

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：20240416

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____ <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	参加 2023 年度网上业绩说明会的投资者 公司及保荐机构参与人员： 董事长 李慧涛先生 独立董事 王欣兰女士 财务总监 崔玲玲女士 董事会秘书 曲宁女士 保荐代表人 刘雅昕先生
时间	2024 年 4 月 16 日 15:00-17:00
地点、形式	全景网“投资者关系互动平台”、网络远程
交流内容及具体问答记录	<b>互动交流摘要</b> <b>1. 您好，请问贵公司目前面临的主要市场竞争是什么？贵公司主要通过哪些途径扩展国外业务及海外市场？</b> 答：您好！2023 年度公司国内外业务均保持增长。公司持续加强国内、海外资源投入，加快构建战略发展格局，通过切实有效的举措，进一步提升市场竞争力。公司将聚焦“创新”与“突破”两个核心发展主题，通过产品研发创新、商业模式创新等方式，充分发挥高端装备制造与专业技术服务的独特竞争优势，优化客户结构和竞争环境，夯实国内领先地位，同时强力拓展海外市场，持续实现海外市场占比的提升，深入挖掘现有市场业务增长潜力，不断突破。谢谢！ <b>2. 公司一直强调海外战略，中东、俄语区、北美到底哪个是战略重点？还是说都是战略重点？</b> 答：您好！感谢您的关注，几个市场都是公司的战略市场，公司目前坚定推动大海外市场战略，也非常重视每一个海外市场的发展，谢谢！

3. 咱们公司被阿联酋的阿布达比投资局看中，是否跟阿联酋有实际业务往来？

答：您好！中东市场是公司海外重要市场，公司与阿布扎比国家石油公司、科威特国家石油公司等战略客户建立了长期稳定的合作关系。公司在阿联酋有设备及配件销售、油气技术服务、油气工程服务等业务。谢谢！

4. 科威特项目进展如何？是否在准备新的同类项目投标？

答：您好！KOC JPF-5 项目工程建设已完成，目前进入运营期，公司油气工程业务有新项目在正常开展。谢谢！

5. 向海外子公司增资 1.2 亿美元的考虑是什么？增资之后的效益体现在哪？风险点又是什么？

答：您好！近年来，公司坚定执行国际化战略，海外业务收入占比不断提升，截至 2023 年末，公司海外业务收入占比已经达到 46.85%，对公司在海外市场的产能建设、产品交付、售后服务能力等方面提出了更高的要求，公司海外业务本土化的需求日益紧迫。公司拟向中东公司增资 1.2 亿美元，用于在阿联酋迪拜新建生产及办公基地，以扩大海外产能，有利于更好地满足海外市场对于交付周期及售后服务的需求，进一步推进公司国际化战略，增强公司的国际市场竞争力和品牌影响力。本项目是公司从长远利益做出的审慎决策，会根据市场情况及公司战略安排分阶段投入。具体请您关注公司《关于向境外全资子公司增资的公告》，谢谢！

6. 公司你好，“4 月 3 日晚间，中海油服披露，公司突然收到中东地区客户暂停 4 座钻井平台作业的通知”另外“中银国际发表报告指出，中海油服于中东营运的 7 座自升式钻井平台，有其中 4 座被客户告知须暂停运行，主要由于沙地阿美最近放弃 2027 年的可持续产能目标，导致该地区须推迟海上石油项目开发。”请问公司是否关切到本则消息，此情况是否会对公司在中东地区地区的业务发展产生关联影响？

答：您好！感谢您对公司的关注，目前公司在中东业务并未受到影响，都在正常推进中，谢谢！

7. 目前公司海外业务量占比持续提升，已成为重要收入及利润重要组成部分及未来增

长点。但目前中美局势持续紧张，前有美方以对中国起重机影响美国安全为名对我国生产的起重等工程机械设备采取了禁入，后有美国生物法案对我国创新药研发企业再次禁入。过往年报中，公司把未来北美设备更新更替业务作为业务重要增长点，从技术原理来说，公司产品业务触及美国的政府反制的可能性有多大，公司对此有看法？是否提前采取了有效应对措施？

