

## 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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体交流 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 反路演 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	（排名不分先后） 嘉实基金、中国银河证券、银河期货、银河国际、银河研究院、银河财富管理总部、东方财富证券、中国信达资产、中国长城资产、中国东方资产、京博控股、西安高新、上海家煜、浦发银行、银华基金、西部利得、海富通、平安资管、招商基金、永赢基金、浦银安盛、中信证券、兴银基金、国寿投资、宏利基金、新华基金、长城财富、工银瑞信、证券时报
时间	2025年9月24-25日
地点	公司兰州基地
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：王发亮 证券事务代表：谷传龙 董事会办公室（战略投资部）总经理助理：鲍琪 财务资产部总经理助理：高靖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 请介绍公司的整体战略定位。</b></p> <p>公司总体战略定位可概括为“一条主线、两大市场、三类业务”的核心框架。一条主线即坚持“科技创新为引领、市场需求为导向、精益制造为支撑”的核心逻辑；两大市场聚焦石油石化装备与新能源装备两大领域；三类业务涵盖产品、工程、服务三大板块。旨在聚焦两大市场领域，围绕三类业务板块，为客户提供高质量解决方案，打造产研深度融合的专精特新企业。</p> <p>公司将通过强化技术研发与市场拓展双轮驱动，持续提升核心竞争力。在石油石化装备领域，进一步巩固现有优势、优化业务结构、提升高端制造能力；在新能源装备领域，精准把握行业趋势，重点布局氢能、光热储能等前沿技术，加快推进产业化进程。同时，将工程与服务业务作为重要支撑，为客户提供全生命周期服务方案，持续增强客户粘性，推动企业从单一产品供应商向综合解决方案提供商转型。这一战略定位既契合国家产业政策导向，又符合公司长远发展目标，为未来高质量发展奠定了坚实基础。</p> <p><b>2. 我们关注到2025年上半年公司实现扭亏为盈，归母净利润达2094万元，主要驱动因素是什么？是否具有可持续性？</b></p> <p>2025年上半年，公司营业收入同比增长超20%，得益于产品结构的持续优化——更聚焦于板式换热器、熔盐储罐等核心优势产品，整体毛利率亦同步提升。归母净利润达2095万元，扣除非经常性损益后归母净利润为1524万元。这一亮眼业绩主要源于公司在石油石化装备领域对传统优势的持续巩固，以及在新能源装备领域对氢能、光热储能等前沿技术的加速布局。同时，自2024年起公司加强合同评审，合同质量与盈利能力明显提升；客户结构进一步优化，国央企新签合同占比快速</p>

提高，海外业务订单实现大幅增长。通过产品聚焦与高端制造能力提升，公司市场竞争力不断增强；依托精益制造与成本管控，运营效率持续提高，盈利水平显著跃升。这些成果充分体现了公司战略转型的成效与对市场需求的精准把握。此外，公司在中亚、南美等海外市场，以及精细化工装备、海洋油气装备、火电灵活性改造等新应用领域均取得突破性进展，新签合同额同步增长，为长期发展提供有力支撑，预计盈利增长的可持续性较强。

**3. 我们关注到今年上半年来，贵公司的销售费用和管理费用大幅增长，请说明具体原因及后续费用控制措施。**

2025年上半年，公司销售费用与管理费用增长主要系业务拓展及战略投入增加所致。具体来看：销售费用大幅增长主要因公司积极拓展海外市场与新能源领域，加大市场推广力度及销售团队建设投入，涵盖沙特、迪拜等地区分支机构设立的相关费用。此外，公司推进组织结构优化调整，推动业务部门扁平化，打破传统层级制壁垒，缩短决策传导链条，强化前端业务单元对市场需求的快速感知及响应能力，推动资源向新能源、深海经济等战略新兴领域集中倾斜，更好契合公司向高端智能装备及绿色能源解决方案提供商转型的战略目标；与此同时，公司缩短考核周期，推动费用当期化处理，从全年来看，预计费用增长将趋于平缓。公司已充分意识到费用增长带来的压力，后续将持续实施精细化管理，优化费用结构，强化预算管控，并借助数字化手段提升运营效率，确保费用增长与收入增长相匹配，实现可持续健康发展目标。

**4. 请介绍公司海外市场布局情况？特别是光热储能业务出海情况？**

公司近年来践行“双循环”发展战略，深度融入国内外能源装备供应网络构建，先后在沙特、迪拜、摩洛哥设立分公司，将其打造为拓展海外市场的桥头堡，拟在巴西布局分支机构；在海外油气田、能源储运装备、光热熔盐储能等领域接连斩获标志性订单，海外市场业务贡献占比持续攀升。此外，公司与苏美达股份、中工国际等国机集团下属企业深化协同合作，依托自身技术创新和装备制造优势，进一步构建起差异化的海外市场竞争优势——与苏美达股份在海外工程总承包项目中开展联合投标；与中工国际在油气项目上实现技术与资源协同，将公司光热熔盐储能装备核心技术与苏美达海外项目集成能力相结合，共同开发中东、北非等光热发电市场，提升了项目整体竞争力。

