

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：20251031

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他 _____																														
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>碧云资本</td><td>汤礼辉</td></tr><tr><td>2</td><td>碧云资本</td><td>陈 喆</td></tr><tr><td>3</td><td>碧云资本</td><td>虞方卿</td></tr></tbody></table> 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>东海证券</td><td>商 俭</td></tr></tbody></table> 场次三 <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>中加基金</td><td>苗 超</td></tr><tr><td>2</td><td>中信证券</td><td>施洪斌</td></tr><tr><td>3</td><td>中信证券</td><td>董博源</td></tr></tbody></table> 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、董事会秘书 曲宁、投资者关系总监 毛彩霞、证券事务专员 王鹤扬	序号	代表机构	姓 名	1	碧云资本	汤礼辉	2	碧云资本	陈 喆	3	碧云资本	虞方卿	序号	代表机构	姓 名	1	东海证券	商 俭	序号	代表机构	姓 名	1	中加基金	苗 超	2	中信证券	施洪斌	3	中信证券	董博源
序号	代表机构	姓 名																													
1	碧云资本	汤礼辉																													
2	碧云资本	陈 喆																													
3	碧云资本	虞方卿																													
序号	代表机构	姓 名																													
1	东海证券	商 俭																													
序号	代表机构	姓 名																													
1	中加基金	苗 超																													
2	中信证券	施洪斌																													
3	中信证券	董博源																													
时间	场次一：2025 年 10 月 30 日 09:30-12:00 场次二：2025 年 10 月 30 日 14:00-16:00 场次三：2025 年 10 月 31 日 14:00-17:00																														
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. 公司为什么十分重视企业文化建设，为保障企业文化落地，公司都有什么举措？																														

答：纵观公司发展历程，杰瑞能够在多个领域取得快速发展的最根本原因是杰瑞优秀的企业文化。杰瑞的企业文化核心价值观是“以客户为中心，以奋斗者为本，自我批判、勇争第一”。杰瑞坚信，奋斗者是企业最宝贵的财富。企业核心竞争力的载体是团队，企业文化越健康，团队成员对健康文化的践行度越高，企业的核心竞争力就越强。专有技术、核心人才等是企业在一定时期内的可比较竞争优势。秉承健康的企业文化，企业将有能力创造出更多可比较竞争优势。

杰瑞从创始人到各层级管理者，均以身作则，发挥示范引领作用，这是企业文化得以有效落地的关键所在。杰瑞将真诚作为文化基石，致力于搭建简单、透明、公开的组织氛围，坚持公开、透明地处理问题。同时，杰瑞也注重“分享”，致力于搭建创造财富、分享财富的平台，通过多种激励措施为核心骨干人员持续赋能，推动核心人员与公司长期成长价值的绑定，打造职业球队争胜文化，助力公司发展战略和经营目标的实现。

2. 请问公司海外业务整体发展情况如何？

答：近年来，公司坚定执行国际化战略，海外战略布局取得显著成效，业务遍布 70 多个国家和地区，海外业务收入占比不断提升。

公司持续推动各业务板块在海外市场的协同配合、相互赋能，聚焦全球战略客户并在各板块持续取得新的突破。工程类订单的获取可以识别并拉动海外客户对公司高端装备的需求，公司高端装备的应用和工程类订单的高质量交付又进一步提升公司品牌知名度，公司产品市场占有率和市场认可度不断提升。

同时，公司也通过整合资源、加大投入、加速海外产能建设，加快建设海外市场能力和品牌影响力，推动本土化建设和运营。

3. 请问天然气行业未来景气度如何？

答：近年来，由于天然气供应格局重塑，全球天然气市场形成了北美、中东、北非、亚洲等多元化供应网络，各国将天然气开发视为能源安全的重要战略目标，天然气开发需求的增加将会带来更多市场机会；其次，天然气作为高效经济的清洁能源，在全球能源转型过程中的战略性桥梁地位日益凸显；最后，随着全球对能源及电力需求的不断增加，兼具灵活稳定和低排放量的天然气发电成为填补电力缺口、保障电网稳定

的首选。未来，天然气行业会有更为广阔的市场机遇与增长空间，对公司相关业务板块有积极影响。

4. 公司目前为保障订单交付采取了哪些措施？

答：近两年公司天然气相关业务订单增长较快，公司统筹规划现有订单生产交付节奏，多措并举提产能保交付。根据在手订单情况，公司提前储备关键核心部件，因此三季度预付账款及存货较年初相比增加。在产能建设方面，公司积极投入资源推进海外产能建设进度，因此三季度其他非流动资产较年初相比增长；在国内，公司通过租赁厂房等多种方式进行产能扩充，因此三季度租赁负债较年初增加。同时，公司也不不断加强天然气人才招聘力度，打造专业人才梯队。未来，公司将持续加强产能建设工作，保障订单顺利交付。

5. 请问公司拓展天然气设备业务的优势有哪些？

答：公司通过贯穿“气体开发—净化处理—液化储运—终端利用”全业务链条的技术布局，已成功构建起天然气全产业链一体化解决方案能力。业务覆盖天然气勘探开发、集输储存、发电调压、气处理、液化、提氢等全产业链环节，形成了贯穿上、中、下游的综合业务能力。杰瑞特有的“工艺设计+装备制造+工程实施”产业协同模式，能够为客户提供涵盖项目全生命周期的价值服务，充分彰显公司在天然气高效开发应用领域的创新实力与全方位服务能力。

由于天然气设备的客制化程度较高，对产品设计环节要求严格，公司坚持创新驱动，持续加强相关产品的研发设计投入和设计团队能力建设，不断提升天然气设备自制率及自身产品质量。公司拥有 ASME 质量保证体系、美国石油学会 APIQ1、质量管理体系 ISO9001 等管理体系资质，是进入高端市场的基础。

同时，公司坚持“以客户为中心”，通过搭建完善的服务网络，保障了杰瑞快速响应客户的每一个需求，为客户提供强有力的售后服务保障。

为满足天然气设备业务快速发展需求，公司去年新建了杰瑞天然气工业园并投入使用，该工业园集研发、生产、测试、物流于一体，为杰瑞天然气进一步优化产品结构、提升产品交付效率、提高市场竞争力奠定了基础。此外，公司也在采取多种措施解决产能问题，包括但不限于推动海外产能建设等。

	6. 请问公司的发电业务开展情况如何？ 答：公司重视发电业务未来发展，已成立山东杰瑞敏电能源有限公司，推动相关业务开展。公司可提供燃气内燃发电机组、航改型燃气轮机发电机组及相关发电服务等，并已在国内外实现应用。公司拥有自主研发的 35MW 移动式燃气轮机发电机组和 6MW 移动式燃气轮机发电机组设备，能够为客户提供多种稳定、可靠的供电解决方案，目前已在海外成功开展设备销售和发电服务两种业务模式，主要用于石油、天然气开发以及调峰发电、应急发电等领域。今年以来，公司取得了新的燃气轮机发电服务业务订单，通过合理产能规划，现已陆续进入交付与现场作业阶段；并且公司正在与相关客户进行业务洽谈，积极推动发电业务应用领域扩展及新订单的获取。 三、现场参观 1、介绍园区的地理位置、布局、功能规划。 2、参观公司展厅、高端设备制造产业园和天然气产业园（杰瑞总部、西区、南区）。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、天然气设备、混砂设备、批混设备等，介绍柱塞泵、变速箱、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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无