

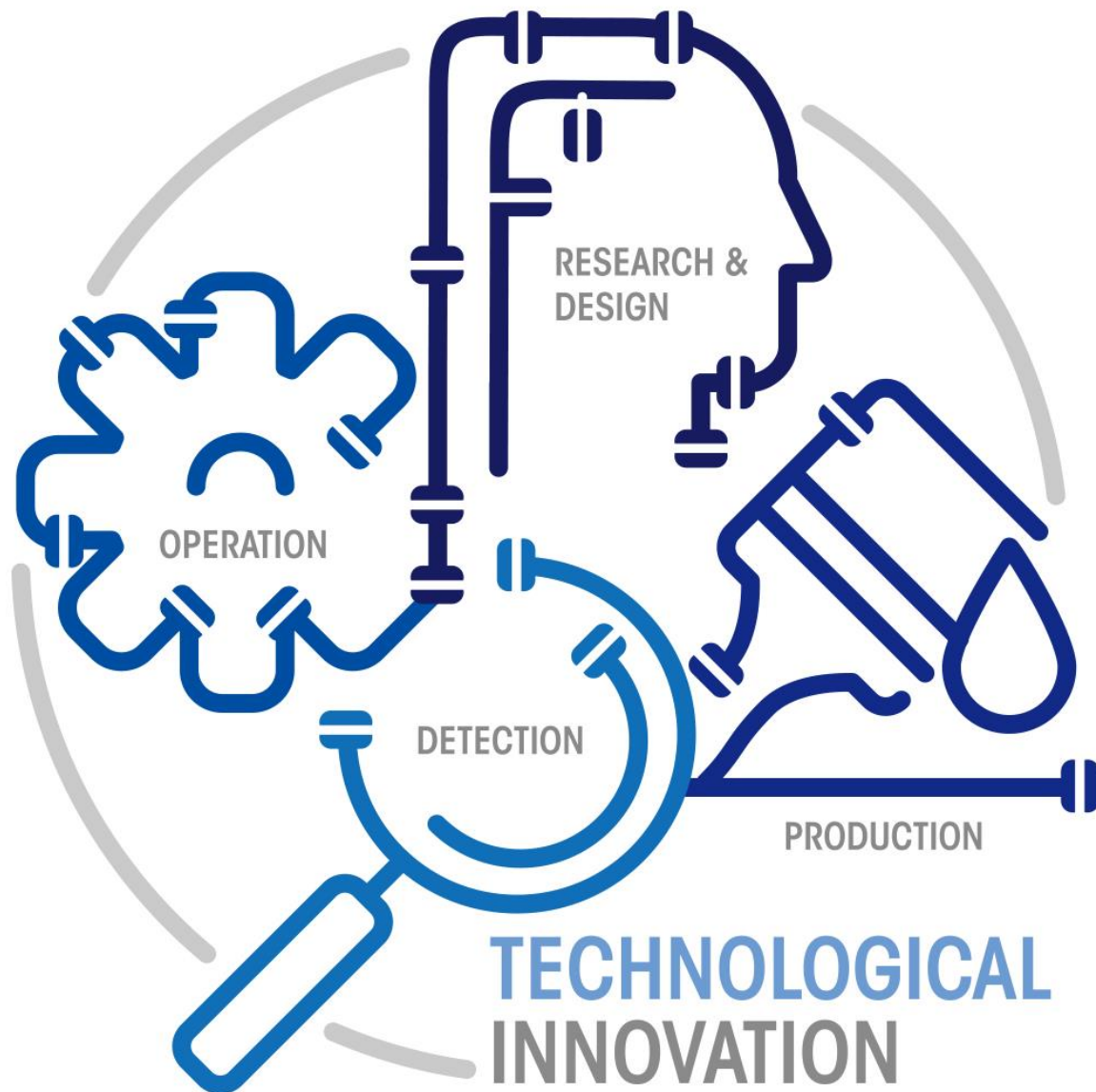


海隆控股有限公司*
Hilong Holding Limited

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

* For identification purpose only

2018年全年业绩路演



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

海隆2018年全年收入增长稳健，扣除汇率损益后的净利润达到1.94亿元人民币，大幅增长65.2%。各业务板块均有良好表现：



油田服务

- ❖ 钻井服务运营良好，业绩保持稳定
- ❖ 已有钻机团队的使用率持续改善
- ❖ 2018年完成一台钻机的搬迁，帮助钻井业务实现31%的增长
- ❖ 新项目进展顺利，PDO项目于年内顺利开钻；BP项目设备和团队都提前到位，并于2019年第一季度份正式开始作业
- ❖ 一体化业务助力收入增长




管道技术与服务

- ❖ 整体收入稳定，高端业务板块增长迅猛。产品结构不断优化，板块利润率大幅提升
- ❖ CWC业务取得重大突破，2018年业务量大幅增长，2019年初又锁定重要订单，产品市场潜力非常明显。CRA实现技术上的重大突破，市场应用范围得到大幅提升
- ❖ 管道一体化业务布局基本完成，重要技术领域实现突破



油田装备制造与服务

- ❖ 钻杆业务保持稳定，积极去量增质
- ❖ 海外市场需求巨大，在保证饱和和生产状态下，集中服务优质客户和高端需求，提高非标产品在海外市场的渗透率
- ❖ 国内市场显著复苏，特别在下半年钻杆的售价和销量都有非常明显的提升
- ❖ OCTG涂层服务海外市场发展迅猛，海外新建涂层厂运转顺利