答：您好！北美市场在研、产、供、销、服全产业链职能布局初具规模，本地化团队建设健康发展。报告期内公司成功实现第二套燃气轮机发电机组的销售，推动多个油服客户试用电驱压裂设备并获得客户认可，与战略客户成功签订在北美市场首套电驱压裂成套设备订单，标志着杰瑞装备获得了北美市场的认可，公司在北美高端市场成功实现柴驱压裂、涡轮压裂、电驱压裂、发电机组的全系列高端设备突围，北美客户对公司品牌和产品认可度进一步提升。公司在北美的业务都在正常推进，并未受到影响。谢谢！

**8. 美国市场业务开展是否会受到中美经贸摩擦风险的影响？**

答：您好！目前公司美国业务均正常开展，谢谢！

**9. 电驱压裂设备送去美国使用已经超过九个月了，第一个订单落地后已经三个月了，有无新订单进展？**

答：您好！公司正在积极推动和客户的交流，未来公司将持续通过技术创新驱动企业发展，以电驱压裂、涡轮压裂、移动式发电一体化装备及解决方案在内的新一代压裂技术及产品引领行业发展，谢谢！

**10. 请问在贵公司海外市场业绩增长的情况下，国内市场的业绩表现如何？**

答：您好！详见 2023 年报，国内市场收入维持稳健发展。谢谢！

**11. 公司你好：今年是“十四五”能源油气发展第 4 年，“7 年行动计划”第 6 年，但在今年 3 月国家能源局发布的《2024 年能源工作指导意见》中仅把原油产量稳定在 2 亿元吨这一水平，原油产量预期并无太大增量。根据公司掌握上游勘探开发单位完成这两个计划目前进度达到了多少，在十四五规划和 7 年行动计划剩余不多的时间里，上游对公司设备需求及相关作业量会否有明显冲刺或者需求增速明显提升的情况，望**

**公司给与详细分析解答？**

答：您好！“十四五”规划目标维持 2 亿吨原油的稳产及上产，三桶油也一直按照目标在正常推进国内的原油开发，目前国内的非常规油气开发近几年发展较快，公司产品在非常规页岩油气开发中应用较广，国内非常规油气开发的增加会对公司业务有积极促进作用，谢谢！

**12. 此次国内推出大规模设备更新政策，请问设备更新范围是否有公司产品所涉及的领域，如有所涉及产品有哪些？对公司业绩有哪些影响？**

答：您好！感谢您的关注，2024 年 3 月 7 日，国家出台《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，到 2027 年，工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域设备投资规模较 2023 年增长 25%以上；重点行业主要用能设备能效基本达到节能水平，报废汽车回收量较 2023 年增加约一倍，再生材料在资源供给中的占比进一步提升。我们积极关注该制度的后续规划，积极获取相关订单，谢谢！

**13. 您好，国家推动大规模设备更新，要求对传统产业改造升级，油气与新能源融合发展进行绿色低碳转型替代。贵公司在本次大规模设备更新中对未来国内压裂设备更新市场中预估占比能达到多少？**

答：您好！公司作为全球领先的油气田成套装备制造制造商，我们能够提供全套油气田开发解决方案。国内市场方面，在保障国家能源安全战略背景下，国内继续增储上产，深入推进页岩油气资源开发，对页岩油气开采必备的钻完井设备需求有促进作用。公司自主研发制造的涡轮压裂设备、电驱压裂设备、燃气轮机发电机组等清洁能源设备能够满足市场需求，未来市场需求空间大。公司将密切关注相关政策情况和市场动态，积极把握市场机会。谢谢！

**14. 您好！公司在天然气钻探设备市场份额有多少？中石油资本开支下降对公司有什么不利影响吗？**

答：您好！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。今年 3 月，国家能源局发布《2024 年能源工作指导意见》，明确坚持把保障国家能源安全放在首位，原油产量

