证券代码:600319　　证券简称:亚星化学　　公告编号:2026-031

潍坊亚星化学股份有限公司关于回复上海证券交易所问询函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

潍坊亚星化学股份有限公司(以下简称“公司”或“亚星化学”)于2026年6月9日收到上海证券交易所下发的《关于潍坊亚星化学股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函[2026]1020号)(以下简称“《问询函》”)公司会同年审会计师就《问询函》所关注事项进行了认真核查,现就《问询函》回复公告如下:

问题一、关于经营业绩。年报显示,公司报告期实现营业收入8.6亿元,同比下降5.52%,归母净利润为-1.56亿元,扣非净利润为-2.01亿元,已连续两年亏损且亏损进一步扩大;经营活动产生的现金流量净额为-0.21亿元,同比下降166.84%,其中销售商品、提供劳务收到的现金7.10亿元,同比下降9.65%。主营产品CPE、氯碱、双氧水产品收入分别为5亿元、2.86亿元、0.47亿元,其中CPE产品营业收入同比下降5.65%,毛利率为-4.06%,较上年减少4.27个百分点;氯碱产品营业收入同比下降1.36%,毛利率为8.8%,较上年减少2.87个百分点;双氧水营业收入同比下降16.87%,毛利率为-37.1%,较上年减少9.23个百分点。此外,公司2026年第一季度营收1.68亿元,同比下降15.57%,归母净利润亏损0.53亿元,同比亏损扩大。

请公司:(1)补充披露报告期CPE、氯碱、双氧水产品前五大客户及供应商情况,包括名称、成立时间、交易内容、交易金额、单价、销售回款/采购付款政策、结算情况、往来款余额、关联关系等,结合行业情况变化,以及年报披露的材料燃料等主要成本下降情况,说明相关产品收入、毛利率下降的原因及合理性,相关变动情况是否与同行业可比公司相符,公司对于业绩持续亏损后续拟采取具体改善措施;(2)说明是否存在客户和供应商重合情况,如是,披露公司与客户和供应商重合主体的采购、销售具体产品类型结构、定价政策以及历史合作情况,并对比其他客户供应商的同类产品的销售及采购价格、销售回款/采购付款政策、结算情况等,说明相关交易安排的合理性,相关交易是否具备商业实质;(3)补充披露CPE、氯碱、双氧水产品的销售回款情况、销售回款政策、客户回款能力、收入确认时点、回款周期、信用政策、回款方式等,分析销售商品、提供劳务收到的现金常年低于营业收入、报告期经营现金流为负且同比下降的具体原因。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

(一)补充披露报告期CPE、氯碱、双氧水产品前五大客户及供应商情况,包括名称、成立时间、交易内容、交易金额、单价、销售回款/采购付款政策、结算情况、往来款余额、关联关系等,结合行业情况变化,以及年报披露的材料燃料等主要成本下降情况,说明相关产品收入、毛利率下降的原因及合理性,相关变动情况是否与同行业可比公司相符,公司对于业绩持续亏损后续拟采取具体改善措施。

1、2025年度CPE、氯碱、双氧水前五大客户及供应商情况分别如下:

单位:人民币元

(1)2025年度CPE前五大客户

序号	客户名称	成立时间	交易内容	销售数量(吨)	销售收入	平均单价(不含税)	销售回款政策	现款结算/票据结算	应收账款余额	是否关联方
1	LIANDA-CORPORATION	1996年	CPE	3,771.30	27,139,082.10	7,196.21	提货单日后15天,现款结算	现款	-	否
2	潍坊潍星联合橡塑有限公司	2011年6月9日	CPE	3,656.50	23,870,185.80	6,528.15	次月回款,银行承兑结算	银行承兑汇票	682,292.18	否
3	NGEPOLY-MERGMBH	1998年4月28日	CPE	2,439.00	17,790,755.96	7,294.28	当月开票,次月现款回款	现款	2,712,554.50	否
4	成都伯子供应链管理有限公司	2017年12月4日	CPE	2,953.40	17,439,320.78	5,904.83	次月回款,银行承兑结算	银行承兑汇票	786,558.85	否
5	山东华臻机电工程有限公司	2017年6月13日	CPE	2,561.74	14,702,381.94	5,739.20	货到次月付款,货款从采购款中抵扣	与采购款抵扣	-149,500.00	否
	合计	/	/	15,381.94	100,941,683.56	/	/	/	/	/

