



HILONG

海隆控股有限公司*

Hilong Holding Limited

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



2014年中期业绩路演

2014年8月

Disclaimer



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.

1

业绩摘要

2

业务回顾

3

财务表现

4

业务展望



业绩摘要

重组业务板块以实现更高的经营效率



油田装备 制造与服务

- 钻杆及相关产品制造
- OCTG涂层服务
- 钻具相关服务

管道 技术与服务

- 涂料生产
- 大管线涂层服务
- 合金复合内衬管服务 (CRA)
- 海底配重管线服务 (CWC)
- 管道检测服务

- 海底管线铺设服务
- 海洋工程起重安装服务
- 海洋工程设计服务

- 陆地钻井服务
- 综合性服务

海洋工程服务

油田服务



成熟业务稳步发展并积极寻求新的增长动力



钻杆及相关产品

- ❖ 钻杆销售整体保持相对稳定，海外市场销售取得显著突破

OCTG涂层服务

- ❖ 成功收购美国Texas Internal Pipe Coating, LLC (“TIPC”)

传统大管线涂层服务

- ❖ 继续着力开发海外市场

新型大管线涂层服务

- ❖ CRA及CWC取得显著收入增长，稳固市场地位



油田服务

- ❖ 首台3,000马力高温高压钻机HL-27号成功运营，在最高端钻井服务领域取得新的突破

管道检测业务

- ❖ 正式启动管道检测服务并成功中标多个检测项目

海洋工程服务板块完成前期筹备，即将全面启动



以提供海洋工程作业服务为主要业务，并辅以海洋工程设计服务业务

2013年



2014年上半年



2014年下半年

1 购置海洋
铺管起重船
海隆106号

1

2 陆续完成多
项关键的先
期筹备工作

2

3 获得多项
资格认证

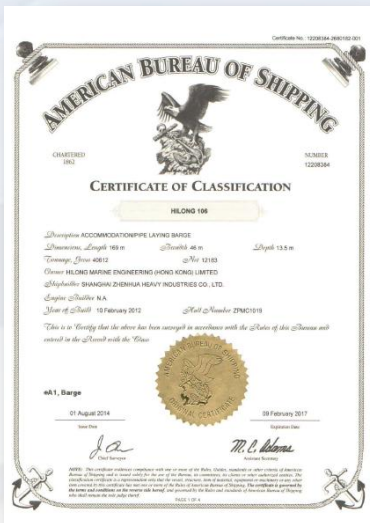
3

4 海隆106号
整改工作
已经完成

4

5 即将
投入
运营

5

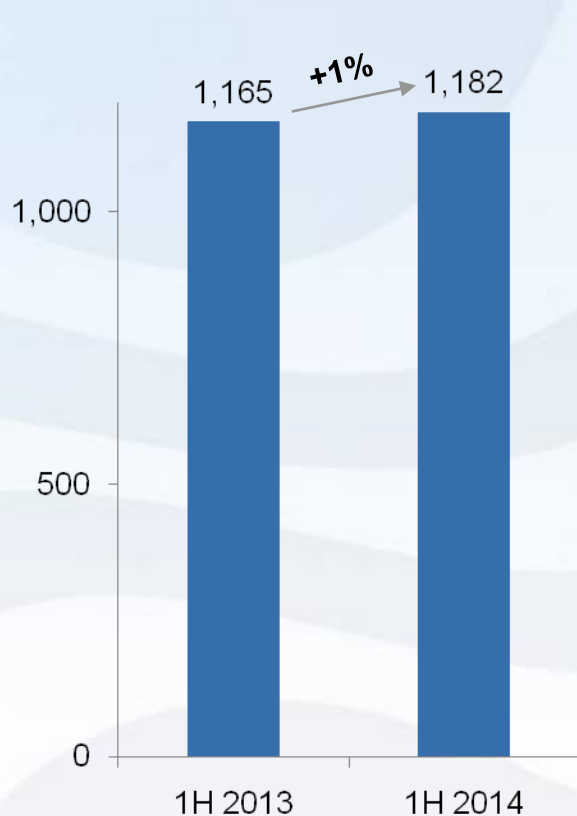


稳健的财务表现



总收入

百万人民币



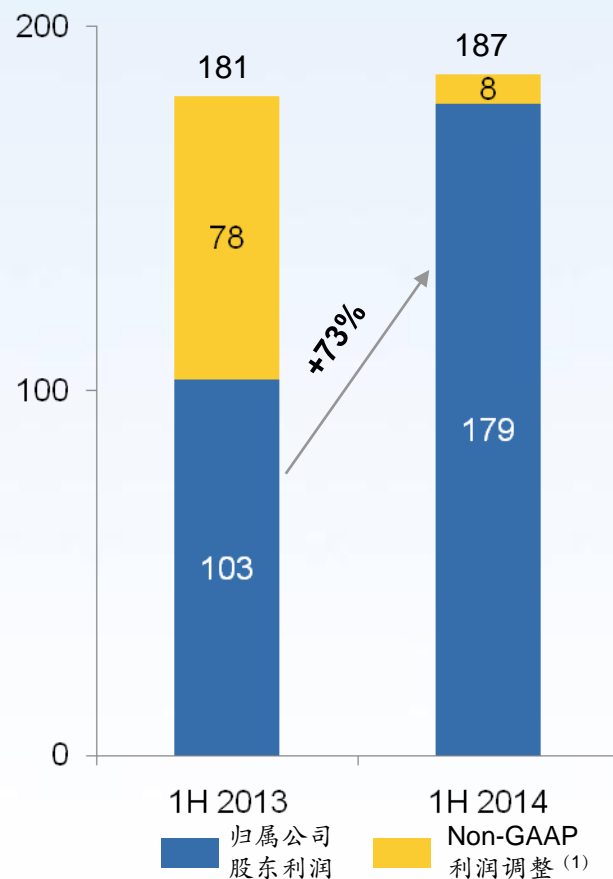
毛利润

百万人民币



归属公司股东的净利润

百万人民币



附注:

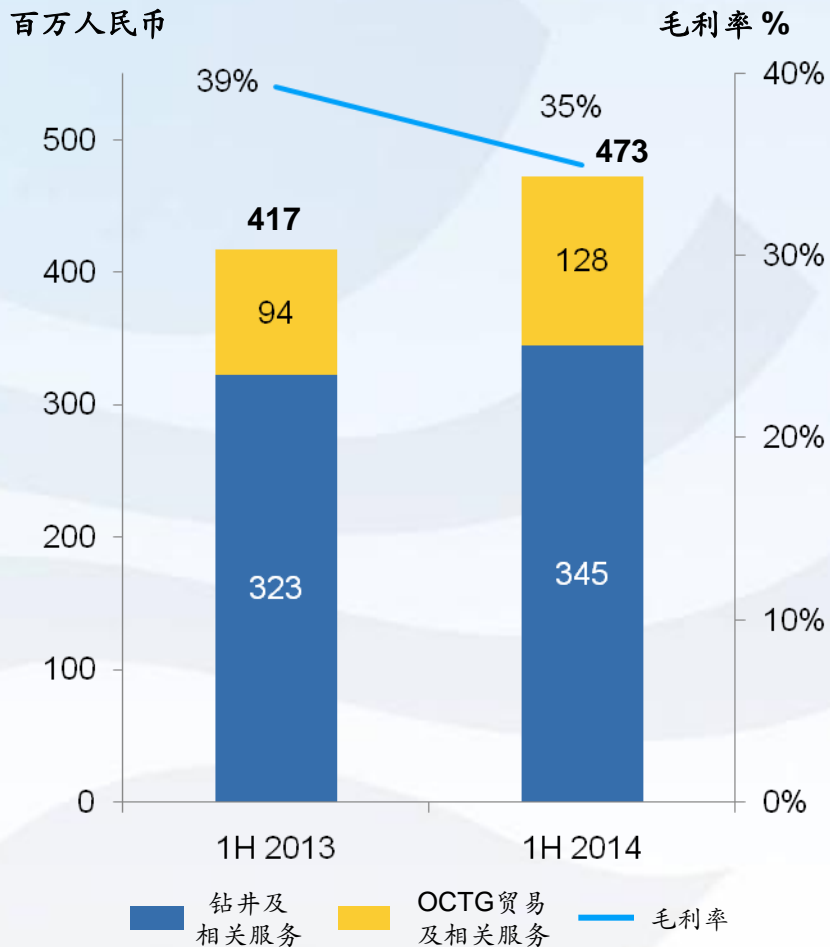
1. Non-GAAP 利润调整包括可换股债券的嵌入式衍生工具公允价值变动的亏损, 掉期合同产生的公允价值亏损/ (收益) 以及若干以股份支付报酬的开支



