

证券代码：603637

证券简称：镇海股份

镇海石化工程股份有限公司
投资者关系活动记录表

调研编号：20251101

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
参与单位名称及人员姓名	东北证券：郑国清、俞祥康、乐奉升
时间	2025 年 11 月 6 日（星期四）15:30-17:00
地点	石化大厦 414 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：石丹 证券事务代表：王德录
投资者关系活动主要内容介绍	主要交流内容： 1、简要介绍公司情况？ 答：公司前身系中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司的全资子公司——镇海炼化工程公司，于 2005 年 1 月改制成立镇海石化工程有限责任公司，2009 年 12 月 28 日整体改制设立股份有限公司，并于 2017 年 2 月 8 日在上海证券交易所成功上市。公司是国内较早从事石油化工工程设计及工程总承包业务的工程公司，长期专注于石油化工领域，拥有超过五十年的行业服务经验，持续致力于环境保护、油品质量升级、化工新材料、装置大型化、智能仓储系统以及节能减排等方向的研发与技术创新，在硫磺回收、加氢技术、化工新材料、常减压蒸馏、大型储罐、自动化立体仓库等领域形成了较为显著的技术优势。 2、如何通过财务结果理解公司的核心业务模式？ 答：公司专注于石油化工行业，核心业务是为石油化工工程建设与技术服务提供，具备从工程前期规划咨询、工程设计、采购管理、施工管理、监理、开车试运行、结算审核到运营服务的全过程、一体化解决方案，拥有 EPC 总承包及 PMC 管理等综合服务能力。 工程总承包业务在公司营业收入中占据首要地位，该业务模式是接受业主委托，依据合同对工程项目的设计、采购、施工、中间验收、开车试运行、竣

工验收等全过程或特定阶段实施承包，项目通过招投标获取，采用矩阵式管理，按投入法（累计实际发生的成本占预计总成本的比例）确认收入。该部分业务占营业收入 70%至 80%，是公司营收支柱，通常贡献公司整体毛利的 40%至 60%。工程总承包项目建设过程涉及工程设计、物资采购和施工管理，建设周期长、成本波动率高，其收入确认依赖对项目总成本的合理估计，因此项目建设周期内毛利率具有一定波动性。

工程咨询与工程设计业务处于公司业务核心地位，覆盖项目前期及实施阶段的咨询与设计服务，是公司稳定的利润来源。工程设计业务占营业收入 15%至 20%，但由于其轻资产运营、成本主要为人力成本，因此毛利率通常高于总承包业务，贡献整体毛利的 30%至 40%。工程设计业务现金流相对健康，是公司技术和品牌优势的直接体现。

其他业务包括工程监理和工程造价咨询，工程监理是依据国家建设主管部门规定，对工程质量、费用、进度、施工安全及环境保护等实施全面监督管理；工程造价咨询则为建设项目工程造价的确定与控制提供专业服务，并出具工程造价成果文件，涵盖可行性研究经济评价、投资估算、项目后评价报告等。该部分业务规模相对较小，但需求稳定。有助于平滑公司整体收入结构，并利用现有客户资源实现协同效应。

公司通过工程总承包做大规模、占领市场；依靠工程咨询与设计获取高技术附加值和高利润，并支撑总承包业务的技术竞争力；工程监理等业务有助于提高客户粘性和增强业务间协同性，并贡献稳定收益。这种组合模式使得公司在保持收入规模的同时，也能维持较好的盈利水平，但总承包业务的进展和成本控制能力是影响公司整体财务表现的关键变量。

3、公司有哪些竞争优势，市场策略如何？

答：公司在传统主业的核心竞争力，源于特色技术壁垒、深度客户关系与卓越项目交付能力构成的差异化护城河。我们不与大型央企工程公司比拼规模，而是专注于经过五十余年积累的细分领域，形成相对技术优势：在大型硫磺回收技术（ZHSR 系列）上，我们掌握自主知识产权，市占率领先，技术迭代至超低排放水平；在常减压蒸馏与加氢技术上，我们在装置大型化、节能降耗方面经验丰富。这些核心技术使我们能提供从原油储存、炼制到环保处理的全流程关键解决方案。凭借“贴近生产、熟悉生产”的优势，公司与中石化、中海油等核心客户建立了长期稳定的深度信任关系。这种“嵌入式”服务模式，让公司能深刻理解客户工艺痛点，提供更贴近实际运营的工程服务，形成了极高的客户粘性。此外，我们具备从设计到施工的 EPC 总承包全流程能力，通过精细化项目管理保障项目成功交付与盈利水平。

基于此，公司的市场策略动态聚焦于行业的“减油增化、绿色低碳、提质增效”等结构性机会，而非总量扩张。公司市场业务锚定三大方向：一是环保升级与油品质量提升，紧抓硫磺回收、常减压等装置改造需求；二是老旧装置更新换代，响应国家政策提供技术升级方案；三是向化工新材料与高端精细化工领域延伸，拓展高附加值市场。

在区域布局上，我们巩固长三角、福建等传统优势区，同时积极拓展新疆、榆林等煤化工潜力市场。战略上，我们正推动从“工程承包商”向“全生命周期服务商”转型，通过数字化交付等手段，为客户提供持续的工艺优化、运维等增值服务，提升客户依赖度，开辟新的增长曲线。

