

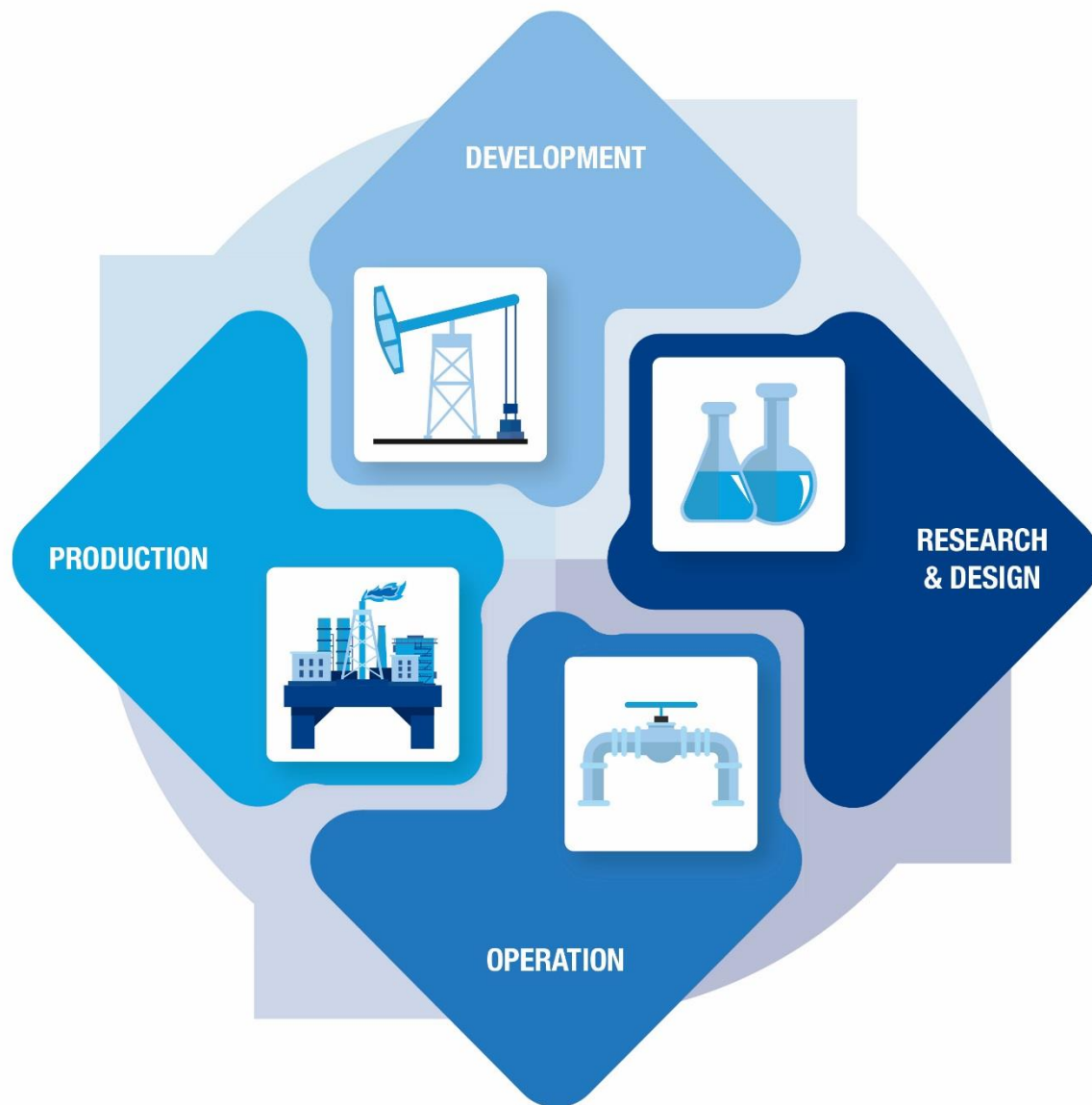


海隆控股有限公司*
Hilong Holding Limited

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

2022年中期业绩

TECHNOLOGICAL INNOVATION



* For identification purpose only

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

- ❖ 钻杆产品销量较2021年同期提升明显
- ❖ 各类OCTG涂层业务销量全部较去年同期明显提升
- ❖ 与美国康菲公司等大型客户签订了一系列的钻杆及涂层服务合同，在南北美洲等市场实现新突破
- ❖ 在深入开发高端市场同时，继续开拓新业务领域

油田装备制造与服务

- ❖ 孟加拉海管铺设工程第三季施工已完成，正在进行项目的收尾工作
- ❖ 上半年重点工作为已完成的孟加拉、风电项目的回款工作及船舶的自修保养等
- ❖ 积极开发国内外市场，寻求新的项目机会，目前已与多个甲方签订合同或意向约
- ❖ 报告期内因项目衔接原因导致收入减少