业务回顾



板块收入增长13%

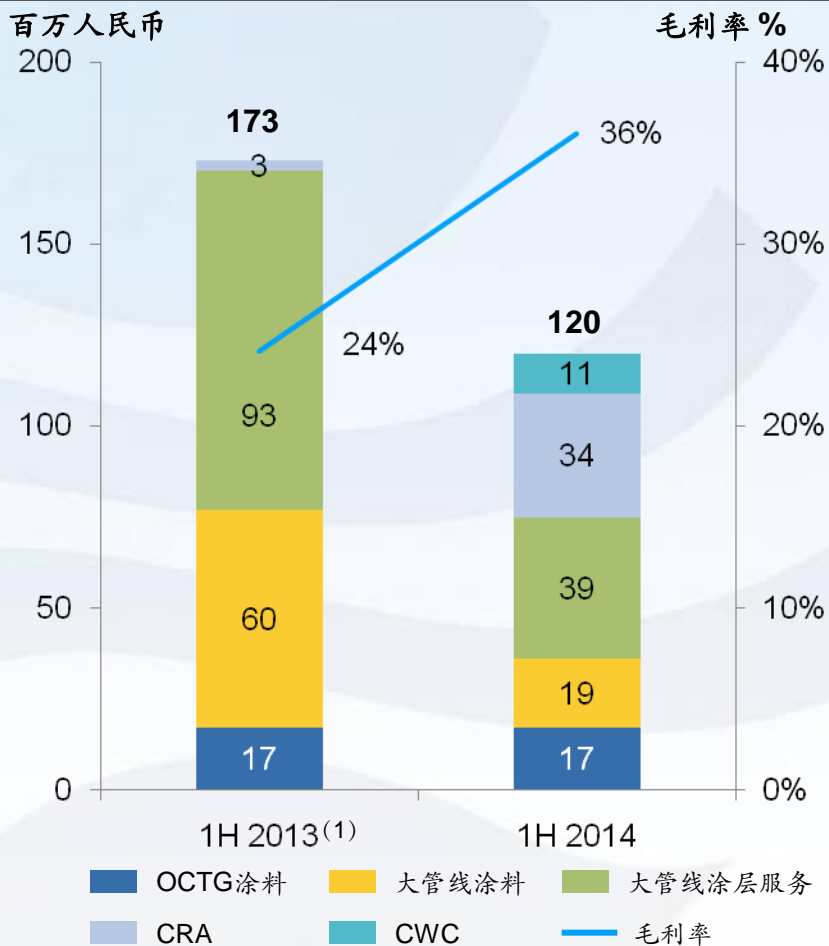


成功进军高端市场、多种业务共同发展

- ❖ 高端钻井服务拓展顺利
 - ❖ 首台3,000马力高温高压钻机HL-27号成功运营, 优异表现获得客户高度认可
 - ❖ 为海隆油服树立了更高的标杆
 - ❖ 在陆上钻井服务最高端领域的成功开拓
- ❖ 综合性服务同步发展
 - ❖ 石油专用管材贸易及相关服务迅速发展
 - ❖ 泥浆服务等综合性服务正在稳步开展



受市场影响，板块收入有所下降



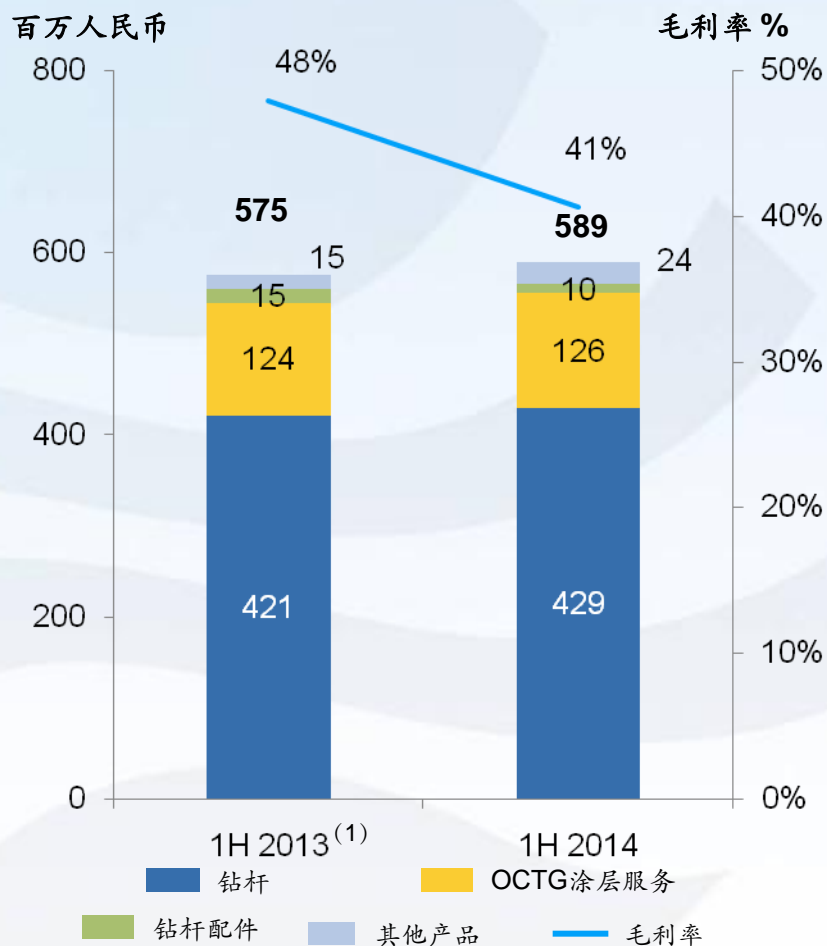
注：(1) 即涂料、大管线涂层服务、CRA及CWC在2013年上半年的合计收入

积极培育新发展动力、引领板块增长

- ❖ 传统大管线涂层服务转战海外市场取得显著进展
 - ❖ 澳大利亚APA大管线涂层服务项目
- ❖ 新项目CRA与CWC取得显著收入增长，进一步稳固市场地位
 - ❖ 中石油塔里木油田及四川油建CRA项目
 - ❖ 与宝钢联合中标澳大利亚APA项目的CWC部分
- ❖ 管道检测业务全面启动，技术优势明显，占领市场先机
 - ❖ 上海天然气管道外检测项目
 - ❖ 中石油陕京三线管道内检测项目、大唐煤制气管道内检测项目



