苏美达股份有限公司

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 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 √其他 “我是股东”走进沪市上市公司-苏美达活动
参会人员	国盛证券江苏分公司有关领导、工作人员及投资者（共 37 人）
时　　间	2026 年 11 月 24 日（周二） 14:00-16:00
地　　点	江苏省南京市长江路 198 号苏美达大厦会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人张信先生，董事会办公室主任、证券事务代表杨勇，投资者关系总监韩铁男
投资者关系活动主要内容介绍	11 月 24 日下午，在上交所指导下，公司联合国盛证券组织开展“我是股东”投资者走进沪市上市公司—苏美达活动。公司就基本情况进行介绍，并主要围绕以下问题进行交流。 **一、公司如何稳步提升盈利能力？** 回复：公司深化“产业链+供应链”双链协同发展格局，通过持续优化产品结构与业务模式、统筹市场开拓与风险防控，依托全球渠道与实业能力双向赋能，经营规模稳步扩张，发展韧性持续增强。其中，公司产业链聚力提质拓新，持续推进核心产品迭代创新，优化业务与产品结构，经营发展质效稳步向好，带动公司整体盈利水平提升。公司供应链板块推进模式优化升级，强化资源建设和服务能力建设，夯实经营底盘，经营指标全面向好。 **二、请介绍公司能源化工环保板块情况？** 回复：公司能源化工环保板块包括能源化工和生态环保。能源化工业务主要包括石油石化及新能源装备制造、工程建设与专业服务，光伏组件与光伏发电工程建设，电力运营、购售电及“碳中和”服务。公司在生态环保业务领域拥有多项工程总承包资质，可为客户提供项目咨询、工程设计、设备成套供应、施工建设、运营管理等服务。 今年，公司实现控股蓝科高新，将协同布局新能源及高端能源装备等战略性新兴产业。一是技术赋能与强链补链。蓝科高新在石油石化及新能源装备领域技术积累深厚，将有力推动公司在清洁能源、生态环保及绿色船舶等领域的产业升级；二是深化产业链协同。公司将围绕蓝科高新的核心产品与技术，在能源化工板块构建“研发设计—装备制造—工程承包—运维检测”的全产业链解决方案能力；三是市场资源互补。蓝科高新在国内石油石化行业的影响力将助力公司加速开拓国内相关市场，同时苏美达

	在“一带一路”沿线市场的资源与获客渠道，也将赋能双方携手出海，实现共赢发展。 **三、公司船舶业务发展情况？** 回复：公司船舶业务前三季度新签船舶建造订单 47 艘，截至三季度末在手订单 106 艘，覆盖散集油多元船型，产品结构持续优化，生产排期已至 2030 年上半年。 **四、请介绍一下公司现金分红展望？** 回复：根据《2024—2026 年度股东回报规划》，公司承诺在经营稳健的前提下，每年现金分红不低于当年可供分配归母净利润的 40%。今年公司首次进行三季度中期分红，也是提升分红频次、回馈股东的举措。分红方案需要平衡业务发展现金流安全和股东回报，董事会将结合每年盈利情况审慎研究，后续公司会坚持落实既定回报规划，持续提升经营质量，以扎实业绩夯实分红基础，切实维护公司股东利益。
附件清单（如有）	无
日　　期	2026 年 11 月 24 日