在光热储能业务落地进展中，除已参与的迪拜700MW光热+光伏项目、南非红石100MW光热发电项目外，2025年再中标摩洛哥100MW光热储能项目，进一步巩固了细分市场领先地位。这些订单的持续落地，推动海外市场业务贡献占比显著提升，2025年海外业务订单实现较大增长，成为公司业绩增长的重要引擎。

**5. 请介绍公司的在新能源领域的布局**

作为国家一类科研院所转制的上市企业，公司在能源装备领域深耕多年。公司核心产品换热器、反应器等可应用于光伏产业链；近年来，公司在新能源储运装备及工程领域持续发力，在光热熔盐储能领域保持细分市场领先地位。先后参与了南非红石100MW光热发电项目、迪拜700MW光热+光伏项目、阿克塞汇东750MW光热+光伏项目、新疆哈密综

合能源 100MW 光热项目等国内外多个具有重要影响力的重大项目。此外，公司在氢能制备装置、液氢储运装置领域亦有在研项目，目前正积极推进。

**6. 我们关注到今年上半年，贵公司的研发费用同比增长 20.02%，新增专利 16 项。请介绍研发重点方向及成果转化情况，尤其是在新能源装备方面的技术突破。**

2025 年上半年，公司研发费用同比增长 20.02%，新增专利 16 项，体现了公司对技术创新的高度重视。研发重点方向包括：①光热熔盐储能系统的高效集成与降本技术；②氢能储运装备的关键材料与安全技术；③深海油气装备的模块化与智能化技术；④低碳节能工艺的优化与推广应用。在新能源装备方面，公司已在光热储能领域实现多项技术突破，如熔盐换热器效率提升、储能系统控制优化等，并成功应用于海外项目。成果转化方面，公司通过“研产供销服”一体化机制，加速技术落地，预计未来 2-3 年内新能源相关产品将贡献显著收入。

**7. 请问氢能储运装备研发进度条走到哪一步了？预计哪一年可形成收入？**

公司氢能储运装备研发目前处于中试阶段，已完成关键部件的实验室验证和原型样机测试。重点攻关液氢储罐的绝热结构、安全阀组集成等核心技术。预计 2026 年完成示范项目应用，2027 年起可实现市场化推广，初期以配套示范项目为主，后续将随着氢能产业政策落地和市场需求放量，实现规模化推广。

**8. 请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积淀了多年深厚的技术底蕴与丰富的项目经验，始终主动抢抓深海经济发展的战略机遇。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，持续加大研发投入，聚焦攻关高效油气水处理设备、海洋浮式液化天然气再气化装置、3000 米水深水下高效油气水分离系统装置，以及海洋油气田天然气预处理净化、轻烃回收等关键技术装备，突破高效分离与净化、模块化与紧凑型装备等核心技术。

在市场拓展方面，深化与国内外石油公司的合作联动，参与深海油气田开发项目的配套设备供应及服务，稳步扩大深海市场份额；已与中海油能源发展股份有限公司签订涠洲 10-3 油田西区自安装生产处理平台油气工艺系统集成及海上施工服务调试项目合同，合同金额近亿元。

在合作创新方面，积极探索与高校、科研院所的产学研协同创新模式，联合开展深海装备前沿技术攻关，为公司可持续发展筑牢技术储备。

未来，公司将持续深耕深海经济领域，不断强化核心竞争力，更好地抢抓行业发展机遇。

**9. 我们关注到贵公司于今年 4 月拟收购蓝亚检测 100%股权和中国空分 51%股权，请说明此次收购的战略意图、整合计划及对业绩的预期影响。**

关于并购蓝亚检测 100%股权及中国空分 51%股权，对公司有着诸多积极影响。蓝亚检测专注于石油、化工、燃气、冶金、新能源领域设备

和零部件的性能检测、特种设备定期检验、风险评估、安全评价、失效分析、型式试验、钴采炼化设备性能检测等业务。收购蓝亚检测，能够增强公司在服务业务板块的实力，填补公司在检验检测领域的短板，提升公司在能源装备全生命周期管理中的服务能力，有利于公司进一步拓展服务业务市场，提升市场份额。

中国空分是一家以技术为核心，工程设计、咨询和工程总承包业务并举的专业工程公司，业务领域涉及工业气体制备、天然气液化、低温液体贮运、环保工程和废水深度处理回用、化工工程和能源综合回收利用、自动化控制等，且具有多项甲级、乙级设计资质和多种施工资质，还是“国家高新技术企业”。并购中国空分 51% 股权，有助于增强公司在工程业务板块的核心竞争力，使公司在特色工程承包领域的管理能力与人才团队水平得到提升，强化公司业务获取和经营管理能力。