板块收入基本持平



注：(1) 即钻杆及相关产品板块与OCTG涂层服务业务在2013年上半年的合计收入

保持已有优势、着力海外拓展

钻杆及其相关产品

- 保持领先且稳固的市场地位
- 海外市场销售取得显著突破，获得更多国际客户认可
 - 海外市场收入同比增长48%，收入贡献比例达到66%
- 高端产品开发及推广取得长足进展

OCTG涂层服务

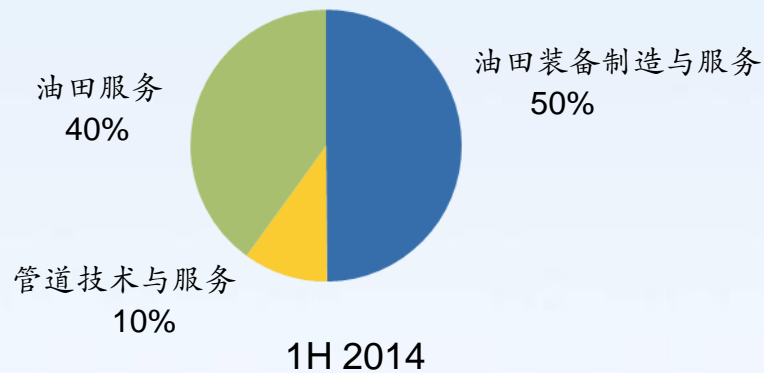
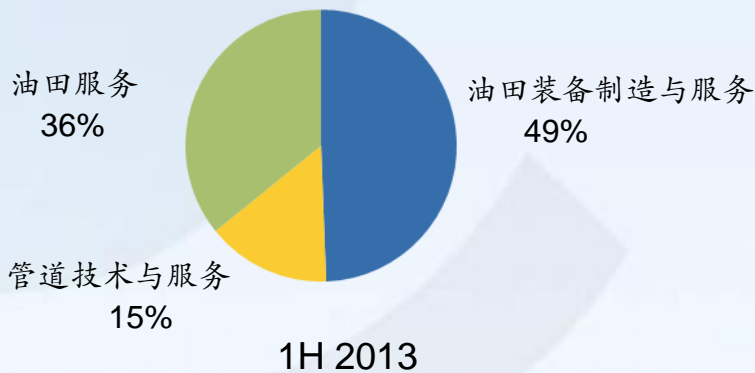
- 成功收购TIPC
 - 显著扩充产能
 - 有助于推广先进的粉末涂料及其涂层工艺在中国的应用
 - 在北美地区的又一次成功拓展，全面提升海隆品牌在当地的市场影响力
- 顺应市场需求，调整国内产能



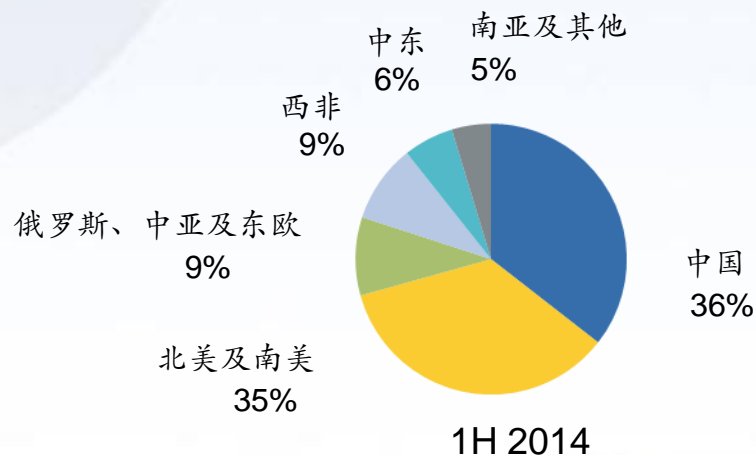
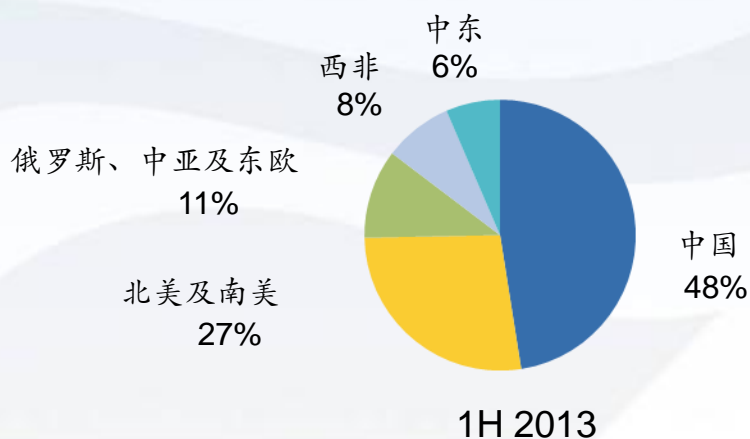
财务表现



