

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：20210414

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 14 日 15:00-17:00
地点	全景·路演天下
上市公司接待人员姓名	公司董事长王坤晓先生 董事、副总裁、董事会秘书张志刚先生 独立董事王欣兰女士 财务总监李雪峰先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>互动交流摘要</b></p> <p>1、请问 2020 年报“主要境外资产情况”当中的“收益状况”，报告期内取得的 2508.71 万元的油气开发收入，这个“2508.71 万元”是营收还是净利润？我统计了 2015 年以来的该项数据，如果这里的数值是净利润，年化收益大概是 10-18%之间，如果只是营收，那收益会不会也太低了？</p> <p>答：您好！2508.71 万元是营收。2020 年受疫情影响以及油价的大幅下跌，公司主动对在加拿大的油气田产油业务进行减损目的的业务控制，因此年度内该类收入较低，随着油价的上升，油田开发收入将逐渐增长。谢谢！</p> <p>2、公司过去四年订单量每年都有大幅递增，与油价似乎没有明显的对应关系，请问：（1）公司订单增长的主要驱动因素是什么？这种驱动因素在 2021 年会有哪些变化？摩根斯坦利预计 2021 夏天布油价格徘徊在 65-70 美元，这种情况是否有利于公司获取更多的订单？（2）公司 2020 年的订单量为 97.48 亿元，请按订单产品的类别大概拆分一下，以及国内订单额和国外订单额的占比。</p> <p>答：您好！公司订单增长的主要驱动因素，一是国家保障能源安全，大力开发非常规油气资源，对公司设备和服务需求较多，二是海外俄罗斯、中东等公司设备销售和服务的主要区域形成较好的品牌优势，有利于获取海外订单。这些驱动因素在 2021 年变化不大。若国际油价维持在合理价格区间，会促使油公司和服务公司增加资本开支，有利于公司获取更多订单。2020 年获取的订单来自国内的订单较多，约占 80%。谢谢！</p> <p>3、请问贵公司 2021 年业务是以保证国内为先还是大力发展国外的业务？</p> <p>答：您好！2021 年公司将坚定战略，推进各板块在国内和海外的协同发展，谢谢。</p> <p>4、公司的合同负债项目会计指标是不是以前的预收款会计指标，以及现在的合同负债主要负债的对象是国内还是国外？</p>

答：您好！是的，公司的合同负债报表项目是以前的预收账款报表项目，现在的合同负债主要负债对象有国内的也有国外的客户。谢谢！

**5、请问下公司的一年期短期应收款，只有 80%以上的能正常回收，回收效率比较低，这方面公司如何应对？**

答：您好！公司对于少量不能在正常回款期内回款的应收账款，采用针对性的逾期应收账款管理，密切关注客户的设备应用情况，判断其款项未能支付是受短期因素影响还是长期因素影响，从而匹配相应的管控措施。目前看，还未有重要的应收账款实质损失。谢谢！

**6、请问 2020 年和 2021 年，公司分别从三桶油中标多少压裂车以及合同？**

答：您好！2020 年公司在三桶油的订单主要从中石油中标了压裂设备订单，全年共中标 52 台压裂设备；展望 2021 年，中海油和中石化资本开支较上年增加，中石油资本开支较去年略有降低，三桶油都将继续加强油气资源勘探开发，谢谢。

**7、一季度北美业务有斩获么？**

答：您好。公司目前海外业务主要来自俄罗斯及中东区域，来自美国的收入占比不高。公司大功率涡轮压裂设备及电驱压裂设备适用于北美页岩油气开发，2020 年公司首套大功率涡轮压裂设备按期交付北美客户并成功验收，目前北美销售团队正在积极向客户推介涡轮压裂设备及电驱压裂设备，但是由于疫情及国际油价影响，北美市场对压裂等设备的需求还在恢复中，何时能取得新的订单尚不确定，谢谢。

**8、公司 2021 年一季报怎么样？**

答：您好！请关注 4 月 28 日公司一季报公告数据，谢谢！

**9、公司应收和存货都很大，现金流较差，您预期今年能有所改善么？**

答：您好！今年公司在应收和存货上都加强了管理，今年的现金流预计能有所改善。谢谢！

**10、请教 3 个问题：（1）北美市场最新进展？（2）今年年报公司提到公司准备发展氢能产业，请问公司发展氢能的路径是外部并购还是内部研发，产品定位是氢能的哪个方向？（3）请问 2020 年公司压裂订单中，用于页岩油与页岩气的占比是多少？**