海洋工程服务

油田服务

- ❖ 收入较去年同期有所提升
- ❖ 钻修井机动用率、钻修机搬安速度整体较2021年明显提升
- ❖ 获得了多项合同的新签、续签或延期，积极拓展钻井大包项目
- ❖ 成功运营多种技术服务业务，并将进一步发展更为多元化的业务
- ❖ 贸易服务业务新签合同金额较去年同期明显增加，项目量充足

- 2022年上半年，海隆实现稳定发展，业绩有所提升，共录得收入人民币17.03亿元

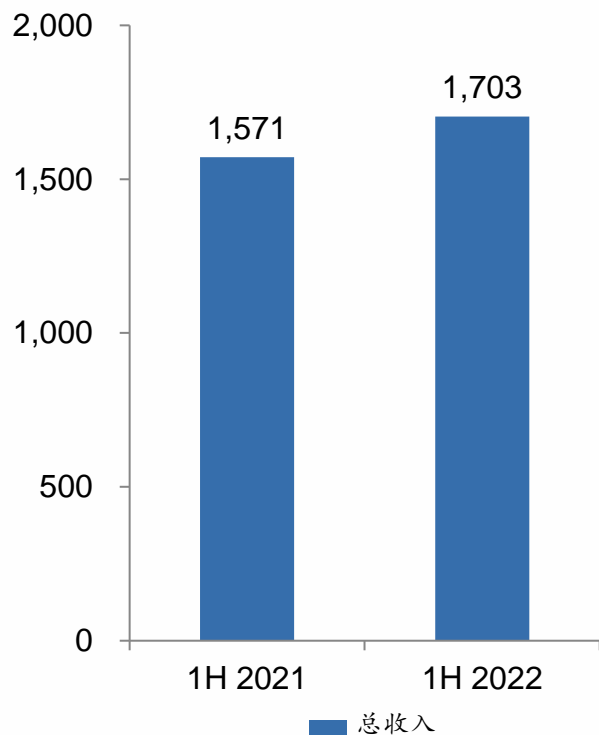
管道技术与服务

- ❖ 板块收入明显增长
- ❖ 管道防腐及水泥配重业务新签合同数量较2021年同期明显增加
- ❖ 管道检测服务在国内市场签订多个合同，成功中标首个国内大型水循环实验平台设计项目
- ❖ 信息技术业务积极探索与运营商联合项目、参与国家级芯片项目等新领域

