

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 ☐业绩说明会 ☒其他 国机集团 2026 年上市公司集体投资者交流活动
参与单位名称	中信建投、申万宏源、天风证券、国泰海通、东吴证券、银河证券、国盛证券、国联民生、方正证券、华安证券、山西证券、长江证券、西南证券、华创证券、中金公司、国海证券、广发证券、华龙证券、华能信托、高熵资产、渤海证券、中粮资本、华福证券、瞰道资产、太平洋证券、证券时报、证券日报、上海证券报（以上排名不分先后）
时间	2026 年 9 月 21 日
地点	重庆市
上市公司接待人员姓名	董事长：王健 董事会秘书、财务负责人：王发亮 证券事务代表：谷传龙 战略投资部：鲍琪
投资者关系活动主要内容介绍	公司实际控制人中国机械工业集团有限公司（以下简称国机集团）于 2026 年 9 月 21 日举办国机集团 2026 年上市公司集体投资者交流活动。 主要交流内容如下： 1. 苏美达与蓝科高新未来的业务分工如何确定？中国空分已注入蓝科高新，是否意味着未来能源化工环保类资产将以蓝科高新为主导？蓝科高新、中国空分这类非市场化机制国有资产注入后，未来在激励机制上是否会有所调整或优化？是否会考虑在上市公司层面推行股权激励？ 答复： 蓝科高新与中国空分均为具有深厚历史积淀的国有企业，二者同根同源，具备天然的文化认同基础，这也是本次重组整合得以顺利推进的重要前提。本次并购重组的目标不仅限于财务报表层面的合并，更在于管理机制的深度融合。 在业务分工方面，苏美达已在“十五五”规划中作出明确安排。能源化工环保业务主要涵盖生态环保工程与服务、光伏产品与工程服务、石油石化与新能源装备及工程服务等板块，经营主体除蓝科高新与中国空分外，还包括苏美达旗下的能源公司和成套公司。 未来，蓝科高新与中国空分将聚焦石油石化装备领域，坚持科技创新与市场需求双轮驱动，重点发展产品、工程与服务三类业务。能源公司将聚焦清洁能源领域，着力打造光伏产品、能源“EPC+”工程、“数智化”电力运营及“一站式”碳中和服务等业务。成套公司则专注于污水处理、固废处置、土壤修复等生态工程领域，为全球客户提供“策投

	建营”一体化服务及全产业链集成解决方案。上述公司在国内外客户资源方面存在大量重叠与二次开发机会，整合后将通过垂直整合提升产业链整体竞争力，推动苏美达在清洁能源、生态环保、能源化工等领域实现补链强链与稳健发展。 在考核与激励方面，公司已根据业务、科研、制造等不同职能特点，建立了差异化考核体系，业务部门重点考核“利润+新签+回款”，强化一线激励；科研部门重点考核“业务支持+科研成果”，推动技术创新服务市场；制造部门重点考核“质量+交期+成本”，提升生产效率；职能部门重点考核“赋能价值”，强化后台支撑。在此基础上，公司全面强化考核结果的刚性应用，以绩效论收益。 中国空分本身已为员工持股企业，在职员工合计持有公司14%股权。未来，公司将进一步完善其股权结构，推动股权有序流动，使其成为绑定核心人才的重要工具。 关于上市公司层面的股权激励，蓝科高新已于去年实现扭亏为盈，客观上具备实施股权激励的基础条件。下一步，公司将结合国资监管与证券监管政策要求，以及自身发展实际，科学设定考核指标，积极探索更多激励工具的应用。总体目标是通过科学的激励机制，激活并入资产，激发核心人才活力，最终为全体股东创造更大价值。 2. 蓝科高新油储设备当前的订单情况如何？油储设备行业景气度与油价之间存在怎样的关系？ 答复： 能源储运是公司重点打造的战略业务板块。蓝科高新作为球形储罐国家标准的主要起草单位，具备国内领先的能源储运设施设计及工程总承包整体解决方案能力。 公司已形成覆盖常压储罐、中高压储气罐、低温绝热储罐等多类型产品矩阵，并在特种场景与极端工况方面建立了成熟的技术体系。公司储运技术实现从-254℃液氢、-183℃液氧等深冷介质，到常温、中温、高温乃至600℃以上超高温工况的全温区覆盖，广泛应用于能源储备、长时储能等终端场景，可为不同行业的极端工况需求提供定制化储运解决方案。 通常而言，油储设备行业需求与油价并非简单的线性正相关，而更类似于“逆周期”或“对冲”调节工具。当油价处于低位时，国家和商业主体出于成本考量，往往会增加战略与商业储备的收储意愿，从而带动储罐等基础设施建设需求；当油价处于高位或剧烈波动时，为保障能源供应安全、平抑市场风险，同样会催生储备设施的建设或扩容需求。 因此，油储设备行业的景气度更多受国家能源安全战略、石油储备规划等宏观政策驱动，需求具有较强的刚性。此外，公司近年来正加速向新能源储运设备转型，以降低对传统油气周期的依赖。 3. 集团对蓝科高新的战略定位有哪些调整？蓝科高新的海外战略计划如何实施？目标是什么？ 答复：
--	--

	在“十五五”规划中，公司对蓝科高新的战略定位十分明确，即“聚焦主业，做强做精”。 一是坚守技术本源，充分发挥在石油石化装备领域的技术积淀与研发优势，力争成为细分领域的“专精特新”企业。 二是提升发展质量，注重盈利能力与核心竞争力提升，实现高质量、可持续发展。 三是强化协同效应，积极融入国机集团与苏美达的产业链生态，与集团内部资源形成有效协同，共同开拓国内外市场。 在战略实施方面，公司将秉持“稳健审慎、风险可控”的原则，分步推进海外拓展。海外业务将主要采取“借船出海”与“自主开拓”相结合的模式：一方面，紧密跟随中资大型油企的海外项目，提供配套设备与技术服务；另一方面，依托控股股东苏美达强大的国际贸易网络与渠道优势，探索在“一带一路”沿线国家和地区的市场机会。 短期目标是实现海外项目新突破，积累国际项目执行经验；中长期目标是打造具有国际竞争力的产品与服务品牌，使海外业务成为公司业绩增长的重要支撑。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 21 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。