

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：20251204

投资者关系活动类别	<div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div></div> <div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div>		
活动参与人员	场次一		
	序号	代表机构	姓 名
	1	博时基金	金晟哲
	2	博时基金	陈 曦
	3	博时基金	李 喆
	4	博时基金	郭永升
	5	博时基金	蔡宗延
	6	博时基金	包江麟
	场次二		
	序号	代表机构	姓 名
	1	中银基金	时文博
	2	农银人寿	王 鹏
	3	民生加银	郑爱刚
	4	彤源投资	潘贻立
	5	宏利基金	丁 申
	6	浦泓投资	彭 聪
	7	瀛赐基金	龚文路
	8	东北证券	韩金呈
	9	西部证券	牛先智
	10	西部证券	邱策宇
	11	西部证券	刘荣辉
	12	中信建投证券	屈文敏
	13	中信建投证券	王吉颖
	按照要求，以上人员已签署了承诺书。		

	<p><b>杰瑞股份参会人员：</b> 李志勇、曲宁、毛彩霞、宋翔、王鹤扬</p>
<b>时间</b>	场次一：2025 年 12 月 03 日 09:00-12:00 场次二：2025 年 12 月 04 日 09:30-12:30
<b>地点、形式</b>	公司总部大楼会议室、现场调研参观
<b>交流内容及具体 问答记录</b>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、互动交流摘要</p> <p><b>1. 请问公司海外业务整体发展情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>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，近期，公司入局数据中心发电领域，推动公司在全球高端数据中心能源赛道的纵深发展与战略布局的同时，进一步促进海外业务结构多元化。</p> <p>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，公司也不断通过整合资源、加大投入、加速海外产能建设，强化海外市场能力和品牌影响力，推动本土化建设和运营。</p> <p><b>2. 请问公司近年来天然气订单增速较快的原因？</b></p> <p><b>答：</b>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，在低碳减排的背景下，清洁能源需求不断提升，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。公司已经在全球市场深耕多年，已成功构建起天然气全产业链一体化解决方案能力，并实现设备和工程服务的高度协同，公司天然气业务得到客户认可并建立起良好的市场口碑；同时，“一带一路”政策也推动了公司相关业务的发展。</p>

**3. 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、加强优秀人才招聘及人才梯队建设等。

**4. 请问公司是如何切入数据中心发电领域的？**

**答：**公司的发电设备能够满足数据中心、石油天然气开发、工业发电等领域对于发电设备可靠性、响应速度、运行灵活性以及稳定性等方面的高标准要求。公司高度重视发电领域的业务发展，成立杰瑞敏电能源集团，整合公司电力板块资源，加速业务突破。在业务经验方面，公司深耕海外市场多年，已有燃气轮机发电机组设备在北美市场实现销售及租赁的成功案例，得到海外客户的反复验证与认可，为公司切入数据中心发电领域建立了良好的品牌口碑。同时，公司依托在燃气发电、智能控制与复杂系统集成领域多年的技术积累与工程实践，打造综合能源解决方案，所提供的发电设备具备快速运输、现场拼装与灵活扩容的特点，能够有效应对项目周期紧、空间受限等现实挑战，为电力业务开展提供坚实的技术保障。公司注重构建全球化供应链体系，与西门子、贝克休斯等燃气轮机厂商建立了稳定的合作关系，不断提升公司供应链韧

	<p>性，为相关产品交付提供坚实保障。</p> <p><b>5. 请问公司发电业务板块未来展望？</b></p> <p><b>答：</b>未来，公司将继续在数据中心、工业能源和新型电力系统三大赛道持续深耕，通过不断的技术创新、产品迭代与工程交付能力，推动清洁能源装备的智能化、规模化应用，与我们的客户在数据中心供配电系统领域开展全方位协作。公司会依托在能源装备与智能服务领域的综合优势，提供相关电力设备供应、智能运行控制及全生命周期运维支持的一体化解决方案，实现从能源生产到用电保障的高效协同，持续强化高可靠电力支撑能力。</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。</p>
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