财务表现概览

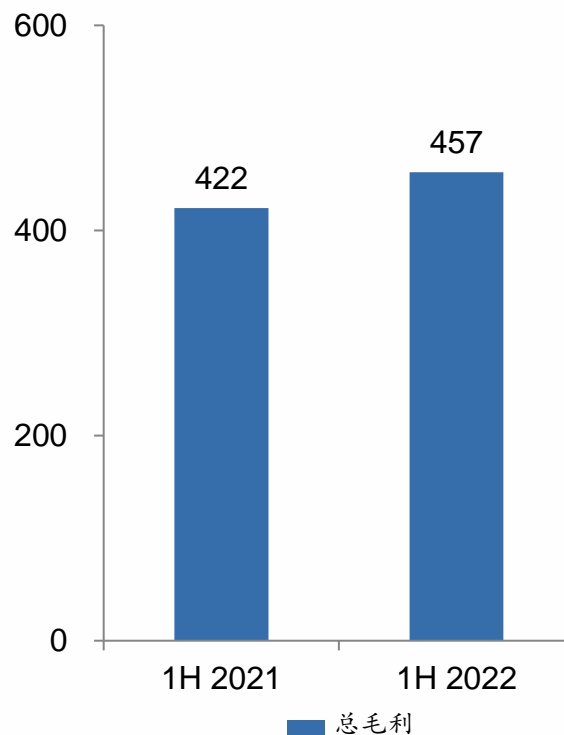
总收入

百万人民币



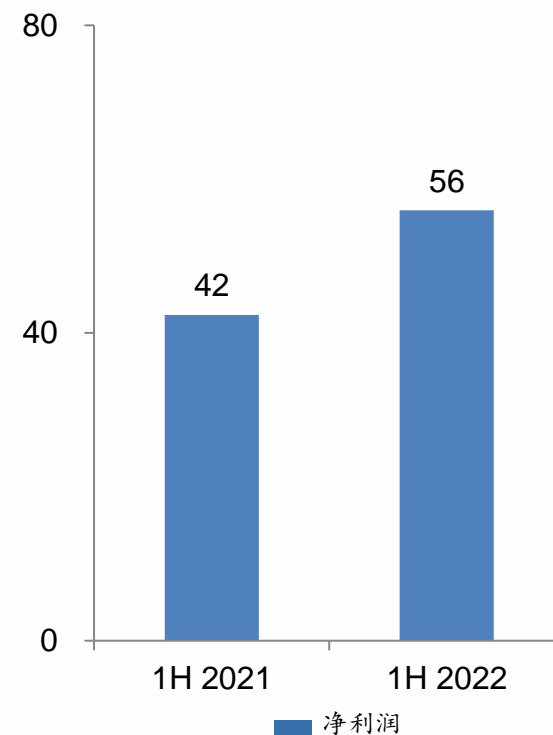
毛利润

百万人民币



净利润

百万人民币



❖ 2022年上半年共录得营业收入17.03亿元人民币，实现净利润约5,596万元人民币

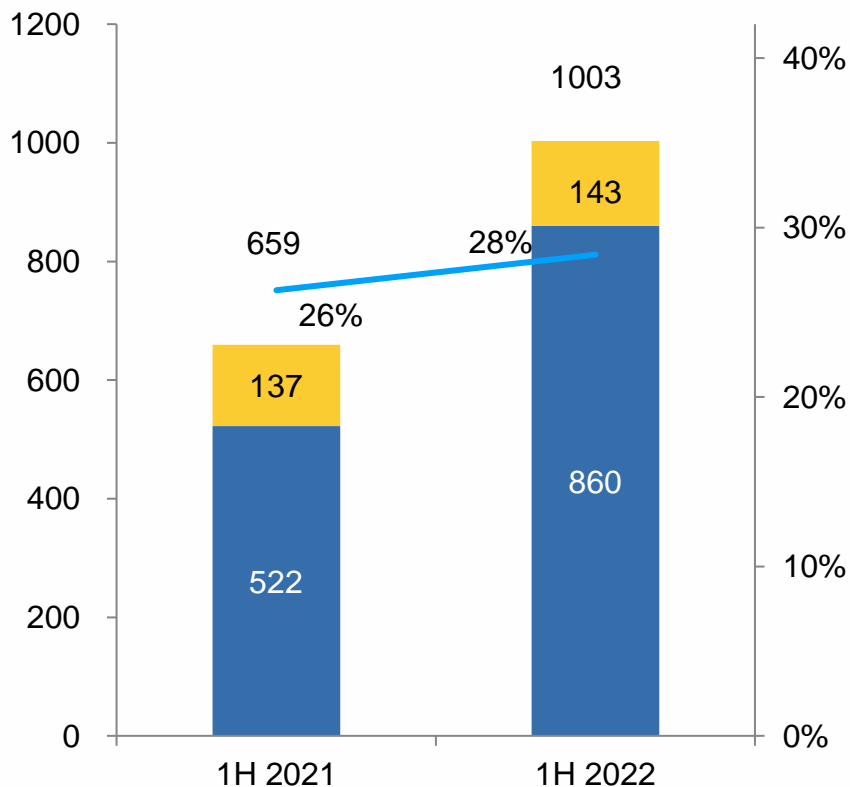
业绩回顾



板块收入约人民币10.03亿元

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

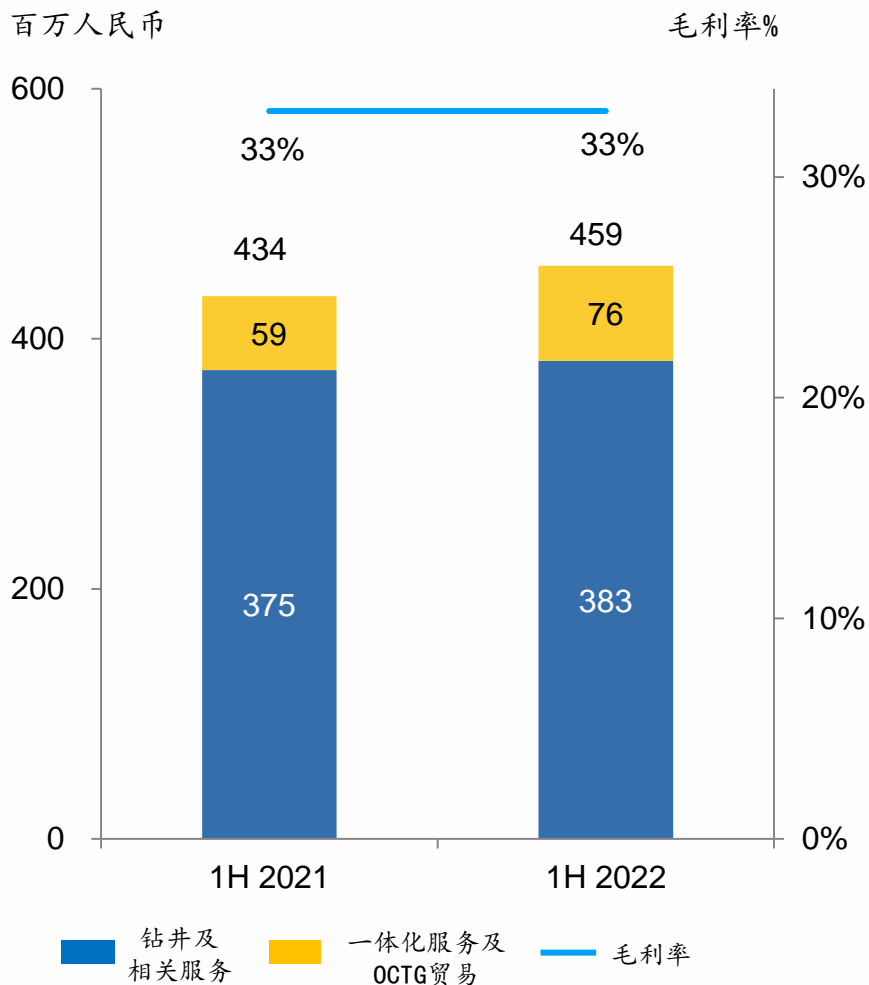
市场需求增加，收入显著提升

- 受油价高企等因素的积极影响，行业内对油田装备的需求明显增加
- 钻杆产品，尤其是加重钻杆，较2021年同期销量提升明显
- 各类OCTG涂层业务销量全部较去年同期明显提升，包括油套管涂层、钻杆涂层、管线管涂层和其他小件喷涂
- 作为唯一应诉的中国企业，在CITT和CBSA发起的对中国出口加拿大钻杆的损害诉讼和双反调查中赢得胜诉，显著提升海隆在加拿大/美国市场的品牌形象