答：您好。（1）2020 年公司首套大功率涡轮压裂设备按期交付北美客户并成功验收，目前北美销售团队正在积极向客户推介涡轮压裂设备及电驱压裂设备，但是由于疫情及国际油价影响，北美市场对压裂等设备的需求还在恢复中，何时能取得新的订单尚不确定。（2）关于氢能方面，目前公司业务仍然以油气产业为主，氢能方面仅为探索布局。（3）公司压裂设备既可用于页岩气开发，也可用于页岩油开发，取决于客户对设备的应用，严格来说无法区分页岩油与页岩气的占比，谢谢。

**11、请问德石股份财务数据更新完成了吗？何时再启动上市工作？大概何时能够成功上市？公司至今没发布 2021 年一季度业绩预报，是不是一季度公司经营情况下降了？**

答：您好！子公司德州石股份分拆上市工作正常推进，目前正在进行第二轮反馈意见。关于业绩预告，根据相关规定，在预计公司报告期的经营业绩和财务状况出现以下情形之一的，应当及时进行预告：（一）净利润为负值；（二）实现扭亏为盈；（三）

实现盈利，且净利润与上年同期相比上升或者下降 50%以上；（四）期末净资产为负值；（五）年度营业收入低于 1000 万元人民币。具体数据请关注公司一季报。谢谢！

**12、去年公司汇兑损失较大，如果今年人民币汇率维持在 6.5 以上，公司还会有汇兑损失么？**

答：您好！人民币对美元汇率维持在 6.5 以上，则公司不会有较大汇兑损失。谢谢！

**13、公司在陆地有极强的业务能力，但是海洋油气未开采资源丰富，在海洋油气方面公司有没有业务规划？**

答：您好！公司钻完井设备方面的压裂设备、固井设备、连续油管设备等设备已应用于海上油田开发，公司会持续关注海上油田的业务发展机会，谢谢。

**14、请问下贵公司和外国企业进行油气合同装备交割时候，是不是还是现货现款为主的？而国内的三桶油应收款项按合同规定，以及年底收款主的？**

答：您好！公司与国外企业进行油气合同装备交割，现货交付与签订订单后再生产两种方式并行，公司会根据市场预期预投必要的通用型较强的核心部件，以缩短交货期增加市场竞争能力。国内三桶油应收账款按合同规定，收款相对集中在年底。谢谢！

**15、对于去年创下公司历史最佳业绩一年，感谢公司管理层付出巨大贡献。请问在大客户面前公司如何应对客户不断要求降价？公司进入环保设备领域是否意味着公司对非常规页岩油气发展出现效率瓶颈一种多元发展应对策略呢？**

答：您好！感谢对公司的肯定。在面对客户降价要求，公司一方面提高产品的技术竞争力争取降低降价幅度，一方面加强内部运营管理降本增效，双向结合减少客户降价要求对经营的影响。公司进入环保设备领域是公司多元化发展措施之一。谢谢！

**16、公司如何看待未来的油气勘探市场，在碳中和背景下是否是逐步下降的？公司在不断下降的市场中如何保持业绩的不断增长？**

答：您好！在新能源不断发展的情形下，油气勘探市场作为传统能源仍然会在较长时间内处于重要能源地位，公司在核心板块持续发展的同时，也在开展多元的业务开拓，部分已见成效、部分还在布局中，多元化产业发展保证公司在未来发展过程中保持持续增长。谢谢！

**17、能否介绍下公司在环保设备的发展情况？去年环保设备占总收入比重？公司环保设备的竞争优势？**

答：您好，环保业务是公司未来重点布局产业之一，环保公司主营业务包括污水处理、土壤修复、污泥处理及环保装备制造四大板块，涵盖含油废弃物治理、土壤修复、水处理、农村环境整治等。环保公司拥有全套设备的制造能力，装备制造环节与研发紧密对接，有效整合最新技术，最大化实现技术成果的转化及应用；同时环保装备采用模块化设计，便于运输、安装、拆卸，制造周期及项目运行周期更短。谢谢！

**18、随着上游原材料价格上涨，会给公司的生产成本带来何种影响？如何应对？是否对下游客户有一定的产品定价权？**

答：您好，原材料上涨对公司成本会产生一定影响，公司采购的部件主要有底盘车、发动机、电机、变速箱、钢材、支撑剂等。公司与关键部件的供应商保持了良好的合

作，建立战略合作伙伴关系。公司会密切关注原材料价格波动，合理规划产能，根据生产计划安排采购。谢谢！

**19、国家十四规划着重碳中和，油气开采相对污染比较严重的分支行业，公司在这方面有没有规划？**

答：您好！如年报中公司所披露的经营计划，公司积极响应国家关于碳中和的目标政策，优化产业布局，在装备制造领域提升新能源装备制造比重，大力推动油气装备由传统燃油驱动装备向电能驱动、天然气燃料驱动等新能源装备的转变，在油田技术服务领域将现有业务向技术含量高的轻资产业务转型，大力开拓地质油藏工程一体化服务技术、压驱注水技术服务以及油田运维服务等，油气工程设备及服务领域向天然气为主的清洁能源与碳中和方向进行战略布局，加快新能源领域技术储备及应用，争取在氢能等新能源领域进行产业研究布局，在科技产品领域以静电喷雾消杀设备为基础，研发并向市场推出 2B+2C 的科技产品。通过优化产业布局和产品转型升级，增强公司抵御油气行业市场风险的能力，提升公司竞争力。谢谢！