说明:①截至2025年12月31日,应收账款余额负数为预收款项,已列报至合同负债。

②CPE前五大客户销售单价不同,主要因销售的CPE型号不同,不同型号的CPE含氯、PE的比例不同,原材料PE的型号及价格不同,导致单位生产成本不同,进而导致销售价格不同。

(2)2025年度烧碱前五大客户

序号	客户名称	成立时间	交易内容	销售数量(吨)	销售收入	平均单价(不含税)	销售回款政策	现款结算/票据结算	应收账款余额	是否关联方
1	山东浩禹安达新材料有限公司	2021年11月22日	烧碱	59,916.56	44,049,022.15	735.17	预收货款	现款+银行承兑汇票+与采购款抵扣	-335,473.27	否
2	高密市九星化工有限公司	2015年6月8日	烧碱	38,482.94	28,390,336.90	737.74	预收货款	现款+银行承兑汇票	-159,541.89	否
3	山东银鹰化纤有限公司	1994年6月30日	烧碱	30,128.70	24,975,426.48	828.96	预收货款	银行承兑汇票	588,683.21	否
4	青岛海湾精细化工有限公司	1919年1月1日	烧碱	21,547.34	16,938,073.24	786.09	当月25号之前发货检验合格,当月底前开票结算;当月25号之后发货检验合格的下月结算	银行承兑汇票	602,318.90	否
5	青岛新中基环保科技有限公司	2011年12月13日	烧碱	19,677.28	14,553,147.70	739.59	预收货款	现款	-529,651.40	否
	合计	/	/	169,752.82	128,906,006.47	/	/	/	/	/

说明:烧碱2025年度销售价格波动较大,不含税销售价格自630元-950元之间波动,不同月份烧碱的销售价格差异较大,变化趋势与行业整体情况相符。公司每个月制定烧碱销售基准价,根据客户类型及月度销售量、结算方式,对不同的客户在基准价的基础上调增或调减,具体销售政策经公司内部审批后执行。

(3)2025年度双氧水前五大客户

序号	客户名称	成立时间	交易内容	销售数量(吨)	销售收入	平均单价(不含税)	销售回款政策	现款结算/票据结算	应收账款余额	是否关联方
1	昌邑百源贸易有限公司	2012年11月2日	双氧水	9,235.82	5,356,480.67	579.97	款到发货	现款	-25,560.60	否
2	昌邑虹源印染助剂有限公司	2002年8月6日	双氧水	6,496.96	3,837,969.12	590.82	款到发货	现款	-21,584.70	否
3	烟台达斯特克化工有限公司	1992年11月12日	双氧水	6,024.44	3,451,642.01	572.94	款到发货	现款	111,234.70	否
4	潍坊市兴晟经贸有限公司	2024年12月28日	双氧水	4,189.28	2,882,937.17	688.17	现款或银承,款到发货	现款+银行承兑汇票	-7,781.00	否
5	山东开济化学科技有限公司	2017年5月22日	双氧水	4,362.61	2,737,392.03	627.47	款到发货	银行承兑汇票	-6,714.50	否
	合计	/	/	30,308.11	18,266,431.00	/	/	/	/	/

说明:2025年度全国双氧水市场价格波动较大,含税价在650元-950元之间波动,均价735元/吨(含税价)整体呈现“年初低位震荡→年中缓慢上行→10月冲顶→年末回落”的倒V型走势。山东作为国内最大产区,常年低于全国均价,2025年山东地区双氧水市场均价为660元/吨(含税价)。

(4)2025年度CPE前五大原材料PE供应商

序号	供应商名称	成立时间	交易内容	采购数量	采购金额	平均单价	采购付款政策	应付账款余额	是否关联方
1	韩国乐天化学株式会社	1976年3月16日	PE	21,032.00吨	151,592,218.27	7,207.69	现汇或信用证,款到发货	-7,103,094.42	否
2	山东佳清石化销售有限公司	2024年5月8日	PE	9,234.70吨	65,244,774.12	7,065.18	现汇,款到发货	-4,328,322.78	否
3	中国石化化工销售有限公司华东分公司	2005年5月9日	PE	6,171.00吨	45,624,931.60	7,393.44	现汇,款到发货	-3,242,648.63	否
4	中国石油天然气股份有限公司华东化工销售山东分公司	2004年3月15日	PE	5,350.40吨	36,262,794.40	6,777.59	现汇,款到发货	-1,687,674.00	否
5	国网山东电力公司潍坊供电公司	1995年3月13日	电	48,735,972度	29,046,611.77	0.596	每月9号之前付清上月电费	17,813,007.31	否
/	合计	/	/	327,771,330.16	/	/	/	/	/

