处理,而公司具备废旧贵金属催化剂的回收再加工能力,因此,为了加强与客户之间的业务合作,公司将部分客户,在开展贵金属催化剂产品销售业务的同时,采购客户已使用的废旧催化剂并回收处理其中的贵金属原料。销售和采购分别按照合同签订于贵金属的市场价格定价,不存在直接对应关系,废旧催化剂回收提纯的贵金属所有权归凯立新材,作为原材料投入生产。

在废旧贵金属催化剂回收业务中,交易双方均享有自主决策权,即将客户生产替换的废旧催化剂,可自行选择向凯立新材或第三方销售,同时,凯立新材可根据自身循环加工能力和贵金属市场价格走势等因素,自主决策是否向客户采购相关废旧催化剂,交易双方均未约定强制回收条款。

4. 催化应用技术的研发及服务

依托多年的经验积累、对催化反应的认知和研究开发,催化应用技术研究也是公司主要业务之一,凭借公司多年的研究和技术积累,公司可以为客户提供催化应用技术的开发、咨询、工艺改进等服务,不断延伸公司的创新链,增强公司的服务能力。同时在催化应用技术服务中还可以不断改进催化材料的研究开发专用催化劑,既能为客户提供催化反应技术服务,也可以为客户提供性能更加优异和适合的催化产品。公司依托优质的催化产品和完善的服务体系,为客户提供全流程的工艺设计、咨询服务,以安全高效、绿色环保、低成本的新催化合成工艺替代客户现有产品的生产工艺,实现与客户的深度绑定,以技术驱动开拓新的催化市场,推动公司催化剂产品销售稳定和持续增长。

(二) 主要经营模式

报告期内,公司的经营模式未发生重大变化。

1. 销售模式

公司通过自主研发、生产并向客户销售催化剂产品,提供贵金属催化剂回收再加工、催化应用技术开发等服务。公司产品及服务主要通过直销方式提供,即直接与最终用户签署销售和结算单据,并向其提供技术支持和售后服务。公司目前客户主要分布于医药、化工新材料、农药、染料及染料、氯碱等领域,同时大力拓展基础化工、环保、新能源等领域,公司选择下游行业主要取决于国家与行业需求,目标市场容量与市场周期,即是否行业卡脖子问题和国家重大需要,市场容量是否有足够大,是否能够保持长期稳定,具体情况如下:

(1) 自产采购贵金属、活性炭等原料

公司自行采购贵金属、活性炭等原料,生产加工催化剂产品,直接向客户销售,确认收入并结转产品成本。公司向客户销售催化剂时,考虑金属成本、人工辅料成本及合理利润等因素对催化剂进行定价,对于贵金属催化剂,贵金属成本等于催化剂产品中的贵金属数量乘以贵金属单价,贵金属单价通常以中国金属资讯网(www.i001.com)的平均单价为参考确定。

(2) 提供贵金属催化剂加工服务,并收取加工费

由于贵金属催化剂产品中的主要原材料金属具有高价且可回收循环利用的特点,公司贵金属催化剂加工服务中不同的业务模式,公司向客户提供贵金属催化剂加工服务,分为客户提供贵金属(来料加工)和公司代垫贵金属(垫料加工)两种模式。

(3) 公司催化应用技术服务模式

根据客户需求,结合公司的技术储备和研发能力,公司与客户协商确定需要开发的工艺技术的技术指标及经济指标,双方达成一致后,公司将根据技术指标要求进行研究开发,向客户提供全流程或部分环节的解决方案并收取费用。

2. 采购模式

公司设立了物资部负责采购及物资管理相关事宜,公司建立并严格执行采购物资分类与供应商分类管理制度,采用根据实际生产情况进行定期采购和实时采购相结合的采购模式,其中采购物资分类与供应商分类管理情况具体如下:

