

上海神开石油化工装备股份有限公司

关于“质量回报双提升”行动方案的进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为践行中共中央政治局会议提出的“要活跃资本市场、提振投资者信心”和国务院常务会议提出的“要大力提升上市公司质量和投资价值”的指导思想，以及为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，切实保障全体股东的权益，增强投资者信心，促进公司可持续高质量发展，结合自身发展战略、经营情况及财务情况，公司制定了“质量回报双提升”行动方案，并于2024年3月29日在深圳证券交易所及指定媒体披露了《关于“质量回报双提升”行动方案的公告》（公告编号：2024-004），公司于2026年4月23日召开第五届董事会第十三次会议，审议通过了《关于“质量回报双提升”行动方案进展报告的议案》，现将公司落实“质量回报双提升”行动方案的进展情况公告如下：

一、聚焦主业，AI数智引领深地深海装备再上新台阶

（一）深地工程：参与国家重大项目，核心装备实现技术突破

报告期内，公司承继为我国首口万米井科探井“深地塔科X井”（钻井深度10910米）提供核心装备与系统解决方案的成功实践，持续深耕超深层油气勘探开发装备领域，又相继为“深地川科X井”（钻井深度10052米）“新安X井”（钻井深度10850米）“信源X井”（钻井深度10499米）等共计四口万米深井提供装备和技术支撑。公司成功研发制造140兆帕超高压钻井防喷器组等面向深地工程的专用装备，实现关键工序自主可控，全面提升超深井、特深井高端装备的精密制造能力，为国家能源安全保驾护航。

由公司子公司杭州丰禾石油科技有限公司（以下简称“神开丰禾”）参与完成的《深地深海复杂井况声学测井关键技术突破与装备产业化》项目，荣获教育

部科学研究优秀成果奖——工程技术研究成果二等奖。我国成为世界上第二个拥有该技术的国家，且仪器核心指标均达到或超越世界一流水平，实现了高端测井装备的国产化替代，使我国声学测井技术跻身世界领先水平。

（二）深海装备：国产化攻关取得阶段性成果，标志性项目批量应用

报告期内，公司聚焦海洋平台集成化、智能化发展趋势，围绕深海作业复杂工况，持续优化装备的可靠性与环境适应性，自主研发的智能化井口设备持续在多个标志性深海油气项目中批量应用，海洋油气装备类收入较上年增长约 45%。

由神开丰禾牵头，联合自然资源部第二海洋研究所等机构共同研发的《深海地层孔域声电磁信息感知及特征成像系统》，成功入选浙江省重大科技项目，标志着公司在深海精细化探测技术领域取得重大突破。

为加速深海装备产业化进程，公司于报告期内通过定向增发募集资金 2.2 亿元，其中一半资金将用于建设“高端海洋工程装备制造基地”。同时，公司通过全资子公司上海神开能源科技有限公司向山东未来机器人有限公司增资 1,500 万元，合力打造“海洋油气装备+深海工程服务”一体化解决方案，进一步完善深海业务版图。

（三）AI 智慧井场：完成战略并购，数字化油服能力体系初步成型

报告期内，公司 AI 数字化油服战略取得实质性突破。公司子公司上海神开石油科技有限公司（以下简称“神开科技”）完成对北京蓝海智信能源技术有限公司（以下简称“神开蓝海智信”）的战略并购，正式将 AI 钻井优化与地质导向智能体软件纳入公司核心能力体系，形成了以“定测录导钻+AI 中枢”为核心的智慧井场解决方案，用 AI 技术整合“地质与工程一体化”，形成“硬件设备+AI 辅助决策+工程服务”的完整闭环。

目前神开蓝海智信已推出“AI-Drilling 云平台系统”，该系统是深度融合 AI 算法、云计算与多智能体协同架构的智能化钻井决策平台。平台可通过实时融合钻井现场工程数据、随钻测量 MWD、录井数据、地质建模等多源异构数据，驱动多个专业化 AI 智能体并行协作，覆盖“数据采集-建模分析-动态决策”全流程，构建了从井场实时决策到云端智能分析的完整技术生态，实现对钻井过程的动态参数计算、智能分析与自主优化，从而大幅度提升钻井效率、显著降低作业成本。神开蓝海智信 AI 软件产品与技术广泛应用于各大油田，目前使用单位