收入按产品细分



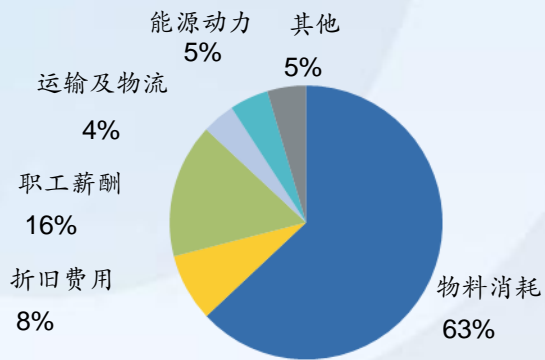
收入按区域细分



成本和毛利分析



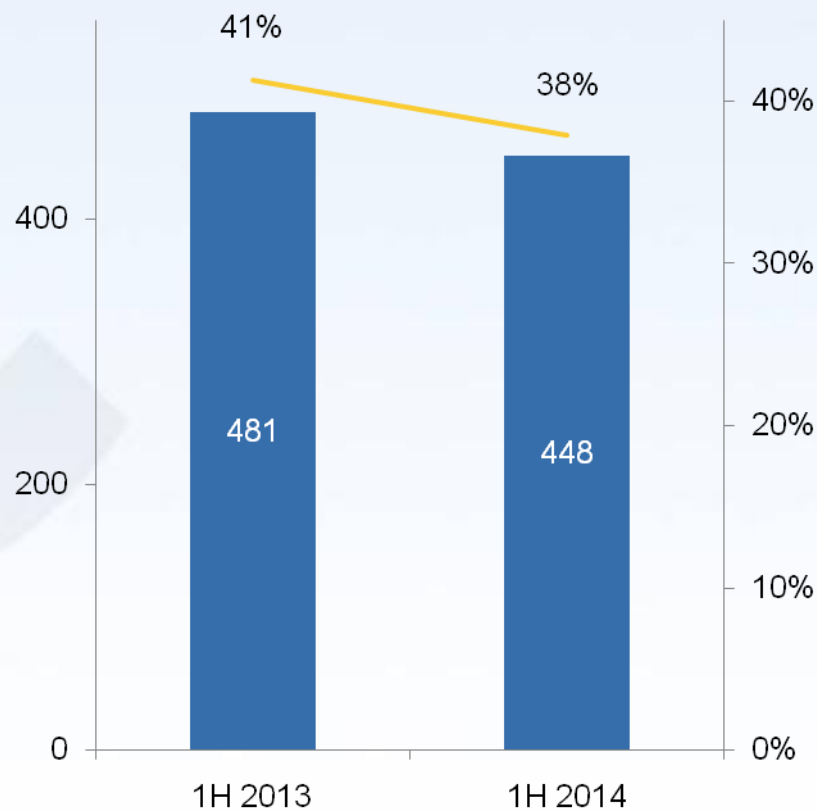
1H 2013 总成本: 6.8亿



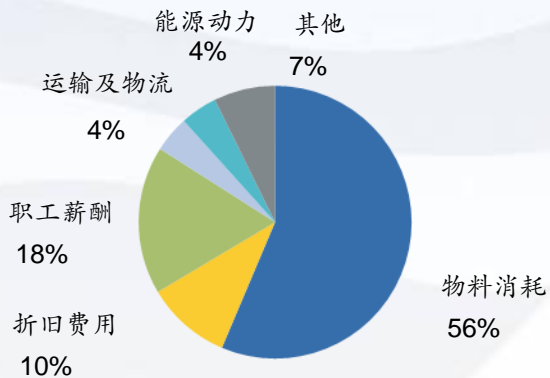
毛利润同比下降7%

百万人民币

毛利率%



1H 2014 总成本: 7.3亿



■ 毛利润

— 毛利润率

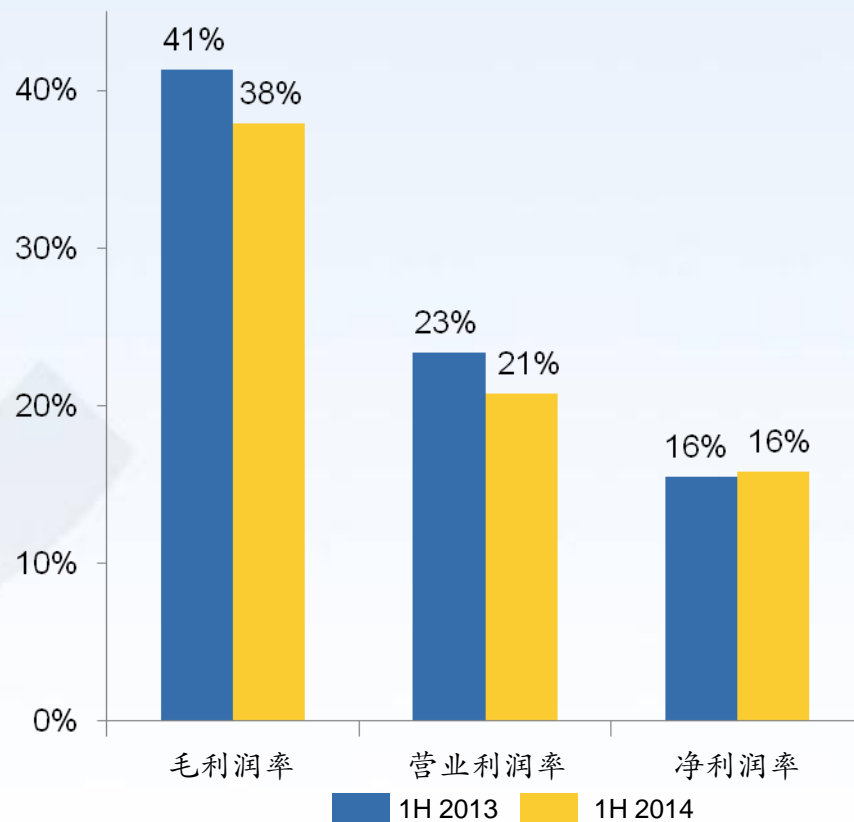
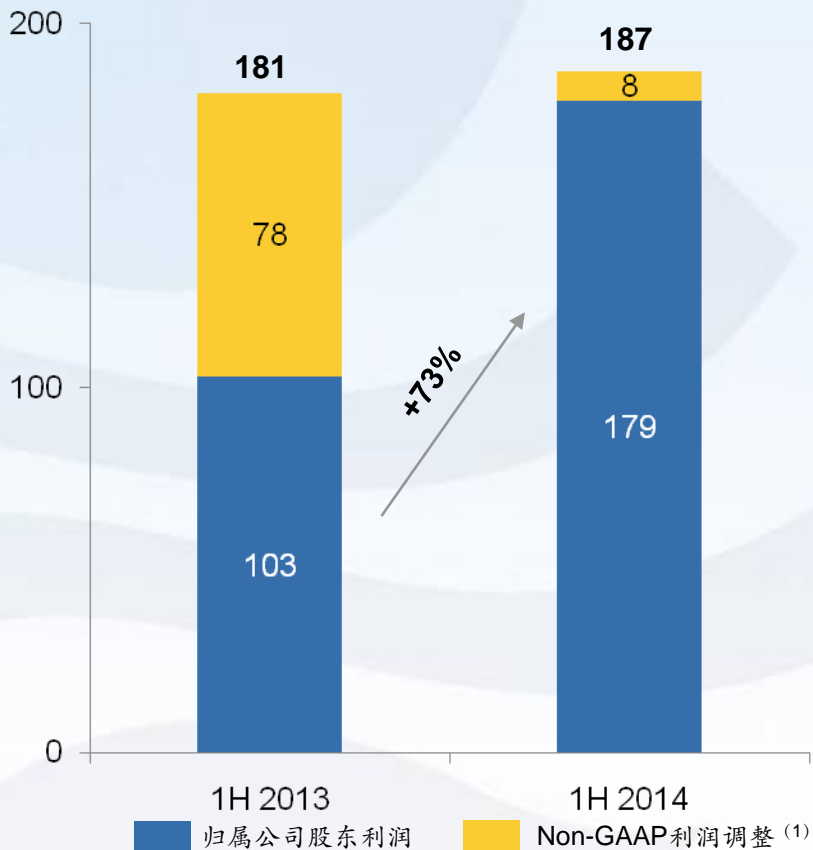
利润率



净利润同比增长73%

各层级盈利能力保持相对稳定 (2)

