

海隆控股有限公司 Hilong Holding Limited

(Incorporated in the Cayman Islands with limited liability) Stock Code: 1623



2015年年度业绩路演 2016年3月

免责声明



The presentation material contains forward-looking statements. Such forward-looking statements are subject to various risks, uncertainties and assumptions, certain of which are not under our control, causing actual results and growth which may differ materially from these direct or indirect forward-looking statements. Forward-looking events and relevant development discussed herein may differ from the expectation of Hilong Holding Limited (the "Company"), and even never occur due to such risks, uncertainties and assumptions. You should not rely excessively on any forward-looking information.

Information or content contained herein is subject to variation from time to time without prior notice, the Company is not obligated to update the presentation material. Since it is not verified independently, its accuracy is not assured, there is no direct or indirect statement or guarantee for the accuracy, fairness and completeness of the information or content contained herein, and reliance should not be placed on the accuracy, fairness and completeness of the information or content contained herein.

The Company, any of its associates, consultants or representatives shall not assume any responsibilities for losses arising from the information or content contained herein.



目录



- 1 业绩摘要
- 2 业务回顾
- 3 财务表现
- 4 业务展望





业绩摘要



业绩摘要



2015年, 海隆面对严峻的市场环境仍保持稳定运营



- ❖ 传统优势业务钻井服务保持稳定
 - ❖ 已有钻机团队平稳运营
 - ❖ 成功进军新市场,并新增钻机为新客户 开展服务
- 幸 实现多元化发展
 - ❖ 综合性服务在团队建设和市场开发方面 取得显著突破

管道技术与服务

- ❖ 在严峻的市场环境下实现小幅增长
- 幸 赢得多项国内外合同
- ぐ 紧密配合海洋工程服务板块,成功参与中海油东海项目
- ♦ 积极为新业务开拓市场



油田装备制造与服务

- ❖ 积极采取措施应对钻杆市场的挑战
 - ❖ 在国内保持稳固的市场地位
 - ❖ 调整海外销售的地域布局重心
- 参 海外工厂带动OCTG涂层服务的整体发展;同时大力开发新的市场需求,拓展服务范围

海洋工程服务

- ◆ 成功使用海隆106号为中海油东海项目和

 涠洲二期项目进行海底管线铺设
- ❖ 海洋工程设计服务稳步发展



财务表现概览





- 幸 全年实现营业收入人民币2,484百万元,同比下降4%
- 幸 归属母公司股东净利润为人民币161百万元,相较去年下降60%



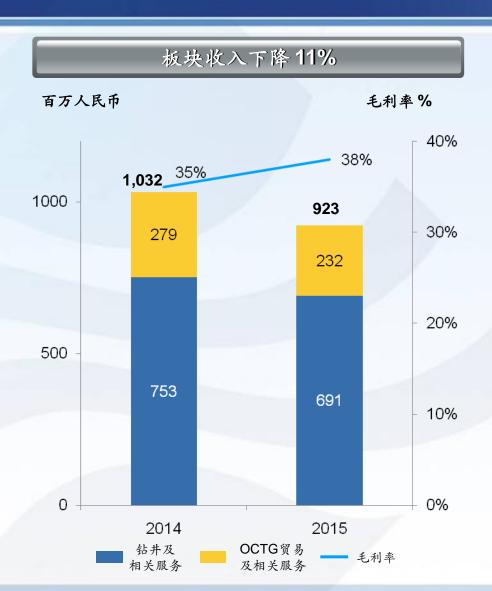


业务回顾



油田服务





稳定运营钻井服务,并实现多元化发展

传统优势业务在不利的市场环境中仍实现稳定运营

- ❖ 成功保持已有钻机的平稳运营
 - ❖ 合同顺利接续
 - ❖ 保持了较强的议价能力,平均日费保持平稳
- ❖ 成功赢得新客户和新合同,并进军新区域市场
 - ❖ 获得保利协鑫三年期钻井服务合同,已于年 内投入两台新高端钻机在埃塞俄比亚启动钻 井服务
 - ❖ 进一步扩大了钻机团队和钻井服务的规模