- 与康菲公司等大型客户签订了一系列钻杆及涂层服务合同，实现了涂层服务业务在南北美洲市场的新突破，进一步巩固了涂层及钻杆业务在国际市场的渗透率
- 在深入开发高端市场同时，继续开拓新业务领域，例如涂层在OCTG管材以外的应用等



板块收入约人民币4.59亿元

各业务均有亮点，板块整体稳定增长



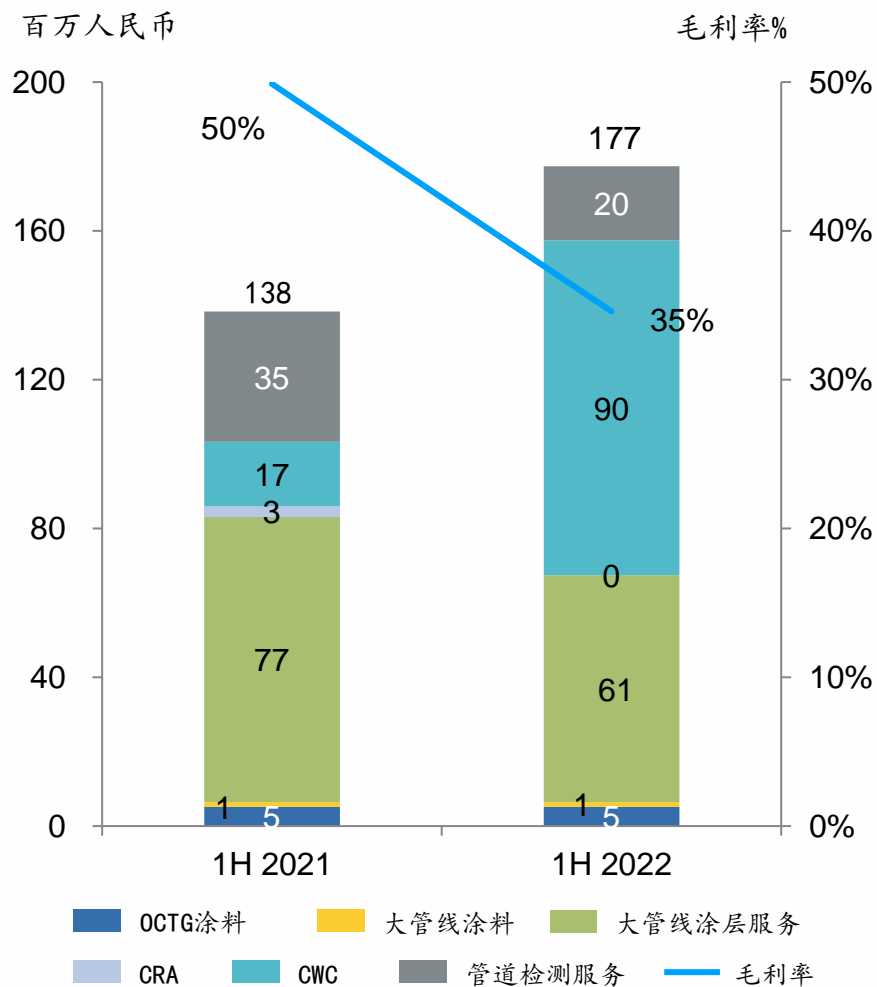
- 把握行业上游资本开支开始增加等有利契机，深度布局海外油服市场，发挥各项业务之间的协同效应，保证了该板块整体稳定增长
- 钻修井机动用率、钻修机搬安速度整体较2021年明显提升，获得了多项合同的新签、续签或延期，并积极拓展钻井大包项目
 - 多支钻修井服务团队的综合作业表现、项目管理水平获得客户认可，例如HL59因创下钻井最短周期区块新记录而获甲方表彰和现金奖励
- 成功运营岩屑处理服务、综合技术服务等多项技术服务项目，并将进一步发展包括完井增产、钻井提速提效等在内的更为多元化的业务
- 贸易服务业务今年新签合同金额较去年同期明显增加，上半年项目量充足



