

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
参与单位名称	（排名不分先后） 鹏华基金管理有限公司 西藏信托有限公司 东方财富证券股份有限公司 太平洋证券股份有限公司
时间	2025 年 9 月 18 日
地点	线上
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	一、公司情况简介 2024 年，面对外部市场的复杂变局与改革发展的艰巨任务，公司内强管理、外拓市场，以创新驱动为核心培育新质生产力，聚焦“高端化、智能化、绿色化”战略方向，加速推动产业与产品结构转型升级，深入实施创新与绿色发展战略。依托石化装备研发制造的深厚基础与新能源装备业务的差异化优势，拓展氢能等新兴市场，同比减亏超 5,100 万元。2025 年上半年，公司营业收入同比增长超 20%，产品结构优化推动整体毛利率稳步提升，归母净利润 2,095 万元、扣非归母净利润 1,524 万元，实现扭亏为盈。公司通过优化资源配置、提升管理效率等举措持续削减成本，增强产品竞争力。同时，与战略客户的合作持续深化，订单量稳步增加为业绩增长提供了坚实支撑。此外，持续加大技术研发投入力度，进一步提高产品附加值与客户体验，巩固行业领先地位。 二、投资者问答纪要 1、请介绍公司的整体战略定位。 公司总体战略定位可概括为“一条主线、两大市场、三类业务”的核心框架。一条主线即坚持“科技创新为引领、市场需求为导向、精益制造为支撑”的核心逻辑；两大市场聚焦石油石化装备与新能源装备两大领域；三类业务涵盖产品、工程、服务三大板块。旨在聚焦两大市场领域，围绕三类业务板块，为客户提供高质量解决方案，打造产研深度融合的专精特新企业。 公司将通过强化技术研发与市场拓展双轮驱动，持续提升核心竞争力。在石油石化装备领域，进一步巩固现有优势、优化业务结构、提升高端制造能力；在新能源装备领域，精准把握行业趋势，重点布局氢能、光热储能等前沿技术，加快推进产业化进程。同时，将工程与服务业务作为重要支撑，为客户提供全生命周期服务方案，持续增强客户粘性，推动企业从单一产品供应商向综合解决方案提供商转型。这一战略定位既符合国家产业政策导向，又符合公司长远发展目标，为未来高质量发展奠定了坚实基础。

	础。 2.请简要介绍公司上半年经营亮点及盈利情况改善的原因？ 2025 年上半年，公司营业收入同比增长超 20%，得益于产品结构的持续优化，整体毛利率亦将同步提升。归母净利润达 2095 万元，扣除非经常性损益后归母净利润为 1524 万元。这一亮眼业绩主要源于公司在石油石化装备领域对传统优势的持续巩固，以及在新能源装备领域对氢能、光热储能等前沿技术的加速布局。通过产品结构优化与高端制造能力提升，公司市场竞争力得以进一步增强；通过精益制造与成本管控举措，运营效率持续提高，盈利水平亦实现显著跃升。这些成果充分体现了公司战略转型的显著成效，以及对市场需求的精准洞察。此外，公司在中亚、南美等海外市场，以及精细化工装备、海洋油气装备、火电灵活性改造等领域均取得了突破性进展，上述领域持续增长的市场需求，将为公司长期发展提供有力支撑。 3.请介绍公司海外市场布局情况？特别是光热储能业务出海情况？ 公司近年来践行“双循环”发展战略，深度融入国内外能源装备供应网络构建，先后在沙特、迪拜、摩洛哥设立分公司，将其打造为拓展海外市场的桥头堡，拟在巴西布局分支机构；在海外油气田、能源储运装备、光热熔盐储能等领域接连斩获标志性订单，海外市场业务贡献占比持续攀升。此外，公司与苏美达股份、中工国际等国机集团下属企业深化协同合作，依托自身装备制造优势，进一步构建起差异化的海外市场竞争优势——与苏美达股份在海外工程总承包项目中开展联合投标；与中工国际在油气项目上实现技术与资源协同，将公司光热熔盐储能装备核心技术与苏美达海外项目集成能力相结合，共同开发中东、北非等光热发电市场，提升了项目整体竞争力。 在光热储能业务落地进展中，除已参与的迪拜 700MW 光热+光伏项目、南非红石 100MW 光热发电项目外，2025 年再中标摩洛哥 100MW 光热储能项目，进一步巩固了细分市场领先地位。这些订单的持续落地，推动海外市场业务贡献占比显著提升，2025 年海外业务订单实现较大增长，成为公司业绩增长的重要引擎。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 18 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。