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：20250807

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 其他 _____	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动																								
活动参与人员	<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>嘉实基金</td><td>刘杰</td></tr><tr><td>2</td><td>嘉实基金</td><td>孟夏</td></tr><tr><td>3</td><td>嘉实基金</td><td>陈涛</td></tr><tr><td>4</td><td>嘉实基金</td><td>翟放</td></tr><tr><td>5</td><td>中信证券</td><td>刘海博</td></tr><tr><td>6</td><td>中信证券</td><td>董博源</td></tr><tr><td>7</td><td>中信证券</td><td>贾祎樊</td></tr></tbody></table> <p>按照要求，以上人员已签署了承诺书。</p> <p>杰瑞股份参会人员： 孙伟杰先生、李慧涛先生、曲宁女士、毛彩霞女士</p>		序号	代表机构	姓名	1	嘉实基金	刘杰	2	嘉实基金	孟夏	3	嘉实基金	陈涛	4	嘉实基金	翟放	5	中信证券	刘海博	6	中信证券	董博源	7	中信证券	贾祎樊
序号	代表机构	姓名																								
1	嘉实基金	刘杰																								
2	嘉实基金	孟夏																								
3	嘉实基金	陈涛																								
4	嘉实基金	翟放																								
5	中信证券	刘海博																								
6	中信证券	董博源																								
7	中信证券	贾祎樊																								
时间	2025年8月7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	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、互动交流摘要</p> <p>1. 请问公司未来战略规划？</p> <p>答：公司将继续深耕能源行业，在传统油气行业 and 新能源行业持续发力，通过引领行业技术创新、强化各产业协同效应，不断提高公司竞争壁垒，深挖公司护城河，保持公司在行业内的竞争优势和领先地位。</p> <p>公司会继续加大研发投入，推动核心部件技术迭代，提高核心部件自制率，保持公司在高端装备领域的领先地位；推出智慧井场压裂解决方案，实现数据分析智能化、风险预警实时化、智能决策科学化；同时，持续深化在燃气发电领域、深层煤岩气开发</p>																									

领域的布局。

在市场布局方面，公司坚定不移实施全球化发展战略，深化中东、中亚等地区的本地化部署，提升属地化管理能力，不断加强海外产能建设，建立本地化运营团队，保障海外战略稳步实施。此外，公司始终将人才梯队建设作为战略发展的核心抓手，着力高素质高专业的人才培育和引进，构建“选育留用”的全周期人才体系、提升人才密度，打造职业球队争胜文化，并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，助力公司未来发展战略和经营目标的实现。

2. 请问公司拓展天然气业务的优势是什么？

答：天然气业务已经成为公司业绩重要支撑及增长点。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。

由于天然气设备的容制化程度较高，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 IS09001 等管理体系资质，是进入高端市场的基础。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，公司建成了杰瑞天然气工业园并投入使用，并于报告期内扩建，将杰瑞天然气设备生产能力提升了三倍以上；同时，公司也在采取多种措施解决产能问题，包括但不限于海外产能建设等。以上举措会进一步提升公司的生产交付能力，为杰瑞天然气优化产品结构、提升产品交付效率、提高市场竞争力奠定了基础。

3. 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。

在公司的不懈努力下，2025 年半年度公司海外市场实现收入 32.95 亿元，同比增长 38.38%，海外市场新增订单同比增长 24.16%，海外毛利率持续优化。

4. 请问公司在中东市场的业务情况？

答：公司坚定执行国际化战略，中东地区是公司的重点战略市场之一，也是公司业务布局最全和收入规模最大的海外市场。中东市场对准入资质要求严格，对作业能力要求较高。通过多年以来的积淀，公司已在中东地区形成较为完整的本地化业务链条，业务板块涉及高端装备制造、环保业务、油气工程服务、油气技术服务、油气田开发等多个领域。

近年来，公司高端装备业务在中东的市场占有率保持着持续向好的态势；油气工程服务和油气技术服务业务亦得到中东市场的广泛认可，对公司业绩产生积极影响。随着中东新一轮油气开发进程的逐步推进，部分市场已开展非常规能源的开发，相关设备、工程服务、技术服务等需求将会提高，市场机会也会相应增加。目前，ADNOC 数字化井场改造项目签署正式合同，并成功实现首批次井场改造工程的交付；曼苏里亚项目前期准备工作已圆满完成，项目进程全速推进，正式迈入开发执行的新阶段。公司在保证质量控制、交付周期的同时屡获订单，反映了中东地区对公司的高度市场认可，为中东业务的持续发展奠定了坚实基础。

5. 公司在压裂柱塞泵方面核心优势是什么？

答：公司压裂设备的核心部件和关键技术在于压裂柱塞泵，公司具备自主研发、生产制造柱塞泵的能力。目前公司配套全系列高压柱塞泵，可满足油气田的固井、酸化及

	<p>压裂等各种作业。公司始终重视产品的研发创新，以保持公司的技术领先优势，目前，公司已成功研发应用新工艺技术的压裂柱塞泵，展现出亿冲次循环性能无损的卓越表现，极大程度地提升柱塞泵使用寿命，经过海内外客户验证并获取北美客户订单，该技术会明显提升公司压裂柱塞泵的市场竞争力，带来相应市场空间。</p> <p>6. 请问公司的发电机组业务开展情况如何？</p> <p>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。其中在北美地区，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，目前已在北美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、天然气开发领域，亦可用于其他非油气领域。今年以来，公司在北美市场也新取得了燃气轮机发电服务业务订单。</p> <p>三、现场参观</p> <p>1、介绍园区的地理位置、布局、功能规划。</p> <p>2、参观高端设备制造板块和天然气工业园（西区、南区）。介绍公司整体业务布局，现场介绍柴驱/电驱压裂设备、燃气轮机发电设备、固井设备、连续油管设备、天然气设备、混砂设备、批混设备、智能控制与培训中心等，介绍柱塞泵、变速箱、变频器等有关关键部件构成、功能。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>