4、公司对行业和业务展望？

答：行业的资本开支而言，根据国家统计局数据，2024 年，石油和天然气开采业累计完成固定资产投资额同比下降 1.8%，化学原料和化学制品制造业投资增长 8.6%。石油化工行业的企业资本开支的影响因素通常包括全球经济状况、产能投放、供需平衡、原料价格、技术进步和环保政策等。石化企业的资本开支可以细分为两部分：一是新增固定资产投资，二是为确保企业持续安全高效运营而进行的设备大修、安全改造、低碳技术攻关等必要的资本支出。伴随着能源消费结构的优化升级，以及国家“油转化”、“油转特”战略的深入实施，资本开支的投向亦呈现出动态调整的态势。就资本开支的绝对值增长情况而言，过去五年石化企业的资本开支保持在中高个位数百分比。公司会持续关注资本开支变化，洞察行业变化趋势，把握市场的新机遇。

公司的业务展望而言，炼油板块方面，受新能源汽车渗透率提高、成品油需求增速放缓等因素影响，大规模新建炼油产能的时代已过去。结构性机会在于严格通过《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》《产业结构调整指导目录》、产能置换、能耗双控、环保法规等手段，加速淘汰落后炼油产能以及能效基准水平以下的老旧装置。为具备技术、能耗、环保优势的先进产能腾出市场空间，提升行业集中度和整体盈利水平。化工新材料方面，特别是高端新材料、专用化学品、电子化学品、生物基材料等领域，是未来发展的主要驱动力。这些领域技术专用性强、迭代快、投资回报率高，资金会持续流入。

截至 2025 年 6 月，公司已签订未履行的订单金额为 4.2 亿元，为短期经营业绩提供了充分保障。公司属于技术驱动型的轻资产公司，核心价值在于员工的知识、技术和经验。公司的规模适中，内部管理链条短，决策和执行力强，既保证了公司具备承接重大项目的技术实力和组织能力，又可以快速将优势技术力量集中到关键项目或新兴市场领域，在快速变化的市场中处于高效均衡的状态。

5、公司的技术研发方向，在新技术领域有具体项目落地？主要采取什么市场策略？

答：技术研发与项目突破方面，公司在新兴领域的拓展坚持“技术先行、审慎落地”的原则，目前已形成成熟的技术储备与项目案例。在环保技术领域，核心优势在于将传统强项（如硫磺回收）进行高附加值延伸，例如与中海油天津院合作开发的高值硫化物技术，可将硫化物应用于医药、农药中间体及合成橡胶等高增长领域。在新能源材料相关领域，公司通过产学研合作进行前瞻性布局，例如与中国科学院宁波材料所等机构在绿色能源技术方面开展联合研发，关注方向包括光水解制氢、液态储氢等，但目前主要处于技术跟踪与孵化阶段，旨在为未来产业化做储备。项目层面，公司已成功将业务拓展至精细化工和可降解塑料关键单体领域，如承接的“铜陵贝斯美 2 万吨/年特种醇系列绿色新材料项目”等，标志着公司在化工新材料领域已具备工程化能力。

市场策略与未来规划方面，公司采取“依托主业、渐进拓展”的路径，不盲目追求热点，而是聚焦与现有石化客户转型升级需求紧密协同的领域。例如，为客户提供“减油增化”所需的异壬酸（用于环保塑料、高端润滑油）和丁二醇（用于可降解塑料）等新材料的工艺包及工程设计服务。这种策略有效降低了新业务的市场开拓风险。未来，公司将通过“产业经营与资本运作双轮驱动”来加速新兴业务的培育。一方面，持续加大研发投入，推动技术成果向工程应用的转化；另一方面，积极在新能源、新材料领域寻找具有技术协同效应的并购标的，审慎进行外延式布局。公司的目标是稳步构建“传统石化保基本盘，绿色化工与新材料创增量”的发展新格局。

6、公司的市值管理理念？

答：公司的市值管理理念以长期价值创造为核心，严格遵循《监管指引第 10 号》的规范，构建了系统化的框架：价值投资理念方面，公司坚持内在价值提升为导向，通过持续的技术突破和订单高效转化来夯实基本面，注重构建技术壁垒和财务韧性，以抵御行业周期波动，致力于实现可持续的长期价值增长；业务运营发展方面，公司深化“产业经营与资本运作双轮驱动”策略，内生式增长聚焦石化工程主业优化，外延式并购则审慎拓展新能源、新材料等协同领域，形成多元化布局，从而增强业务抗风险能力和增长潜力；技术驱动发展方面，公司以研发投入为引擎，推动化工新材料、数字化解决方案等创新落地，通过差异化技术能力开拓高端市场，并将成果转化为实际效益，确保技术优势直接赋能业务扩张和竞争力提升；投资者回报和沟通方面，公司承诺稳定透明的现金分红政策，并通过加强信息披露和常态化投资者沟通来增强市场信任，让股东共享发展成果。长期而言，公司致力于通过价值夯实、业务优化、技术

	迭代和回报机制的四维联动，实现内在价值与市场表现的有机统一，推动市值回归合理水平。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 7 日