百万人民币



附注:

- 1.Non-GAAP利润调整包括可换股债券的嵌入式衍生工具公允价值变动的亏损, 掉期合同产生的公允价值亏损/(收益) 以及若干以股份支付报酬的开支
- 2.营业利润率及净利润率为Non-GAAP调整后的利润率

资本结构和回报率



资本结构

百万人民币

	2013	1H 2014
现金及等价物	391	731
流动资产	2,794	3,368
总资产	4,807	5,775
短期债务	654	642
长期债务	507	1,458
总负债	1,934	2,828
股东权益	2,655	2,730
少数股东权益	218	217
总权益	2,874	2,948

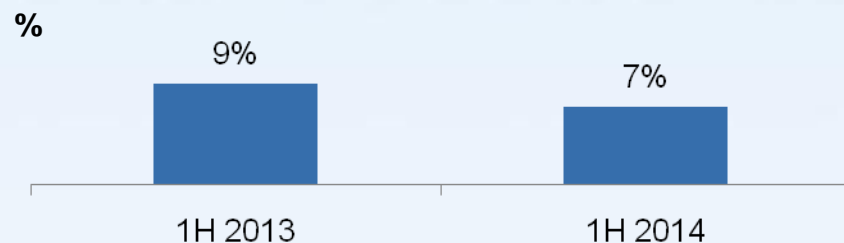
附注:

1. Non-GAAP净利润除以期末资产

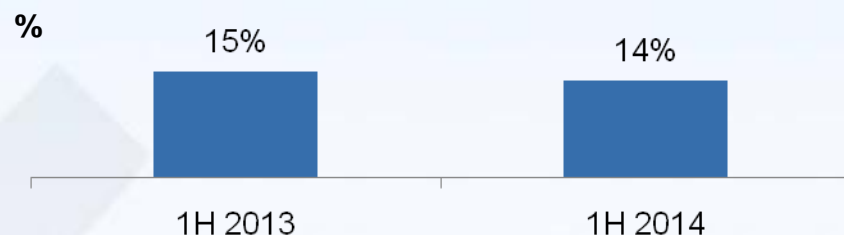
2. Non-GAAP净利润除以期末股东权益

3. 净负债= 长期债务+短期债务-现金及等价物, 总资本= 股东权益+少数股东权益+净负债

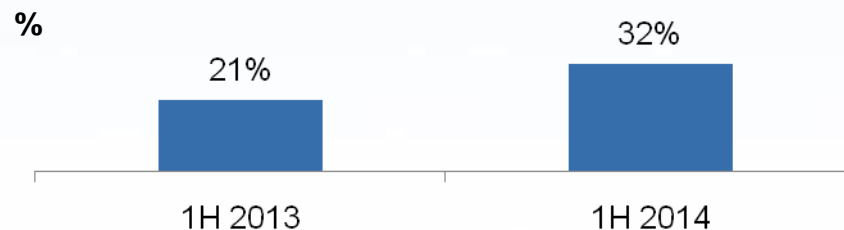
资产回报率 (1)



股本回报率 (2)

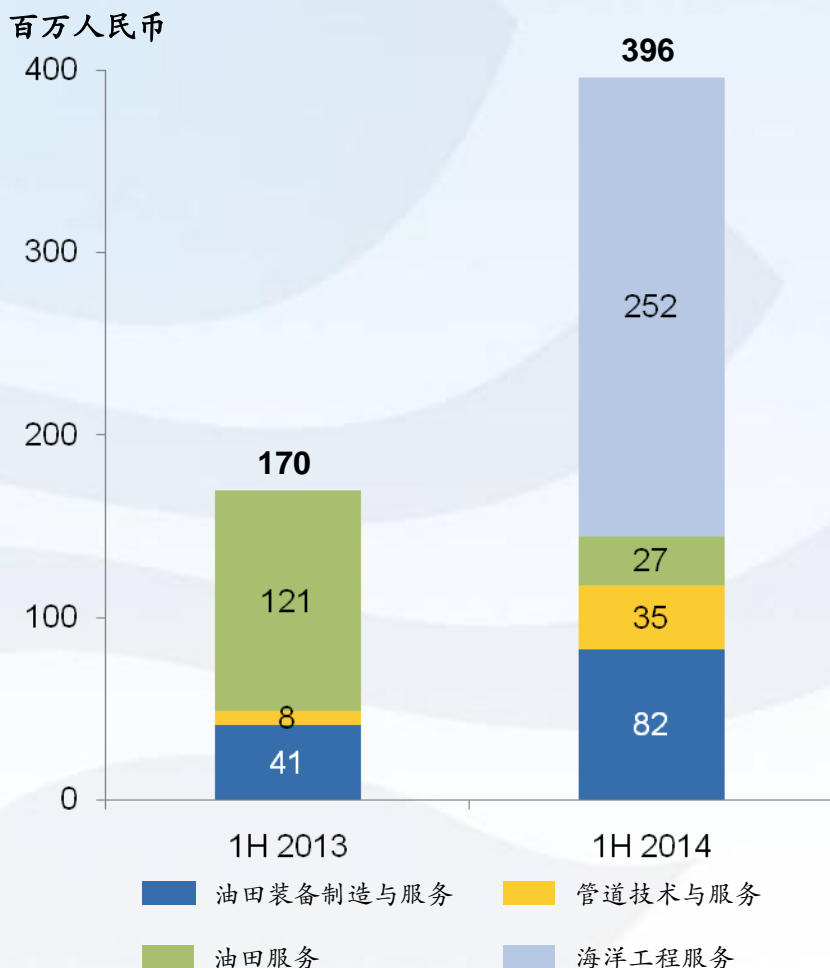


杠杆比率: 净负债/总资本 (3)