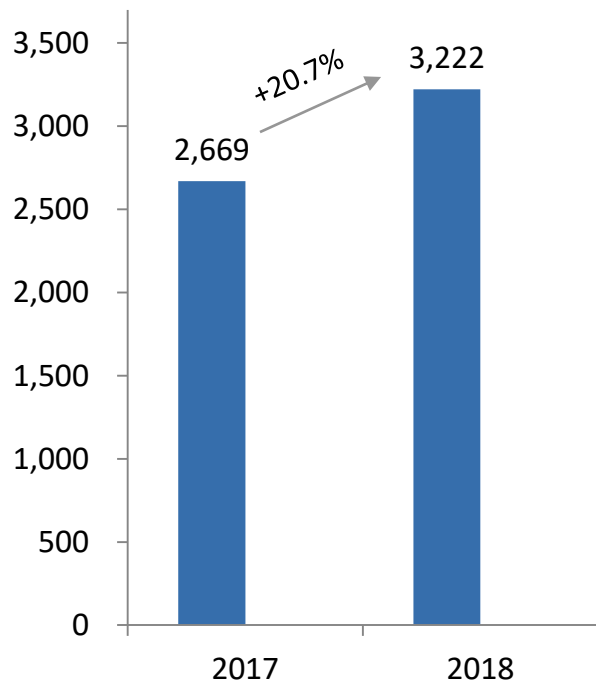
海洋工程服务

- ❖ HL106全年工作量饱满，收入大幅提升至3.3亿元人民币。实现连续3年反弹
- ❖ 顺利完成泰国CPOC项目，马来西亚Sepeat项目和印度尼西亚BP项目
- ❖ “PJW3000”船舶临时管理项目也为海工带来额外收入
- ❖ 市场明显回暖，已签订超过4亿元人民币的合同

