

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 ☐ 业绩说明会 ☐ 其他
参与单位名称	阿基米德基金、新加坡大华继显、华龙证券、国泰海通证券、个人投资者等（以上排名不分先后）
时间	2026年10月20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
投资者关系活动主要内容介绍	1. 国机集团对蓝科高新的战略定位有哪些调整？蓝科高新的海外战略计划如何实施？目标是什么？ 答复： 在“十五五”战略规划中，国机集团对蓝科高新的战略定位十分清晰，核心概括为“聚焦主业、做强做精”，具体体现在以下三个方面： 一是坚守技术本源。公司将充分发挥在石油石化装备领域深耕60余年的技术积淀与研发优势，力争成为细分领域的“专精特新”企业。 二是提升发展质量。公司将更加注重盈利能力的提升和核心竞争力的培育，实现高质量、可持续发展。2025年公司已成功扭亏为盈，实现营业收入9.92亿元，同比增长46.93%；归母净利润4,863.77万元，同比增加1.37亿元；经营质效迎来历史性拐点。 三是强化协同效应。公司将积极融入国机集团与苏美达的产业链生态，与集团内部资源形成有效协同，共同开拓国内外市场。 在海外战略方面，公司将秉持“稳健审慎、风险可控”的原则，分步推进海外拓展。海外业务将主要采取“借船出海”与“自主开拓”相结合的模式：一方面，紧密跟随中资大型油企的海外项目，提供配套设备与技术服务；另一方面，依托控股股东苏美达强大的国际贸易网络与渠道优势，探索在“一带一路”沿线国家和地区的市场机会。公司已先后在摩洛哥、沙特、阿联酋等重点区域设立分支机构，实现本地化服务，并引进国际化人才，提升海外项目执行能力。 短期目标是实现海外项目新突破，积累国际项目执行经验；中长期目标是打造具有国际竞争力的产品与服务品牌，使海外业务成为公司业绩增长的重要支撑。2025年公司海外业务实现营业收入2.17亿元，同比增长70.04%，占总营收比重21.90%；海外项目签约额同比增长181%；盈利质量更为突出。国际化成效已初步显现，海外市场正在成为公司重要的增长极和利润来源。

2. 公司在新能源装备领域有哪些布局和进展？

答复：

公司紧跟国家能源转型趋势，在新能源装备领域进行了前瞻性布局。在“十五五”战略规划中，公司明确发力熔盐储罐和海洋工程模块等战略业务方向，形成基础业务、战略业务、服务业务三轮驱动的业务格局。

在光热发电与储能领域，公司自主研发的熔盐储罐技术处于行业领先地位，已荣获上海市制造业单项冠军产品称号，有效解决了光热发电及新能源储能系统中的关键设备痛点。目前，公司参建的摩洛哥 Noor3 熔盐储罐新建项目正在顺利推进，该项目是公司海外业务的重要标杆工程。

在技术研发方面，公司在传热与节能环保、传质与分离等核心技术方向上持续加大投入，2025 年研发投入达 6,002 万元，占营收比例为 6.05%，获批省部级以上科研专项 12 项，为 CCUS（碳捕集、利用与封存）等前沿环保装备的研发提供了坚实的技术支撑。公司先后荣获国家科技进步一等奖 1 项、国家发明专利奖 3 项、全国科学大会奖 10 项、重大技术装备成果 3 项、部（省）级科技进步奖 181 项，以及国家级新产品和国家火炬计划产品 22 项，技术转化能力行业领先。

在核心技术突破方面，公司自主研制的百万吨级甲醇合成大型板壳式换热器实现重大技术突破，在大尺寸高效传热、外压板束结构及高精度制造等关键技术上完成创新攻关，综合设计指标达到国际先进水平，成功实现了该级别核心换热装备的国产化落地，对推动大型煤化工装备国产化具有里程碑意义。此外，公司签约中海油集团首套海上平台百万吨级 CCUS 示范项目，BOG 再冷凝器装备首次出口东南亚，进一步拓展了新能源装备的应用场景和市场空间。

2025 年，以大型板壳式换热器、熔盐储罐为代表的核心产品新签合同额 5.25 亿元，占比 36%，产品结构的持续优化直接推动了公司综合毛利率的大幅提升。

3. 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？

收购中国空分是公司打造“技术+装备+工程+服务”一体化能力的关键举措，也是落实国机集团产业整合部署、增强产业链抗周期能力的重要一步。蓝科高新在石油石化及新能源装备制造领域拥有 60 余年的深厚技术沉淀与制造经验，中国空分在工业气体、低温能源储运的工程设计、EPC 总包等领域积累了 40 多年的专业能力。将 60 年的技术沉淀与 40 年的工程经验进行深度融合，实现“产品装备+工程服务”的高度协同，并与苏美达的全球业务与客户网络完美互补，是本次重组的核心价值所在。目前，双方的深度融合正在有序推进，并已取得初步成效。

在组织融合方面，公司已成立八个专项工作小组，涵盖发展战略、

	组织建设、业务发展、资源资质、党建文化等关键领域，抽调双方相关负责人和核心骨干集中办公，定期召开会议推进各项融合举措落地见效。 在业务协同方面，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。 在客户资源共享方面，我们正在整合双方客户资源，特别是针对大型石化、煤化工央企客户，开展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进行了专业化业务交流，获得了积极反响，也为中国空分拓展煤化工相关业务领域打开了重要窗口。 在新能源和海外“一带一路”项目拓展方面，我们正充分利用中国空分在工业气体和 EPC 领域的专业能力，结合蓝科在大型板壳式换热器等高端装备制造方面的技术优势，共同策划和拓展新项目，实现优势互补、协同共赢。 未来公司将构建“研发设计—装备制造—工程承包—运维检测”的整体解决方案能力，以垂直整合提升产业链竞争水平，推动公司在清洁能源、生态环保等领域实现补链强链、稳健发展。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 10 月 20 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。