稳定在 2 亿吨以上，天然气保持快速上产态势，强化化石能源安全兜底保障，深入研究实施油气中长期增储上产发展战略，加大油气勘探开发力度，推进老油田稳产，加快新区建产，强化“两深一非一稳”重点领域油气产能建设。同时，随着我国“电代油、气代油”压裂模式不断发展，电驱压裂在节能减排、提速降碳方面优势愈加显著，电驱压裂市场环境发生积极变化。公司成功中标 2023 年中石油全部压裂设备带量集中采购项目，保持在中石油电驱压裂招标项目中的全胜记录，在国内压裂市场持续保持龙头地位；除此之外，公司成功探索出“燃气发电+全电驱压裂”新方案，并在国内页岩油示范区顺利完成作业，赢得客户认可。2024 年，公司将重点布局电驱压裂、燃气轮机发电、井场自动化和压裂诊断技术等一体化服务解决方案，保持公司的行业领先地位。公司将密切关注国内市场动态，紧抓机遇，争取获取更多订单。谢谢！

**15. 公司认为未来海上油田业务前景如何？有何布局和进展？**

答：您好！感谢您的关注，公司看好未来海上油田业务的前景，公司也在积极布局海工业务的发展，海工领域跟随国家海洋强国战略在 3000 米超深水重装收放系统、2000 米超深水重装导向装置、海底工厂钻进系统等卡脖子技术和国产化方面不断取得突破，同时在 FPSO、FLNG、钻井船等高端船舶配套装备方面分别获得国外高端客户的认可，实现高端装备本土化。谢谢！

**16. 公司现在是否存在过度多元化的问题？负极材料、新能源环保、海工业务等多路并进是否有足够的资源支持？**

答：您好！感谢您的关注，公司聚焦“油气产业”和“新能源产业”双主业战略，不存在过度多元化，在传统油气业务领域中精耕细作，通过给客户提供更优质的产品，来提升核心竞争优势，在传统的油气产业及新能源产业，公司都配置相应的资源在积极促进各业务板块的发展，谢谢！

**17. 今年来公司成长性非常可观，从季度营收增长来说体量已经突破历史新高，公司考虑从什么方面提高毛利率、净利率，从而使公司估值得到一个稳步提升？谢谢！**

答：您好！公司坚持以研发创新驱动企业高质量发展，通过聚焦核心技术及产品开发，完善正向研发体系，实现关键产品、关键技术上竞争力的提升，引领行业发展。同时，

	<p>公司持续强化经营意识，关注经营结果，费用管控，降本增效。谢谢！</p> <p>18. 您好，经了解锂电池回收装备的销售分为直接出售设备和与第三方合作建厂，那请问与第三方合作建厂杰瑞以设备和技术入股，这方面是否也会产生销售额与净利润，这方面的利润是怎么核算的？</p> <p>答：您好！这部分业务将严格按照合并口径关联交易抵消相关会计核算要求进行会计处理，谢谢！</p> <p>19. 近两年油价格高位运行，类似中石油、中石化、中海油等上游客户利润及现金流均很充足，然而公司2022年、2023年营收账款规模却高达57亿元、64亿元，2023年度营收账款回收情况并未得到明显改善且多年度经营性现金流净额均为较低水平，按照“经营有利润、利润有现金”原则，公司在该项方面并未得到明显改善，且连年均有坏账计提，让外界对公司利润质量产生严重质疑，严重影响了公司估值，请问公司如何看待能否有效解决？</p> <p>答：您好！在应收账款管理方面，随着公司业务规模扩大，本年度应收账款规模相应有所增加，公司以“应收尽收”为基本原则，多措并举加大收款力度，应收账款回款情况已有明显改善，信用减值损失较同期减少1.09亿元，降幅达30.59%，应收账款周转效率也有所提升，管控措施有效落地。谢谢！</p> <p>20. 请问今年一季度如何？</p> <p>答：您好！一季度情况请您关注公司一季度报告，谢谢！</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>