财务表现概览

总收入

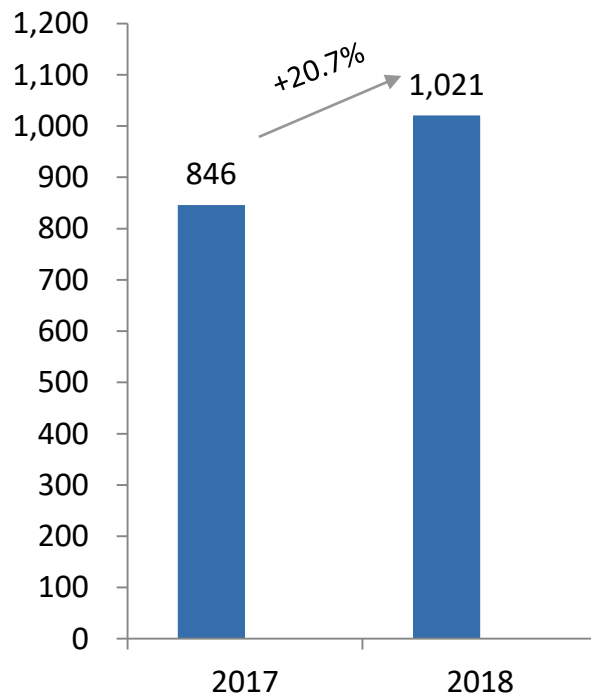
百万人民币



■ 总收入

毛利润

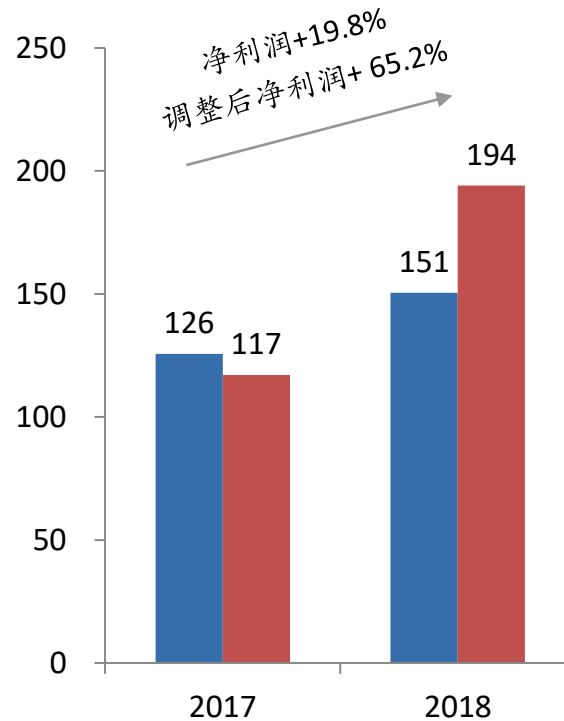
百万人民币



■ 总毛利

净利润

百万人民币



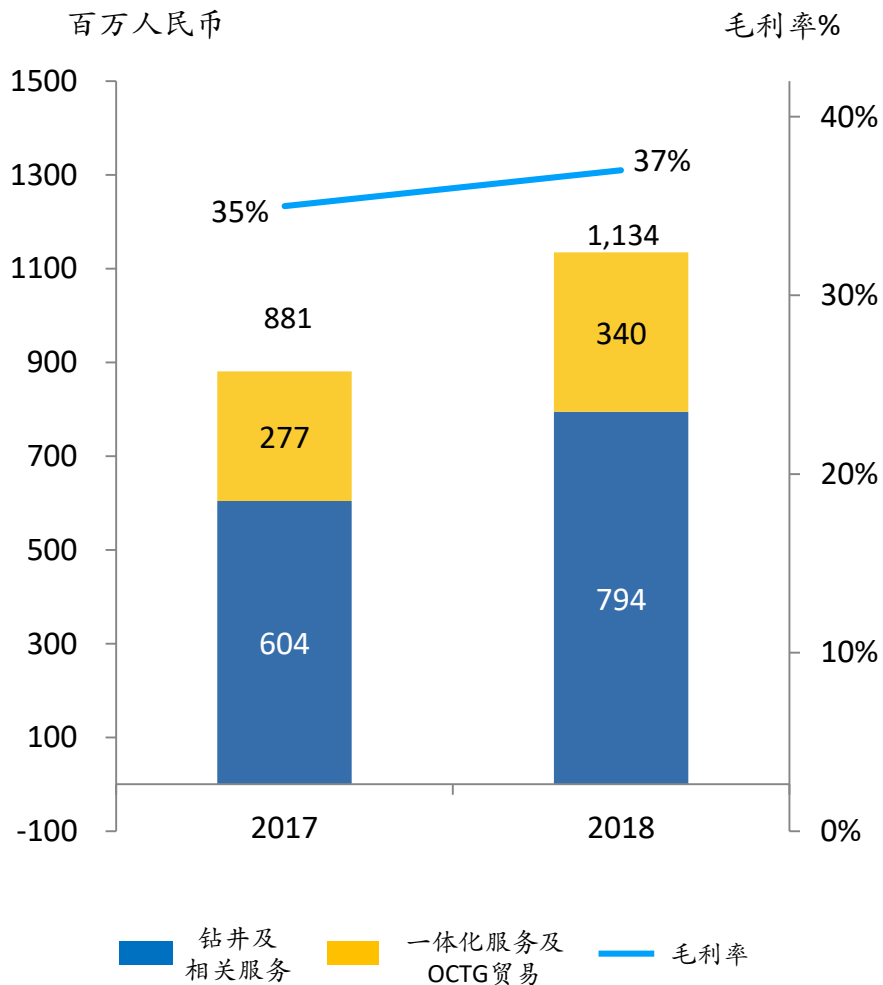
■ 净利润
■ 调整后净利润 (除去汇兑损益) ⁽¹⁾

- ❖ 全年年实现营业收入32亿元人民币，同比增长20.7%
- ❖ 调整后净利润 (除去汇兑损益) 为1.94亿元人民币，较去年同比上升65.2%

1. 调整后净利润计算方法：净利润减去汇兑损益乘(1-税率)。2017和1H2018汇兑损益影响分别为 +9 百万和 -43 百万

业务回顾

板块收入上升29%



钻井业务实现明显增长，带动利润率反弹

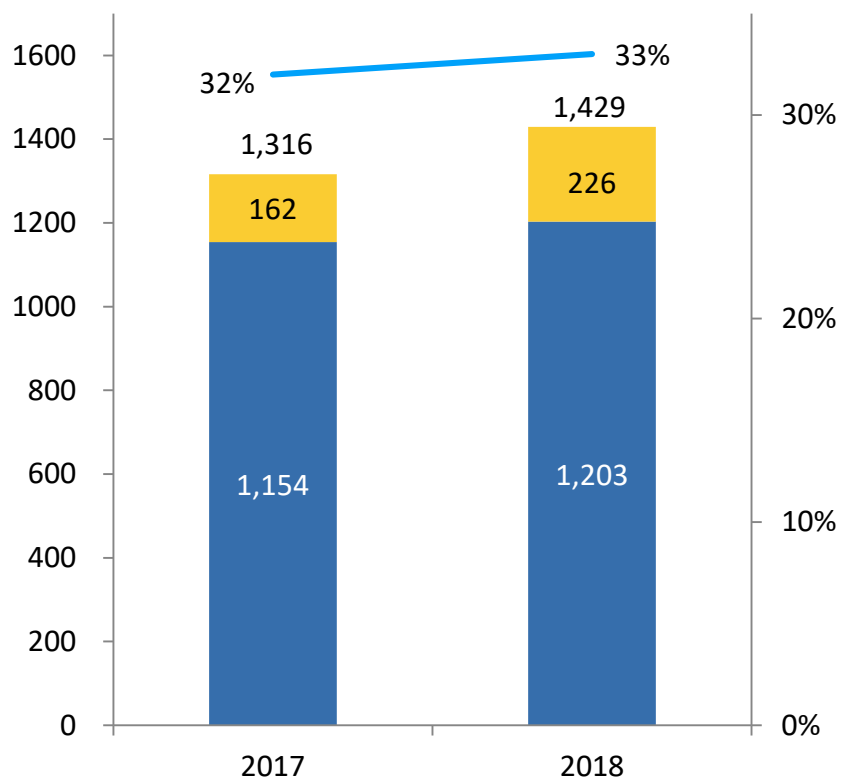
传统优势钻井服务实现强劲增长。收入同比增加31%

- ◆ 钻机使用率持续改善，带动钻井服务收入增长
 - ◆ 完成多个合同的顺利续约，年内完成一台钻机的搬迁，有效提升钻机的利用率
- ◆ 成功获得新市场和新客户的突破，为未来业务持续增长奠定基础
 - ◆ 与PDO签订两台高端自动化钻机合同，并于年内顺利开工作业。是下半年油田服务收入和利润率增长的主要原因之一
 - ◆ 与BP签订两台在伊拉克的陆上修井机服务合同。
- ◆ 一体化油田服务助力业绩增长

板块收入增长 9%

百万人民币

毛利率 %



■ 钻杆、配件及其他产品 ■ OCTG涂层服务 — 毛利率

去量增质，效果明显

钻杆及相关产品

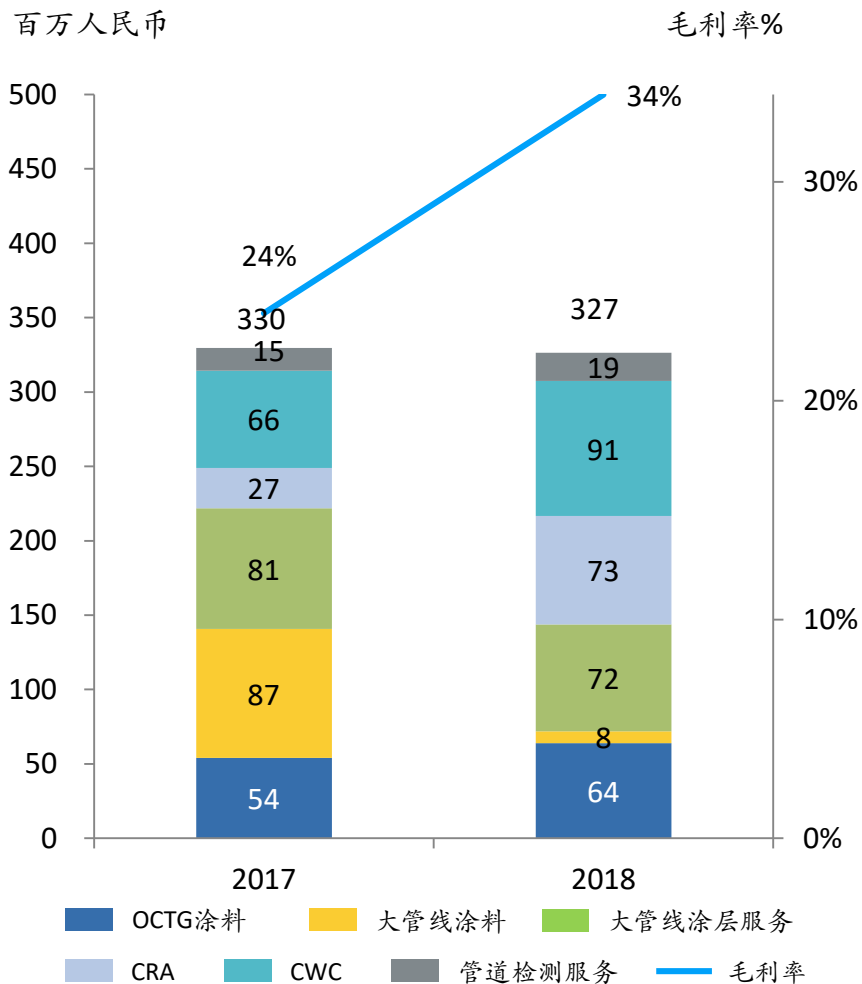
- 业绩保持稳定，海外市场需求巨大。公司在保证饱和生产的前提下，采取去量增质的策略。在海外市场上淘汰了一批小型的低端客户。海外市场出货量4.6万吨，比去年有所下降，但是获得了更高的ASP和毛利率
- 国内市场复苏明显，特别是下半年订单增长迅猛，出货量也比上半年明显增长
- 非API产品比例继续上升

