

证券代码：600968

证券简称：海油发展

中海油能源发展股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰基金、太平养老、富国基金、太保资产、汇添富基金、嘉实基金、银华基金、光大证券、国信证券、顺景长城、前海开源、天风证券等机构
时间	2025年9月16日-9月24日
地点	上海、北京
上市公司接待人员姓名	海油发展财务总监种晓洁 董事会秘书肖德斌 经营管理部副总经理侯志恒 法律部副总经理（董办副主任）兼证券事务代表蔡建鑫 董事会办公室董事会与价值管理经理刘辰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>海油发展公司领导带队进行半年度业绩路演，回应投资者关切的问题，关于投资者提出的问题和公司回答概括如下：</p> <p>1.公司今年中报利润增速良好，近几年经营业绩也持续改善的原因是什么？可持续性如何？为何业绩呈现处一定的季节性波动？ 答：公司经营业绩持续改善一是新技术应用带来的效益提升，通过技术创新，比如在钻完修领域，有超级一趟多层防砂、提速提效工具等。二是商务模式的创新，以往甲方是以我们投入多少成本来评估我们的价值。现在我们的定价模式从传统定价转向了价值定价，客户对我们的估值不单是我们的成本，还体现与客户协同共赢的价值。比如我们的油田化学药剂，以前是按加入量收费，现在是按油水处理量收费，公司通过推动自主药剂的技术创新与优化升级，在保障效果的情况下，减少</p>

药剂使用量，从而提高项目利润。三是新产业带动，比如我们天津院 DPC 催化剂处于行业领先地位。四是管理提升，包括成本管控、质量管控等。

公司经营业绩季度性变化主要源于客户（中海油）的作业安排、气候性因素等。此外，加工制造业一季度受春节影响，以及凝析油等副产品销售的市场行情通常在四季度较好，共同导致了该季节性特征。公司今年全年预计将保持“稳增长”趋势。

2.公司系统内和系统外收入的比例？以及公司未来收入和利润的增长来源？

答：中国海油集团内收入约占 70%，外部收入约占 30%。

公司未来的收入和利润增长主要有产品战略、新材料新能源、国际化三大主线。一是产品战略，从侧重技术服务向“服务+产品”并重转型。公司大力发展“海龙”系列自主产品，该部分利润率可观，核心产品的市场空间很大，例如水下采油树、永磁电泵、智能采油工具等提高采收率系列产品、国产化中控系统、难动用油气田开发（低渗、边际稠油、深水）。同时，公司引入了华为的 IPD 管理流程，不断提高我们产品的商业成功率。二是公司基于低碳环保与数字化产业积极打造第二增长曲线，从传统油气向新能源领域扩展，如海上风电安装运维、新材料、水处理、产业数字化等。新能源方面，公司拥有中海油体系内稀缺的设计资质、海上安装资质和运维船。新材料方面，催化剂技术领先。三是国际化，国际业务目前收入占比小，但潜力巨大。已在伊拉克（中东）、东南亚、印尼、俄罗斯设立区域公司，并积极跟进巴西等市场，推动电泵、化学药剂等产品出海，在伊拉克、北美取得业务进展。凭借国内成功经验，为海外油气区块提供一体化开发服务，增量可观。

3.公司上半年能源技术服务收入增长 3%，有所放缓请介绍一下相关具体情况？以及能源技术服务未来发展情况？

答：公司能源技术服务产业，聚焦油气田生产阶段，为上游油气公司提供包括提高采收率技术、钻完修技术、装备智能制造与运维、FPSO 生产运营在内的全方位服务和支持保障，产业工作量与客户的生产作业计划关系密切。上半年，该产业收入完成情况与客户作业计划基本匹配，为完成全年指标打下坚实基础。

近年来，公司持续开展核心能力建设，能源技术服务产业中实现了多项技术创新和自主化、国产化替代。比如，公司自主研发的永磁电泵、智能注采设备、完井工具的工作量增长显著，透平维修的自主化率与浅水采油树国产化率大幅提升。通过新技术、新产品的应用和油田化学药剂自主化率的提升，结合我们商务模式的优化，客户更加重视海油发展的技术附加值。

展望未来，随着油田生产进入中后期，将会给公司提高采收率等业务带来更广阔的应用空间。同时，钻井提速提效工具、酸

化解堵等增产类化学药剂自主化率也还有继续提升空间，也将为产业收入提供有力支撑。

4.为提升公司估值，收入增速、利润率是否可以提升？

答：毛利率提升的方向主要是技术驱动和产品国产化替代，以及商务模式的改变，以前是工作量驱动，现在是价值驱动。公司大力推行产品战略，十四五期间提高采收率技术服务、钻完井工具等产品占公司收入的比例从 16%增长到 26%。新材料领域，公司的 DPC 催化剂产品行业领先。装备制造方面，公司今年在东海交付两台燃驱压缩机是新产品。未来公司持续实施提质降本增效，夯实产品质量，加强成本管控，为客户提供更优质的产品与服务。

