

证券代码：920158

证券简称：长江能科

公告编号：2025-116

## 长江三星能源科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

#### 一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 12 月 18 日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：上海申银万国证券研究所有限公司、长江证券研究所、申万宏源证券有限公司、中信证券股份有限公司、中信金石投资有限公司、上海艾叶私募基金管理有限公司、金宏气体股份有限公司

上市公司接待人员：董事、总经理刘家诚先生，财务总监蔡孝俊先生，董事会秘书徐稳先生

#### 三、 投资者关系活动主要内容

Q1：公司是什么样的契机进入能源赛道，公司主要产品分类是什么？

答：公司进入能源装备赛道的核心契机源于与中石化北京设计院的深度合作——当时承接原油电脱盐内件设备国产化任务，成为切入能源化工装备领域的关键起点。以此为基础，公司围绕能源产业链持续拓展，从单一内件产品逐步升级为电脱成套设备并向工艺模块设备发展，形成了“高压静电+化学破乳”相结合的核心处理工艺，构建起全链条服务能力。

目前公司核心产品涵盖电脱设备、分离设备、换热设备等能源化工专用设备，以及固碳设备、氢能设备等新兴能源装备，同时配套提供助剂与技术服务，广泛应用于油气工程、炼油化工、海洋工程、清洁能源等核心领域。其中，电脱设备作为原油外输及炼化环节的“首道关口”关键设备，直接决定原油外输达标率、炼化设备运行效率及能耗水平，战略价值突出。

公司不仅在单一技术及设备上持续创新，还综合运用各项核心技术形成系统性的模块设计及制造能力，创新性地为客户提供一体化解决方案。随着能源化工设备模块化、撬块化、一体化趋势日益显著，公司凭借以前沿核心技术为依托的模块集成能力进一步巩固行业地位。

Q2：电脱盐设备市场格局与公司产品竞争优势是什么？

答：一、市场格局

目前，公司在国内电脱设备市场处于领先地位。据江苏省石化装备行业协会统计，2021-2023年公司电脱设备国内市场占有率连续三年位居第一，尤其在国家政策支持的1,000万吨以上炼油能力的炼厂中，公司电脱设备具有较强的竞争优势，产品基本覆盖我国千万吨级炼厂，行业地位稳固。国际市场上，电脱设备行业内的主要企业包括国际的 Schlumberger Limited 和 Forum Energy Technologies, Inc. 等欧美公司，上述公司为综合性的油服公司，资本实力较强，业务范围覆盖全球区域，产品类别较多，电脱设备为其细分产品之一。

二、公司产品核心竞争优势

公司产品竞争优势体现在三方面：

1、核心技术领先，适配性强：公司掌握高速电脱盐、智能多级梯度复合电场等多项核心技术，可精准匹配不同品质原油处理需求，破解进口原油性质复

杂的适配难题。多项技术成果经有关部门鉴定，达到国际领先或先进水平，部分代表性技术成果如下：

智能多级梯度复合电场技术解决中东重质劣质原油低温深度脱水难题（中国石油化工股份有限公司于 2012 年 5 月 29 日关于“强适应性成套电脱盐技术开发和工业应用项目”《鉴定证书》）；

海外超大型“六高”油田地面工程技术（中国石油和化学工业联合会于 2021 年 5 月 26 日《鉴定证书》）；

巨型油田复杂采出流体处理技术等项目（中国石油和化工自动化应用协会于 2023 年 8 月 27 日《鉴定证书》），其中单列单台 300 万吨/年重质原油、500 万吨/年轻质原油成套工艺技术达国际领先，获北京市科学技术进步二等奖；

油气田采出液低碳资源化处理技术破解行业环保与资源循环兼顾痛点，核心技术国际领先，获得 2025 年中国化工学会科学技术进步一等奖。

2、高性价比优势显著：公司产品采用“成本+利润率”定制化定价模式，依托深厚的设计制造经验、成熟的成本控制能力，产品价格较国际同行更具竞争力，同时在高壁垒细分领域可实现优质优价，平衡盈利与市场竞争力。

3、技术与服务体系完善，国内外市场布局深入：公司构建了电脱、分离、换热等核心技术矩阵，系列化产品可快速响应客户性能升级、技术迭代需求；配套高效本地化服务，综合响应能力强。海外市场方面，已与哈萨克斯坦、伊拉克等“一带一路”国家开展业务合作，正推进中东子公司设立，依托客户资源与项目经验持续拓展国际市场。

Q3: 公司在海外业务拓展有哪些布局？

答：公司海外业务聚焦能源资源富集区域，当前核心布局中东海湾六国（沙特、阿联酋、阿曼等）及北非阿尔及利亚等市场，这些区域油气产业活跃，设备需求旺盛。业务模式上，公司直接对接国际 EPC（工程总承包）企业，提供定制化模块化设备，精准匹配海外大型油气工程需求。同时，为进一步深化海外本地化运营，2025 年 3 月公司香港子公司完成设立，未来公司拟于迪拜设立孙公司，未来将以迪拜为区域枢纽，辐射中东及北非市场，重点布局中东地区，并以此为基础跟随“一带一路”战略进一步拓展海外市场，提升海外市场

响应效率与业务拓展能力。

Q4：公司在新兴业务方向有哪些布局？

答：公司以“能源服务全产业链”为核心定位，构建“传统能源保供+新型能源创新”双轮驱动格局，在新兴业务、整体战略及技术创新上形成协同支撑：

(1) 新兴业务重点布局：围绕“双碳”与能源转型，聚焦三大方向且部分实现场景化应用。一是船用 LNG 储罐配套设备，契合航运低碳转型需求，市场需求旺盛；二是固碳设备与制氢装置，扎根新能源产业链核心，助力绿色能源发展；三是微通道换热器，自主研发产品具备“体积小、效率高”优势，目前正在积极拓展应用边界，向多元领域延伸应用场景。同时，以能源业务为依托延伸至海工船舶领域，攻关 FPSO、FLNG 等特种作业船的关键配套设备，形成“能源服务+海工装备”协同优势。

(2) 整体战略布局：以核心技术为纽带，向上整合关键材料、向下对接终端场景，构建“研发-制造-落地”的完整闭环。传统能源端，深耕石油、天然气等基础设施服务，保障供应链稳定；新能源端，聚焦制氢装备研发、钢渣固碳等绿色技术产业化。通过“传统能源+新兴能源”产品、国内外市场共同驱动，实现业务的稳健增长与转型突破。

Q5：公司在手订单情况如何？三季度合同负债为什么有所下降？

答：公司当前在手订单保持稳定，足以支撑短期业务正常开展。合同负债略有下降，主要因个别项目预收款比例出现阶段性调整，属于正常经营波动，不影响整体财务稳健性。

从未来增长看，一方面能源装备市场空间广阔，国内存量升级与新能源装备需求持续；另一方面公司正积极拓展海外市场，中东、北非等区域业务逐步起量，后续订单规模有望实现稳步增长。

Q6：公司上市前的战配股东及相关股东是否有减持意愿。

答：参与公司发行上市的战略配售股东及鑫城产业基金，均已出具自愿限售承诺，限售期为 12 个月。截至目前，相关股东未向公司表达明确减持意愿。

后续若有减持计划，公司将严格遵照监管要求，及时履行信息披露义务，保障投资者知情权。

**风险提示：**本投资者关系活动记录表有关公司的业绩预测不构成实际业绩承诺，具体业绩以后续披露公告为准。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

长江三星能源科技股份有限公司  
董事会

2025年12月22日