

## 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：20260102

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	西部证券：郭好格
时间	2026年1月22日（星期四）14:00-15:30
地点	石化大厦408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	<p><b>主要交流内容：</b></p> <p><b>1、公司化工板块与炼油板块的盈利能力和客户结构有何主要差异？</b></p> <p>答：公司作为石化工程领域的技术与服务提供商，在炼油与化工两大业务方向上服务于不同的客户需求与市场阶段，共同构成公司整体业务布局。</p> <p>从业务模式与盈利能力看，炼油工程业务是公司长期积累的优势领域，项目执行经验丰富，与国内主要大型炼化企业建立了稳定的合作关系，该板块为公司提供了持续可靠的收入来源。化工工程业务（尤其在新材料与精细化工方向）近年来保持较快的拓展态势，项目涉及的技术集成度与附加值普遍较高，是公司培育新业务增长点、推动技术服务升级的重要领域。</p> <p>从客户结构看，炼油工程业务的客户以大型国有炼化企业为主，合作关系较为集中和长期；化工工程业务的客户分布则更为广泛，涵盖国有企业、优质民营企业等多种类型，有利于公司拓展更丰富的市场资源与项目机会。</p> <p>公司始终致力于炼化一体化工程技术的协同发展，在巩固传统炼油工程市场的同时，积极把握化工高端化、精细化带来的市场机遇，不断提升综合技术服务能力，以支持公司长期稳健发展。</p> <p><b>2、市场关注新疆、内蒙古等地区煤化工的巨大潜力，公司在该区域有何具体策略？</b></p> <p>答：公司高度重视新疆、内蒙古等地区煤化工领域的市场潜力，并将其视为未来业务拓展的重要方向之一。在该区域，公司的总体策略是“积极追踪、</p>

择机参与、本地化服务、稳健推进”，具体可归纳为以下方面：

一是持续跟踪与选择性参与。公司经营管理团队通过定期客户交流、技术对接及市场信息收集等方式，密切跟踪相关区域煤化工项目的规划与建设动态。在项目选择上，公司会结合自身技术专长、项目经济效益及业主合作意愿等进行综合评估，有选择地参与符合公司战略方向和技术优势的项目机会。

二是依托技术积累推动业务延伸。公司长期深耕石化工程技术服务领域，在硫磺回收、环保装置等方面具备扎实的技术与工程经验，这些能力可在煤化工相关环节进行适配性延伸与应用。目前公司已在新疆等地承接部分前期咨询与设计服务项目，为后续深入参与奠定基础。

三是探索本地化服务模式。若区域项目机会具备可持续性，公司将考虑通过设立本地分支机构或派驻专职团队等方式，提升服务响应效率与客户黏性。该等措施将视市场实际订单情况稳步推进，以确保资源投入的合理性与经济效益。

未来，公司将继续发挥自身在工程技术、项目执行及资金保障等方面的综合优势，积极而稳健地拓展相关区域业务，推动公司在能源化工领域的持续发展。

### 3、公司目前营收增长的可持续性？行业竞争格局？未来业绩增量？

答：公司现有营收规模在常态具备可持续性。未来增长将立足于稳定基本盘，同时积极捕捉区域市场机会、深化全生命周期服务、并审慎地在协同领域寻找外延式发展机会。

营收的可持续性与稳定性方面，公司目前年营收约维持在 5 亿元的水平。这一数字是在剔除历史上偶发性的大型总承包项目（如 2018-2021 年期间的中委合资广东石化 2000 万吨/年重油加工工程主体装置 EPC 项目第四标段）影响后，基于现有约 400 人团队规模下，业务能力与市场需求匹配所形成的状态。公司属于“人脑+电脑”的轻资产运营模式，其产出规模与人员数量高度相关。在未进行大规模团队扩张的前提下，这一营收水平预计将保持稳定。公司的业务模式类似于提供技术解决方案，既有每年相对稳定的存量市场（如检维修、技改项目），也有增量市场的新建项目，两者共同构成了营收的基本盘。因此，我们认为在现有行业格局和公司策略下，维持这一收入水平具备坚实基础，但营收仍可能因单个大型项目的存在而出现年度波动。