OCTG涂层服务

- 涂层服务的国际化取得了突破性的发展。位于俄罗斯的OCGT涂层厂在投产初期就取得了非常好的成绩。充分体现了海隆在OCTG涂层服务领域的技术和市场优势
- 在海外市场快速增长的带动下，OCTG涂层业务取得了40%的增长。

管道技术和服务

产品结构优化，板块利润率大幅上升



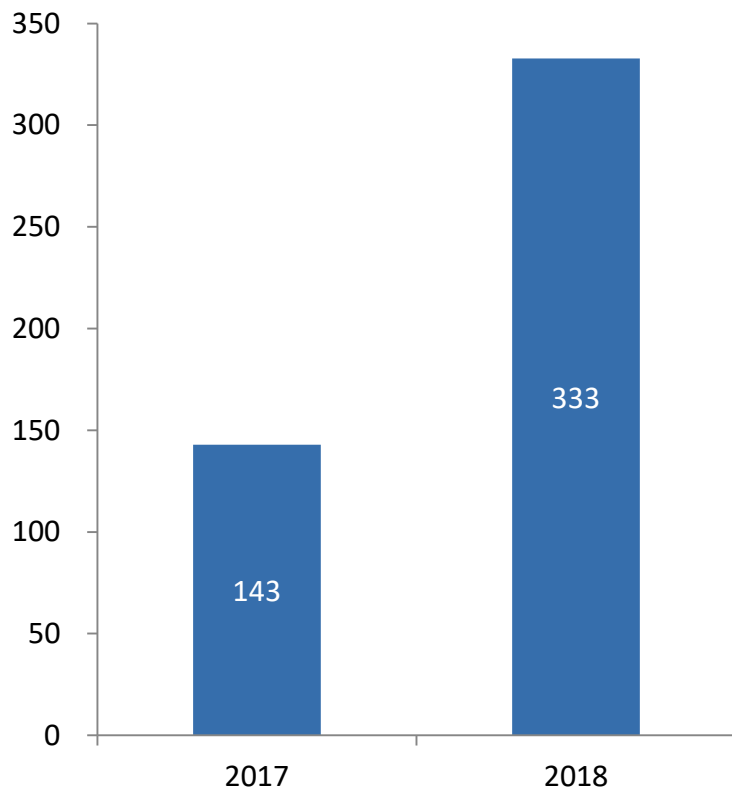
高端产品和服务实现重大突破

- ❖ OCTG涂料在海外涂层厂的带动下，收入录得较大增长
- ❖ 高端系列产品实现技术和市场的重大突破
 - ❖ CRA高端防腐技术在年内实现技术上的重大突破，大大拓宽了产品应用领域。实现收入增长170%
 - ❖ CWC海底配重防腐技术年内也通过技术革新，实现了生产水平的大幅提升
 - ❖ 在市场开发上，CWC取得重大突破。获得位于孟加拉的总值超过1.73亿元人民币的海底配重管线工程合同。其中超过一半在2018年内完成，剩下部分将在2019年内全部完成。同时集团近期又获得了新的价值6,760万人民币的订单。为2019年的业务增长提供了有力支撑
- ❖ 管道检测在年内取得多方面突破。先后完成了多个口径的管道检测设备的自主研发;管道检测数据分析系统的自主开发;漏磁检测(MFL)资质认证以及管道检测实验设施的自主建设等。有望在不久的将来事业收入和利润上的突破

海洋工程服务

收入增长 133%

百万人民币



海洋工程服务

海工市场逐步复苏，2018工作量饱和

- ❖ 泰国CPOC项目
 - ❖ 项目涉及3座平台和相关海底管线的运输和安装对接工程；实现收入 9,307 万元人民币
- ❖ 马来西亚Sepeat项目
 - ❖ 项目涉及1座平台的关键部件的安装，安装精度要求极高；实现收入 5,055 万元人民币
- ❖ 印度尼西亚Saipem项目，为BP提供船舶租赁和服务。是对海隆106的设备和人员专业性的一次重要考验，达到国际标准
- ❖ 获得“PJW3000”船舶临时管理项目
- ❖ 2019年市场明显回暖，周边海域潜在海工需求巨大。已经签订的在手订单超过4个亿

