

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：20240625

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	场次一											
	<table><thead><tr><th>序号</th><th>代表机构</th><th>姓名</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>国泰君安证券</td><td>徐乔威</td></tr></tbody></table>	序号	代表机构	姓名	1	国泰君安证券	徐乔威					
	序号	代表机构	姓名									
	1	国泰君安证券	徐乔威									
	场次二											
	<table><thead><tr><th>序号</th><th>代表机构</th><th>姓名</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>工银安盛资管</td><td>李伟勋</td></tr><tr><td>2</td><td>上海玖歌投资</td><td>李华荣</td></tr><tr><td>3</td><td>东吴证券</td><td>周尔双</td></tr></tbody></table>	序号	代表机构	姓名	1	工银安盛资管	李伟勋	2	上海玖歌投资	李华荣	3	东吴证券
序号	代表机构	姓名										
1	工银安盛资管	李伟勋										
2	上海玖歌投资	李华荣										
3	东吴证券	周尔双										
按照要求，以上人员已签署了承诺书。												
杰瑞股份参会人员： 董事会秘书 曲宁、投资者关系总监 毛彩霞、证券事务代表 宋翔												
时间	场次一：2024年6月24日 14:00-16:00 场次二：2024年6月25日 14:30-17:30											
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

一、公司基本情况介绍

二、互动交流摘要

1. 请问公司电驱压裂设备在北美市场有何进展？

**答：**公司已完成该套电驱压裂设备的交付，包括压裂主设备及相关配套设备。目前设备正在客户井场进行作业，根据客户反馈，设备运行稳定、状况良好。设备良好作业表现会对公司产品市场认可度产生正向影响，公司正在积极推动北美市场相关业务的开展。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电驱压裂成套设备、涡轮压裂成套设备、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。

2. 请问公司在电驱压裂设备推广上有什么优势？

**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。同时，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，不受供应链因素的限制，且能够满足大排量、高压、连续长时间作业的需要。此外，公司通过优化全球资源投入，搭建海外市场本地化体系，在产品交付周期、售后维保服务等方面也具备一定优势；并且随着海外市场本地化团队逐渐成熟，对产品规划、技术方案设计、市场开拓特别是高端客户开拓等方面产生了积极影响。

3. 请问公司在北美市场，除了压裂设备外，还涉及什么产品种类？

**答：**公司早在 2008 年就已成立美国杰瑞公司，开拓北美市场，目前在研、产、供、销、服全产业链职能布局初具规模。除压裂设备外，公司在北美已实现燃气轮机发电机组、固井设备、连续油管设备、液氮泵送设备等及配件的销售。其中，作为高端装备销售的后市场，公司重视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。

**4. 请问公司中东业务开展情况如何？**

**答：**中东地区是公司的重点战略市场，也是公司业务布局最全和收入规模最大的海外市场。公司与沙特阿美（Saudi Aramco）、阿联酋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。在高端装备制造板块，公司的固井设备、连续油管设备等高端装备在中东地区市场占有率逐年提升，此外公司的天然气压缩设备、环保设备等也已打开中东市场。同时，公司通过优势产品带动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. 中东业务近年来发展较快，请问原因是什么？**

**答：**公司在中东市场布局已久，本地化体系建设成熟，近年来公司高端装备市占率逐年提升，同时完成了包括 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，提升了中东市场对杰瑞的认可度；同时，公司注重研发创新，不断提升产品及服务质量，是中国首家通过美国石油协会油气田技术服务质量管理体系认证（API Spec Q2）的油服公司，这对公司在中东乃至海外市场开拓发挥了重要作用。此外，公司积极响应国家“一带一路”政策，中东作为“一带一路”沿线地区，市场环境向好、市场机会增加，对公司业务开展有积极影响。

**6. 请介绍下曼苏里亚气田开发项目的情况，公司还有其他油气田开发业务吗？**

**答：**今年 5 月，公司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批准后签署生效和执行。公司作为承包商将承担该项目地面工程建设，包括但不限于气处理设施等。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等产品，以保证公司回收成本和享受权益分配。公司多年前在加拿大卡尔加里购置了油田区块，从事油气田开发业务，目前国际油价处于相对高位，该业务经营情况较好。2023 年度，该业务板块取得 3.74 亿元的油气开发收入，业务规模占公司总体收入比重较小。

**7. 请介绍下公司在中东投资建厂的情况？**

	<p><b>答：</b>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。</p> <p><b>8. 请问公司环保板块业务未来发展方向？</b></p> <p><b>答：</b>公司的环保板块业务主要涉及油泥处理、污泥减量化、土壤修复以及新能源环保等领域。公司未来将在稳固现有市场的基础上，加强对海外市场的开拓以及新产品的推广。在海外市场方面，去年公司已在中东成功实现油泥处置设备销售，正式进入中东油泥处置市场，未来公司将积极推进环保设备及环保服务业务开展。在新产品方面，公司已推出锂电池资源化回收成套装备解决方案，并在国内外签订了多套设备销售合同，正在逐步交付发货；今年以来，公司也陆续获取了新的设备销售订单。近期，公司拟在河南郑州建设锂电池资源化循环利用标杆示范工厂，探索研究业务发展新模式。</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/电驱压裂设备、固井设备、连续油管设备、混砂设备、智能输砂设备、仪表设备、往复式/螺杆式/离心式天然气压缩设备等，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，以及压裂作业流程和基本原理。</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>
<p><b>活动中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</b></p>	<p>无</p>