2014年上半年资本开支明细



2014年上半年重大资本开支项目

海洋工程服务
购置铺管起重船海洋106号

油田服务
钻机零部件采购

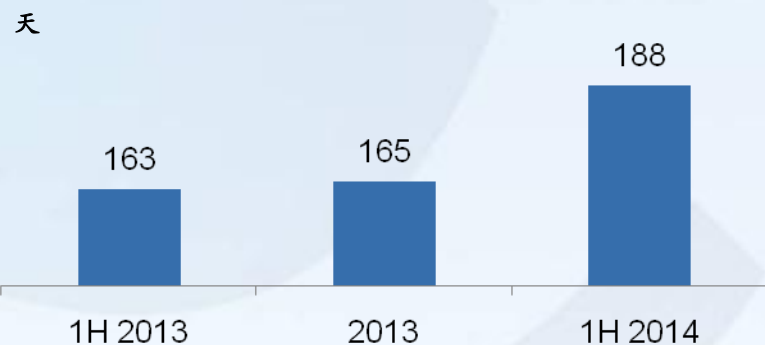
管道技术与服务
CRA生产线升级改造

油田装备制造与服务
加拿大涂层厂物业收购

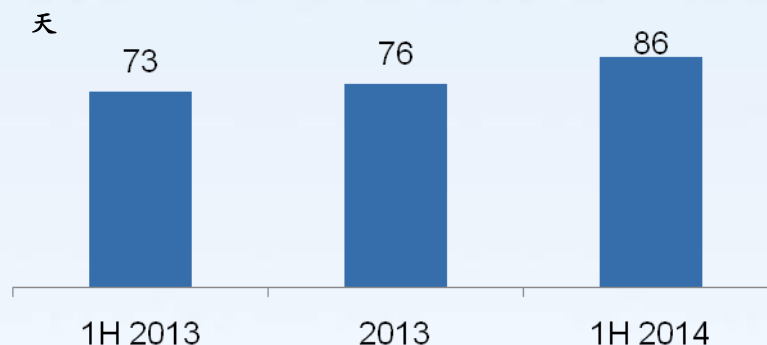
流动性和流动资产周转



存货周转天数⁽¹⁾



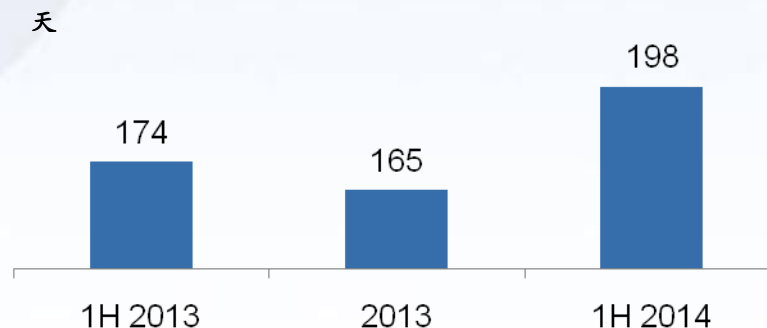
平均交易应付款天数⁽²⁾



流动比率



平均交易应收款天数⁽³⁾



附注:

- 1: 平均存货周转天数=当期天数*期初期末平均存货/当期成本
- 2: 平均交易应付款天数=当期天数*平均交易应付款/当期成本
- 3: 平均交易应收天数=当期天数*平均净交易应收款/当期收入



业务展望



保持稳健的发展势头、专注打造高端品牌定位

在陆上钻井服务的最高端领域
成功迈出坚实的第一步

- ❖ 首台3,000马力高温高压钻机HL-27在尼日利亚成功运营
- ❖ 带来更多优质客户及高端服务合同



进一步巩固在高端市场的优势

- ❖ 与Kuwait Foreign Petroleum Exploration Company签订合同，为其在巴基斯坦提供2,000马力钻机钻井服务
 - ❖ 显著提升海隆在南亚油服市场的地位
 - ❖ 有效推进油服业务在巴基斯坦的规模化经营
 - ❖ 在陆上钻井领域已具备全球领先的竞争实力，在国际顶级油气企业客户中获得广泛认可
 - ❖ 高端服务市场开拓方面实现的又一重大突破
- ❖ 继续加大综合性服务业务比例
- ❖ 进一步深化与国际知名客户的合作

管道技术与服务



传统
大管线
涂层服务

继续发展海外市场，减少对国内项目的依赖，提高国际竞争力



新型
大管线
涂层服务

实现CRA和CWC规模化生产，提高盈利能力

管道
检测

大力培育管道检测业务，占领市场先机，稳固市场地位



钻杆业务 稳步发展

- ❖ 钻杆销售将继续着力于开拓海外市场，巩固品牌的国际影响力
- ❖ 国内市场专注于开发大客户对高端产品的需求
 - ❖ 坚持高端产品路线，结合客户需求，开发、推广顺应市场需求的新型产品
- ❖ 正式启动钻具相关服务
 - ❖ 致力于提供一体化解决方案等增值服务
 - ❖ 将有效促进高端钻杆产品的推广以及海隆品牌市场地位的提升

OCTG 涂层服务 迎来新的 发展机遇

- ❖ 收购美国TIPC涂层厂
 - ❖ 与位于加拿大的OCTG涂层厂在北美地区形成联动
 - ❖ 有效助力海隆在这一业务领域的海外拓展，进一步提升全球市场地位
- ❖ 调整国内产能布局
 - ❖ 主动调配产能、为顺应未来市场需求的发展提前做好准备



板块初建并取得骄人成绩

铺管起重船海隆106号即将开始作业

❖ 铺管起重船海隆106号将于2014年下半年开赴作业海域，即将正式投入运营

海洋工程设计服务渐入佳境

❖ 海洋工程设计服务团队提供的技术咨询业务也已全面展开，并获得市场广泛认可

❖ 与有关客户签订提供独立第三方技术咨询的合作协议并获得相关合同

市场潜力巨大，海隆未来大有作为

❖ 中国进一步加快海上油气资源开发的步伐，未来适用于300米水域以内的铺管船将迎来发展的高峰期

❖ 远东地区⁽¹⁾ 占全球铺管船市场总体量的23%，是全球最大的区域市场

❖ 海隆106号是适用于中国及周边东南亚海域的浅水铺管船，未来可服务的市场空间巨大

中国近海油气田分布 (2)



中国大部分海洋油气富集区域水深在300米以内

注：(1) 包括东亚、东南亚和南亚，基于2013年市场数据
(2) 图中蓝色部分为中国近海油气田分布的主要区域

资料来源：Spears Associates，公共信息