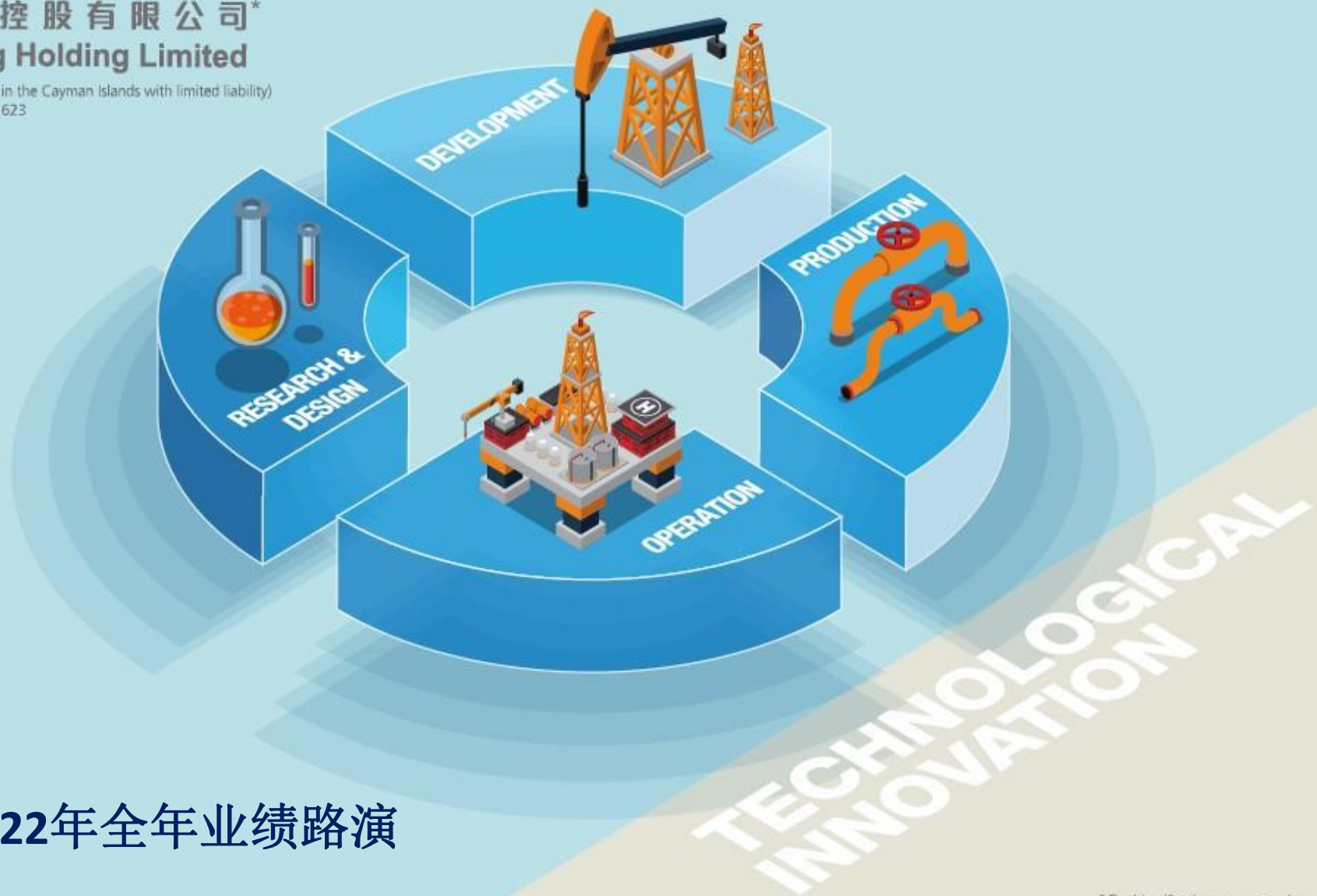




海隆控股有限公司*
Hilong Holding Limited

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



2022年全年业绩路演

* 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

2022年，海隆实现稳定发展，业绩明显提升，共录得收入人民币37.36亿元

油田装备制造与服务

- 收入较2021年显著增长
- 钻杆等产品销量较2021年明显提升
- 与多家大型客户签订了一系列产品及服务合同，在南北美、中东、欧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

油田服务

- 收入较去年明显提升
- 钻修井机动用率、钻修机搬安速度较2021年继续提升
- 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翻倍，项目量充足

管道技术与服务

- 板块收入轻微下降
- 管道防腐及水泥配重业务获得多个来自大型客户的重点项目
- 管道检测服务在国内市场签订多个合同
- 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

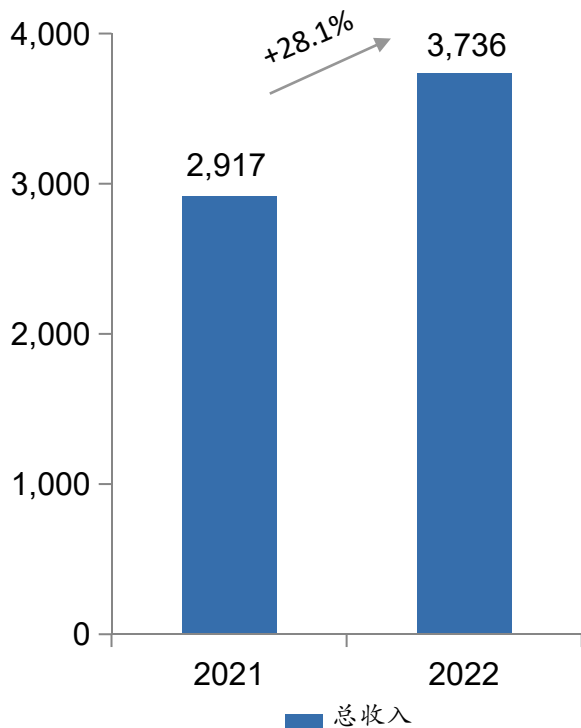
海洋工程服务

- 顺利完成孟加拉海管铺设工程项目的收尾工作及完工资料的整理和提交
- 与海油工程合作的渤海垦利和渤中施工项目已顺利完成多条海管的铺设工作
- 已推进海上风电安装分包项目、海上运输与安装总包项目的前期准备工作
- 报告期内因项目衔接原因导致收入减少