5.公司和中海油服、海油工程的业务是否有重叠？公司业务比较复杂，请问成本管理优异的原因？

答：公司和中海油服、海油工程业务上没有重叠，各有侧重，海油发展更多侧重于油气田生产阶段。

公司以技术和产品导向为主。随着海上油气田开发规模和难度的增大，对我们技术管理和成本管理的要求越来越高，公司从“十三五”末针对海上油气田生产中的问题，开展核心能力建设，主要包括如下方面：（1）提升采收率（2）智能井筒（3）水下生产系统（4）设备运维和智能制造，（5）低碳环保和新材料（6）数字化转型。公司将能力建设落实到了具体的投资项目和资源匹配上，并在输出端强考核、强效益、强结果，不断优化生产模式，最终体现在成本管控上。

6.公司业务与油价的关联性？

答：关联性不直接。公司业务主要侧重于生产阶段，工作量取决于油田的持续生产、稳产控水、采收率情况等，目前公司存量业务稳定并有增量。凝析油、LPG 销售业务受油价影响较大，但公司通过市场研判、库存管理和专业研判分析来稳定价差，油价波动对该业务毛利影响不大。

7.中国海油高度重视海上风电开发，未来如何展望新能源领域相关业务机会？

答：2025 年全球新能源投资已经达到了传统能源的两倍，未来新能源和传统能源将呈现融合发展的态势。中海油集团高度重视海上风电开发，海油发展会积极投身参与。今年，公司两艘风电运维船投产，为华电和中广核做一些风电安装运维工作。我们拥有海上风电一体化服务资质和业务经验，对于风电的设计，我们有电力行业乙级资质；对于风电的安装，我们具备港航一级资质；运维方面，开展多个风电运维项目，具备较为丰富的运维经验。除海上风电以外，在光伏方面，公司承接了多个屋顶光伏和零碳基地建设项目；在 CCUS 方面，我们可以提供相关专

业的膜产品，用于 CO2 的捕集和分离。

8.关于投资者关注的一些公司海外情况的介绍？

答：公司坚持“聚焦主业、强内拓外”发展思路，通过内部市场积累海外业绩资质，提升国际业务开发能力与项目执行水平，加强外部市场的开发开拓，聚焦重点客户、重点市场，践行产品战略及一体化发展战略。目前，公司海外市场分布在四个区域，分别是中东、非洲、北美和亚太，主要业务包括主要业务包括油田操作运维、井下技术、QHSE 咨询、IT 运维等技术服务，以及油田化学药剂、电潜泵、井下工具、涂敷配重、油套管、催化剂、涂料等产品销售。

未来，公司将坚定不移地走国际化道路，扎实做好区域布局，提升国际化经营能力。加大资源精准投入力度，着力提升专业技术服务能力和产品制造能力。全面提升项目管理能力、区域统筹能力、市场开发能力与合同执行能力，全面加强海外人才队伍建设。同时，公司将加强商务模式创新和研究，制定风险管理策略，新项目和新市场进入前，组织开展全面风险评估，规避风险敞口。

9. 公司 FPSO 业务是我们的资产还是客户的？MOPU 呢？两者区别是什么？

答：公司目前拥有 7 艘 FPSO，是中国海上油田浮式生产装备实力最强的服务提供商。同时，公司还为客户的资产提供操作维护服务。目前移动式自安装生产处理平台（MOPU）全部为公司资产，上半年“海洋石油 165”完成适应性优化并成功投用。区别在于 FPSO 主要用于大中型油田，自安装生产处理平台主要用于边际油田开发，服务周期短，且可重复利用，是公司解决边际油田开发难题的重要装备。

10. 天津的水处理今年表现不错，考虑到未来渤海老油田对应的水处理需求会变大，请问这块业务收入增长如何展望？

答：水处理业务方面，公司负责的环节包括化验分析、产出液的处理，提供包括清水剂在内的药剂等。目前，高效水处理设备的市场空间正在提升；高效注水需要使用公司的智能注采设备；此外公司正在攻关井下油水分离技术。未来，水处理业务更大的增量在于智能注水和稳油控水，公司油田化学二期工厂正在建设，投产后将进一步提升公司核心自主化产品的供给能力。

11.公司近几年分红较高，现在中海油的分红率在 48%左右，我们也提到近 40%，未来分红有何规划？与资本市场和股东如何互动？

答：公司高度重视股东回报，上市以来分红比例一直有提升，公司分红比例从上市的 30.5%每年稳步增长至今年的 37.5%，未来公司将继续保持稳增长的趋势，原则是“稳定持续增长”，

	<p>在保证自身可持续发展、满足投资需求的前提下，力争使分红绝对值持续增长。公司管理层十分重视与股东及投资者的互动，将积极总结本次路演经验，形成常态化机制，实现与投资者的定期交流。</p> <p>12.公司市值管理考核方面的变化？公司业绩稳健，公司提升市值和关注度的计划？</p> <p>答：现在市值管理考核已经纳入央企负责人考核，公司重视股东回报，不断提升分红比例，分红绝对额逐年提升。公司坚持聚焦主责主业，在把基数做大的基础上，坚持稳定且增长的分红政策。同时加强与股东的沟通，完善多层次的沟通交流机制，本次组织半年度业绩路演也是其中的一项重要安排。公司希望能与投资者分享公司发展的成果。</p>
附件清单（如有）	无
备注	无