说明:原材料PE存在多种规格型号,不同规格型号的PE用于生产不同产品性能的CPE(橡胶型、塑改型),不同规格型号的PE采购价格存在差异。

(5)2025年烧碱前五大供应商如下

序号	供应商名称	成立时间	交易内容	采购数量	采购金额	平均单价	采购付款政策	应付账款余额	是否关联方
1	国网山东省电力公司潍坊供电公司	1995年3月13日	电能	316,614,245度	188,726,832.07	0.596	每月9号之前付清上月电费	17,813,007.31	否
2	山东浩禹安达新材料有限公司	2021年11月22日	工业盐、少量精制矿盐	153,520.68吨	34,992,088.36	227.93	货到增值税发票挂账后,分两个月支付完毕	6,951,473.86	否
3	潍坊双隆化工有限公司	2016年10月19日	工业盐(上半年采购)	35,143.02吨	8,650,618.58	246.15	货到,增值税发票挂账后,次月付款,分两个月付清	3,865,003.15	否
4	潍坊楠宇科技发展有限公司	2011年4月13日	纯碱	1,848.00吨	2,274,494.33	1,230.79	货到,增值税发票挂账后付全款	299,970.00	否
5	昌邑市恒万盐产品销售有限公司	2018年1月17日	精制矿盐	6,972.24吨	1,956,752.12	280.65	货到,增值税发票挂账后,次月付清	664,998.16	否
/	合计	/	/	236,600,785.46	/	/	/	/	/

(6)2025年度双氧水前五大供应商

序号	供应商名称	成立时间	交易内容	采购数量	采购金额	平均单价	采购付款政策	应付账款余额	是否关联方
1	国网山东省电力公司潍坊供电公司	1995年3月13日	电能	21,664,434度	12,936,679.59	0.596	每月9号之前付清上月电费	17,813,007.31	否
2	淄博恒亿化工科技有限公司	2004年8月10日	氧化铝球A	210.00吨	1,048,672.58	4,993.68	货到票到,三个月后以银行承兑汇票结清	808,934.72	否
3	山东门捷新材料股份有限公司	2006年4月25日	2-乙基蒽醌	20.00吨	849,557.52	42,477.88	款到发货	100,112.76	否
4	淄博文世科铝业有限公司	2010年5月17日	氧化铝球A	120.00吨	509,734.52	4,247.79	货到票到,三个月内以银行承兑汇票结清	476,000.00	否
5	吉林市吉化北方炬醌工贸有限责任公司	2004年7月27日	2-乙基蒽醌	15.00吨	495,132.74	33,008.85	货到验收合格后供方开具13%增值税发票,需方在收到发票后,三个月内以银行承兑付清全款	559,500.00	否
/	合计	/	/	/	15,839,776.95	/	/	/	/

说明:2-乙基蒽醌为公司生产双氧水工作液的原材料,报告期内2-乙基蒽醌的市场销售价格波动较大,导致公司不同月份向吉林市吉化北方炬醌工贸有限责任公司、山东门捷新材料股份有限公司采购的单价差异较大。

2、结合行业情况变化,以及年报披露的材料燃料等主要成本下降情况,说明相关产品收入、毛利率下降的原因及合理性

(1)CPE、烧碱、双氧水行业变化情况

①CPE市场分析:

根据《卓创资讯》2025年12月30日发布的行业分析文章:全球CPE产能主要集中在中国,截至2025年12月30日,中国CPE产能占全球总产能的99.34%。2021-2025年中国CPE产能整体增加。中国CPE近5年累积增加产能42.35万吨,平均增速6.92%,其中2025年新增产能8万吨,淘汰产能14.65万吨,行业总产能达到149万吨。

2025年全行业受新装置投产影响,CPE产量仍呈现增长态势,但增速略有放缓;需求端虽亦有所增加,但整体仍略低于产量,行业库存延续累积态势,CPE行业呈现供需失衡态势,市场竞争加剧,部分持货商出货意向增强,且成本支撑减弱,市场呈现震荡下跌态势,价格下跌幅度略高于成本跌幅,行业平均毛利润同比下降。

2026年,影响中国CPE市场的主要驱动因素为供应、需求、成本、经济环境等方面。CPE市场或呈现震荡窄幅走低态势,另外经济环境将在一定程度上影响CPE市场参与者心态。

②烧碱市场分析:

根据《卓创资讯》2026年1月7日发布的行业分析文章:2025年各地液体烧碱(简称“液碱”)价格春节前涨至高位,春节后至年底震荡回落。以山东地区为例,截至12月31日,32%液碱日均价为717.5元/吨(含税价),较年内最高点1月27日的1027.5元/吨(含税价)下降30.17%,年均价为856.89元/吨(含税价),较2024年均价827.94元/吨(含税价)上涨3.5%,年均价水平同比上涨。2025年在行业供过于求、需求支撑不强的情况下,价格高位回落,但年初的高价、国内需求和出口的增量、碱氯平衡影响也使得液碱价格同比偏高。

2025年中国烧碱产能仍有扩张,加之对原有产能进行修正、个别企业产能淘汰,年底产能达4988万吨,净新增98万吨。产能扩张,加之多数时间氯碱企业均有一定盈利,氯碱企业生产积极性较高,年内开工负荷率持续偏高,使得年产量同比增长3.73%,液碱供应持续充足。

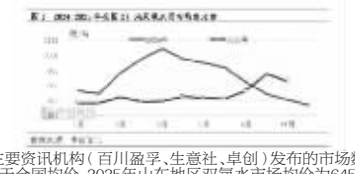
2025年氧化铝、纸浆、新能源等下游行业新增产能释放,加之部分下游盈利改善,生产积极性提升,产量增加,对烧碱消费量增加,年度消费量增长3%。整体烧碱消费量虽增加,但从市场实际运行情况来看,下游新增产能分布不均,且多数地区多数下游年内因盈利有限、终端需求偏淡,生产积极性不高,对烧碱需求增量贡献有限,多保持刚需采购。

2026年烧碱仍有400多万吨规划产能,部分产能或因建设进度、市场情况、政策等推迟投产,预计实际落地产能在200万吨左右,产能、产量增长;氧化铝、氢氧化铝、纸浆、新能源等部分下游行业仍有产能扩张,支撑消费量增长;供需均有增量,但预计行业仍呈现供大于求格局。

③双氧水市场分析:

根据《卓创资讯》2025年12月5日发布的行业分析文章:2025年中国双氧水市场“先低后高”,均价同比整体下行。截至12月3日,2025年全国双氧水(浓度27.5%,与公司产品相同)均价735元/吨(含税价),2024年均价850元/吨(含税价),跌幅13.53%。2025年全国27.5%双氧水的最低点出现在2月下旬,均价671元/吨(含税价),最高点出现在10月中旬,达893元/吨(含税价),年内高低价差222元/吨。上半年双氧水市场整体底部震荡运行,主因企业开工高位,供应居高不下,而中美贸易摩擦不断升级,需求端支撑相对低迷,特别是4月以后已内酰胺开工宽幅下行,对双氧水利空影响偏重。虽上半年双氧水价格也经历了数次推涨,如3月华东、6月山东地区整体提价,但幅射范围及涨价幅度均受限。下半年特别是8月下旬以来,规模造纸企业采购消息刺激,双氧水提价范围从华中一带逐步向外围辐射,同时磷酸铁需求强劲,叠加局部减产,9-10月双氧水价格接连推涨,随着盈利好转,加速长期停产企业复工,11月供应恢复至高位后理性回落,但需求支撑整体偏强,12月双氧水价格再迎涨势。

2025年双氧水市场均价水平同比宽幅下行,主要原因来自供应量的居高不下,以及下游需求整体低迷。虽双氧水均价下行,但相较多数化工品而言,双氧水盈利情况良好,且远超前期业者预期。特别是下半年,需求端持续发力,磷酸铁、造纸等领域开工偏强,推动双氧水价格阶段式上行,年内双氧水价格表现“先低后高”,年底或实现“翘尾”收官。展望2026年,新产能伴随下游需求同步放量,供过于求矛盾仍存,但仍伴随政策端发力,或迎来区域内、阶段性行情波动,市场考验与机遇并存。



另外,根据市场主要资讯机构(百川盈孚、生意社、卓创)发布的市场数据,山东作为国内最大产区,常年低于全国均价,2025年山东地区双氧水市场均价为645元/吨-675元/吨(含税价,换算为不含税价为571元/吨-597元/吨)。与公司2025年度销售均价590元/吨(不含税)一致。

(2)2025年、2024年公司CPE、烧碱、双氧水的销售数量、销售单价、销售收入数据具体情况如下:

单位:人民币元

项目	2025年				2024年			
	单价	销售数量(吨)	营业收入	占比	单价	销售数量(吨)	营业收入	占比
CPE	6,287.58	79,791.56	501,695,737.32	60.10%	6,953.46	76,473.42	531,754,681.71	60.55%
烧碱	2,379.15	120,397.37	286,443,276.71	34.32%	2,384.06	121,811.31	290,405,743.87	33.07%
双氧水	590.12	78,943.00	46,586,141.63	5.58%	683.00	82,051.94	56,041,071.57	6.38%
合计	/	279,131.93	834,725,155.66	100.00%	/	280,336.67	878,201,497.15	100.00%

说明:①CPE销售收入下降的原因:如上表所示,2025年度CPE销售收入下降5.65%,主要因2025年度CPE平均不含税销售单价较2024年下降665.88元,每吨不含税售价降幅9.58%;售价下降主要是市场供需失衡导致;2025年公司CPE销售数量增加3,318.14吨,销量增加4.34%,销量增加是公司积极应对市场竞争,努力扩大市场占有率所致,但竞争激烈导致的销售单价下降幅度大于销售数量的增长幅度,导致CPE整体销售收入下降。

②烧碱销售收入下降的原因:如上表所示,烧碱销售收入下降1.36%,主要因销售数量减少1,413.94吨,数量下降1.16%;其次是不含税平均单价下降4.09元,销售单价下降幅度为0.21%。受到行业整体不振的影响,量价齐跌,但幅度不大,导致烧碱整体销售收入同比略降。

③双氧水销售收入下降的原因:如上表所示,双氧水销售收入下降16.86%,主要因年度平均不含税销售价格下降92.88元,下降幅度为13.60%;其次是销售数量减少3,108.94吨,下降幅度为3.79%,受到行业整体不振的影响,量价齐跌,导致双氧水销售收入下降。

(3)2025年、2024年公司主要原材料PE、电力平均采购单价如下:

单位:人民币元/吨

原材料名称	2025年度	2024年度	变动幅度	用途
PE	7,393.25	7,658.28	-3.46%	生产CPE的主要原材料
电	0.59	0.59	0	为CPE、烧碱、双氧水提供动能

说明:PE是生产CPE的主要原材料,原材料PE的成本占CPE总成本的比例为71.05%,原材料PE的单位价格变动直接影响CPE的单位产品成本。电力是生产烧碱的主要能源,电力成本占公司烧碱单位成本的73%左右,2025年度公司电力成本与2024年一致,能源电力未对烧碱成本产生影响。

如上表所示,2025年度公司主要原材料PE的单价下降3.46%,产成品CPE的平均销售单价下降9.58%,但原材料PE价格下降幅度仍小于CPE产品价格下降幅度,导致进一步压缩CPE毛利率。2025年度CPE销售收入占主营业务收入的比例为60.01%,销售占比高,是导致公司整体销售收入及毛利率下降的主要原因。

3、相关变动情况是否与同行业可比公司相符

(1)CPE和烧碱同行业可比公司对比分析

经过查询,同处潍坊的上市公司日科化学(300214)主要产品包含有ACM和烧碱,其公开披露“ACM为其主要产品之一,学名为氯化聚乙烯(即CPE)一丙烯酸烷基酯互穿网络共聚物,简称为ACM”,“公司ACM系列产品可分为塑改型和橡胶型,塑改型ACM主要用于PVC管材及门窗型材的生产,终端应用领域以建筑给排水、通风以及门窗等房地产产业链中后端产品为主,下游行业为塑料型材及塑料管材行业及房地产行业;橡胶型ACM主要用作电线电缆等橡胶制品的生产,下游行业为电线电缆行业。”其次经查询市场公开信息,ACM是CPE的升级迭代产品,主打高寒、户外、高端制品;CPE主打室内通用。CPE与ACM为同类产品。

现将公司CPE和烧碱分别与日科化学的ACM和烧碱的毛利率对比分析如下:

公司名称	2025产量	2025年度	2024年度
日科化学(ACM产品)	约21万吨/年	-0.65%	-3.68%
日科化学(烧碱产品)	约20万吨/年	11.82%	16.32%
亚星化学(CPE产品)	约8万吨/年	-4.06%	0.21%
亚星化学(烧碱产品)	约12万吨/年	8.80%	11.67%

①如上表所示,2025年公司CPE销售毛利率略低于日科化学,主要原因分析如下:

经过查询日科化学《2025年度报告》写到:“ACM系列产品销量同比增长25.30%,实现营业收入13.64亿元,同比增加11.14%。尽管受宏观经济增速放缓、下游行业景气度偏弱及市场竞争加剧等因素影响,尤其是塑改型ACM产品竞争更为激烈,但公司实施全流程降本增效举措,成本端实现大幅优化:一方面持续优化供应商体系,集中采购压缩原料采购成本;另一方面深化生产工艺升级,降低物料损耗与能源消耗,推动ACM产品毛利率水平显著提升,较上年同期增加3.01个百分点”。“2025年ACM产品产能为30万吨,产能利用率为71%”。据此测算日科化学2025年ACM产量为21万吨左右(未查询到其具体产量的公开信息)。

对比公司2025年CPE产品销售收入为5.01亿元,产量为8万吨,无论是销售收入还是产量均远低于日科化学,加之日科化学明确披露其具备集中采购优势,结合其产量为公司2.6倍,公司判断日科化学在采购成本控制和规模效应方面应优于我公司,2025年公司CPE销售毛利率略低于日科化学存在合理性。

公司与日科化学毛利近两年变化趋势不同的原因分析:经查阅日科化学公开披露信息,2024年除了市场竞争因素之外,其“年产20万吨ACM装置和20万吨橡胶胶片项目”开始投产导致成本上升,进而导致相关产品毛利率下滑,公司盈利能力降低。

②考虑到日科化学烧碱产能是公司的1.67倍,较公司应具备规模优势,公司烧碱产品毛利率略低于日科化学存在合理性。

(2)双氧水同行业可比公司对比情况

2024年、2025年公司双氧水销售收入占公司总销售收入的比例分别为6.38%和5.58%,因金额占比低,对公司收入及利润影响较小。

双氧水因运输不便,具有较强的区域性特点,不同区域市场行情不尽相同,公司在山东区域内未获取到“主要外销目为氯碱配套生产双氧水”的可同比具体企业详细公开信息,但经公司与双氧水行业协会以及周边同行业厂家交流,获取公司与山东片区具他“氯碱配套生产双氧水”企业在毛利核算方面存在两大差异:一是原料氢气均来自于氯碱装置副产物的前提下,其他企业原料氢气的内部核算成本为0.7元/立方米左右,公司原料氢气的内部核算成本为1.04元/立方米;二是新建危化品化工装置,均存在1-2年的产能爬坡期。公司双氧水装置于2023年11月投运,产能爬坡期间公司还需要零星开展工艺优化、自动化改进、安全升级等工作,对产能释放带来一定的影响,2025年公司已将产能稳定在50%左右。2026年初,公司已完成“双氧水安全及自动化升级改造项目”,将产能稳步提升至80%。如果扣除上述两因素影响,进行同口径比较,2025年公司模拟双氧水产品毛利率为0.43%,与山东片区其他“氯碱配套生产双氧水”企业平均3%左右的毛利水平相差不大,存在合理性。

4、公司对于业绩持续亏损后续拟采取的具体改善措施

预测2026年度公司生产经营盈利能力将逐步好转。2026年度将从“生产经营与新项目建设”双主线逐步向“以生产经营为主、项目建设为辅”的工作思路,CPE、双氧水、烧碱等原有产品装置进一步技改,提升效能,具体情况如下:

CPE装置:针对市场竞争持续激烈的状况,公司一是通过技改,已将现有产能由5万吨/年提升至8万吨/年,增加装置的产出效率,摊薄费用成本,二是从延链方向上扭转局面,在现有装置基础上延伸生产氯磺化聚乙烯(即CSM,产能2000吨/年),经市场了解,目前CSM行业综合毛利率约为20%左右,CSM投产后将缓解CPE产品毛利低、竞争激烈的不利局面。

烧碱装置:目前公司正在实施氯碱装置电解槽更新改造项目(详见2026-011号公告)对核心电解槽和离子膜进行到期更换和改造,预计2026年三季度完成,在确保装置安全、稳定、满负荷运行基础上进一步提升运行效率、降低综合能耗,强化盈利能力。

双氧水装置:2025年底,公司在保持连续稳定生产的前提下,进一步提升产能、实现降本增效目的。目前,双氧水“生产设施合规化及提产增效项目”已基本实施完毕,公司双氧水年产能进一步提升至12万吨,进一步发挥规模效应、降低单位能耗与人工成本、提升产品竞争力。

(二)说明是否存在客户和供应商重合情况,如是,披露公司与客户和供应商重合主体的采购、销售具体产品类型结构、定价政策以及历史合作情况,并对比其他客户供应商的同类产品的销售及采购价格、销售回款/采购付款政策、结算情况等,说明相关交易安排的合理性,相关交易是否具备商业实质。