总体而言，通过此次并购，公司将形成在能源装备领域“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，进一步提高公司核心竞争优势，夯实公司产品、工程和服务业务三大支柱业务，提高上市公司质量，助力公司在能源装备市场中获取更多的业务机会和更好的发展空间。预计并购完成后，2026 年起将对公司收入和利润产生积极贡献。

**10. 兰州与上海两大产业化基地产能利用率如何？是否存在产能瓶颈或闲置问题？未来是否有扩产或升级计划？**

目前，公司在手订单充足、生产任务饱和，兰州基地主要服务于西部地区及“一带一路”中亚国家，上海基地则专注于高端新能源装备及海外市场服务。两大基地总体产能利用合理，暂无严重瓶颈或闲置问题。公司计划逐步对制造板块进行智能化升级，以应对未来市场需求。

**11. 考虑到项目建设和业务拓展需求，公司目前的融资平台建设情况如何？下半年是否有明确的融资计划？**

公司目前暂无项目建设的资金需求，融资渠道以银行贷款为主，下一步拟为并购蓝亚检测、中国空分项目启动并购贷款。

**12. 公司获评国家级“绿色工厂”和万得 ESG 评级 A 级，请具体介绍在节能减排、绿色制造方面的具体举措和成效。**

公司严格遵守《中华人民共和国节约能源法》等法律法规以及 ISO50001 等行业标准，持续优化公司的能耗与物料管理，在公司层面制定《节能降耗管理办法》等规定。公司主要用能有电力、天然气、水等，主要产品多为石化高新装备，从能源结构和产业结构方面符合绿色发展的相关要求，2022 年获评国家级“绿色工厂”。2024 年公司有害废弃物产生总量仅为 70.34 吨且都得到妥善处理，无害废弃物产生总量 1084.62 吨，总耗水量 127786 吨。回收循环再利用废弃物总量 899.22 吨。企业光伏项目逐步投入使用，利用光电代替部分工业用电。办公、生产现场、生活区布置智能化照明。优先购买国家认证的节能设备或产品，优先采用环保型、节能型电器和设备。推进无纸化办公，节约办公纸张的消耗等。这些举措不仅提升了 ESG 评级，也为客户提供了绿色解决方案，增强了市场竞争力。

**13. 我们注意到贵公司将董事会战略委员会更名为“战略与可持续发展委员会”，请问 ESG 治理架构是否已嵌入公司决策流程？是否有明**

	<p><b>确的 ESG 目标与 KPI？</b></p> <p>是的，公司将战略委员会更名为“战略与可持续发展委员会”，标志着 ESG 治理已正式嵌入公司决策流程。委员会负责制定 ESG 战略、监督执行情况，并定期向董事会汇报。公司也将在“十五五”规划中设定明确的 ESG 目标与 KPI，包括但不限于：碳排放强度下降幅度、绿色产品收入占比、员工培训覆盖率等，这些指标也将纳入管理层绩效考核体系，确保 ESG 落地实效。</p> <p><b>14. 公司在“双碳”目标下有哪些具体布局？如熔盐储能、CCUS 等项目进展如何？是否已有商业化订单？</b></p> <p>在“双碳”目标下，公司重点布局熔盐储能、CCUS（碳捕集利用与封存）、氢能等领域。熔盐储能已实现商业化，累计订单近 10 亿元；CCUS 技术处于示范阶段，与高校合作开展中试项目；氢能储运装备研发稳步推进。目前，熔盐储能业务已有多个商业化订单，如摩洛哥 100MW 项目，CCUS 技术后续将逐步推广。</p> <p><b>15. 公司是否有明确的供应链 ESG 管理政策？如何推动供应商符合环保、劳工权益等标准？</b></p> <p>公司正在制定《供应链 ESG 管理手册》，明确要求供应商遵守环保、劳工权益、反腐败等标准。推动措施包括：①开展供应商 ESG 培训与评估；②将 ESG 表现纳入采购决策；③对高风险供应商进行现场审计；④建立供应商奖惩机制。未来目标实现核心供应商全覆盖。</p> <p><b>16. 公司在扶贫、公益捐赠、乡村振兴、消费帮扶等社会责任方面已有诸多实践，在未来，公司社会责任工作的重点方向是什么？如何平衡社会责任与经营效益？是否有明确的规划？</b></p> <p>未来，公司社会责任工作将重点聚焦：①绿色能源普及，支持偏远地区清洁能源项目；②技能培训，助力乡村振兴人才建设；③应急救灾，履行企业公民责任。公司通过将社会责任与业务发展相结合（如新能源项目帮扶），实现社会效益与经营效益的平衡。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2025 年 9 月 25 日</p>
<p><b>注意事项</b></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>