管道技术与服务



板块收入约人民币1.77亿元



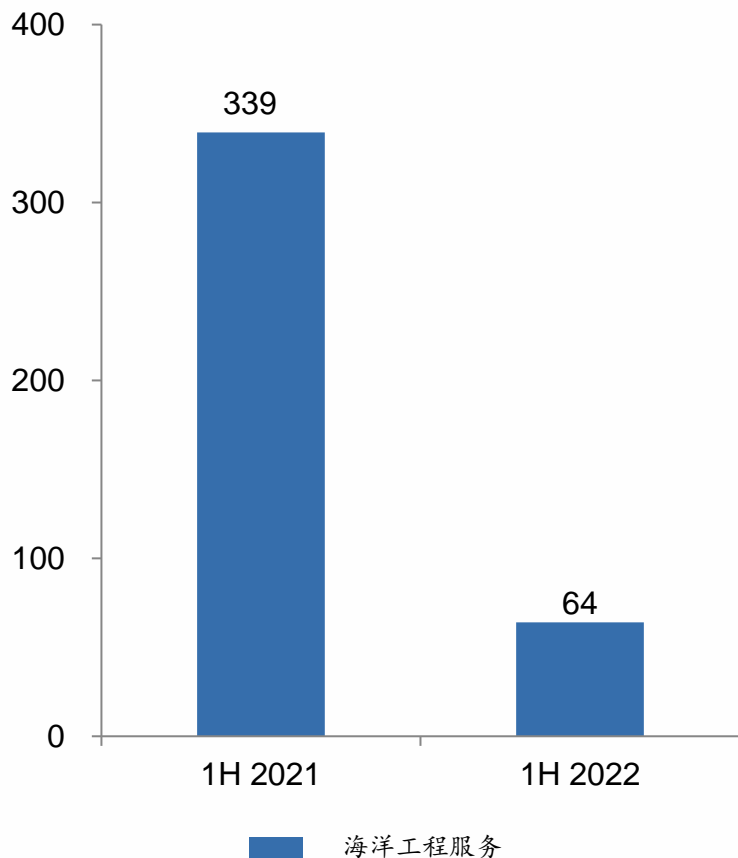
把握行业回暖契机，收入明显提升

- ❖ 管道防腐及水泥配重业务把握核心客户，获得多个来自大型客户的重点项目，收入较去年同期明显增长
- ❖ 与浙石化、宝钢等重要客户签订一系列管道防腐涂层及水泥配重服务合同
- ❖ 报告期内新签合同数量较2021年同期明显增加，当前在手订单数量充足；继续开拓国内和国际市场
- ❖ 管道检测服务继续高速发展，在国内市场签订多个合同，同时积极推动海外业务布局
- ❖ 成功中标山东省特种设备检验研究院集团有限公司水循环试验平台项目，在国内市场实现新突破
- ❖ 信息技术业务方面，积极探索与运营商联合开展信息化/数字化业务、参与国家级芯片项目等新领域



板块收入约人民币0.64亿元

百万人民币



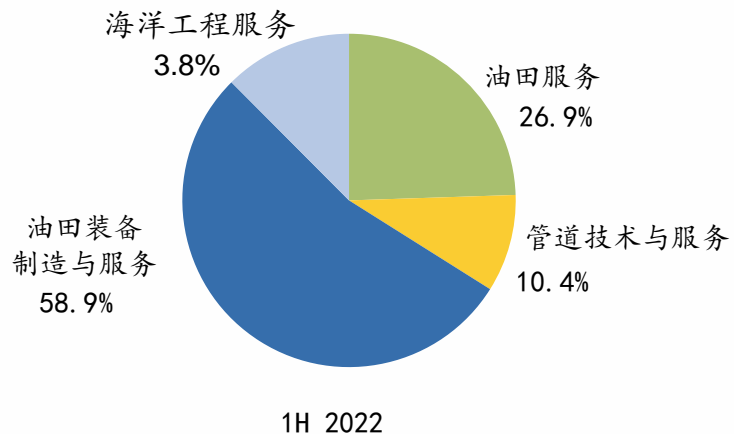
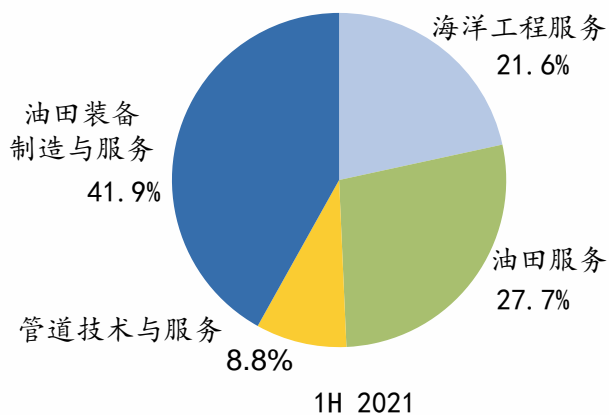
孟加拉项目收尾，板块收入下降

