

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：20240614

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动	
活动参与人员	序号	代表机构	姓名
	1	嘉实基金	归凯
	2	嘉实基金	姚志鹏
	3	嘉实基金	刘杰
	4	嘉实基金	洪流
	5	嘉实基金	孟夏
	6	嘉实基金	卓佳亮
	7	嘉实基金	栾峰
	8	嘉实基金	左勇
	9	嘉实基金	高群山
	10	嘉实基金	陈涛
	11	嘉实基金	翟放
	12	嘉实基金	陈景诚
	按照要求，以上人员已签署了承诺书。		
	杰瑞股份参会人员： 董事长 李慧涛、总裁 李志勇、董事会秘书 曲宁、投资者关系总监 毛彩霞		
时间	2024年6月14日 09:00-14:40		
地点、形式	公司总部大楼会议室、现场调研参观		

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. 请问公司在北美的业务前景如何？</p> <p>答：北美市场是公司“海外战略”中的重点战略市场，公司认为北美未来市场空间广阔。近年来，随着北美市场现有设备的更新周期临近，对于旧设备的更新换代需求增加；同时，北美油气市场的环保要求日益提高，油服公司更加愿意选择节能环保、经济效益明显的清洁能源装备，公司为北美客户提供的涡轮压裂成套设备、电驱压裂成套设备、燃气轮机发电机组等清洁能源设备可满足客户需求，目前北美市场中清洁能源设备的保有量较低，相关设备的未来需求确定性强。公司已在北美市场成功实现了涡轮压裂成套设备、电驱压裂成套设备、燃气轮机发电机组等清洁能源设备的销售，且运行情况良好，赢得了客户的认可。此外，公司重视设备销售后市场即维修改造和配件业务的市场拓展，随着高端装备市场规模的扩大，该板块也具有良好发展空间。后续公司将持续发力清洁能源装备的研发及销售，为更低碳、更高效的能源开发提供助力。</p>
	<p>2. 请问公司在北美电驱压裂设备业务开展上有何优势？</p> <p>答：首先是电驱设备自身的优势，在现阶段，与传统柴驱压裂设备相比，电驱压裂设备单台设备功率更大、体积更小，能够降低投资成本、人工成本、运营成本等，提高工作效率，节省维保费用，且作业噪音更小，还可减少碳排放，更加绿色环保，能更好地满足客户需求。公司的电驱压裂设备自产化程度高，压裂柱塞泵等核心部件可以实现自主研发制造，且能够满足大排量、高压、连续长时间作业的需要。此外，公司在产品交付周期、售后维保服务等方面也具备一定优势。公司通过优化北美的资源投入，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，在产品规划、技术方案设计、市场开拓特别是高端客户开拓等方面发挥了重要作用。</p> <p>3. 请问公司如何解决北美市场电驱压裂设备供电问题？</p> <p>答：不同于国内发达的电力基础设施建设，北美市场更多地应用发电机组供电以满足电驱压裂设备作业需求。公司自主研发的 35MW 移动式燃气轮机发电机组具有单机功率大、移动灵活、组装高效、性能可靠、集成度高、操控便捷等优势，能够为电网基础设施建设不足的地区提供快捷、高效的电力供应，可广泛应用于石油、天然气开发及公共用电、</p>

数据中心等其他用电领域。目前，公司燃气轮机发电机组已在北美成功开展设备销售和  
设备租赁两种业务模式。

**4. 请问公司中东市场的情况如何？**

**答：**除北美地区外，中东地区是公司的另一个重点战略市场，也是公司业务布局最全和  
收入规模最大的海外市场。中东市场拥有良好的宏观环境、商业政策和市场环境。近年  
来，公司在中东市场成功完成了包括 KOC JPF-5 项目在内的多个重点项目，获得了业  
主方的高度评价，有助于提升中东市场对杰瑞的认可度。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）等战略客户建立了长期稳定的合作  
关系，客户质量较优；公司的固井设备、连续油管设备的高端装备在中东地区市场占有  
率逐年提升，同时公司通过优势产品带动高端装备制造、环保业务、油气工程服务、油  
气技术服务等各板块在中东实现协同发展。随着中东新一轮油气开发进程的逐步推进，  
对于设备及服务的需求将会提高，市场机会也会相应增加，公司将会持续加强在中东地  
区的资源投入，深耕中东市场。

**5. 请介绍下公司在中东投资建厂的情况？**

**答：**目前，公司正在积极推进在阿联酋迪拜新建生产及办公基地的相关工作，已与中东  
地区最具影响力的自由贸易区——杰贝阿里自由贸易区（Jafza）签署战略合作协议。  
公司在中东建设集生产制造、采购、物流和服务于一体的高端油气装备制造基地，可以  
更好地满足海外市场对于交付周期及售后服务的需求，利用中东的区位优势、设施优  
势、管理优势、政策优势，辐射中东、北非及东南亚等海外市场，进一步推动杰瑞国际  
化战略、强化杰瑞在全球油气行业的影响力。

**6. 请介绍下公司的曼苏里亚气田开发项目？**

**答：**今年 5 月，公司已与伊拉克中部石油公司等相关合作方初步签署伊拉克第二大气  
田——曼苏里亚气田开发合同，正式合同将在获得伊拉克及中国相关部门审批后签署  
生效和执行。公司作为承包商将在合同生效之日起的 6 个月内提交初步开发方案，并  
依据方案开展和完成必要的作业量。项目商业生产后，按合同约定，伊拉克石油部将回  
购所有天然气、液化石油气和凝析油产品，以保证杰瑞预期的成本回收和权益分配。本

	<p>项目将以公司自筹资金投入，目前公司正在积极推动相关工作的开展，如有重大进展将及时公告。</p> <p><b>7. 请介绍下国内油气行业情况？</b></p> <p><b>答：</b>国内市场目前是公司收入规模最大的市场，是公司经营的基本盘。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。随着国内页岩油、页岩气等非常规油气资源的勘探开发力度持续加大，相关非常规油气资源开发的资本开支增加，对公司钻完井设备、油气技术服务等业务需求增加。同时，国内非常规油气资源开发难度较大，资源分布较为离散，功率大、可靠性高的电驱压裂设备等高端装备的市场需求空间大，公司将积极把握市场机会，助力我国能源开发。</p> <p><b>8. 请问公司对应收账款有什么管控措施？</b></p> <p><b>答：</b>随着公司业务规模扩大，应收账款规模相应有所增加。2023年，公司多措并举加大收款力度，日常管控与重点项目两手抓，应收账款回款情况已有明显改善，应收账款周转效率也有所提升。2024年，公司仍坚持把回款工作提到紧急重要的位置，确保有利润的收入、有现金流的利润，公司以“应收尽收”为基本原则，推动重点客户还款；同时，随着公司海外业务规模的增长，收入结构的变化也会对公司回款情况产生积极影响。</p> <p><b>三、现场参观</b></p> <p>1、介绍园区的地理位置、布局、功能规划。</p> <p>2、参观杰瑞展厅和高端设备制造板块（杰瑞南区、西区）。介绍公司企业文化、发展历程和整体业务布局，现场介绍柴驱/电驱/涡轮压裂设备、混砂设备、智能输砂设备、海工设备、螺杆式/离心式天然气压缩设备、环保设备以及锂电池资源化循环利用设备等，介绍柱塞泵、变速箱、控制箱、变频器等有关关键部件构成、功能，压裂作业流程和基本原理，以及锂电池资源化循环利用作业流程和基本原理等。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>否</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）	无
----------------------------------	---