

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：20230421

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 <u>（电话会议）</u>
活动参与人员	COMMANDO CAPITAL; Daiwa; Eastspring; GF SECURITIES; Point72 Hong Kong Limited; TX Capital (HK) Limited; Vontobel Asset Management Asia Pacific Ltd.; 安信证券资产管理有限公司; 北京宏道投资管理有限公司; 北京市星石投资管理有限公司; 碧云资本管理有限公司; 才华资本管理有限公司; 大成基金管理有限公司; 大和资本市场香港有限公司; 大家资产管理有限责任公司; 淡水泉(北京)投资管理有限公司; 德邦证券资产管理有限公司; 东方证券股份有限公司; 东吴证券股份有限公司; 福建豪山资产管理有限公司; 富国基金管理有限公司; 光大永明资产管理股份有限公司; 光大证券股份有限公司; 广发证券股份有限公司; 广发证券资产管理(广东)有限公司; 广银理财有限责任公司; 广州市航长投资管理有限公司; 广州思诺铂投资管理中心(有限合伙); 国联安基金管理有限公司; 国联人寿保险股份有限公司; 国泰君安证券股份有限公司; 国元证券股份有限公司; 国泰君安国际控股有限公司; 海南玄真私募基金管理合伙企业(有限合伙); 海通证券股份有限公司; 杭州致道投资有限公司; 禾永投资管理(北京)有限公司; 弘则弥道(上海)投资咨询有限公司; 花旗環球金融亞洲有限公司; 华安证券股份有限公司; 华泰证券股份有限公司; 华西证券股份有限公司; 汇丰前海证券有限责任公司; 惠升基金资产管理有限责任公司; 江苏艾洛图资产管理有限公司; 江苏瑞华投资控股集团集团有限公司; 江源资本管理有限公司; 金股证券投资咨询广东有限公司; 景林资产管理香港有限公司; 九泰基金管理有限公司; 摩根士丹利亚洲有限公司; 南方基金管理股份有限公司; 南京证券股份有限公司; 瑞泉基金管理有限公司; 瑞银证券有限责任公司; 山西证券股份有限公司; 上海冰河资产管理有限公司; 上海汽车集团金控管理有限公司; 上海谦心投资管理有限公司; 上海睿郡资产管理有限公司; 上海润桂投资管理有限公司; 上海润时私募基金管理有限公司; 上海申银万国证券研究所有限公司; 上海世诚投资管理有限公司; 上海甬兴证券资产管理有限公司; 上海域秀资产管理有限公司; 上海煜德投资管理中心(有限合伙); 上汽顾臻(上海)资产管理有限公司; 上投摩根基金管理有限公司; 深圳固禾私募证券基金管理有限公司; 深圳市国晖投资有限公司; 深圳市康曼德资本管理有限公司; 深圳市前海唐融资本投资管理有限公司; 深圳市尚诚资产管理有限责任公司; 深圳云能基金管理有限公司; 生命保险资产管理有限公司; 太平洋证券股份有限公司; 太平养老保险股份有限公司; 泰信基金管理有限公司; 兴业证券股份有限公司; 兴银基金资产管理有限责任公司; 兴证全球基金管理有限公司; 寻常(上海)投资管理有限公司; 壹拾资产管理有限公司; 源峰基金管理有限公司; 长江证券股份有限公司; 招銀理財; 昭華資本有限公司; 浙江君弘资产管理有限公司; 浙江韶夏投资管理有限公司; 浙江浙商证券资产管理有限公司; 浙商基金管理有限公司; 中国国际金融股份有限公司; 中国银河证券股份有限公司; 中信建投证券股份有限公司; 中信证券股份有

	<p>限公司；中英人寿保险有限公司。</p> <p>杰瑞股份参与人员：董事长李慧涛先生 总裁李志勇先生 董事张志刚先生 财务总监崔玲玲女士 董事会秘书曲宁女士</p>
时间	2023年4月21日 15:00-16:20
地点、形式	线上电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、互动交流摘要</p> <p>1. 请介绍下公司国内市场情况。</p> <p>答：2023年是我国“十四五”计划的第三年，在国家能源安全战略的驱动下，我国将大力提升油气勘探开发力度，推动油气增储上产，不断提升油气资源供应的质量和安全保障能力。根据“七年行动计划”，国内增储上产的力度会持续加大，2022年，我国油气产量再创新高。根据国家能源局出台的相关政策，包括《“十四五”现代能源体系规划》及《2023年能源工作指导意见》等，国家会继续推动油气增产增供、扩大非常规油气资源勘探开发力度，包括页岩油、页岩气、煤层气等。这一系列政策，对国内油气相关业务需求，如高端装备制造、油气田技术服务等具有明显的促进作用。公司于去年底中标的中油技服2022年电驱压裂设备集中租赁项目A组全部60台设备，目前正在有序交付中，预期上半年可以完成交付。</p> <p>2. 2022年度，海外市场收入占比已经提升到35.58%，同比增长67.3%，请问公司海外市场未来战略规划，尤其是中东、北美等重要市场情况。</p> <p>答：杰瑞把海外市场开拓作为公司的重要战略方向，过去几年公司同事们克服各种困难，坚守一线，贴近客户，深入开拓市场，支撑了公司海外业务的拓展。未来，公司将继续推动海外市场战略。中东地区是公司业务品种最全的海外地区，公司在中东开展了高端装备销售、油气田技术服务、油气工程等业务，公司与沙特阿美、阿布扎比国家石油公司（ADNOC）、科威特国家石油公司（KOC）、伊拉克国家石油公司等战略客户建立了长期稳定的合作关系。在北美，公司以美国杰瑞为支点，实现了涡轮压裂设备、燃气轮机发电机组的销售，随着北美油气市场对环保要求日益提高，油服公司积极寻求成本、效率、环保、碳排等方面更优的技术方案，对清洁能源设备需求的增</p>