1、2025年度公司销售客户和供应商重合情况如下:

单位:人民币元

公司名称	采购内容	采购金额(不含税)	应收账款余额	应付账款余额	定价政策	付款政策	销售内容	销售金额(不含税)	定价政策	销售回款政策	历史合作情况	交易的合理性	是否具备商业实质	是否关联方
山东浩禹安达新材料有限公司	工业盐	34,992,088.37	-335,473.27	6,951,473.86	招标比价	货到验收合格,开具13%增值税发票挂账后6个月付清,银承结算	烧碱	43,861,272.59	参考市场价结合客户用量等具体情况定价	预付货款	采购业务自2022年5月开始合作,销售业务自2022年3月开始合作。	浩禹安达为化工产品贸易商,掌握化工客户资源,公司与其同时发生采购与销售交易,有利于扩大销售和市场占有。	是	否
山东华臻机电工程有限公司	五金机电类备件	14,651,504.82	-149,500.00	1,491,743.45	招标比价	货到验收合格,开具13%增值税发票挂账后3个月付清,银承结算	CPE	14,702,338.92	参考市场价结合客户用量等具体情况定价,一单一签	货到次月付款,货款从应付账款中抵扣	采购业务从2018年1月份开始合作,销售业务自2024年9月开始合作。	华臻机电的供应商需使用CPE,原来采购公司生产的CPE;华臻机电与公司开展业务后,其供应商开始间接使用我公司生产的CPE,有利于公司扩大产品销售和市场占有。	是	否
青岛红蝶新材料有限公司	硬脂酸钙	5,746,814.16	-	-	招标比价	货到票到,次月10号前以半年银行承兑汇票据实结算货款	烧碱	5,906,487.08	参考市场价结合客户用量等具体情况定价	预付货款	采购业务从2017年3月份开始,销售业务从2023年10月开始。	有利于扩大销售和市场占有。	是	否
山东昌顺达通路运输有限公司	运输费	3,537,819.36	32,000.00	2,433,297.55	招标比价	对账、票到、挂账两个月后银行承兑付款	CPE	34,767.70	电汇或银行承兑,次月结算	定价机制同其他经销商一致,一单一签	采购运输服务自2024年5月开始;销售业务从2025年10月开始;2026年2月已不再销售CPE。	公司以采购运输业务为主,销售金额占比极低	是	否
潍坊天唯新材料有限公司	盐	359,831.56	-44,536.20		招标比价	货到验收合格,开具13%增值税发票挂账后3个月付清,银承结算	烧碱	13,631,765.10	参考市场价结合客户用量等具体情况定价	预付货款	采购业务从2025年9月开始;销售业务从2025年10月开始合作。	以销售烧碱为主,采购金额占比极低	是	否
烟台市牟平区东明化工有限公司	硫酸	703,577.24	19,709.33	440,462.80	招标比价	货到票到三月内银行承兑汇票付清。	烧碱	12,982,294.91	参考市场价结合客户用量等具体情况定价	预付货款	采购业务从2008年8月开始;销售业务从2021年11月开始合作。	以销售烧碱为主,采购金额占比极低	是	否
山东海天生物化工有限公司	纯碱	170,840.70	-13,535.12	-	招标比价	货到验收合格,开具13%增值税发票挂账后1个月付清,电汇结算	烧碱	2,964,782.60	客户招标中标价	预付货款	采购业务从2021年9月开始;2023年6月开始合作。	以销烧碱为主,采购金额占比极低	是	否
潍坊川越化工物流有限公司	无机化学原料等	421,766.37	-478.92	228,099.74	招标比价	货到票次月电汇付清	烧碱	19,132.57	参考市场价结合客户用量等具体情况定价	预付货款	采购业务从2021年3月开始;销售业务从2012年2月开始合作。	采购、销售交易量较小,偶尔发生	是	否
潍坊市佳美和贸易有限公司	碳酸钙	64,387.02	-	133,167.89	招标比价	货到票到三月内银行承兑汇票付清。	烧碱	1,063,683.87	参考市场价结合客户用量等具体情况定价	预付货款	采购业务从2024年11月开始;销售业务从2023年5月开始合作。	采购、销售交易量较小,偶尔发生	是	否