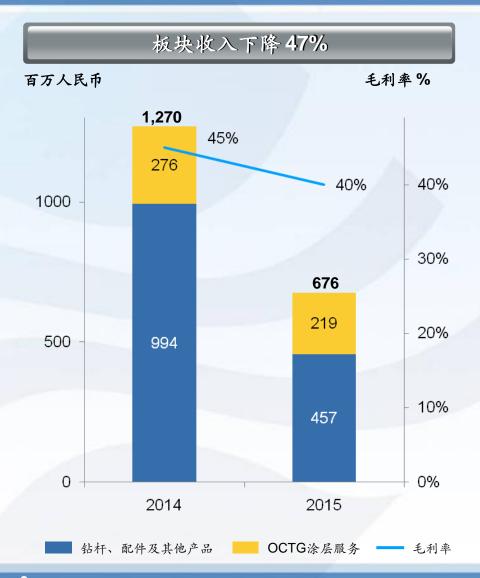
多元化发展取得显著突破

◆ 已建立涵盖钻完井液、定向井、水平井及固井 等多个领域的综合性服务团队,并获得来自国 内外多个客户的服务合同



油田装备制造与服务





积极采取措施应对市场变化

钻杆及相关产品

- ❖ 国内保持稳固的行业地位,市场份额相对稳定
- 稅根调整海外销售的地域布局重心,并将部分 钻杆产线迁移至俄罗斯以进一步开发这一地区 市场的潜在需求
- ❖ 持续开发及推广高端产品

OCTG涂层服务

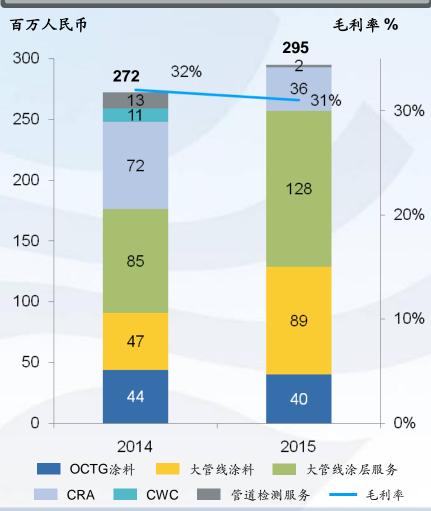
- 参 海外工厂带动OCTG涂层业务的整体发展,并 提升了品牌的国际影响力
- ◆ 积极推广油套管及新型管材的涂层应用,扩展
 服务范围



管道技术与服务







实施多元化、高端化及国际化的发展战略

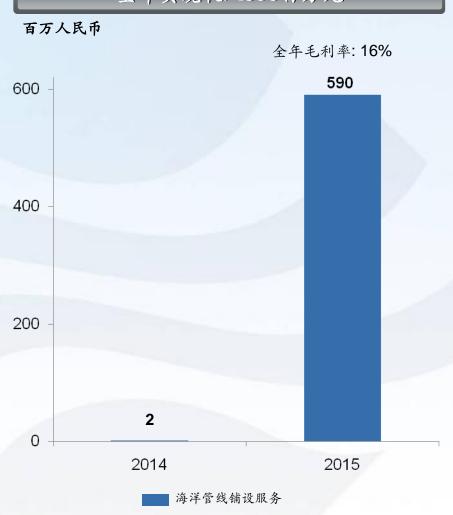
- ❖ 在不利的市场环境中仍取得小幅增长
- 参 协同发展国内外市场,赢得多项订单
 - ❖ 中油管道物资装备总公司的管道涂层项目
 - ❖ 澳大利亚APA项目四期
 - ❖ 与宝钢联合中标的来自BP的Khazzan项目
- ◆ 全面发展多项业务以提升板块整体盈利能力, 新业务保持稳定发展势头
 - ❖ 再次获得中石油陕京三线有关标段的管道检测项目
 - ❖ 获得中海油东海项目的CWC相关订单
- ❖ 紧密配合海洋工程服务板块,充分发挥板块间协同效应
 - ❖ 为中海油东海海底管道铺设项目提供了传统 防腐涂层和CWC服务,为项目整体的成功 做出巨大贡献



海洋工程服务







新板块顺利启动,首年运营初战告捷

- ◆ 成功执行中海油两个大型总包服务项目,建立了 坚实的业绩记录
 - ❖ 使用海隆106号为东海项目和涠洲二期项目进 行海底管线铺设
 - ❖ 工程质量和施工效率得到客户高度赞赏
 - ❖ 证明了海隆高水准的一体化海洋工程服务能力,涵盖设计、施工及其他相关服务
 - ❖ 为公司已有业务管道涂层创造了业务机会, 带来协同效应
- 参海洋工程设计服务团队对内提供强大技术支持, 对外独立承揽设计咨询服务并获得业界广泛认同
- ♦ 快速、有效地完善了核心团队和相关运营体系, 为今后的发展打下坚实基础