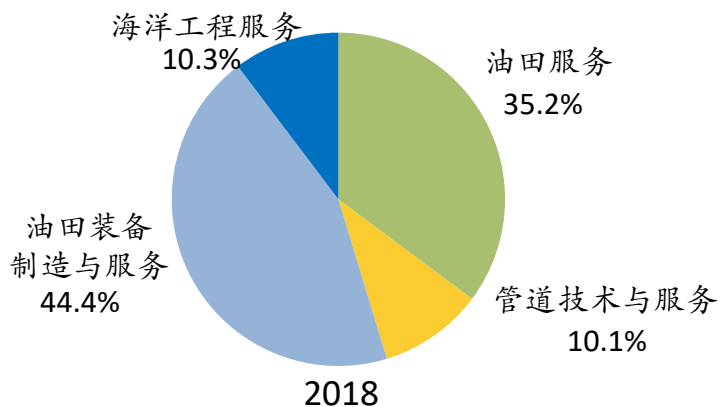
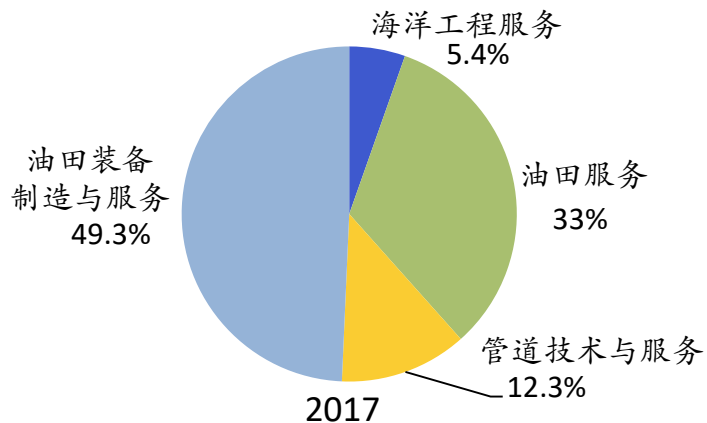


财务表现

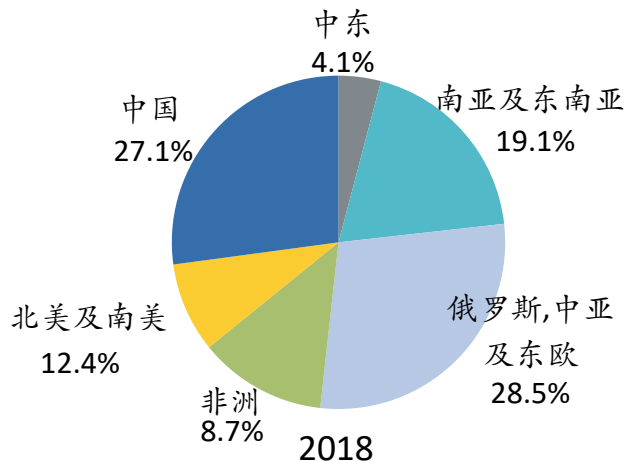
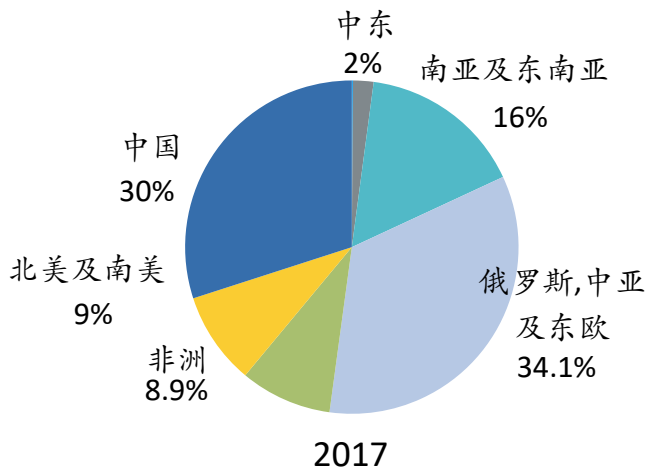


收入细分

收入按业务分部细分

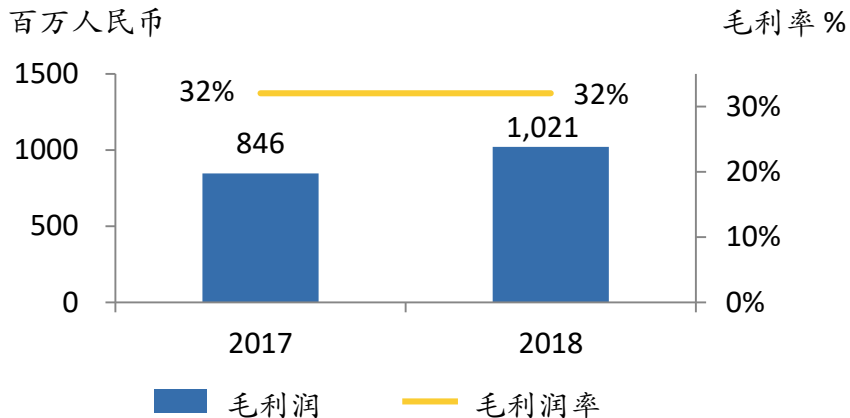


收入按区域细分

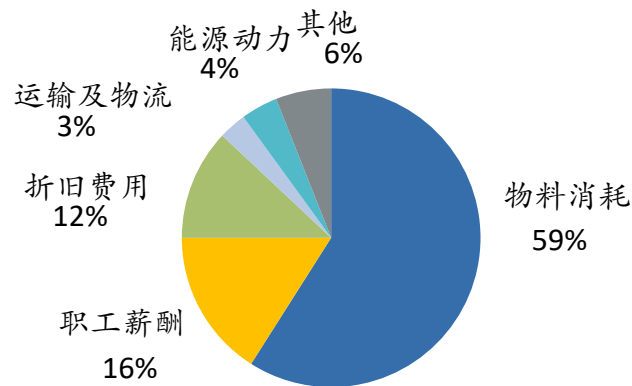


成本和毛利分析及应收账款变动

毛利率保持稳定



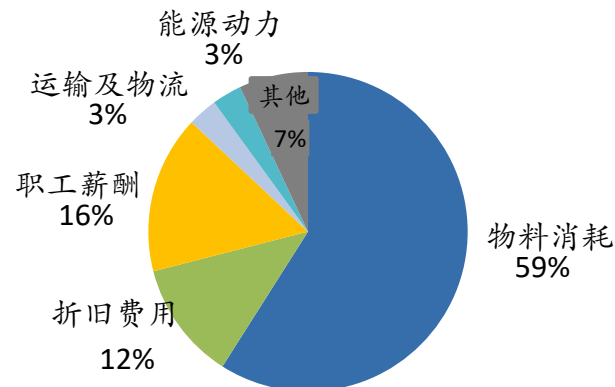
2018年总成本: 22.0亿



应收账款

| 人民币千元 | 2017 | 2018 |
|----------------|---------|------------------|
| - 90天以内 | 814,464 | 1,000,596 |
| - 90天以上180天以内 | 195,656 | 212,306 |
| - 180天以上360天以内 | 332,458 | 371,425 |
| - 360天以上720天以内 | 266,502 | 135,565 |
| - 720天以上 | 254,437 | 88,027 |

