证券代码：300084 证券简称：海默科技

**海默科技（集团）股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：20190705

|  |  |
| --- | --- |
| 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** （深圳证券交易所在公司举办“践行中国梦·走进上市公司”投资者开放日活动） |
| 调研单位名称及人员姓名 | 1、通过国信证券、华龙证券报名的近25名投资者；  2、全景网、证券时报、中国证券报和上海证券报记者等8人；  3、兰州理工大学师生15人；  4、国信证券甘肃分公司、华龙证券、中信证券甘肃分公司、联讯证券兰州营业部、世纪证券兰州营业部相关业务负责人及工作人员15人。  5、深圳证券交易所投教中心领导。 |
| 时 间 | 2019年7月5日上午 |
| 地 点 | 公司总部：兰州市城关区张苏滩593号 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长兼首席执行官：窦剑文  副总裁、财务总监兼董事会秘书：和晓登  公司子公司海默能源科技总经理：贺公安  公司证券事务代表：武锐锐 |
| 投资者关系活动  主要内容介绍 | 本次投资者关系活动主要内容如下：  **一、介绍公司基本情况**  董事长兼首席执行官窦剑文先生致辞并介绍公司发展历程、业务构成及未来发展规划，并观看公司宣传片。  **二、深圳证券交易所投教中心刘俊余先生讲解投资者教育工作相关内容**  **三、参观公司**  参加活动全体人员在公司相关业务负责人的引领下参观了公司多相流量计生产车间、产品及实验室、办公区。  **四、投资者及媒体提问环节**  **问题1：**2018年年报中提到行业数字化转型因素对业绩的提升，请问公司的产品和技术对提升业绩有什么样的影响？  **答：**从长期来看，数字化转型对业绩会有很大的帮助，从短期看，不一定能马上体现出来，这需要一定的过程。数字化转型有两个方面，一方面是油田数字化新产品加智能油井新产品， 8月初，我们会举办大型的新产品发布会，新产品的推广在未来的发展过程中对业绩会有极大的帮助，但需要推广时间，希望广大投资者能理解；另一方面涉及企业内部的数字化转型，主要是致力于提高公司的生产、管理的效率，降低生产成本，改善盈利能力会有一定帮助，我们采用分层迭代的策略，在公司内部进行试点，第一个板块是油服板块。我亲自领导了一个数字化团队，我戏称自己为海默的首席数字化执行官，带领团队了解客户需求去分析，在过程中找到“痛点”和被挖掘价值的空间，我们用数字化的思维、数字化的方法、数字化的技术来解决这个问题。实现数字化从0到1的过程。然后从一个点上扩展到整个业务链上，实现公司的数字化转型 。我们在长庆油田、华北油田拥有几十台野外作业的测井车，把设备运行数据传到云端，从云端及时发现问题，及时采取优化措施。在生产板块，思坦仪器生产外包，存在很多问题，我们在解决问题的过程中看到了数字化机会，远程协同管理系统，云端，在线订单管理，质量控制和检验也通过数字化。我公司管理半径大，长期以来是很头疼的问题，但是现在我看到了数字化转型的机会，数字化技术可以解决管理半径过大的问题。通过数据判断问题比人工判断得更加准确更加全面。数据化很大的特点是机器智能补充了人的短板，作为传统行业高科技制造实施的数字化转型公司有巨大的发展空间，我们希望通过数字化转型能够为中小企业上市公司树立样板，从长远看，它能改善公司的业绩，提高公司的长远竞争力。  **问题2：**油价波动是不是对公司有影响？  **答：**油价在合理的区间内变动，整个行业可以健康的发展，油价过高或过低都不利于行业的长远发展，希望在合理的范围内。  **问题3：**收购思坦仪器的过程中，是否存在财务风险，以及解决对策？  **答：**公司在收购思坦仪器的过程中采用杠杆收购的方式，包括自有资金和银行贷款，后续有还本付息的压力，在我们的2018年年报中也有所体现，思坦仪器的业务的季节性非常强，80%左右的业绩主要集中在四季度，年底的应收账款比较大，客户回款周期比较长，对回款资金有一定的影响。  **问题4：**我们知道2012年在美国开发页岩油气主要是为了做技术性探索，目标是达成了，但我们从这块业务的资产收益来看，对公司收入和利润贡献占比较少，对这块资产后续怎么运作？美国的页岩油气技术在国际上比较先进，技术难度比较高，通过这个技术探索在国内有什么样的思路？  **答：**页岩油气的投资主要的目的是学习了解掌握先进的技术、积累作业经验、培养开发团队，这是一个战略目的；另外一个目的是通过投资得到财务方面的回报，这几年由于国际油价徘徊到低位，甚至跌到40美金以下，对页岩油气的投资回报来说有很大的影响，毕竟页岩油气的投入成本相对中东常规油气来说它是相对比较高的，它并不是一个低成本的资源，但他是一个潜力巨大的资源。我们曾经以为石油在几十年后将会枯竭，随着页岩油气的发展产生了一种理论说石油产业并不是夕阳产业而是朝阳产业，人类将会不断发现新的资源去代替这些资源，所以说页岩油气的勘探开发还是有非常大的空间，非常好的前景，但是目前来看他的开发成本还是比较高的，由于投资回报主要受油价影响，所以报表上收入比较少，利润比较低，原因是油价低价时少开发、尽量不动。