

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 ☐反路演 ☒其他 上海证券交易所“我是股东”走进沪市上市公司蓝科高新活动
参与单位名称	投资者代表三十余人，上交所投教中心，华福证券，全景网
时间	2026年9月8日
地点	公司上海基地
上市公司接待人员姓名	独立董事张正勇，副总经理王海波，财务负责人、董事会秘书王发亮，证券事务代表谷传龙等公司相关人员。
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司 2026 上半年百万吨级甲醇合成装置大型板壳式换热器完成启运，是大型装备研制里程碑。当前石化行业推进“减油增化”、老旧装置技改，板壳式换热器在炼化产业高端升级当中，目前渗透率处于什么阶段？ 感谢提问。上半年启运的百万吨级甲醇合成装置大型板壳式换热器，是公司板壳式装备在大型化、新场合应用的重要里程碑，也充分证明国产大型装备的工程化实力。 板壳式换热器是高效高端换热装备。随着石化行业大力推进减油增化转型、老旧装置节能降碳技改，行业对高效换热设备的需求快速释放，下游业主对板壳式换热器的认可度与日俱增，行业渗透率正处于逐步提升的阶段。 在新建炼化、煤化工、化工新材料项目上，越来越多项目主动选用板壳式产品以降低投资、节省占地。同时大量炼厂开展扩能、能效升级改造，板壳式换热器换热效率高、占地小、节能效益突出，非常适配老旧装置技改场景，很多改造项目会借大修契机完成设备更新替换。 当然，炼化关键设备更新周期较长，存量替换不会一蹴而就，但产业大方向非常明确。随着“双碳”目标下一批标杆项目落地示范，市场对国产板壳式装备表现出了接受与认可。 整体来说，在减油增化和存量技改双轮驱动下，板壳式换热器未来发展空间很大。公司将持续强化大型化装备技术能力，抢抓行业升级机遇，进一步扩大市场应用。 2. 公司是全国锅炉压力容器标准化技术委员会热交换器分技术委员会主任委员单位，能否介绍下：大型板壳式换热器的订单转化节奏、客户拓展方向；该业务未来在公司整体营收中的占比目标。 感谢提问。公司作为热交换器分技术委员会主任委员单位，深度参与换热器领域国家标准、行业标准制定，一方面把我们工程实践经验沉淀到标准体系，另一方面也依托标准引领，助力国产大型板壳式换热器技术推广与市场规范化应用。

	关于大型板壳式换热器订单转化节奏与客户拓展方向。订单转化方面，石化、煤化工大型装备项目周期特征明显，从技术交流、方案评审、投标到最终签约，整体流程较长。百万吨甲醇这类标杆项目落地之后，形成很好的示范效应，目前技术对接、意向交流的项目在增多，但意向项目到正式订单仍要受项目审批、投资落地进度影响，转化存在一定时间差。 客户拓展上，一是围绕减油增化、煤化工、化工新材料新建项目，对接头部石化、煤化工央企及地方大型化工企业；二是瞄准存量市场，针对炼厂装置技改、节能降碳改造客户，依托大修、扩能改造契机推进替换应用；三是向精细化工、新能源、氢能相关化工场景做技术推广，拓宽应用边界。 关于该业务未来营收占比目标。大型板壳式换热器是公司重点发展的高端核心业务，但装备业务受下游资本开支、项目投产节奏波动影响较大，基于下游资本开支存在不确定性，公司暂不设定硬性的量化营收占比指标。从发展规划上，我们希望依托技术优势、标杆项目和标准话语权，持续做大这块业务规模。随着示范项目持续复制、市场接受度不断提高，板壳式换热器业务在公司整体营收中的规模，会力争实现稳步提升，成为拉动公司业绩增长的重要板块。 3. 2026上半年公司归母净利润大幅增长，但扣非净利润同比下滑50.64%，利润增长部分来自资产处置、政府补助等非经常性损益，公司主业盈利能力的可持续性？ 感谢提问。2026年上半年，非经常性损益增长较多，主要是公司处置长期股权投资影响。 关于扣非净利润同比下滑，主要影响因素是：本期处置的长期股权投资因被投资公司经营波动带来的阶段性影响，上半年已处置完成，后续将不存在该投资的影响。若剔除该因素影响，上半年的扣非净利润为1934.98万元，上年同期是854.23万元，同比增幅约226%。公司主营业务盈利能力仍在持续修复。 关于主业的可持续盈利能力，我们将从以下几个方面着力： 一是深耕能源化工装备研发制造核心主业：公司将研发资源进一步向板壳式换热器等高端核心装备业务集中，加强与核心客户的产学研用合作，依托技术优势和标杆项目，提升高毛利产品的收入占比。 二是提升一体化整体解决方案能力。在巩固传统石化领域的同时，积极向煤化工、化工新材料、新能源等新兴领域拓展，寻找新的利润增长点。以新能源行业为例：公司作为球罐等储运设施国家标准制定单位，通过内部培育和整合，形成覆盖超高温和超低温能源的全温区能源储运能力，在高温能源储运领域，公司光热熔盐储能相关产品获评上海市制造业单项冠军；在低温能源领域，公司下属中国空分参与了全球最大绿色氢氨醇项目建设，建造了全球首个低温绿氨储罐，共同聚力打造面向光热、绿氨、绿色甲醇等战新产业的全生命周期服务能力。 三是持续推进精益管理实现降本增效：持续推进精益化管理，优化供应链，严格控制各项费用支出，提升运营效率。 我们深知，提升扣非净利润是公司价值创造的根本。未来，公司将
--	--