**20、市场一直认为公司太过依赖国内三大油导致设备没有定价权，今年公司取得的油气设备订单价格是否比去年下降，未来如何保持公司毛利率？**

答：您好！公司对于国内三大油设备并非全无定价权，技术的领先性以及过硬的产品质量，是公司油气设备的核心竞争力，与同行业相比有较明显的优势。公司会保持竞争优势以及加强内部经营管理，保持公司毛利率水平，谢谢！

**21、公司的涡轮和电驱压裂车对比传统压裂车能降低多少油气开采成本？**

答：您好！公司的涡轮和电驱压裂较传统压裂设备在能耗降低方面，在不同的作业环境下会有所不同，具体量化数据需要根据具体场景计算，无法明确回复意见，谢谢！

**22、国际油价波动性很大，公司如何应对来保持公司持续性增收呢？**

答：您好，公司设备和服务在国内主要应用于非常规油气资源开发，与页岩气相关的业务与油价波动没有直接关系，海外业务与油价的相关性较大，但是公司通过持续经营提升品牌知名度，通过开发技术领先的新产品增强产品竞争力，同时布局多产业发展，深耕环保等多条产品线，努力减少油价波动对业务的影响。谢谢！

**23、您好。请问：（1）公司一季度订单情况怎么样？（2）国外业务中中东俄罗斯业务恢复如何？（3）北美业务有无实质性进展？（4）一季度原材料涨价，公司成本端是否发生重大变化？公司合同中是否存在调价条款？**

答：您好！（1）一季度公司新增订单较去年略有下滑，但是随着国内油气资源勘探开发及国际油价持续走高，订单询价活动较去年有所活跃；（2）目前国际油价有利于中东俄罗斯区域市场的恢复；（3）北美业务，2020 年向美国客户按期交付了首套涡轮压裂设备并验收，目前正在向美国的一些客户推介涡轮压裂设备及电驱压裂设备，但截至目前尚未有新的订单；（4）一季度原材料涨价会产生一定影响，但是成本端未发生重大变化。谢谢！

**24、请问公司 2020 年设计了哪些新产品？2021 年公司将着重哪方面的研发？**

答：您好！2020 年，公司在装备制造方面推出了具有自主知识产权的全套涡轮压裂设备、7000 型电驱压裂设备、移动式 6MW 燃气轮机发电机组、NASA 液氮设备、系列深度

清洁车及静电喷雾消杀设备等一系列新产品；2021年，公司将重点聚焦油气装备数字化智能化方面研发工作，同时继续开发深度清洁设备、静电喷雾消杀设备新产品，谢谢！

**25、从水电费、招待费来看，贵司去年受疫情影响，工期应该是缩短的，但从存货、销售等来看，实际的工作量是增加的，但职工薪酬变化不大，请问是何原因？**

答：您好！因为疫情对企业发展的影响，国家出台了部分优惠政策给企业以支持，例如社保减免政策等，因此两年度职工薪酬变化不大。谢谢！

**26、请问公司今年还有类似去年一样的大量预采购零部件安排么？**

答：您好！公司会根据行业情况、订单情况等因素合理安排预投采购零部件，谢谢。

**27、对今后3年我国的页岩气、页岩油的整体产业情况可否展望一下；同时就公司和竞争对手在这个市场的竞争事态进行一下阐述，谢谢！**

答：您好！“十四五”期间，我国将继续大力开发页岩气资源，同时首次将页岩油开发列入发展计划，非常规油气资源开发已成为我国“稳油增气”的战略性资源。目前我国页岩气开发从西南区域向长江中下游延伸，页岩油开发形成了吉木萨尔、庆城、大港、大庆等页岩油开发区。页岩油气开发的快速发展给公司装备制造及技术服务带来了新的机遇。谢谢。

**28、公司压裂设备能取得国内订单的核心竞争力是什么？跟同行比是否具有明显的竞争优势？**

答：您好！技术的领先性以及过硬的产品质量，是公司压裂设备的核心竞争力，与同行业相比有较明显的优势。谢谢！

**29、想问下公司有一部分未解禁股票，在什么时候解禁，主要未解禁股票的性质是？**

答：您好，公司目前的限售股为高管锁定股。根据《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等规定，公司董事、监事和高级管理人员所持高管锁定股按照规定增加锁定和解锁。谢谢！

