

证券代码：000852

证券简称：石化机械

中石化石油机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他
活动参与人员	中金公司：石凌怡、郭佳华、左飒、王嘉许 长江证券：吴威、李博文 中信证券：马晓露、黄杰 中航证券：王卓亚 中信建投证券：屈文敏 东方证券：王浩然 国金证券：唐雪琪 平安基金：陈默
上市公司接待人员	副董事长、总经理：刘强 财务总监：魏钢 董事会秘书：王务红
时间	2026 年 7 月 15 日 9:00-16:00
地点、形式	公司 306 会议室、现场调研参观
交流内容及具体问答记录	一．公司基本情况介绍 二．互动交流主要内容 1. 问：中石化集团乌兰察布项目进展情况？公司为该项目做了哪些准备工作？在该项目中预估能获得多少订单？ 答：乌兰察布风光制氢一体化是中石化集团国家级绿氢示范工程，规划年产 10 万吨绿氢，配套千公里级西氢

	东送输氢管网。现阶段正在推进前期手续及招标筹备工作。 公司作为中石化唯一氢能装备制造基地，提前围绕乌兰察布项目全链条完成技术攻关与产能储备，可提供项目全套核心装备，已完成电解槽、氢气增压压缩机、专用输氢钢管等全链条配套装备研发量产，持续深度跟进项目各标段招标，全力争取设备供货份额。 项目招标、采购计划由集团公司统一统筹，涉及多家设备厂商参与竞争，最终供货份额、订单金额存在不确定性。若后续公司取得重大合同，将严格按照深交所信息披露规则，及时发布临时公告。氢能装备产业成长空间广阔，公司将依托集团内部示范项目打磨产品，拓展市场，持续把握绿氢产业发展机遇。 2. 问：公司于 2025 年 10 月与中石化资本公司、石科院和大连院签订了《投资意向书》，现在项目进展如何？ 答：公司高度重视氢能机械公司引战合资事项，从技术选择、法律尽调、审计、评估等各环节加快推进项目落地，相关信息请密切关注公司后续公告。 3. 问：公司氢能装备核心竞争力如何？ 答：公司是中石化氢能装备制造基地，经过近两年的发展，市场版图已覆盖全国 26 个省区市，为 31 座加氢站及供氢中心提供成套装备解决方案，市场占有率逐步迈进行业前列，形成超亿元级产业规模，氢能装备服务于一批重大示范工程建设。 公司除努力争取中石化市场订单外，以满足用户需要为目标，打造差异化解决方案，积极开拓体系外市场。抓住应用场景拓展、市场需求扩大等契机，主动进攻，培育区域性战略市场；强化创新，开展加氢、制氢装备核心技术攻关、成本压降，提升核心竞争力。
--	--

4. 问：如何看待国家“十五五”规划绿氢 200 万吨目标和落地节奏？

答：国家“十五五”200 万吨绿氢目标，将直接带动大规模绿氢项目集中落地，给氢能装备制造企业带来持续稳定的设备订单，尤其是电解槽、氢气压缩机、储氢及加氢站成套装备需求会快速放量，同时推动企业规模化生产降本增效，加速核心零部件国产替代，提升技术水平和市场竞争力，迎来从示范试点走向规模化产业化的重大发展机遇。

5. 问：公司氢能业务的长期规划和发展展望是怎样的？

答：公司紧密围绕国家“碳中和”“碳达峰”目标和《氢能产业发展中长期规划（2021-2035 年）》要求，紧跟中国石化集团公司打造“中国第一氢能公司”发展战略，深度融入湖北省氢能产业链供应链建设，高质量建成自主可控、有竞争力的中国石化氢能装备制造基地，致力打造成为中石化氢能产业高质量发展的重要支撑，引领实现氢能核心技术攻关与合作的创新体、氢能装备关键制造与应用的融合体、氢能产业安全保障与服务的支撑体，充分发挥氢能产业科技创新、装备可控、安全支撑三大核心作用。

以高端化、智能化、绿色化、服务化为方向，建设数智氢能机械创新园，打造技术研发、制造集成、检验检测、数智服务于一体的氢能装备制造基地，服务上游制氢、下游加氢₂市场，适时拓展储氢、输氢市场，打造核₁技术、关键装备、₁体化解决方案₃种优势，聚焦氢₁压缩机及加氢成套装备、PEM 电解槽、ALK 电解槽、输氢装备₄类产品，构建氢能装备、智控产品及试验检测三大核心业务“氢能+”产业集群，带动区域氢能产业链上下游协

同发展，持续助力国家能源安全与“双碳”战略实施。

6. 问：公司开展了炼化压缩机组和 CCUS 配套装备新兴业务，请问 CCUS 和炼化压缩机组的放量节奏如何？公司在该两项业务上具有哪些优势？

答：公司积极拓展炼化压缩机组和 CCUS 配套装备等新兴业务，势头强劲。

在 CCUS 配套装备领域，公司紧跟国家双碳战略，精准围绕碳捕集、输送、利用等环节的装备需求，充分发挥在天然气压缩机上的技术优势，成功开发出一系列 CO₂ 压缩机等关键装备与工具。压缩机作为实现 CCUS 技术的核心装备之一，公司针对 CO₂ 分子量变化大导致性能计算复杂、防腐蚀工艺流程与材料选择困难、超临界状态温度压力控制等关键技术难题，大力开展技术攻关，最终形成了涵盖回收、管输、回注等环节的 CCUS 系列压缩机。这些装备可应用于多个场景，市场适应性强，随着双碳战略的深入推进，其市场需求将持续增长，业务放量前景广阔。