- ❖ 孟加拉海管铺设工程第三季施工已完成，正在进行项目的收尾工作
- ❖ 报告期内重点作为已完成的孟加拉和风电项目的回款工作及船舶的自修保养等，保障现金流的及时回流、持续探索降本增效空间、保持船舶的良好状态
- ❖ 积极开发国内外市场，寻求新的项目机会，目前已与多个甲方签订合同或意向约
- ❖ 于报告期内完成了海洋石油工程专业承包资质、安全生产许可等多项资质证书的办理或更新，为未来的进一步发展做好准备
- ❖ 报告期内因项目衔接原因导致收入较2021年同期减少

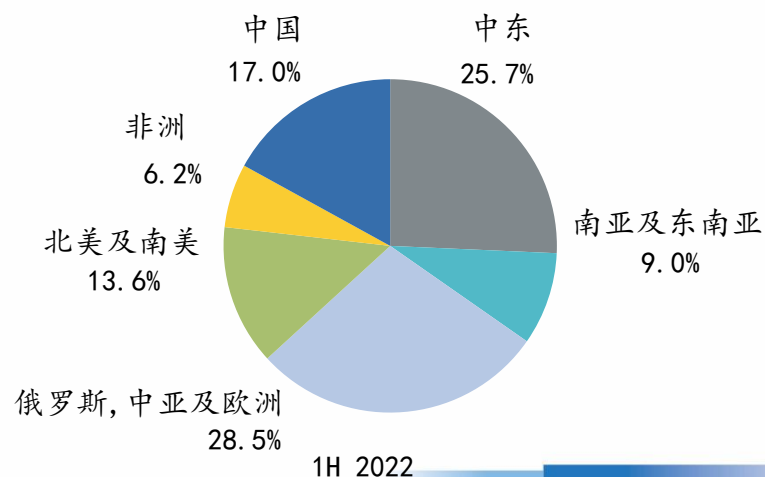
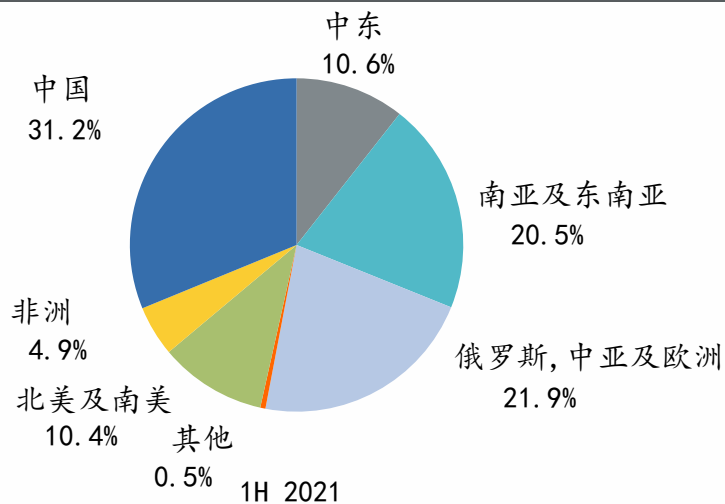
财务表现

