

证券代码：301158

证券简称：德石股份

德州联合石油科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>电话会议</div>
参与单位名称及人员姓名	<div>长城财富保险资产管理股份有限公司 药晓东</div> <div>北京龙和投资管理有限公司 赵庆明</div> <div>北京怀让资产管理有限公司 刘捷</div> <div>上海瞰瞻私募基金管理有限公司 郭欣</div> <div>国泰海通证券股份有限公司 郭天姿</div> <div>金鹰基金 洪梓超</div>
时间	2026 年 1 月 29 日 10:00-16:00；2026 年 1 月 30 日 16:00-17:00
地点	公司三楼办公室、公司厂区、线上电话会议
上市公司接待人员姓名	<div>董事长 程贵华</div> <div>副总经理、董事会秘书 王海斌</div> <div>证券事务代表 张峰</div>
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、公司基本情况介绍</div> <div>二、互动交流内容</div> <div>1. 目前公司现有的产品线及未来发展方向是什么？</div> <div>答：公司未来的核心发展方向是聚焦智能钻井领域，依托技术研发迭代，推动钻井作业向“全方位感知、智能化决策、自动化调控”升级，实现更高效、更安全、更精准的智能钻井目标，契合油气行业智能化发展趋势与产业升级需求。现阶段，公司现有产品线布局完善、重点突出，核</div>

	<p>心产品及研发方向包括：一是投入研发的随钻测量相关产品，作为智能钻井的核心装备之一，可实时全面监测钻井动态及状态，根据需求灵活调整钻井姿态，大幅提升钻井精准度与作业效率；二是高温螺杆钻具，该产品是万米深井钻井作业的核心必备装备，也是公司的拳头产品，可适配深井高温高压的复杂工况，为深层油气勘探开发提供核心支撑；三是水平井相关技术及配套产品，理论上水平段越长，油层接触面越大，油气产量越高，而水平段长度主要取决于动力钻具与旋转导向技术，目前公司正重点布局该领域，助力提升水平井开采效益；四是井口装置及老井增产设备，覆盖油气开采全流程关键环节，满足现有油气井运维及产能提升需求；五是超耐磨高压酸化软管、钻头等新产品，进一步丰富产品矩阵。未来，公司将定位于井下工具一体化开发，持续完善产品线布局，推动产品与服务深度融合，实现井下工具一体化服务，同时聚焦智能钻井核心技术攻关，持续优化现有产品性能，助力公司在油气钻采装备领域实现高质量发展，抢占智能钻井技术制高点。</p> <p>2. 公司是否考虑开展收并购相关布局？其主要方向是什么？</p> <p>答：公司始终致力于提升企业价值，为股东创造长期稳定的投资回报，并积极推进外延式发展布局，2024 年已完成对美国 IAE 公司的收购及增资。未来公司将继续坚持内生增长与外延扩张双轮驱动的发展战略，积极探索第二增长曲线。收并购布局围绕两大核心方向展开：一是重点关注油气钻采装备现有产业链内的优质标的，二是与现有产品有一定产业关联、具备协同发展潜力的相关领域标的。</p> <p>3. 公司海外产品采购是否采用招标形式？不同国家的采购模式存在哪些区别？</p> <p>答：公司海外产品采购的模式因国家和地区不同存在差异。例如，在中亚地区，采购合作主要采取招标形式，合作方会从价格、产品品质及配套服务等多维度进行综合评价；在北美地区，合作方更加注重供应链安全及上下游利益共赢，当地供应体系的准入要求更为严格，采购合作多数需经过验厂、产品试用、性能验证等全流程考察后最终达成，通过较长周期的考察与试用确定合作意向。该模式的特点是合作达成后，合作阶段的稳定性及客户黏性较强。</p> <p>4. 目前国内租赁业务毛利率低于销售业务的核心原因是什么？该业务的主要服务流程？</p> <p>答：租赁业务的核心服务流程是客户下单后，由各地维修站第一时间响应，根据客户需求完成产品运输，后续全程跟进并提供维修服务，产品回收后再依次开展拆解、保养、清洗、重新组装等工序，形成全周期服务闭环。相较于销售业务产品一次性交付的模式，租赁业务因需承担前置备货成本、运输成本及持续性运营成本等多重成本叠加，整体运营成本提高进而拉低其毛利率水平。目前公司为控制存货规模、提升产品运营效率，已对该业务开展精益化管理，借助 ERP 系统实现租赁产品全生命周期的数字化管控，能够更精准地统计运营数据、预测市场需求。</p> <p>5. 杰瑞股份对公司在市场层面有哪些赋能？</p>
--	---