(1) 贵金属采购

公司的贵金属供应商主要包括贸易型企业、生产型企业、矿型企业。其中,生产型企业一般是以贵金属回收提纯为主的供应商,矿型企业是指拥有贵金属矿山的供应商,由于国内普遍缺乏贵金属矿产,因此,公司矿型企业供应商很少。

贵金属原料同质性高,如果杂质和含量符合公司标准要求,就能保证产品质量,因此公司对贵金属原料采取询价、比价采购模式。公司采取严格的货到必检验收程序,在质量保证的前提下价格优先,比价采购有效降低控制了采购成本和采购风险,增强了公司对供应商的议价能力。

公司贵金属的供应商包含下游客户,公司下游部分生产型客户贵金属周转量较大,已使用的废旧催化剂需要委托第三方进行贵金属的回收处理,而公司具备废旧贵金属催化剂的回收再加工能力,因此,为了加强与客户之间的业务合作,公司将部分客户,在开展贵金属催化剂产品销售业务的同时,采购客户已使用的废旧催化剂并回收处理其中的贵金属原料。销售和采购分别按照合同签订于贵金属的市场价格定价,不存在直接对应关系,废旧催化剂回收提纯的贵金属所有权归凯立新材,作为原材料投入生产。

在废旧贵金属催化剂回收业务中,交易双方均享有自主决策权,即将客户生产替换的废旧催化剂,可自行选择向凯立新材或第三方销售,同时,凯立新材可根据自身循环加工能力和贵金属市场价格走势等因素,自主决策是否向客户采购相关废旧催化剂,交易双方均未约定强制回收条款。

公司代码:688269 公司简称:凯立新材

证券代码:688269 证券简称:凯立新材

西安凯立新材料股份有限公司

2024 第一季度报告

本公司董事会及全体董事保证本公告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示

(一) 公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

(二) 公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

(三) 第一季度财务报表是否经审计

是 否

一、主要财务数据

(一) 主要会计数据和财务指标

项目	本报告期	本报告期末比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	36,497.63	-38.36
归属于上市公司股东的净利润	22,218.25	-13.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	20,577.17	-29.15
经营活动产生的现金流量净额	19,524.42	-13.14
研发投入合计	909.00	-21.88
研发投入占营业收入的比例(%)	2.51	增加0.01个百分点
研发投入资本化率(%)	3.28	增加0.01个百分点
研发人员人数(人)	3,376	增加10.00%
总资产	208,389.34	103.28%
归属于上市公司股东权益	68,078.94	68.48%

项目	金额	占比
计入当期损益的政府补助(与企业日常经营活动相关,且按照国家统一规定的定额标准执行的补助)	361.26	0.85%
计入当期损益的政府补助(与企业日常经营活动相关,且按照国家统一规定的定额标准执行的补助)	669.00	1.83%
计入当期损益的政府补助(与企业日常经营活动相关,且按照国家统一规定的定额标准执行的补助)	14.88	0.04%
计入当期损益的政府补助(与企业日常经营活动相关,且按照国家统一规定的定额标准执行的补助)	60.00	0.16%
计入当期损益的政府补助(与企业日常经营活动相关,且按照国家统一规定的定额标准执行的补助)	13.80	0.04%
合计	1,088.94	2.96%

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》未列举的项目认定为非经常性损益且金额重大的,以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因。

适用 不适用

(三) 主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

适用 不适用

二、股东信息

(一) 普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

股东名称	持股比例(%)	期末持股数量		质押、冻结或司法冻结的数量	
		数量	比例(%)	数量	比例(%)
张之翔	16.26%	21,348,250	16.26%	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	1.71%	2,238,250	1.71%	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	1.71%	2,238,250	1.71%	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	1.71%	2,238,250	1.71%	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	1.71%	2,238,250	1.71%	0	0.00%

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借股份且未归还导致期末持股发生变动情况

适用 不适用

股东名称(前10名)	期末转融通出借股份数量	期末转融通出借股份占期末持股总数的比例(%)
张之翔	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	0	0.00%
西安凯立新材料股份有限公司	0	0.00%