收入细分

收入按业务分部细分

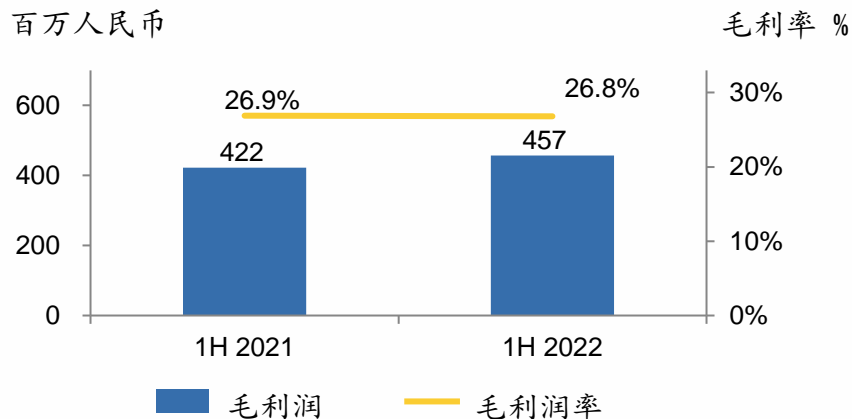


收入按区域细分

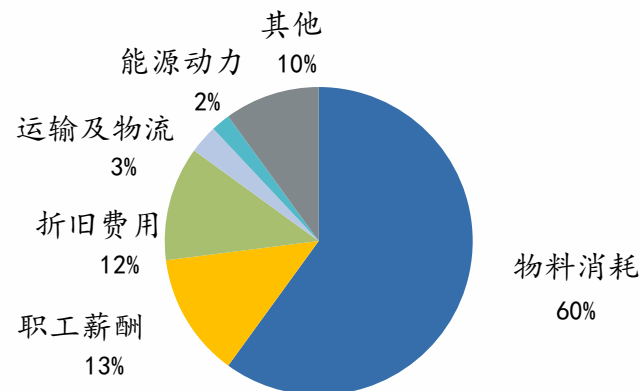


成本和毛利分析及应收账款变动

毛利率基本持平



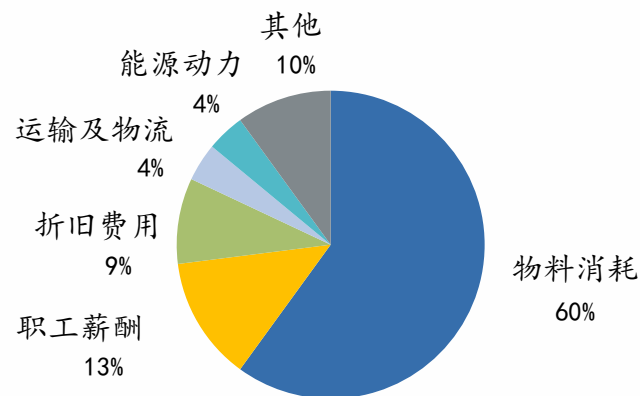
1H 2021总成本：11.5亿



应收账款

人民币千元	6/30/2022	12/31/2021
- 90天以内	1,034,730	702,057
- 90天以上180天以内	256,874	211,797
- 180天以上360天以内	251,817	157,964
- 360天以上720天以内	153,162	163,462
- 720天以上	82,881	161,555

1H 2022总成本：12.5亿

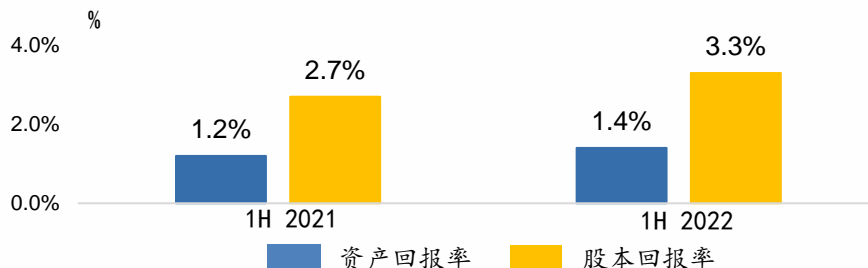


资本结构和回报率

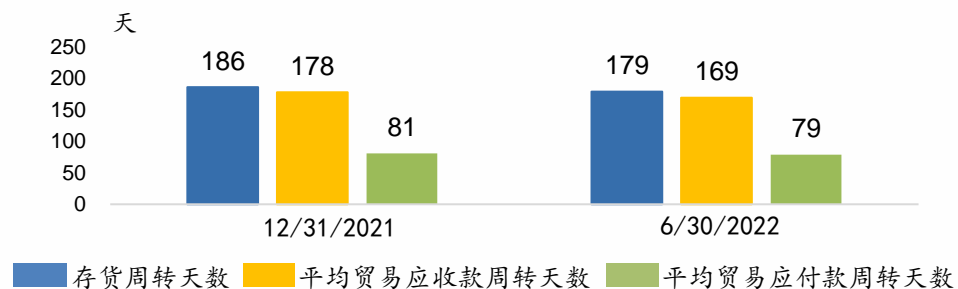
资本结构

	6/30/2022	12/31/2021
百万人民币		
现金及现金等价物	519	629
流动资产	4,726	4,127
总资产	7,830	7,072
短期债务	537	607
长期债务	2,650	2,433
总负债	4,410	4,029
股东权益	3,392	3,015
少数股东权益	29	27
总权益	3,421	3,043

