

证券代码：002353

证券简称：杰瑞股份

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210223

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p style="text-align: center;">2021年2月22日</p> <p>长江证券：魏凯、臧雄；富国基金：郭舒洁；南方基金：吴超、陈润方；嘉实基金：张丹华；摩根士丹利华鑫：曹群海；国海富兰克林基金：朱旭光；诺安基金：曾广坤、黄友文；华夏未来：杨俊、丁鑫；国寿养老：李毅；善渊投资：李茹燕；宁波银行：王烨、邱涤凡；平安基金：刘杰、张荫先；名禹资产：王友红；天弘基金：祁世超；永安期货资管：郑金鹏；前海太行：张家义、徐平龙；仁桥资产：张鸿运；国融证券：宋琦；源乘投资：马丽娜；百创资本：吴思伟；广发资管：真怡、于洋；国投瑞银：桑俊；睿郡兴聚：毕慕超；银河自营：刘兰程；幻方量化：柴伟；广发基金：王琪；凯石基金：朱亮；九泰基金：黄皓；兴银基金：劳开骏；世诚投资：夏骏、沙小川；兴银基金：翁公羽；弘尚资产：王飞；鹏华基金：杨发鑫；华泰柏瑞：盛豪；塔基投资：魏燕华；中银理财：王晗；海通自营：王文宝；中意资产：臧怡；友邦：王靖瑄；国都证券：王义；华融证券：杜汉颐；国海资管：施卫、高哲恒；德邦资管：孔祥国；太平资产：秦媛媛；厚方投资：姜灵；中信保诚基金：蒋晓宁、王颖；誉辉资本：张骥；国信证券：王宝莹；泰信基金：徐慕浩；中信建投资管：刘泊宁；睿扬投资：屈霞、李佳俊、林发容；浦发银行：陈金盛、李署；国寿资管：赵文龙、于理；宝盈基金：陈金伟；长盛基金：李煜；长江自营：童松；青骊投资：匡人雷；丰岭资本：罗鹏巍；山石基金：王凡；巴沃资产：张春；成泉资本：张沛；顺时国际：朱碧琦；工银瑞信：李剑峰；玖鹏资产：窦金虎；盈丰资产：范世军；三峡资本：张昊；广汇缘：曹海珍；玄卜投资：雷刚；必升投资：欧阳俊明、汤文文；辰阳投资：高荣基；建信信托：周孟夏；人保基金：孙浩然；相聚资本：白昊龙；兴银理财：卮莉、毛蒙；国泰元鑫资产：王懿超；金友创智资产：裴乐蒙；首创证券：吕琼、马思远；上海自营：陆傅懿；从容投资：陈春艳；泓澄投资：刘照琛；兴业基金：莫华寅；敦和资产：葛毅帆；晨燕资产：滕兆杰；招商自营：刘怡君；粤开证券：方科；中天证券：梁鹏；观富资产：谢吉；亘曦资产：徐冰玉；固禾资产：纪晓玲；鹏扬基金：马慧芹；中加基金：李坤元；百济：金榜；鼎萨投资：张王品；创金合信：李晗；金鹰基金：杜昊；天安人寿：刘瑜；国新投资：王辰意；易鑫安：彭飞；英大保险资管：冯庆；华泰资产：杨林夕；融通基金：刘斌斌；西部利得基金：吴海健；中银基金：黄珺；广发银行：汤权银；万家基金：徐进；保银投资：Xu Lei(徐垒)。</p> <p style="text-align: center;">2021年2月23日</p> <p>中银国际：杨绍辉；前海联合：张磊；华富基金：邓翔；上海世诚投资：夏骏；交银施罗德基金：郭若；仁桥资产：李晓青、夏俊杰；国寿资产：朱战宇；兴全基金：余喜洋；天弘基金：杨大志；民生加银基金：肖扬；银华基金：孙勇；招商基金：杨熙；未来资产：史纯；深圳望正资产：张金贵；中银资管：张岩松；东海基金：胡德军；中海基金：邱红丽；南方基金：章晖；兴业证券：朱译；国泰基金：李海；</p>