2017年总成本: 18.2亿



资本结构和回报率

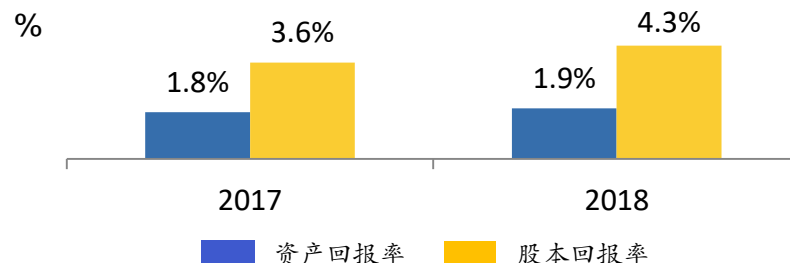
资本结构

| | 2017 | 2018 |
|--------|-------|-------|
| 百万人民币 | | |
| 现金及等价物 | 389 | 662 |
| 流动资产 | 3,708 | 4,035 |
| 总资产 | 7,151 | 7,900 |
| 短期债务 | 544 | 576 |
| 长期债务 | 1,905 | 2,495 |
| 总负债 | 3,687 | 4,378 |
| 股东权益 | 3,232 | 3,309 |
| 少数股东权益 | 232 | 213 |
| 总权益 | 3,464 | 3,522 |

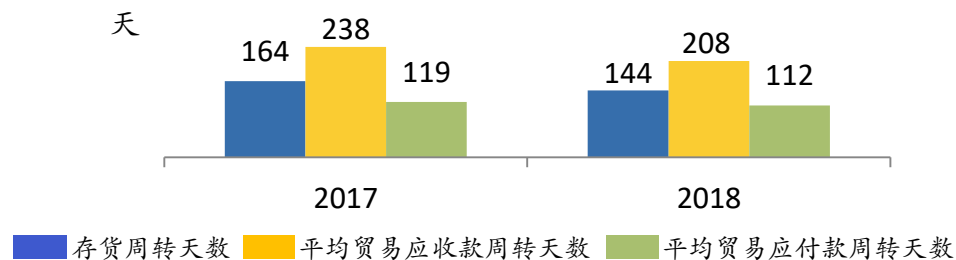
附注:

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-现金及等价物及受限制资金, 总资本=总权益+净负债

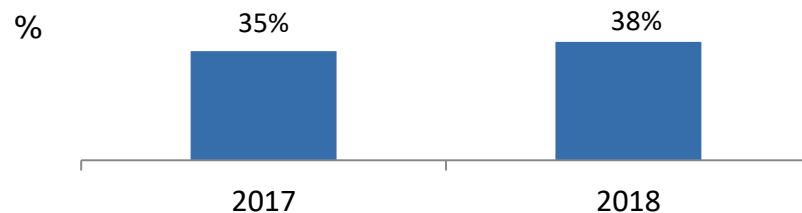
资产回报率及股本回报率 (1)



流动资产周转天数 (2)



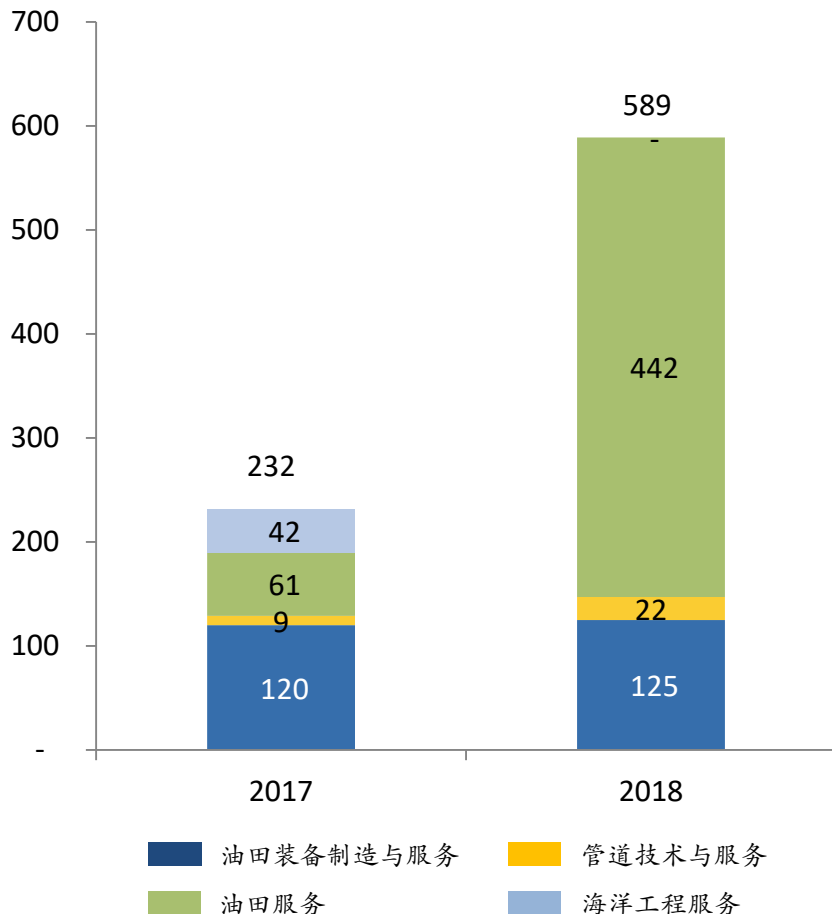
杠杆比率: 净负债/总资本 (3)