三、其他重要事项

需要提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

适用 不适用

四、季度财务报表

(一) 审计意见类型

适用 不适用

(二) 财务报表

项目	2024年3月31日	2023年12月31日
流动资产:		
货币资金	213,399,618.16	218,241,000.36
应收账款	1,210,850.00	1,210,850.00
其他应收款	1,210,850.00	1,210,850.00
预付款项	1,210,850.00	1,210,850.00
存货	1,210,850.00	1,210,850.00
其他流动资产	1,210,850.00	1,210,850.00
流动资产合计	217,443,818.16	221,105,800.36
非流动资产:		
固定资产	1,210,850.00	1,210,850.00
无形资产	1,210,850.00	1,210,850.00
其他非流动资产	1,210,850.00	1,210,850.00
非流动资产合计	3,632,550.00	3,632,550.00
资产总计	221,076,368.16	224,738,350.36
流动负债:		
应付账款	1,210,850.00	1,210,850.00
预收款项	1,210,850.00	1,210,850.00
其他流动负债	1,210,850.00	1,210,850.00
流动负债合计	3,632,550.00	3,632,550.00
所有者权益(或股东权益):		
实收资本(或股本)	130,704,000.00	130,704,000.00
资本公积	1,210,850.00	1,210,850.00
盈余公积	1,210,850.00	1,210,850.00
未分配利润	87,950,718.16	90,612,750.36
所有者权益合计	217,443,818.16	221,105,800.36
负债和所有者权益总计	221,076,368.16	224,738,350.36

案,带动产品销售,持续提升提高公司应对市场、客户的能力和水平,也提高了公司新型催化剂和专用催化剂的创新能力和水平。其次,不同应用领域、不同产品、不同工艺、不同客户对催化材料与技术的要求不同,随着下游产业的转型升级与延伸拓展,对催化材料与技术的定制化需求不断增加,这就要求企业持续研发投入,注重研发团队建设,以满足下游日益增长的产品与技术需求。此外,降低贵金属催化剂使用成本,节约贵金属资源成为贵金属催化剂材料持续改进的方向和目标。公司依托自身扎实的技术研发基础和实力,近几年率先在行业内进行贵金属催化剂材料的高效化研究、推广和应用,得到下游客户的高度认可,推动贵金属催化剂材料技术进步和下游行业的稳步发展。

2023年公司在精细化工、基础化工、新能源、环保、新材料等领域继续加强研发投入,布局了多个新产品新技术,在PVOC无氧催化剂、燃料电池催化剂、电解水制氢催化剂、废气净化处理催化剂以及铜系、镍系等非贵金属催化剂等方面都取得了较好的进展。公司催化产品种类不断丰富和增加,产品应用领域不断拓展,强化了公司可持续发展 and 高质量发展,成为催化行业中产品种类丰富和应用领域广泛的突出企业。

(下转B328版)

公司负责人:张之翔 主管会计工作负责人:王世红 会计机构负责人:孙小鹏

2024年1-3月

合并利润表

单位:元币种:人民币审计类型:未经审计

项目	2024年1-3月	2023年1-3月
一、营业收入	36,497.63	49,421,000.36
减:营业成本	34,788,618.16	47,810,150.36
税金及附加	1,210,850.00	1,210,850.00
销售费用	1,210,850.00	1,210,850.00
管理费用	1,210,850.00	1,210,850.00
研发费用	909.00	1,210,850.00
财务费用	1,210,850.00	1,210,850.00
其他收益	1,088.94	1,088.94
公允价值变动收益	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00
净损益	22,218.25	16,260,000.36
减:所得税费用	1,210,850.00	1,210,850.00
净利润	21,007,400.25	15,049,150.36
归属于母公司所有者的净利润	22,218.25	22,218.25
归属于少数股东的净利润	0.00	0.00
其他综合收益	0.00	0.00