对未来的安排有两种盈利模式，一种是不断打井，通过销售油气来增加收入，另一种是通过油田区块的转让实现收益。我们将会在未来两年在油价适当的时候考虑转让。  我国的页岩油气开发难度要比国外高，我们在四川等地都是深层页岩油气，目前公司参与中石油、中海油、中石化页岩油气项目，主要是提供部分设备和技术服务，一旦国家开放政策，让民营企业参与其中，将会给公司带来巨大的机会。  **问题5：**海默近三年的研发费用投入都比较高，想问一下2018年海默研发投入的特点有哪些？  **答：**从16年到18年这三年我们的研发投入在逐年稳步上升，从战略上讲，我们要走技术创新发展之路，海默科技本身是一个技术基因公司，注重原创技术、注重核心技术，过去几年我们在研发方面取得了一系列成果，举几个例子， 第一，我们承担了国家重大专项“水下多相流量计”、“水下湿气流量计”。第二，我们兰州城临有特种车辆的牌照，已研发出新型一体化、智能化测井车，把传统的测井车和吊车组合起来，采用数字化手段，使得投资大大降低，一推到油田，非常受欢迎。第三，我们成为微软亚洲研究院的创新会的会员，他们开发了大量的人工智能技术，需要跟产业结合，需要落地、需要AI+，我们是一个深耕于传统行业的企业，我们在行业中积累了大量领域知识，我们特别了解用户的痛点需求，但我们缺乏通用的人工智能技术，需要+AI，我们一拍即合，通过数字背后体现的是公司战略的改变。我们认为在未来企业的真正的核心竞争力就是技术创新能力。  **问题6：**数字巡井工这个新产品是否是海默、清河和思坦这些产品的组合，对今后的经营模式是否有转变？  **答：**数字巡井工不仅仅是这些产品的组合，它不单纯是海默和思坦一些产品的组合，它不仅是这么一个概念，它的硬件就是一个盒子，一个具有数据采集、计算和通讯功能的盒子，我们把它叫做潘多拉盒子。这个盒子安装在油田的井口，能够对油井从井下到井口，到井厂所有的仪表传感器和设备信号进行数据采集。首先是完成数据采集的功能，把所有油井市场过程中能够产生的数据都能够采集。第二是进行边缘计算，实时决策的能力。第三是经过计算转换以后能够描述这口油井，以及把运行过程中生产状态，运行状态的这些数据和信息发送到云端，这就完成了数据在线化的过程，这些数据上云才能够聚集起来，成为一个大数据，才能够对使用大数据的技术和方法，用人工智能的算法把它变成有价值的信息或者决策。这是数据的价值化过程，所以我们说的数字化转型有两步，第一、过程信息，数据上线，在线化，第二、数据的价值化。参与到生产管理和决策过程中去，我们这套系统帮助油田、用户完成一口油井的生产过程，数据在线化和价值化的过程，可以代替人的工作。对于大的石油公司使用DCS系统，他们也有采集数据的装备、有油田的通讯网络，但是我们对这个也是一个颠覆，因为之前油田使用的是专用的通讯网络，需要花很多钱建自己的数据中心，而云计算使用的是4G、5G这种公用的网络。对大的石油公司，未来工业化系统的建设也会大大的提高效率，降低成本。  第二个问题，它不仅仅是业务流程的生产数据上线，上云，人工智能技术，机器智能参与到生产过程中来，最大的意义是商业模式的转变，给我们带来的好处是我们将会积累越来越多的数据，数据积累到一定程度后，不仅能提供数据服务，还可以提供增值服务，油田工业现场所有的设备可以预测出问题，进行预测性的维护，以及备件的采购和提供。数字化转型不仅仅是过程数据的上线，上云，以及数据参与决策，这只是一方面，更多的方面，他带来企业的经营模式和商业模式的转型和进化。所以说数字化转型是一场革命。只有顺应未来和看见未来的智者才会成为赢家。  **问题7：**中美贸易摩擦对公司有何影响，公司将采取怎样的应对方法？  **答：**中美贸易摩擦对我们有一定的影响，两个方面，第一个方面是公司子公司清河机械每年出口美国一亿元左右设备。公司压裂泵液力端产品主要卖给美国市场，尤其是我们的第一大客户哈里伯顿，由于去年中美贸易摩擦导致关税增加，对订单和业务量没有太大影响，但对盈利能力产生影响，以前的关税是零，现在是25%。我们也在考虑措施，包括向东南亚进行生产供应链转移，或者加大对美国本土的采购。但是我们坚信这是一个和则双赢、斗则双输的世界，我们相信中美将会达成双方都接受的协定。对产品出口产品盈利能力，采取管理措施来消化，总体来说，我希望达到合作双赢的目的。  **问题8：**2018年公司营收增长了约37%，具体体现在哪些领域，有无高增长的持续性，相比同行业海默科技有哪些优缺点。  **答：**一方面是多相流量计市场走过了市场低迷期，2018年增长了70%以上，今后的增长会更快，另外一方面，2017年收购了思坦仪器，2018年采取了合并报表的模式，思坦仪器的原有业务在保持持续稳定的发展以外，还在开发新的业务，比如说，在原有领域只有生产测井这块，从2018年开始开发了勘探开发测井，裸眼井的勘探开发业务，国家加大石油天然气的勘探开发力度，裸眼井的勘探开发业务也会有一个长足发展。清河机械一直保持着平稳发展，生产压裂装备的主要部件也会乘着东风持续发展。优势是我们的核心创新技术，劣势是我们是一个传统行业，这个待开发的传统行业，也给我们带来了一些机会。  本次已按要求签署了《调研承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年7月5日 |