	路博迈投资：陈晓翔；富国基金：吴栋栋；Green Court Capital：钟强。
时间	2021年2月22日 16:00-17:30；2021年2月23日 15:00-16:10
地点	线上电话会议
上市公司 接待人员姓名	张志刚
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司近期经营情况介绍</p> <p>目前公司基本面没有发生变化，生产经营都正常推进。1月份总体订单同比略增，其中钻完井设备订单略有下滑，配件订单同比增长。</p> <p>2020年年初以来，受疫情影响，国际油价暴跌，WTI甚至出现负油价，对油气行业影响较大。公司积极应对不利局面，在严格落实防疫要求的原则下，销售人员克服困难到达国内外重点销售区域积极获取订单；此外，公司组织生产保供应保交付，在行业不景气的情况下，公司以优质产品及服务赢得客户信赖，维持产品价格相对稳定。截至2020年三季度公司营业收入同比增长27.91%，归属于上市公司股东的净利润同比增长23.18%。海外拓展方面，公司具有技术领先优势的大功率涡轮压裂设备及电驱压裂设备主要用于非常规油气（页岩油及页岩气）资源开发，其中成套涡轮压裂设备已于2020年12月按期交付美国客户并验收成功，目前公司也正在积极与客户沟通争取新的订单。电驱压裂设备受到油价暴跌影响尚未有海外订单，但随着国际油价持续走高，北美页岩油气勘探开发逐渐走出低谷开始活跃，具有竞争力的电驱压裂设备也迎来了市场机会。但是，油价上升传导至油服公司、设备公司会存在滞后期。</p> <p>二、互动交流摘要</p> <p>1、公司涡轮和电驱压裂设备的技术领先情况？</p> <p>答：2013年，公司在行业内率先研发成功大功率车载涡轮压裂设备，其中核心部件5000马力压裂柱塞泵为当时全球功率最大的压裂柱塞泵，也确立了公司在行业内技术领先优势。2019年公司研发制造的全球首个半挂车大功率涡轮压裂设备开始在美国试用，2020年在美国成功交付了首套涡轮压裂机组，从此开启了北美压裂装备的新时代。另外，公司研发成功的7000马力压裂柱塞泵已经成功应用于电驱压裂设备，已经形成了5000型、7000型以及双机双泵10000型多系列电驱压裂设备，其中7000型以及10000型的电驱压裂设备全球领先。</p> <p>2、在北美，公司的大功率涡轮及电驱压裂设备与美国本土电驱压裂设备比较有何优</p>

	<p>势？</p> <p>答：压裂设备的核心部件之一为压裂柱塞泵，公司在全球率先研发出 5000 马力及 7000 马力压裂柱塞泵并成功应用于涡轮压裂设备及电驱压裂设备，与美国本土电驱压裂设备比较具有技术领先优势及成本优势。</p> <p>3、钢铁价格上涨对公司设备毛利率是否产生影响？</p> <p>答：公司生产的整机设备主要为压裂设备、固井设备、连续油管设备等。整机设备成本构成中钢材等原材料成本占比较小；同时公司积极采取措施降本增效，钢铁价格波动对设备毛利率影响较小。</p> <p>4、压裂设备交付周期通常为多长时间？</p> <p>答：目前公司能够生产传统柴油驱动压裂设备、大功率涡轮压裂设备以及大功率电驱压裂设备。其中，前两种压裂设备部分零部件需从国外采购，压裂设备交付周期通常为 6-8 个月；电驱压裂设备交付周期通常为 4-6 个月。</p> <p>5、北美市场前景展望？对公司业绩有何影响？</p> <p>答：截至 2020 年 3 季度，公司来自北美的订单及收入占比较低。北美存量压裂设备中以传统柴油驱动压裂设备为主，涡轮压裂设备以及电驱压裂设备占比较低。与传统压裂设备相比，涡轮压裂设备以及电驱压裂设备购置成本及运营维护成本较低，且节能减排环保，具有竞争优势。随着国际油价持续上涨，行业景气度有所回升，涡轮压裂设备以及电驱压裂设备也迎来了市场机会。公司北美销售团队努力拼搏，积极寻找市场机会，拓宽销售渠道，希望能尽早打开市场，取得业绩。但是我们也看到，国际油价尚不稳定，北美油公司、油服公司资本开支尚未恢复到疫情前的水平，请投资者密切关注市场变化，注意投资风险。</p> <p>注：电话交流过程中，公司交流人员与投资者进行了充分的交流和沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2021 年 2 月 23 日