	通过上述举措，努力改善主营业务的盈利水平，为股东创造更稳定、更高质量的回报。 4. 公司经营未来可能遇见的风险点，有什么样的应对方案？ 感谢提问。公司管理层对潜在风险保持高度警惕，并已建立相应的风险识别与应对机制。当前，我们主要关注以下几类风险： 市场风险：下游石化、煤化工等行业受宏观经济和产业政策影响较大，资本开支存在不确定性，存在周期性波动的风险。 应对方案：我们将紧密跟踪国家产业政策，深化与大型央企、国企的战略合作，积极开拓精细化工、新能源等多元化市场，分散单一行业周期性波动的风险。同时，加大海外市场开拓，分散国内周期波动影响。 经营风险：大型装备项目周期长，若公司由于采购、生产某一环节控制疏忽或者出现运输问题导致产品未能按期交货，将使得公司面临经济损失与品牌受损的风险。同时，原材料价格波动也会影响项目毛利率。 应对方案：加强项目全生命周期管理，提升项目执行效率，确保项目交付周期。在采购端，通过战略采购、套期保值等方式，平抑原材料价格波动带来的影响。 技术风险：随着行业技术迭代加速，若公司不能及时根据市场变化开发出符合市场需求的新产品，并随之调整产品结构，则未来存在因现有产品被替代导致丧失技术优势和市场优势的风险。 应对方案：持续加大研发投入，保持在热交换、分离、储运等核心业务上的技术领先优势，并通过参与国家标准制定，巩固行业话语权。 5. 公司 2025 年实现扭亏为盈，主要驱动因素是什么？接下来能否持续？ 感谢提问。公司 2025 年实现扭亏为盈，是多重因素共同作用的结果： 1. 订单交付增加带动营业收入同比大幅增长； 2. 产品结构优化，板式换热器、熔盐储罐等高附加值产品占比提高，叠加海外业务快速增长，拉高综合毛利率； 3. 推进制造资源整合与精益化管理，严控成本费用，运营效率提升； 4. 应收账款催收，减值冲回带来正向贡献。 对于盈利的持续性，我们持审慎乐观的态度。 6. 有看到近些年公司对海外业务发展很重视，目前公司海外业务进展如何，未来有什么计划？ 感谢提问。公司一直高度重视海外业务，将其作为重要的战略发展方向。 目前我们依托核心装备的技术优势，积极参与“一带一路”沿线国家的项目，已在部分海外市场实现了产品出口和技术服务，积累了一定的项目经验和客户基础。 未来计划通过借船出海，加强与国内大型工程公司（EPC）的合作，跟随其海外项目，提供核心设备和配套服务。重点突破聚焦中东、中亚、
--	--