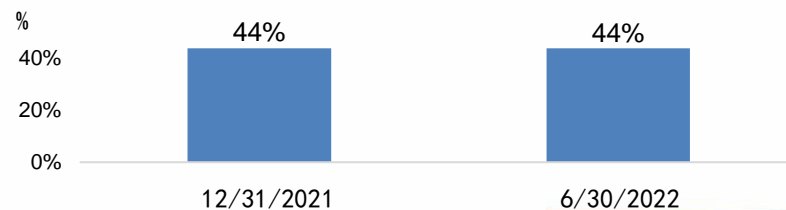
资产回报率及股本回报率¹



流动资产周转天数²



杠杆比率：净负债/总资本³

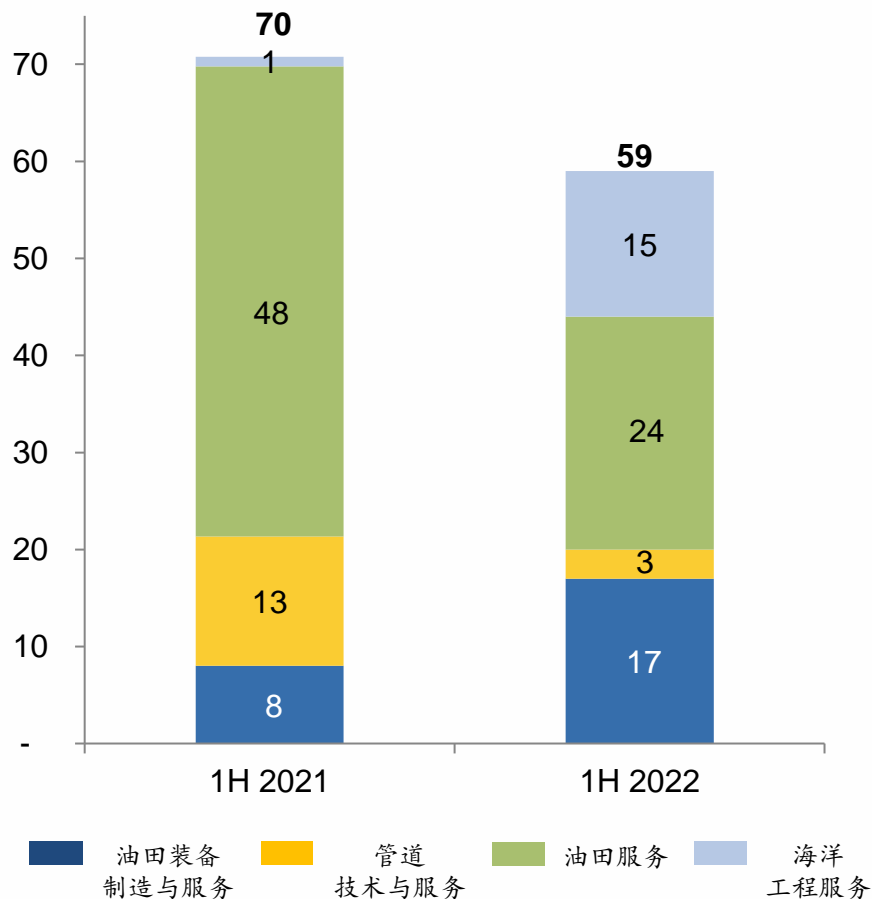


附注：
 1. 资产回报率=净利润除以期末总资产；股本回报率=净利润除以期末总权益
 2. 平均存货周转天数=当期天数*期初期末平均存货/当期成本；
 平均贸易应收款周转天数=当期天数*期初期末平均贸易应收款项净额/当期收入
 平均贸易应付款周转天数=当期天数*期初期末平均贸易应付款/当期成本；
 3. 净负债=长期借款+短期借款+租赁负债-现金及等价物及受限制资金-公允价值计量且其变动计入损益的金融资产，总资本=总权益+净负债

资本支出

资本开支明细

百万人民币



2022年重大资本开支项目

- ❖ 除必要的维护性支出，公司严控新增资本投入，以保证运营所需现金流
- ❖ 油田服务
 - ◆ 现有钻机日常维护性支出与升级
- ❖ 海洋工程服务
 - ◆ 船舶的日常维修与保养
- ❖ 油田装备制造与服务
 - ◆ 个别产线适应监管部门要求的安环改造等维护性支出

业务展望

全力把握全球油气产业回暖及国内持续加大油气勘探开发所带来的市场机遇

油田装备制造与服务

钻杆业务

- ❖ **海外市场：**提升品牌形象，深入开发中东/美洲等地区的高端市场，不断提高高端产品市场占有率；加大特殊扣、高强度抗硫钻杆、钛合金钻杆等高端钻杆产品的研发力度
- ❖ **国内市场：**将面向不同客户采取差异化营销策略，重点关注高端特殊扣等钻具产品的开发与推广

OCTG涂层业务

- ❖ **海外市场：**北美市场订单量充足，将提高生产效率和运营水平以满足订单需求；在俄罗斯及其周边市场继续推进涂料本土化生产和应用；在中东努力实现输送管涂层、大口径非标异形件涂层业务规模的突破
- ❖ **国内市场：**深耕传统的钻具涂层和油套管涂层市场，同时发掘新应用领域的需求

管道技术与服务

- ❖ 当前订单量充足，将全力组织生产；同时将继续着重开拓国内油气输送管网建设新高峰所带来的市场机会，并积极发展海外项目
- ❖ 在巩固国内业务的同时，也将积极寻求在阿联酋、沙特、伊拉克等国家的油气管道检测业务机会
- ❖ 信息技术业务将重点发展工业智能传感器、工业特种机器人、工业互联网平台三大技术产品

油田服务

- ❖ 全力落实已有的业务机会，提高现有钻修井机的动用率；在伊拉克和中东其他国家继续争取新的钻井大包项目
- ❖ 技术服务业务在巩固现有业务的基础上，积极推进老井复产、全力推广纳米驱油技术，力争实现业务新突破
- ❖ 贸易服务执行好现有项目，并力争与其他业务形成联动，助力钻修井服务、技术服务和对外合作

海洋工程服务

- ❖ 下半年工作重点为已中标项目的合同落地和新签项目的有序执行
- ❖ 把握中海油“七年行动方案”所蕴含的潜在市场机会，同时拓展中海油体系外客户；重点关注海上风电等新能源类业务
- ❖ 加大人才引进力度，坚持创新驱动、国际发展的路线，力争建设成为具有以设计为龙头的EPCI总包能力的技术管理型公司
- ❖ 与天津塞班签订了为期三年的海洋平台及其他油气开发工程项目的设计和技术服务协议，为公司取得的首个技术服务协议



问答环节