加，公司提供的涡轮压裂设备、电驱压裂设备及发电机组等可以满足这些需求，公司将积极抓住机遇，与客户对接，以争取更大的突破。

3. 油服业务未来发展战略，在国内市场及海外市场布局。

答：油气田技术服务板块是公司的主要业务板块之一，目前市场布局国内外占比基本持平。基于公司战略布局及油气市场需求，公司增加了在国内、海外油服市场的投入，继续提升公司国内外市场占有率。同时，公司也与海外重要战略客户建立了长期稳定的业务合作关系。

4. 2022年油气工程相关业务占比提升，这部分主要是哪些业务？

答：2022年油气工程业务增长得益于国内和海外业务的同时增长。在国内我们执行了多个液化工厂项目，海外在科威特、阿联酋等地均有项目在推进执行，报告期内在项目执行较多，收入同比增加，油气工程板块净利润首次超过亿元。

5. 公司负极材料项目现在进展情况如何？客户开拓情况如何？

答：天水项目工厂建设已基本完成，目前正处于带料调试阶段，预计四月底前完成调试。公司已于三月初进行石墨化点火试运行，目前已有产品产出，并获得了客户的高度认可。公司将发挥企业文化的核心竞争优势，打造富有朝气和竞争力的团队，并运用在高端装备制造领域积攒的经验，对负极材料工艺流程及设备进行升级优化改造，提质增效，形成公司可比较竞争优势。目前公司已与多家客户建立了战略合作关系，并取得了新的局部过程订单和成品订单。

6. 请问公司未来的产业战略规划？

答：公司将会继续推进双主业战略。油气产业方面，公司将深耕高端装备制造、油气田技术服务、油气工程等业务领域，加强对涡轮压裂设备、电驱压裂设备、燃气轮机发电机组、高压柱塞泵等产品的研发创新，同时加大油服方面的投入，保持行业地位。新产业方面，公司将做好新能源板块建设，使天水厂区尽早实现投产和达产；此外公司也会积极推动环保业务，包括油泥处置、土壤修复、水污染治理、锂电池回收

等。市场方面，公司坚定地将海外市场作为公司发展的重要战略选择，倾斜资源投入落地海外战略，打造国内外双市场。

7. 2022 年公司资产减值较高，公司在资产减值管控方面有哪些措施？

答：公司 2022 年度计提减值主要由于业务规模增加，应收账款规模相应增加及部分客户回款周期较长。对于海外业务，公司采取了有效的信控管理措施，在收款条件方面按照发货前付清货款的原则，同时配套信保措施，严格控制海外业务回款风险。对于国内市场，为了实现与客户共同发展，公司会根据客户评级给予一定的收款政策，同时通过增加担保和抵押的方式来管控风险，实现多方的合作共赢。从公司历史情况来看，真正产生坏账的情况非常少，整体风险可控。

8. 2022 年汇兑有 2.3 亿左右的收益贡献，这方面公司有哪些管理措施？

答：目前公司的外币资产大于外币负债，2022 年美元、卢布升值使得汇兑收益较高。公司通过适度地使用外汇衍生产品来缓冲汇率波动影响，但由于衍生产品也存在一定的风险，汇率波动风险并不能完全规避。公司通过适度调节敞口控制公司经营风险，并在日常经营中重点关注。汇兑影响是阶段性的，并不会对公司实际经营产生重大影响。

9. 公司去年收入增长，但设备销量有所下滑，请问这个是什么原因？

答：销量和收入增速的差异，是因为我们每年交付的产品类型存在差异，今年交付的设备数量虽然下降，但产品单体价值更高，因此会出现这种情况。

10. 请介绍下公司在美国市场本土化的情况。

答：我们成立了美国杰瑞子公司，在当地开展生产、研发、销售以及售后服务工作。随着美国环保政策的趋严，客户更有意愿选择清洁能源设备进行作业，基于这个判断，杰瑞提前布局涡轮压裂、电驱压裂市场，并在全球拥有技术领先优势。其中涡轮压裂设备方面，杰瑞是唯一一家能够提供涡轮压裂成套设备的企业；同时，杰瑞也是目前为止在全球投放电驱压裂设备数量最多的企业。目前公司已在美国实现涡轮压裂设备和燃气轮机发电机组的销售，未来力争取得更多突破；同时，公司正积极推动电

	<p>驱压裂设备订单在北美早日落地。未来公司将坚定在北美的发展战略，持续倾斜资源投入，打造高质量美国本地经营能力。</p> <p>11. 现在我国跟中东地区国家的关系越来越紧密，公司的中东业务本地化进展如何？</p> <p>答：目前公司在中东可以实现本地化运作，我们在中东的业务包括高端装备销售、油气田技术服务、油气工程等多个领域，都是通过当地的子公司开展业务。我们耕耘中东市场多年，外籍员工占比较高，对当地文化习惯比较了解，公司在客户中有着良好的口碑。中东市场对于供应商的入网标准很高，需要有足够的能力才能开展业务。对于入网的供应商，比如杰瑞，客户更有意愿与之建立长期合作关系。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>