

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：20251201

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	兴业证券：黄杨
时间	2025 年 12 月 2 日（星期二）13:30-15:00
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、对行业未来和公司 2026 年业务的展望？ 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。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。

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。

公司对 2026 年的业务发展持审慎乐观态度，核心战略将围绕“巩固基本盘、培育新动能、优化运营质效”三大方向展开。传统主业稳健增长方面，公司将依托在硫磺回收、加氢技术、化工新材料等领域的技术优势，持续深耕中石化、中石油等核心客户群的存量市场，重点承接炼油装置节能改造、环保升级项目。同时，紧跟七大石化基地投资动向，通过设计先行切入大型炼化一体化项目前端，为后续总承包业务奠定基础。新兴领域突破方面，公司已组建专项团队跟踪新疆、内蒙古等地的煤化工项目招标，并通过与科研院所合作推动化工新材料技术转化。风险管控与运营提效层面，公司将通过数字化设计和交付平台优化项目执行效率，并加强成本动态监测以应对大宗商品价格波动。

3、公司营收是否有很强的区域性？目前按地区的营收结构如何？

答：公司营收主要来源于境内，具有显著的动态区域性特征，目前主要集中于沿海大型石化基地。其结构并非固定不变，而是紧密围绕国内石化产业投资热点呈现年度波动，具体占比取决于当年大型总承包项目的所在地，如福建、广东等地的项目结算会对当期区域收入结构产生决定性影响。

具体来看，营收区域结构呈现以下特点：

一是核心区域动态轮动：营收占比取决于当年公司优势技术领域（如硫磺回收装置、常减压装置、化工新材料等）对应的项目所在地。近年重点区域包括福建、长三角、广东和京津冀、山东等沿海区域。

二是项目制特点导致波动性：由于公司总承包单个项目合同金额大，导致单一大型项目的开工和结算对特定区域的营收占比会产生显著影响，这使得区域收入结构呈现明显的年度波动，而非稳定的周期性分布。

三是深度绑定基地化发展：公司营收地域与国家规划的宁波、上海、南京等大型炼化基地高度重合，充分受益于长三角地区的区位优势（近原料地、消费地，运输成本低）。未来将继续紧跟国家在沿海地区建设大型石化基地的产业规划进行业务布局。

	4、公司的市值管理理念以及投资者回报方面的具体措施？ 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：在价值投资理念方面，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；在业务运营发展方面，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，现金分红占净利润比例已从2022年的30.11%显著提升至2024年的49.09%，体现了回报股东的意愿，未来分红水平将直接与公司盈利能力和现金流状况挂钩，并综合考量发展阶段、资金需求与股东回报之间的平衡来制定具体方案。同时，公司将一以贯之地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。 5、怎么理解公司从传统承包商向专业综合服务商的转变？ 答：全生命周期服务是公司从传统工程承包商向“专业综合服务商”战略转型的核心理念。其本质是打破单一环节的服务模式，将业务范围向前端（规划咨询、投融资方案）和后端（运营维护、优化升级）延伸，为业主提供从项目决策、设计、采购、施工到开车试运行、生产运维的“一站式”解决方案。具体而言，该理念通过整合公司内部设计、采购、项目管理等各板块能力，形成协同效应，旨在深度绑定客户，通过长期服务增强客户粘性，从而在项目各个阶段挖掘更高价值，实现从“一次性的工程收入”到“持续性的服务收入”的盈利模式转变。 这一理念的实践体现在两个层面：一是纵向贯通项目链条，例如，公司利用前期设计优势为客户提供工艺包，并自然承接后续的工程服务和数字化运维服务；二是横向创造联动价值，将不同业务板块的客户资源与技术方案相互引流，提升客户满意度和市场份额。
附件清单	无
日期	2025年12月3日