资本支出

资本开支明细

百万人民币



2018年重大资本开支项目

- ❖ 油田服务
 - ❖ PDO钻机以及BP修井机项目的资本支出
 - ❖ 现有钻机的维护性资本支出

- ❖ 管道技术与服务
 - ❖ 内检测设备的资本支出

- ❖ 油田装备制造与服务
 - ❖ 俄罗斯涂层厂的建设及设备投入
 - ❖ 钻杆租赁业务的固定资产投入，约0.6亿人民币

业务展望

重要发展战略 --- 管道一体化服务



二维的发展模式 --- 横向发展新产品技术

自上市来，集团一直非常重视管道领域的巨大潜力。在发展战略上也启动横向发展高端新产品技术，纵向加强服务能力的一体化战略

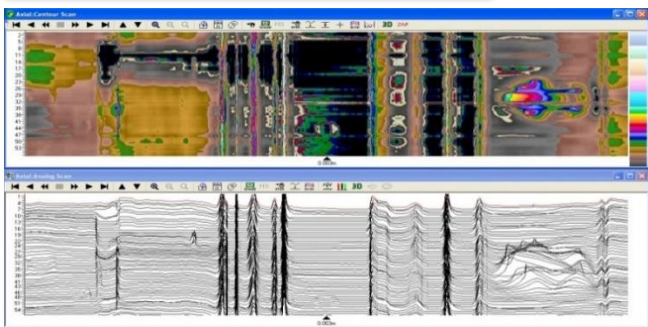
在原有的优势产品大管线涂料和大管线图层服务的基础上，集团在过去几年分别在海底配种管线（CWC）和复合钢管（CRA）两项重要产品领域取得技术突破，并已经在市场上获得很好的业绩

| ◆ 防腐、配重涂层主要应用业绩 | | |
|-----------------|---------------|---------|
| 序号 | 项目名称 | 长度 (公里) |
| 1 | 孟加拉单点系泊项目 | 223 |
| 2 | BP阿曼项目 I | 62 |
| 4 | 澳大利亚DBP燃气管道项目 | 437 |
| 5 | 中石油管线项目 | ≥1800 |
| 6 | 中石化管线项目 | ≥630 |
| 7 | 阿曼BP项目 II | 180 |

| ◆ 复合钢管主要应用业绩 | | |
|--------------|-------------------------|---------|
| 序号 | 项目名称 | 吨数 |
| 1 | 土库曼斯坦100亿产能建设项目 | 533 |
| 2 | 克深2区块地面工程 | 993 |
| 3 | 天然气事业部双金属复合管 | 61 |
| | | 1272.50 |
| 4 | 平北黄岩油气田群（二期）开发项目机械复合管采购 | 811.28 |

重要发展战略 --- 管道一体化服务 (续)

纵向加强管道安全检测服务能力



管道内检测技术是管道一体化业务里的一个核心性技术。但是国内市场上无论是检测设备还是技术都受制于国外企业，阻碍了国内市场的发展。集团在近几年不断加大在这方面的投入，分别在检测设备自主研发；漏磁检测 (MFL) 资质认证；检测数据分析软件自主开发和自主建设管道检测试验场等关键领域完成突破。为未来业务发展扫清了障碍

成功应用于国内多个项目

| 序号 | 管线名称 | 所属企业 | 管径 | 长度 (km) |
|----|-------------|--------------|--------|---------|
| 1 | 陕京三线石家庄至永清段 | 中石油北京天然气 | Φ1016 | 229.3 |
| 2 | 大唐煤制气管道内检测 | 中石油北京天然气 | Φ914 | 65 |
| 3 | 方桥站-姚店末站 | 陕西延长石油 | Φ508 | 10 |
| 4 | 龙王庙干线 | 中国石油西南油气田分公司 | Φ508 | 42 |
| 5 | 塔轮输气项目 | 中石油塔里木油田分公司 | Φ813 | 273 |
| 6 | 龙忠线智能检测 | 中石油重庆气矿 | Φ559 | 77.46 |
| 7 | 春晓油气田CEP中心 | 中海油春晓油气田 | Φ304.8 | 24.9 |

重要发展战略 --- 管道一体化服务 (续)

管道设计咨询主要业绩

| 序号 | 管线名称 | 所属企业 |
|----|--------------|----------------|
| 1 | 西气东输二线 (江西段) | 西气东输管项目部 |
| 2 | 坦桑尼亚海底天然气管道 | 中石油北京天然气 |
| 3 | 港西地区供气管线工程 | 大港油田天然气公司 |
| 4 | 昆明市嵩明县城市燃气 | 云南中石油昆仑燃气嵩明分公司 |



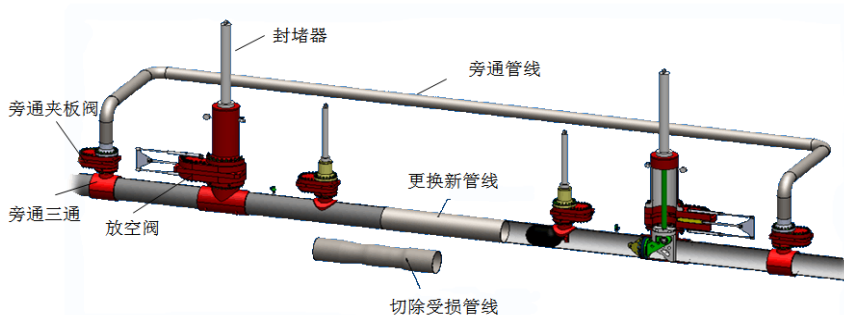
通过系统平台集成专项技术手段，实现油气管道从设计、施工、运营维护、检测评价等全生命周期智能化、一体化管理，保障油气管道安全、可靠、经济运行。

管道完整性服务主要业绩

| 管线名称 | 所属企业 | 输送介质 |
|------|--------------|------|
| 吴延线 | 陕西延长石油 | 原油 |
| 陕京三线 | 中国石油 | 天然气 |
| 西气东输 | 中国石油 | 天然气 |
| 龙忠线 | 中国石油西南油气田分公司 | 天然气 |