东南亚等资源富集和化工产业快速发展的区域，进行重点市场开拓。加强国际化人才队伍建设，提升海外项目执行、商务谈判和售后服务能力，打造公司海外业务的核心竞争力。

7. 公司本次收购中国空分旨在补齐工程业务，打造“技术+装备+工程+服务”的一体化能力。我们注意到，中国空分在工业气体制备和工程总承包（EPC）领域具有优势，而蓝科高新在核心设备制造方面实力雄厚。

请问公司在推进双方业务深度融合方面，目前有哪些具体的落地举措和阶段性成果？在联合拓展新能源或海外“一带一路”项目时，双方是如何实现客户资源与订单共享的？

感谢提问。收购中国空分是公司打造“技术+装备+工程+服务”一体化能力的关键一步。目前，双方的融合正在有序推进，并已取得初步成效。

在融合举措上，我们已成立八个专项工作小组，融合双方的相关负责人和核心骨干，在发展战略、组织建设、业务发展、资源资质、党建文化等方面加强举措落地。定期召开会议推进成果落地。

在业务合作上，我们重点推动双方在项目信息、技术方案上的共享。在部分新建化工项目中，已开始尝试“蓝科核心设备+中国空分工程总包”的联合投标模式，实现了从单一设备供应商向系统解决方案提供商的转变。

在资源共享上：我们正在整合客户资源，特别是针对大型石化、煤化工央企客户，进行联合拜访和技术交流，共同挖掘客户需求。前不久，我们携手中国空分赴国家能源集团总部做了一体化业务交流，反响很好，也为中国空分参与到煤化工相关领域打开窗口。

另外，在在新能源和海外“一带一路”项目上，我们正利用中国空分在工业气体和EPC领域的经验，结合蓝科在大型板壳式换热器等高端装备的优势，共同策划和拓展新项目，实现优势互补，提升核心竞争力。

8. 想问一下蓝科高新独立董事张正勇先生，关于关联交易，您如何确保公司关联交易的定价公允、程序合规，从而切实保障中小股东的权益？

感谢您的提问。作为公司的独立董事，确保关联交易的公允性、合规性，维护全体股东特别是中小股东的合法权益，是我的核心职责之一。根据《上市公司独立董事管理办法》《上市公司治理准则》及交易所相关规则，我主要通过以下机制来履行这一职责：

第一，事前审议，独董专门会议。根据监管规定，对于应当披露的关联交易，相关议案须先经独立董事专门会议审议，由全体独立董事过半数同意后，方可提交董事会审议。独立董事专门会议是全部由独立董事参加的专门会议机制，关联交易等潜在重大利益冲突事项在提交董事会审议前，均须经此会议事前认可。在此环节中，我会对交易的必要性、合理性和公允性进行严格审查，并形成书面会议记录。

第二，分层审议，严格执行回避。独立董事专门会议审议通过后，关联交易还需严格按照《公司章程》和《关联交易管理办法》的规定，

	履行董事会或股东大会审议程序。在审议相关议案时，关联董事或关联股东必须回避表决，确保决策的公正性。 第三，定价公允，独立核查有据。关联交易的定价严格遵循市场化原则，以不偏离市场独立第三方的价格或收费标准为基准。对于重大关联交易，我会重点关注：评估机构的独立性，评估机构是否与交易双方存在利害关系；评估方法的适当性，所采用的评估方法是否符合行业惯例和商业逻辑；评估假设的合理性，关键假设和参数是否有充分依据。必要时，我会独立聘请中介机构出具专业意见，确保定价公允。 第四，信息披露，及时准确完整。公司须严格按照监管要求，对关联交易的内容、定价依据、审议程序、独立董事专门会议审议情况等进行及时、准确、完整的披露，确保所有股东，特别是中小股东，能够充分了解相关信息。 第五，全程跟踪，持续监督披露。关联交易实施过程中，我会持续关注交易的执行情况，防范通过关联交易非关联化等方式规避监管、损害公司利益的行为。同时，审计委员会将监督指导内部审计机构至少每半年对关联交易的实施情况进行一次检查，确保交易的公允性和合规性贯穿全过程。 总而言之，我将严格按照法律法规和监管要求，从事前—事中—事后三个环节，全方位履行独立董事的监督职责，切实保障中小股东的合法权益。
附件清单 (如有)	无
日期	2026年9月8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。