炼化压缩机组方面，其作为炼油化工核心设备，市场需求与行业发展息息相关。公司基于市场需求，以炼化工艺压缩机、供氢加氢压缩机、绿氢长输送管道增压压缩机等为突破口，全力攻关核心技术，形成了一体化解决方案，并成功研制出多款高性能压缩机产品，如白油加氢装置往复压缩机、提氮工艺压缩机、氮气压缩机等，同时针对行业需求变化，在国产化攻关和新技术探索方面布局开展立项科研，保持技术优势。这些产品不仅技术先进，而且运行稳定，得到了用户认可。随着炼油化工行业的持续发展以及氢能产业的兴起，炼化压缩机组的市场需求有望进一步增长，公司有望凭借技术优势和产品实力，实现业务的快速放量。

公司在这两项业务上优势突出：技术积累深厚，有多

项核心技术；产品种类全、质量可靠；凭借优质产品与服务树立良好形象，获客户信赖；还可提供全周期属地化专业运维服务，为装置长周期运行兜底。

7. 问： 2026 全年有没有扭亏预期？中石化集团会不会加大内部采购托底营收？

答：公司上半年亏损，主要是汇兑损失、信用减值损失、递延所得税费用同比增加等因素有较大影响。公司目前正积极开展市场营销攻坚战，争取新增订货、收入结算有所突破，同时加大货款催收力度、着手研究汇率工具运用，减少汇兑损失、信用减值损失的影响，努力提升经营业绩。

中石化集团市场一般占公司整体营收 1/3 左右，公司作为中石化旗下唯一的油气工程技术装备研发、制造、技术服务企业，深度服务中石化四大提质增效示范区建设，与系统内兄弟单位保持良好的合作关系，公司后续将不断提升价值创造能力与客户黏性，构建制造与服务深度融合的现代化产业生态，争取中石化市场稳中有进。

8. 问：公司毛利率持续下滑，主要受低毛利钢管业务的影响，公司是否会在产品结构上做优化？如何提升产品毛利率？

答：钢管业务前两年的确比较艰难，螺旋钢管产线一直不饱满，为扭转困境，公司在聚焦市场开拓的同时大力降本减费，目前已大大改善。一方面是公司深耕国际市场，这两年钢管业务国际市场订单增幅较大。另一方面是公司认真对待国内市场，对每一个投标项目都尽力争取，2025 年中标国家管网公司 30 万吨钢管，今年下半年螺旋和直缝两条钢管产线都将满负荷运行，整体工作将比较饱满。钢管业务已整体趋好，公司后期会开足马力保交付，将订单变成收入。

为积极应对市场的“内卷式”价格竞争，积极开展提质增效攻坚战，一是聚焦市场开拓，向外部市场要效益，通过订单效益刚性管控、优化销售考核体系、加大海外市场布局，开源增收、提升优质订单占比；二是聚焦低成本竞争，向内部挖潜要效益，开展全价值链降本、费用刚性管控、挖掘政策创效潜力；三是聚焦经营优化，向订单项目要效益，全面推进精益管理，推行合同项目化经营；四是聚焦可持续发展，向深化改革要效益，推进组织架构改革、市场化人力资源管理、外委转自营。

9. 问：针对原材料钢材、液压元件价格波动，公司采取了哪些措施？

答：在供应端，公司近年来持续推动产品设计标准化，通过标准化实现规模采购，已扩大辅材、标准件、通用机加工件框架采购品类，统一年度采购总量与供应商谈判锁定全年优惠价；同时搭建并动态更新采购价格数据库，对偏离行情的采购价格预警，尽量减少钢材等原材料价格波动对成本的影响。在销售端，公司与客户充分沟通，适时启动产品调价机制，适当上浮产品价格，确保产品毛利率水平。

10. 问：公司海外市场拓展情况？

答：海外市场一直是公司发展的重点，以前的主要方式是“借船出海”，依靠中石化集团公司下属的国际工程公司或国际勘探公司，借助他们将产品销售出去。现在主动适应国际客户产品本地化的政策要求，公司采取的模式是在当地成立研发中心并建立生产线和维保基地，与海外伙伴开展合作，增强客户粘性，提升市场占比。公司海外市场收入 2020 年占比不足 8%，2025 年占比超过 17%，增幅显著。未来公司海外市场将锚定南北美、中亚-俄罗斯、中东、非洲、东南亚五大区域，加快进入壳牌、ADNOC 等

	国际油企全球供应链。“十五五”末争取海外订货占比超过 30%。 三. 现场参观 1. 参观公司数智氢能机械创新园（二期）施工现场。 2. 参观公司创新展厅、制氢装备测试平台、测试平台控制室、供氢和加氢装备展区、中国石化压缩机国产化制造基地、压缩机 FMS 生产线和 PEM 电解槽生产线。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无