30 余家，活跃许可数超 1000 个，在中国主要页岩油气、煤层气、致密油气、碳酸盐岩等不同类型油气藏地质导向工作中累计应用井次 3000 余口，实现钻遇率 90%以上。

神开科技申报的《基于 AI 技术的油气勘探服务平台》项目，经上海市发改委严格评审，成功入选 2025 年上海市服务业发展引导资金支持项目名单，正式进入立项实施阶段，标志着公司 AI 数字化油服能力获得政府层面的认可与支持。

二、坚定不移推进“战略出海，布局全球”的国际化市场战略

2025 年，公司坚定践行“战略出海、布局全球”，秉持“产品销售+工程服务”双轮驱动的国际化发展方略，深度融入国家“一带一路”倡议，系统构建海外重点市场战略支点，国际业务收入较上年增长 30%，呈现量质齐升的良好态势。

（一）产品销售：重点市场屡获突破

公司以区域中心为枢纽，辐射核心产油区，引进适配当地市场的专业化营销与售后团队，推出契合本土工况的定制化解决方案，夯实一线响应效率与本地化运营能力，稳步扩大品牌影响力。报告期内，公司井控、远控、管汇等产品先后取得科威特国家石油公司 10K/15K 入网资质，测井业务与国际油服巨头哈里伯顿（HALLBURTON）建立长期战略合作。

（二）工程服务：标杆项目示范效应显著

公司在科威特的录井服务项目经过三年的发展，已形成 12 支队伍，上百人的业务规模。该项目为公司此类境外工程服务项目的运营积累了宝贵经验、培养了专业人才，为今后拓展至其他国家树立了示范标杆。

三、圆满完成定向增发项目，为公司产业升级提供坚实的资金保障

报告期内，公司圆满完成了以简易程序向特定对象发行股票的项目，发行人民币普通股 26,128,266 股，募集资金总额 2.2 亿元，获得市场全额认购。本次定增项目的圆满完成，不仅为公司海工装备智能化升级与产业并购提供了坚实的资金保障，更反映出公司在资本运作能力上的显著提升。

公司将持续关注募投项目的实施进展，定期评估项目效益的达成情况，切实维护全体股东的合法权益，推动公司高质量、可持续发展。

四、重视对投资者的合理投资回报，积极分红

2025年度，公司继续秉持积极回报投资者的核心理念，在确保业务稳健发展的前提下，持续优化利润分配机制，制定了《未来三年（2025-2027年）股东分红回报规划》，在制定分红政策过程中，公司董事会充分考虑了所处行业发展特点、自身经营模式、盈利水平、重大资金支出安排以及投资者合理诉求等多重因素，平衡了公司短期利益与长远发展的关系，并严格执行股东分红回报规划及利润分配政策，合计派发现金股利1,812.45万元，切实让投资者分享公司经营成果。未来，公司将持续关注监管政策导向和市场最佳实践，不断完善投资者回报机制，在保障公司可持续发展的基础上，努力提升分红政策的连续性和可预期性，增强投资者获得感，维护公司良好的资本市场形象。

五、提升信息披露质量、深化投资者关系管理

2025年，公司严格按照有关法律法规以及公司《信息披露制度》《内幕信息知情人员管理制度》的要求，严格遵守“公平、公正、公开”的原则，依法履行信息披露义务，真实、准确、及时、完整地披露公司定期报告和临时公告等相关信息。

在投资者关系管理方面，公司建立了多渠道、常态化的沟通机制，公司通过电话咨询、回答投资者互动平台网络提问等方式接待中小投资者，加强与中小投资者的沟通与交流，增强投资者对公司的了解和认可。通过举行2024年度业绩说明会对投资者关心的经营问题进行了互动解答。针对机构投资者，公司组织专项调研活动，主动传递公司价值信息，提升资本市场对公司的认知度。

未来，公司将继续聚焦主业，坚持研发创新，不断提升公司核心竞争力，推动公司高质量发展。同时，结合公司经营状况和业务发展目标，积极回报投资者，持续推动“质量回报双提升”，为股东带来长期的投资回报，切实履行上市公司责任。

特此公告。

上海神开石油化工装备股份有限公司

董事会

2026年4月25日