**30、公司未来的业绩增长是否主要在于压裂设备的销售增长？**

答：您好！公司的业绩增长不完全依赖于压裂设备的销售增长，谢谢！

**31、LNG最近市场很好，公司今年天然气工程相关业务是否有大幅度增长？**

答：您好！LNG的利好，会利于公司天然气工程相关业务的开展，增长幅度暂不确定不便量化回复意见，谢谢！

**32、截止目前，公司今年的新增订单情况如何？相比去年还在增长吗？**

答：您好！截至3月底，公司今年新增订单较去年略有下滑，但是随着国内油气资源勘探开发及国际油价持续走高，订单询价活动较去年有所活跃，公司全体员工将努力工作，积极获取订单。谢谢！

**33、杰瑞今年全年经营业绩目标方便透露吗？国内页岩油有相关订单了吗？**

答：您好，公司今年的经营计划请参考公司年度报告未来发展战略部分。公司已经为

页岩油开发提供了设备及服务。谢谢！

**34、压裂设备订单中目前只有中石油，请问原因是什么？中石化和中海油计划如何开拓？**

答：您好，压裂系列设备的国内客户包括中石油、中石化、中海油及其下属公司和民营客户，国企中中石油占比较高，中石化及中海油占比较小。谢谢！

**35、公司领导年薪不高，是不是需要靠员工持股额外增加收入？**

答：您好，公司依据董监高的岗位、职责、工作范围，参照市场对标，确定了岗位的薪酬水平。谢谢！

**36、公司最近在展会上推出了新能源环卫车，看起来挺不错的，最近有取得中标吗？环卫设备销售今年预计能贡献多少业绩？**

答：您好！感谢您的关注，环卫车有陆续在中标，今年预计贡献业绩暂不便量化回复意见，谢谢！

**37、您好，我国的海洋可燃冰等新型能源开采和集运，贵公司的设备和技术能够完成吗？**

答：您好，公司在持续跟踪关注可燃冰开采相关技术，目前尚未有相关业务。谢谢！

**38、国内石油开采基本上都是维持在 2 亿吨的这个水平，是否意味着未来如果不增加石油开采量的话，目前的存量设备就足够开采，公司的压裂设备无法持续销售呢？**

答：您好！2020 年国内原油产量为 1.95 亿吨，页岩油开发已经纳入十四五规划，在十四五期间我国仍然将会大力发展页岩油气等非常规油气资源，公司将不断推出技术领先、有竞争力的设备助力我国非常规油气资源开发。谢谢！

**39、有评论说，美国页岩油气设备市场的更新换代有可能提供再造一个杰瑞的大好机会，孙董也在年终演讲中提出杰瑞 2.0 计划，明确提出杰瑞要做美国页岩油气设备市场前两名，您怎么看这个问题？**

答：您好！美国市场存在着传统设备更新换代的机会，公司电驱压裂设备及涡轮压裂设备具有技术领先优势，涡轮压裂设备已经打入美国，公司北美销售团队也在努力开拓市场，公司将秉承“永远向前、永不放弃、一切皆有可能”的企业精神提升美国市场的营收份额，谢谢！

**40、中石油下降资本开支对杰瑞经营业绩有多大影响？中石化和中海油主要业务有哪些？**

答：您好！根据相关报告，2021 年中石油资本开支计划同比仅有小幅下滑，仍然会加大非常规油气的开采。公司会不断推出技术领先、有竞争力的设备助力我国非常规油气资源开发。谢谢！

**41、公司未来的主要发展方向是什么？能否通过技术进步解决国内页岩油开采成本过高的问题？**

答：您好，公司未来发展方向请参考 2020 年年报中公司未来发展的展望的相关内容。页岩油开采成本构成有多种因素，就压裂方面而言，公司致力于研发更大功率、更智

	<p>能化、减少能源消耗的新能源压裂设备，助力降低国内页岩油开采成本，谢谢！</p> <p><b>42、非常规油气未来是碳中和过渡的机会，但是从很长的周期看，新能源肯定是趋势。贵公司在碳捕捉，新能源或者其他业务方面是否有技术储备和提前布局，打造百年企业？</b></p> <p>答：您好，公司在 BOG 提取氢气工艺技术等方面有相关技术储备，也在研究探索布局氢能等新能源领域，但是目前公司业务仍然以油气产业为主，新能源产业方面仅为探索布局，营业收入占比极低，对公司利润贡献极小。谢谢！</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无。
<b>日期</b>	2021 年 4 月 14 日