

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	☐特定对象调研☒分析师会议☒媒体交流☐新闻发布会 ☒现场参观☒路演活动☐其他
参与单位名称	（排名不分先后） 太平洋证券股份有限公司 东兴证券股份有限公司 华龙证券股份有限公司 江苏兆信私募基金管理有限公司 华泰紫金投资有限责任公司 经济参考报 上海证券报 证券日报
时间	2025 年 7 月 12 日-2025 年 7 月 14 日
地点	上海、兰州、南京
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：谷传龙 战略投资部总经理助理：鲍琪
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况简介 2024 年，面对复杂外部市场环境和艰巨改革发展任务，公司内强管理、外拓市场，发挥创新驱动作用，培育新质生产力，聚焦“高端化、智能化、绿色化”，加速产业和产品结构转型升级，推动创新和绿色发展战略。依托石油化工装备研发制造基础和新能源装备业务优势，拓展氢能等新兴市场和领域，同比减亏超 5,100 万元。2025 年上半年，公司预计营业收入同比增长约 20%，产品结构持续优化带动整体毛利率提升。预计归母净利润约 2,095.18 万元，扣非后归母净利润约 1,524.61 万元。公司通过优化资源配置、提升管理效率，削减生产成本，增强产品竞争力。同时，与战略客户合作深入，订单数量上升保障业绩增长。在技术研发上，持续加大投入，提高产品技术附加值和客户使用体验，巩固行业领先地位。 二、投资者问答纪要 1、请介绍公司的整体战略定位。 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。 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.请简要介绍公司上半年经营亮点及盈利情况改善的原因？

2025年上半年，公司预计营业收入将同比增长约20%，得益于产品结构的持续优化，整体毛利率也将随之提升。预计归母净利润约为2,095.18万元，扣非后归母净利润约为1,524.61万元。这一良好业绩主要得益于公司在石油石化装备领域不断巩固传统优势，同时在新能源装备领域加快布局氢能、光热储能等前沿技术。通过优化产品结构、提升高端制造能力，公司进一步增强了市场竞争力；通过精益制造与成本管控，公司进一步提高了运营效率，进而实现了盈利水平的显著提升。这些成果充分彰显了公司战略转型的成效，以及对市场需求的精准把握。此外，公司在中亚、南美等海外市场、精细化工装备、海洋油气装备、火电灵活性改造等领域均实现了较好的突破，相关领域的市场需求持续增长将支撑公司的长期发展。

3.请简要介绍公司在深海经济领域业务发展情况？

公司在深海装备领域拥有多年的技术积累与项目经验，始终积极把握深海经济发展机遇。针对海上油田开采需求，公司主要布局如下：在技术研发方面，持续加大力度研发高效油气水处理设备、海洋浮式液化天然气再气化装置、3000m水深水下高效油气水分离系统装置、海洋油气田天然气预处理净化和轻烃回收关键技术装备，突破高效分离与净化技术、模块化与紧凑型装备技术等。在市场拓展方面，加强与国内外石油公司的合作，参与深海油气田开发项目的配套设备供应，逐步扩大深海市场份额。在合作创新方面，积极探索与高校、科研院所的产学研合作模式，共同开展深海装备前沿技术研究，为公司可持续发展提供技术储备。未来，公司将继续深耕深海经济领域，不断提升核心竞争力，以更好地把握行业发展机遇。

4.公司并购中国空分和蓝亚检测的战略意图是什么？

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。

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，在石油钻采和炼油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。

5.请简要介绍公司在油气田开发和储运领域业务发展情况，特别是在海洋油气田开发方面？

在油气田开发领域，公司持续推进涵盖储能、节能、检验检测新技术

	以及废水处理等方面的产品与服务。同时，公司加强与相关企业的合作，积极开拓新能源市场，如绿色甲醇、液氨、碳捕集等新兴能源领域。 在海洋油气田开发方面，公司积极拓展高含湿硫化氢气田开发、海上边际油田开发、LNG接收站建设等业务，与国际知名EPC公司建立了合作关系，承接海外FPSO上模设备、LNG接收站项目、新能源项目等。 在储运工程业务方面，公司着力拓展二氧化碳与绿电储能市场、压缩空气储能储热段市场、海水淡化市场，并建设国家级球罐技术试验基地，配备超低温测试平台。公司采用低温、高温等成套技术集成路线，顺应EPC技术集成、液氨、甲醇储氢的市场趋势，提升系统集成能力。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 7 月 14 日
注意事项	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。