注:应收账款余额为负数的,系与该客户销售业务往来的预收款项。

如上表所示,同时有较大金额采购与销售交易的单位是山东浩禹安达新材料有限公司、山东华臻机电工程有限公司、青岛红蝶新材料有限公司等。

①公司与山东浩禹安达新材料有限公司(简称“浩禹安达”)2025年度同时存在采购与销售的商业合理性:浩禹安达主营非食用盐、烧碱的销售业务,与公司原材料采购和产品销售业务均有协同。自2022年开始至今浩禹安达均为我公司工业盐合格供应商之一,公司通过公开招标的方式按照平均每月一次的频率采购工业盐。由浩禹安达安排车辆(非危化品车辆)送货至公司厂区,并与其结算货款。

公司销售给浩禹安达的烧碱,由公司与浩禹安达签订烧碱销售合同,烧碱实物由浩禹安达安排车辆(危化品专用罐车)到公司自提,随后其再销售给潍坊或周边客户;浩禹安达与公司结算,公司不与其客户发生资金往来。公司烧碱销售政策为款到发货,据公司向浩禹安达了解,浩禹安达根据其资金实力可能为其客户提供一定的账期便利,但需增加售价,从中赚取差价。

②公司与山东华臻机电工程有限公司(简称“华臻机电”)2025年度同时存在采购、销售的商业合理性:

2018年-2023年,公司与华臻机电仅开展采购业务,2018-2023年各年度采购金额分别为160.58万元、138.17万元、153.81万元、1464.48万元、739.77万元、187.31万元,其中2021-2022年虽然采购金额较大,但公司CPE装置为2021年4月建成投运,且2021-2022年CPE市场行情相对较好,双方未能就销售CPE达成合作意向。以上年度,公司向华臻机电采购的物资主要为钢管、钢板、槽钢等,上述物资均已全部耗用完毕,主要应用于CPE、烧碱、双氧水等生产装置以及公司管网、管廊等公用工程建设中。公司向华臻机电付款政策为:货到验收合格后付款(付款方式主要为银行承兑汇票)90%左右,少部分保证金一年以后支付。但在实际执行过程中,基于双方良好合作关系,付款账期时常延后3个月左右。

自2024年起,公司PVDC等新项目建设逐步展开,2024年、2025年公司向华臻机电采购金额分别为649.07万元(其中2024年9-12月采购金额为407.53万元)、1465.15万元,华臻机电主营业务为销售管材、型材、电缆、五金配件及杂品等,公司日常向其采购钢管、钢板、槽钢等,依旧用于公司工程项目建设和日常维保,由华臻机电负责运输到公司项目建设现场或指定地点,与公司结算。随着采购金额增加,加之我公司有一定的付款账期(时常延后3个月左右),给华臻机电增加了部分资金压力。

华臻机电因日常经销还包含塑钢型材、管材及塑料制品,因而与CPE的下游市场客户存在业务合作关系,主要为河北、辽宁等地客户,即华臻机电掌握了部分CPE销售渠道;其为了加快资金周转、回笼资金,同时我公司为了扩大销售,提升市场占有,2024年9月双方协商一致,我公司开始向华臻机电销售CPE,抵顶部分应付款项,随后华臻机电利用其销售渠道将CPE销售给终端客户(该等客户原未采购公司生产的CPE;华臻机电与公司开展业务合作后,开始间接使用公司生产的CPE),尽快变现回笼资金。华臻机电与我公司签订CPE买卖合同,定价机制与其他经销商一致,一单(批)一签。2024年9-12月及2025年公司向其销售CPE金额分别为217.96万元、1470.23万元。2024年9月之前,双方采购业务仍按约定的方式,以银行承兑汇票结算,自9月开始销售合作后,销售货款从应付账款中抵扣,余额以银行承兑汇票进行结算。2025年销售业务结算方式仍为货款从应付账款中抵扣,无需向公司支付货款,2025年采购金额和销售金额差异不大,双方基本无资金往来。公司销售给华臻机电的CPE,由公司与华臻机电签订销售合同,公司负责公路运输到华臻机电指定地点,主要运至河北、辽宁等地,过程中华臻机电与公司结算,其客户未与公司结算。

2026年1-7月,公司累计向华臻机电采购388.20万元、向其销售CPE金额为228.17万元。

2025年,华臻机电采购金额和销售金额差异不大的原因:华臻机电向公司供货后,我公司有一定的付款账期,其为了尽快实现资金回笼,提升资金周转效率,基于其有稳定的CPE销售渠道,利用这一优势,在我公司同等销售价格、策略条件下,采购了与其供货金额相当的CPE,随后其尽快出售变现,回笼资金。通过这一方式有效实现其资金回笼目的,同时我公司扩大了产品销售,双方达成双赢。华臻机电目的是尽快资金