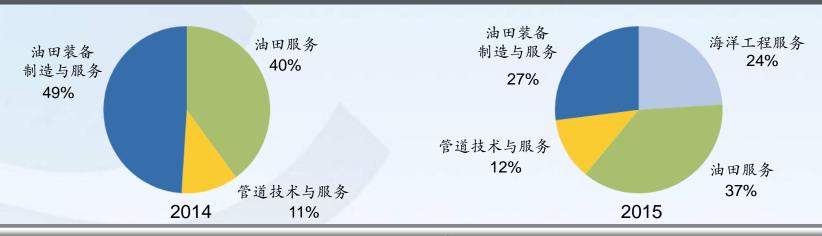
财务表现



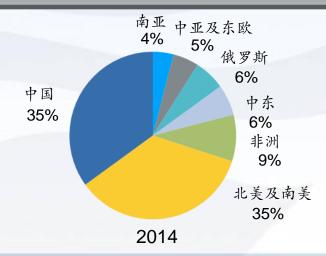
收入细分

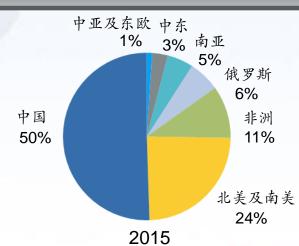


收入按业务部门细分



收入按区域细分



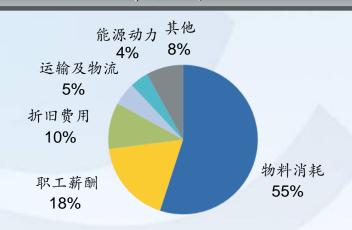




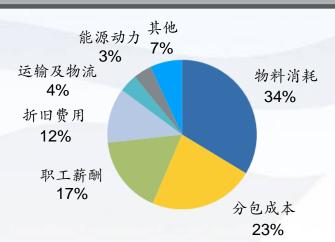
成本和毛利分析



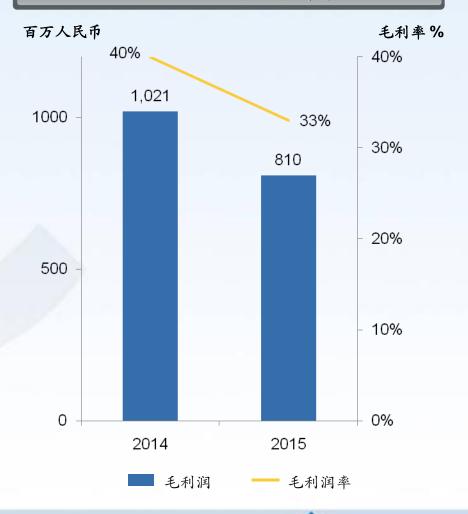
2014年总成本: 15.6亿



2015年总成本: 16.7亿



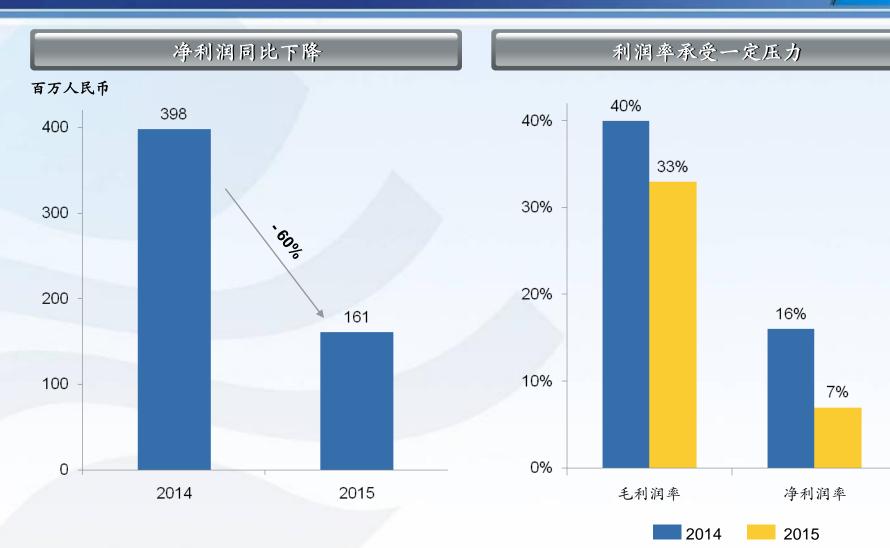
毛利润及毛利率均有所降低





利润率







资本结构和回报率

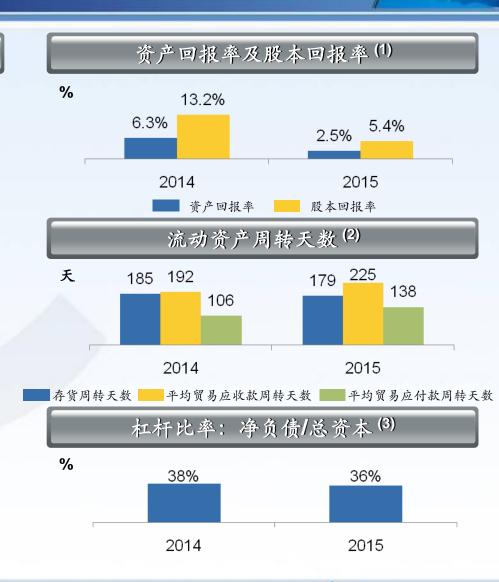


资本结构

「万人民币	2014	2015
经营现金流	261	485
现金及等价物	548	821
流动资产	3,352	3,588
总资产	6,627	7,064
短期债务	833	1,592
长期债务	1,630	1,084
总负债	3,484	3,808
股东权益	2,918	3,022
少数股东权益	225	234
总权益	3,143	3,256

附注:

- 1.资产回报率=净利润除以期末总资产;股本回报率=净利润除以期末总权益
- 2. 平均存货周转天数=当期天数*期初期末平均存货/当期成本; 平均贸易应收款周转天数=当期天数*期初期末平均贸易应收款项净额/当期收入 平均贸易应付款周转天数=当期天数*期初期末平均贸易应付款/当期成本;
