

甘肃蓝科石化高新装备股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	东方财富证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 富国基金管理有限公司 平安养老保险股份有限公司 上海宽投资产管理有限公司 襄阳市创新投资有限公司 元满（海南）私募基金管理有限公司 浙江银万私募基金管理有限公司 南京彤天基金管理有限公司 江苏兆信私募基金管理有限公司
时间	2025年6月25日-26日
地点	长沙
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：谷传龙 IR：鲍琪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况简介</p> <p>2024年，面对复杂的外部市场环境和艰巨的改革任务，公司内强管理提质增效，外拓市场智启未来，持续发挥创新驱动作用，不断培育发展新质生产力，聚焦“高端化、智能化、绿色化”，加速产业、产品结构转型升级，持续推动创新和绿色发展战略，依托公司在石油化工装备研发和制造方面的坚实基础，以及在新能源装备业务上的优势，积极拓展氢能、光热储能、煤化工、精细化工和新材料等新兴市场和领域，同比减亏超 5,100 万元。2025 年一季度，公司实现营业收入 1.29 亿元，同比增长 35.83%，归属于上市公司股东的净利润同比实现盈利。</p> <p>二、投资者问答概要</p> <p>1、请介绍公司的整体战略定位。</p> <p>公司的总体战略定位可以概括为：一条主线、两大市场、三类业务。一条主线：以科技创新为引领，市场需求为导向，精益制造为支撑。两大市场：石油石化装备与新能源装备。三类业务：产品、工程和服务。即：以科技创新为引领、市场需求为导向，精益制造为支撑，聚焦石油石化装备与新能源装备两大市场领域，围绕产品、工程和服务三类业务，向客户提供高质量的解决方案，打造产研结合的专精特新企业。</p> <p>公司通过持续加强技术研发和市场拓展，不断提升核心竞争力。在石油石化装备领域，巩固传统优势，优化产品结构，提升高端装备制造能力。在新能源装备领域，把握行业发展趋势，重点布局氢能、光热储能等前沿技术，加快产业化进程。同时，公司将工程与服务业务作为重要支撑，通过提供全生命周期的服务解决方案，增强客户粘性，实现从单一产品供应</p>

商向综合解决方案提供商的转型。这一战略定位既符合国家产业政策导向，也契合公司长远发展目标，为未来持续稳健发展奠定了坚实基础。

2、请简要介绍一下公司所从事的业务范围？

公司业务范围涵盖石油石化、新能源专用设备的研发、设计、生产、安装、技术服务以及石油石化设备的质量性能检验检测服务等。主要产品包括换热器、空冷器、原油生产分离处理设备、膜分离技术及产品、球罐、熔盐罐、塔器、容器、石油钻采技术设备等。

其中，传热与节能技术系列产品广泛应用于炼油、化工、食品、制药、电力等多个行业，用于介质的换热、冷凝、蒸发等过程；空冷器则用于介质冷却。分离技术设备主要用于油气分离处理。球罐及容器技术设备用于储存工业气体等，熔盐罐作为储能设备。塔器应用于加氢装置及多组分精馏等领域。石油钻采技术设备则用于石油、天然气勘探开发等。

3、公司在 2024 年的发展及改革策略是什么？

2024 年，公司为应对复杂环境和发展挑战，采取了一系列发展改革措施。战略管理方面，明确以科技创新为引领、市场需求为导向、精益制造为支撑的主线，聚焦石油石化装备与新能源装备两大市场，开展产品、工程和服务三类业务。优化组织架构，整合研发资源，强化业务协同，提升组织活力与动力，完成六定工作，加强考核机制。

业务上，聚焦核心产品与客户，推动产品迭代升级，拓展海外市场，加强内部协同与外部合作，提高业务质效。科技创新方面，推动业务与科研双向支持，激发科研人员动力，完成多项研发项目和平台复评。

精益制造上，加强质量管理，推行成本管控措施，强化绩效考核，提升制造能力和服务水平。风险防控方面，建立项目预审会制度，上线协同办公平台，优化服务流程，加强总部赋能。

文化与党建方面，营造企业文化氛围，加强员工教育，提升团队凝聚力和员工素质，同时强化党建工作，实现党建与业务双提升。这些措施的实施，旨在推动公司高质量发展，提升综合竞争力，实现转型升级目标。