行业竞争格局与公司策略方面，市场主要由几个梯队构成：第一梯队是大型石化集团下属的国有工程公司（如中石化、中石油、中国化学旗下工程公司），占据大部分市场份额；我们属于第二梯队，由原大型石化企业改制而来，凭借特色技术（如硫磺回收）在细分市场立足；第三梯队是规模较小的设计院。行

业头部效应明显，新进入者少，退出者也少，是一个“需求稳定、格局稳定”的市场。我们的竞争策略是依靠技术专长和项目经验进行差异化竞争，并专注于提升自身解决方案的能力。

未来业务增长潜力方面，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。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。新兴领域突破层面，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。

#### **4、请介绍下设立广东分公司的背景和未来的展望？**

答：公司设立广东分公司，是基于公司整体发展战略及优化国内市场布局的需要。主要背景为：华南地区是我国石化产业的重要聚集区，市场前景广阔。为更好地贴近客户、深入区域市场、提升本地化服务能力与响应速度，公司决定设立广东分公司。此举将有利于公司进一步巩固和开拓华南市场，完善全国服务网络布局，增强公司综合竞争力。

展望未来，广东分公司将作为公司在华南区域的重要支点，协同公司现有资源，致力于为客户提供更优质、高效的技术与服务支持。同时，分公司将积极把握区域产业发展机遇，吸引本地化人才，持续提升品牌影响力，助力公司实现长远、稳健的发展，为全体股东创造价值。

#### **5、公司在技术研发方面有哪些最新进展和规划？**

答：公司在技术研发的最新进展主要体现在聚焦“特色化、高端化、智能化、低碳化”转型方向，在精细化工与新材料领域取得系列突破。2025年，公司成功开发了硫磺回收开停工废水废气回收工艺、高纯异壬酸合成工艺、双氧水法水合肼生产工艺、超大型低温全容储罐系统技术等多项创新工艺，并持续推进协同设计数据中台、采购管理软件等数字化平台建设，其SPPID正向设计解决方案荣获行业数字化设计经典案例奖。这些成果不仅巩固了传统炼油技术优势，更在含氧、含硫化学品等高端化、精细化领域建立了新的技术竞争优势，为公司拓展高附加值市场提供了直接支撑。

在研发机制与未来规划上，公司构建了以市场需求为导向、产学研深度融合的全链条创新体系。依托与中科院宁波材料所、中海油天津化工研究院等顶尖科研院所的紧密合作，形成了“需求牵引-技术攻关-成果转化-生态协同”的

高效转化机制。展望未来，公司将继续坚定不移地以创新为核心驱动力，研发投入将重点聚焦于减油增化工艺优化、炼化一体化能效提升、高端新材料工艺开发及数字孪生技术应用等方向，旨在形成差异化技术优势，积极向新能源材料等绿色低碳新兴领域延伸，以持续强化公司的核心竞争力和可持续发展能力。

**6、基于目前的管理层持股结构和团队年轻化趋势，公司是否考虑股权激励措施？**

答：公司始终将人才视为最宝贵的财富，并致力于构建科学、公平、长效的激励机制。但在激发核心团队潜能、匹配“多劳多得、能者多得”的薪酬理念方面，仍有提升空间。股权激励是未来完善激励机制的重要方向。公司将积极探讨并适时筹划股权激励方案，旨在让核心技术人员和管理层能够分享公司成长成果，以增强团队凝聚力、吸引和保留关键人才，为公司长远发展提供保障。公司会综合考虑市场情况、经营发展规划以及相关监管要求，在条件成熟时推出具体方案，并严格履行信息披露义务。

同时，公司也通过其他多维度的激励政策来保持团队活力，包括建立与业绩强挂钩的薪酬体系、完善的绩效考核与晋升通道、“导师带徒”的人才培养制度等。股权激励将是这一整套人才激励体系中的重要组成部分，其推出将有助于更好地激励年轻化的管理团队和核心员工，推动公司持续发展。

附件清单	无
日期	2026年1月23日