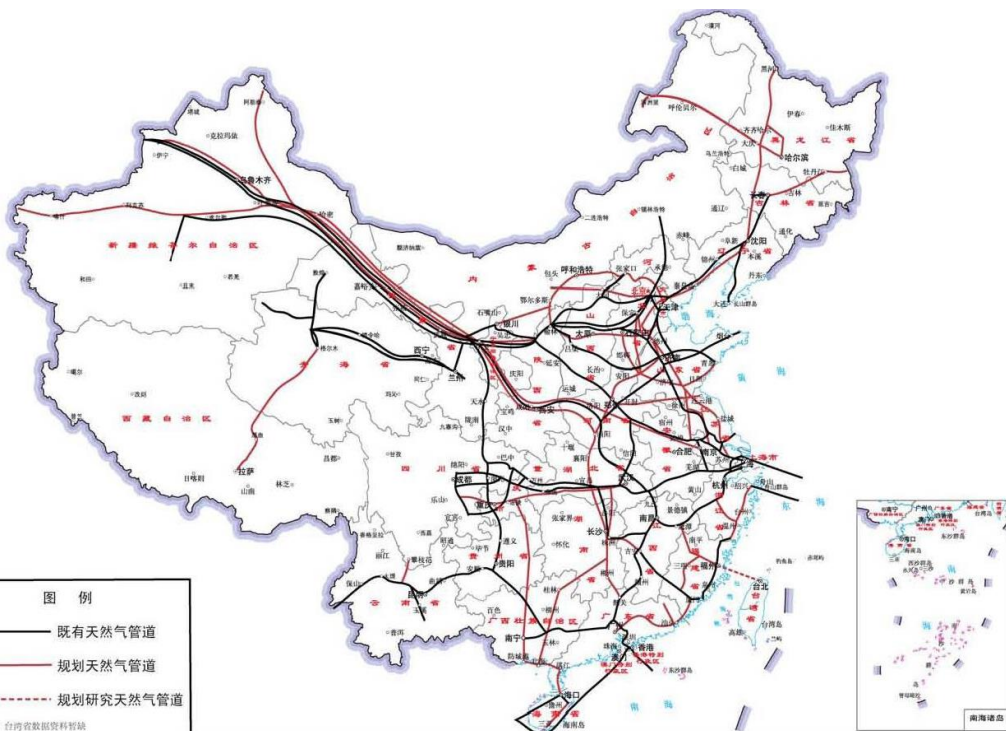
采用不停输带压开孔封堵换管的技术，可应用于：

- 管道泄漏抢险
- 机械损害抢险
- 管道初凝抢险
- 管道爆炸抢险等领域

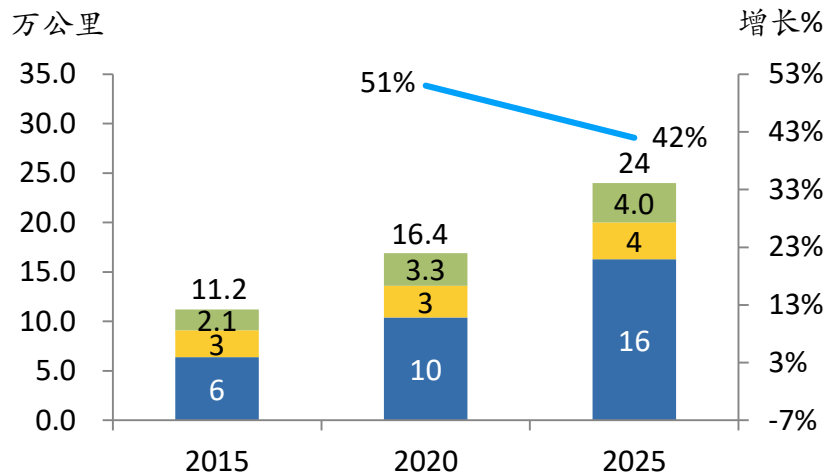


市场机遇

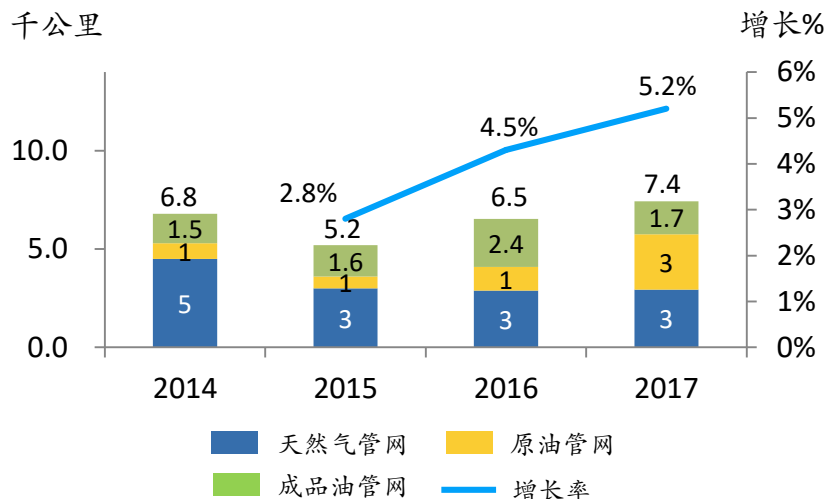
中长期天然气主干管网规划示意图



中长期油气管网规划¹



历年新增油气管道情况²



■ 天然气管网 ■ 原油管网
■ 成品油管网 — 增长率

1. 数据来源：国家发改委和国家能源局于2017年5月份联合发布的《中长期油气管网规划》；
 2. 数据来源：国家统计局



- 继续国际化发展路线，开辟新的区域和地区，尤其是受益于在一带一路的地区，比如中东和南亚地区

- 借助已经获得的PDO和BP的油服合同，重点开发中东的高端油服市场

- 进一步发展和扩大综合性服务，提高一体化服务能力

油田服务

- 抓住海外高端设备市场的机遇，加快包括OCTG涂层和耐磨带等高技术门槛高毛利产品在海外市场的推广，利用好钻杆产品在海外市场已经获得市场认可，创造协同效应

- 大力促进具备高附加值的非标杆钻的销售

- 加快OCTG涂层服务国内生产线的技术升级，降低环保等要求对国内业务的影响

油田装备制造与服务

- 积极开发周边市场，争取更优的日费水平，使得海洋工程服务从量的复苏尽快进入质的复苏

- 积极跟进其他海外市场的招标情况，进一步拓展海工板块的国际化

- 同时寻求民生和油气相关的海工项目，多元化业务发展

海洋工程服务

管道技术与服务

- 继续大力投入高端产品的研发和推广，积极推进大管道检测业务的发展，紧密跟踪国内有关市场动向

- 借助CRA、CWC在技术和市场方面的突破，加大市场力度，争取跟多的合同





问答环节