	<p>答：此前公司与杰瑞股份的市场协同效应尚未充分释放，未来公司将依托杰瑞股份在渠道、团队、资源等多维度的赋能，加速公司国际化发展进程。一方面，公司将依托杰瑞股份成熟海外销售渠道，快速切入海外主流油气市场，大幅提升海外市场触达效率；另一方面，公司新任总经理出身杰瑞股份海外营销体系，拥有丰富的国际市场经验，将借助其在杰瑞积累的海外市场运作思路与资源，有效提升公司海外团队的专业能力与运营成熟度。双方将形成合力，全面助力公司海外市场的拓展与深耕，推动公司国际化战略落地。</p> <p>6. 公司目前表面电镀业务占比较小，该业务发展有何整体考量？是否考虑厂中厂或者在企业周边定向配套的运营模式？</p> <p>答：公司最初布局表面电镀业务，核心源于自身螺杆钻具产品的配套需求。螺杆钻具的电镀工艺标准要求较高，外部普通电镀厂商难以满足公司生产需要。在取得相关资质后，公司综合考量区域环保政策限制、产品运输成本等多重因素，现阶段表面电镀业务主要为公司自有产品、德州周边企业及定向合作企业提供电镀加工服务，同时承接部分“产品制造+电镀加工”的一体化成品交付业务，目前该业务量已处于相对饱和状态。对于表面电镀业务的后续发展，公司核心方向是对接海外市场中对产品质量要求高、价格敏感度相对较低的企业开展合作，生产线的扩充计划将根据海外业务拓展实际情况统筹推进。关于厂中厂模式或赴合作企业周边布局电镀工序的配套形式，经公司综合评估，该模式一方面受不同区域环保政策差异化要求的制约，另一方面会产生较高的管理成本与环保运营成本，现阶段推进存在较大限制，暂未纳入公司重点发展规划。</p> <p>7.除了招股说明书中提到的咨询机构，公司所在的细分行业的行业数据在哪能了解到？</p> <p>答：由于石油装备制造产业链跨度较大，目前暂无官方机构针对螺杆钻具这一细分市场开展专门的统计与公示工作。国内层面，可通过中国石油和石油化工设备工业协会了解整个中国石油装备制造业的宏观及行业整体数据，该协会会定期发布《石油石化装备行业发展报告》，详细梳理行业产业政策及运行数据等相关内容，全面反映行业发展状况；国际层面，以美国市场为例，当地信息机构通常将螺杆钻具归至定向钻井工具或井下工具大类中进行统计，并未针对螺杆钻具细分市场单独统计相关数据，相关大类数据可参考 ResearchNester、QYResearch、Spears 等国际调研机构发布的行业报告。其中：Research Nester 发布的《Directional Drilling Tools Market Size & Share》（2025-2037），重点覆盖定向钻井工具市场，包含市场规模、年复合增长率、驱动因素等核心数据，其中提到 2024 年全球定向钻井工具市场规模约为 78.5 亿美元，预计 2037 年将突破 172.9 亿美元，年复合增长率达 6.3%，同时分析了技术迭代、能源需求增长等对行业的影响，可作为螺杆钻具所属定向钻井工具大类的重要数据参考。</p> <p>8.公司目前业绩增长主要依赖于行业发展还是自身成长？</p> <p>答：公司目前业绩增长主要依赖于自身成长。从螺杆钻具细分行业现状</p>
--	--

	<p>来看，在油气上游勘探投资不变的情况下，该领域国内存量市场增长空间有限，市场整体规模变化相对平缓，行业层面的增量驱动作用较弱。当前国内市场呈现向头部企业集中的趋势，海外市场则有较大拓展空间，行业竞争核心已转向企业自身竞争力比拼。公司凭借突出的技术和产品等优势，在存量市场中抢占了原本属于其他企业的市场份额，同时积极布局海外增量市场，因此目前业绩增长更多依赖于自身成长性，随着全球油气上游勘探支出的增长，行业发展将成为推动公司跨越发展的强劲动力。</p> <p>9. 公司员工持股计划实施情况？杰瑞股份作为公司第一大股东，是否有减持计划？</p> <p>答：公司实施了 2024 年员工持股计划，2026 年将继续实施新的员工持股计划；杰瑞股份目前没有减持计划。</p> <p>10. 主营业务中产品类型，钻具产品、装备产品、租赁及维修、工程技术服务这几类如何区分？</p> <p>答：钻具产品：核心为钻具产品销售收入；装备产品：核心为井口装置及拆装架、泵类（如液压注入泵等）设备相关销售收入；租赁及维修：核心为钻具租赁相关收入；工程技术服务：核心为定向及水平钻井、增产相关收入。</p> <p>11. 公司超耐磨高压酸化压裂软管相较传统钢管有何优势？未来市场前景如何？</p> <p>答：公司超耐磨高压酸化压裂软管具备耐高压、耐腐蚀、耐磨损、长使用寿命的核心性能优势；相较传统钢管，该类软管管汇连接更便捷、占地面积更小，在山地地区井场作业中适配性更突出，可助力作业方实现降本增效。目前该产品在北美等海外市场已普及应用，国内暂未大面积推广，核心原因是原有钢管管汇存量尚需消化，且产品安全应用验证工作仍需一定周期。依托海外成熟的应用经验，叠加产品本身的突出性能优势，公司对该产品的未来市场发展充满信心。</p> <p>三、现场参观</p> <p>1、参观公司主厂区和展厅，介绍公司产品、生产线布局、功能规划等； 2、参观公司超耐磨超高压酸化压裂软管生产厂区与电镀厂区。</p>
附件清单	无
日 期	2026 年 1 月 30 日