- 3. 净负债=长期借款+短期借款-现金及等价物,总资本=总权益+净负债

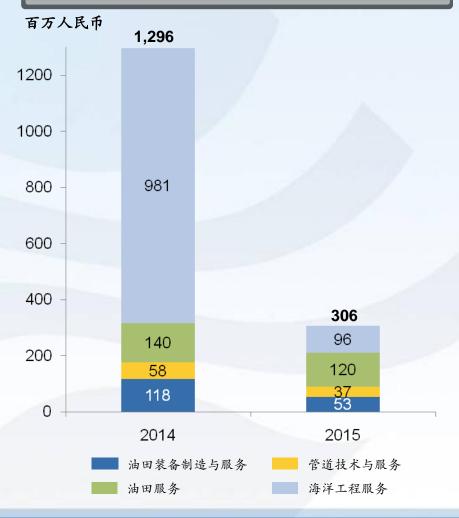




资本支出







2015年重大资本开支项目

海洋工程服务 海隆106号后续升级改造

油田服务 采购钻机零部件

管道技术与服务 CRA生产线升级费用

油田装备制造与服务 生产线常规维护及升级改造





业务展望



在新市场条件下实施新发展战略



- ⇒ 适度投入新钻机为钻井服务的未来增长奠定基础
 - ◆ 阿尔巴尼亚 売牌 3,000马力新钻机 (2016年即将启动)
 - * 埃塞俄比亚-保利协鑫-两台2,000马力钻机 (已于2015年年末开钻)
- → 开辟新区域市场,着重推进在中东 地区的业务部署
- ◆ 进一步培育综合性服务,提高一体 化服务能力

油田服务

海洋工程 服务

- ◆ 借助铺管项目带动管线涂层服务的 发展、创造板块间的协同效应
- → 通过与国内外顶级客户或同行建立 战略联盟拓展业务机会

- ◆ 国内市场 调整产品销售结构,推进钻杆租 情业务的发展
- 参 海外市场 部分钻杆产线已转移至俄罗斯, 有助于更有效地覆盖俄罗斯及其周边地区市 场

油田装备 制造与服务

❖ 针对OCTG涂层服务积极培育新市场需求,着力开发对油套管及新管材进行高端涂层的市场潜力

- 管道技术 与服务
- ◆ 积极参与国内大型项目,稳固国内市场地位
- 参加大力度开拓海外市场,特别是 为高端业务CRA、CWC寻求参与 国际项目的机会
- ぐ 紧密配合海工板块,争取更多与海工配套的管线涂层项目,充分发挥板块间协同效应
- 参 新开发的船舶涂料等新型高端涂料产品即将展 开市场推广





问答环节