4、公司的行业发展状况如何？

公司所处的能源装备制造行业在国家政策推动和市场需求牵引下，呈现出积极向好的发展态势。传统能源与化工装备领域，设备更新和技术改造需求增长，高端能源装备需求快速提升；新能源装备领域，在“双碳”战略引领下，氢能、光热储能等行业技术迭代、成本降低与规模化应用加速；节能环保装备领域，高耗能行业对高效节能换热器及环保装备需求持续增长。这些趋势为公司提供了广阔的市场空间。

政策层面，国务院《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》等政策推动设备投资增长，工信部《推动工业领域设备更新实施方案》等促进设备更新和技术改造，工信部《服务型制造标准体系建设指南》推动服务型制造标准体系发展。此外，《2024—2025 年节能降碳行动方案》等政策推动煤炭清洁高效利用等，引导企业向低碳化、智能化转型，为公司拓展新能源装备业务提供政策支持。

同时，能源装备制造行业已构建起“制造+服务”一体化的产业新业态，形成了集产品研发、工程设计、制造加工到检测检维修全流程服务新模式，系服务型制造的代表性行业。公司凭借在石油化工装备研发和制造方面的坚实基础，以及在新能源装备业务上的优势，积极拓展氢能、光热储能、

	<p>煤化工、精细化工和新材料等新兴市场和领域，致力于成为综合解决方案服务商，产品、工程、服务三大业务板块已具雏形，未来有望在行业变革中实现高质量发展，提升综合竞争力。</p> <p>5、公司的核心竞争力究竟是什么？</p> <p>公司注重技术队伍和研发能力建设，研制出多项满足行业需求的高端产品，不仅推动了行业技术进步，还为用户创造了显著的经济和社会效益。同时，公司积极开拓新技术、新产品和新市场，取得了显著成果。此外，公司拥有众多科技成果和专利，并主持编制了大量国家和行业标准，奠定了其在技术领域的领先地位。</p> <p>客户资源和品牌优势突出。公司拥有广泛的客户群体，覆盖多个行业，并成功拓展国际市场。与多家大型企业建立了长期合作关系，成为其优质供应商，这充分彰显了公司的品牌影响力和市场认可度。</p> <p>制造能力和产能布局优势明显。兰州和上海两大产业化基地配备了先进的生产设备和设施，具备强大的研发、试制、检测和生产能力，能够为客户提供高效、快捷且质量可靠的产品和服务。</p> <p>专业资质及技术优势为公司增色。公司通过了多项质量体系认证和获得了各类专业资质证书，拥有一支经验丰富的研发团队，成功开发出一系列高性能产品，赢得了客户的信赖。</p> <p>新能源产业布局优势带来新机遇。公司抓住“双碳”政策机遇，积极参与新能源及降碳装备领域项目，积累了丰富的技术经验，为公司在新能源领域的发展奠定了坚实基础。</p> <p>6、公司并购中国空分和蓝亚检测的战略意图是什么？</p> <p>公司并购蓝亚检测与中国空分的战略考量主要在于增强自身在“产品、工程、服务”三大业务板块的核心竞争力，形成能源装备领域“设计—制造—施工总承包—运维与检测服务”的整体解决方案能力。具体来看，并购蓝亚检测有助于增强公司在特种设备检验检测领域的资质能力，其作为国家高新技术企业及多项认证机构，在石油钻采和炼化化工产品质量检验检测等方面的技术研发与试验研究具有深厚积累，并购后可提升公司整体检测实力和服务质量。并购中国空分工程有限公司则主要增强了公司在“工程”领域的专业能力，其作为以技术为核心的专业工程公司，拥有众多设计资质和施工资质，并购后可进一步完善公司在工程设计、咨询和总承包业务的布局，提升工程板块的综合实力。此外，公司产品制造业务的技术积累与工程经验可反哺产品设计，推动制造技术迭代，检验检测服务覆盖全流程，提升客户黏性，带动产品与工程的市场拓展，形成一体化的方案解决能力，有助于公司持续深耕石油石化装备和新能源装备工程领域，打造新质生产力和核心竞争力。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>注意事项</p>	<p>公司严格遵守信披规则进行投资者交流，如涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质性承诺。</p>