财务表现概览

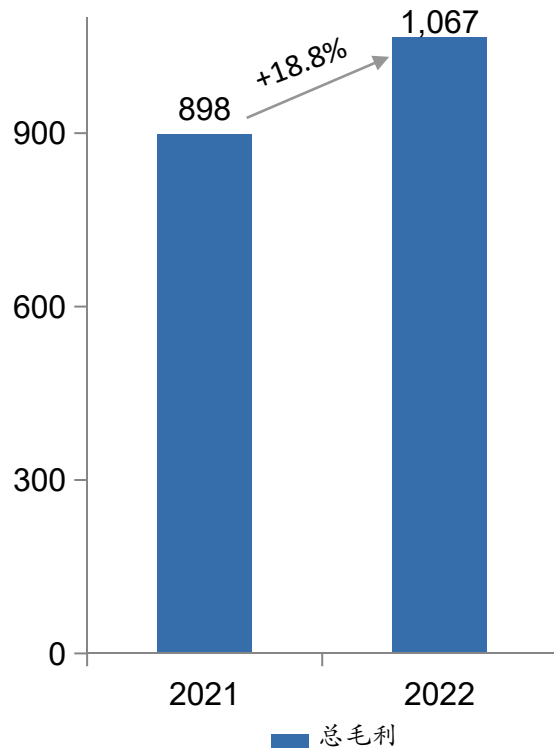
总收入

百万人民币



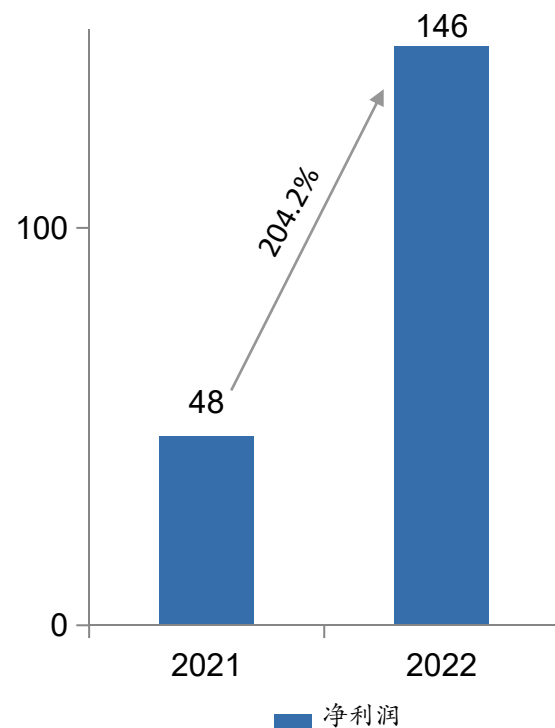
毛利润

百万人民币



净利润

百万人民币



❖ 2022年共录得营业收入37.4亿元人民币，实现净利润约1.46亿元人民币

业绩回顾



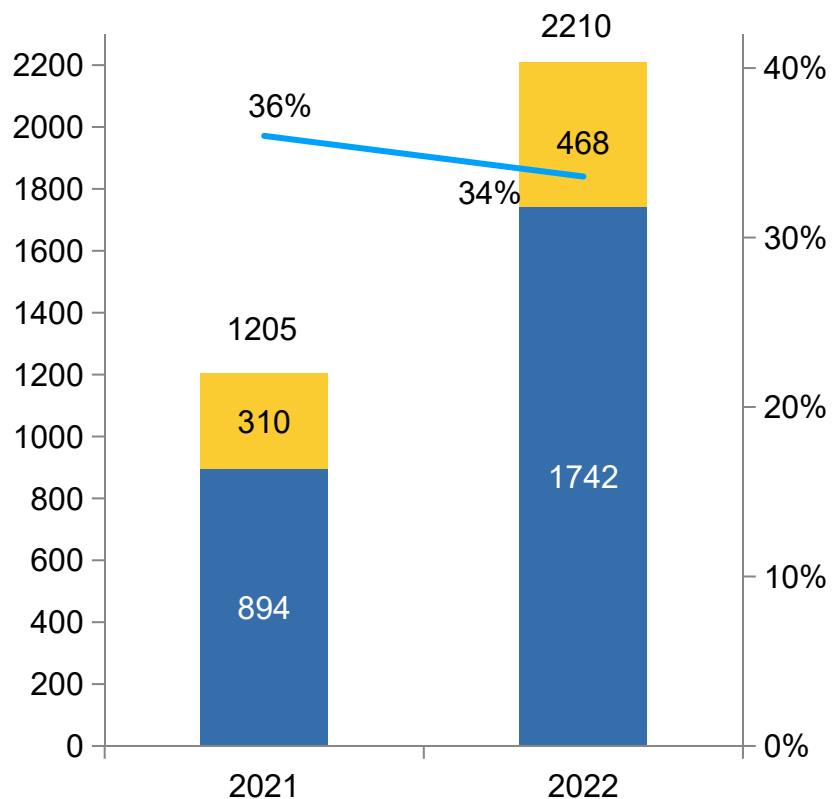
油田装备制造与服务

板块收入约人民币22.10亿元

市场需求增加，收入显著提升

百万人民币

毛利率 %



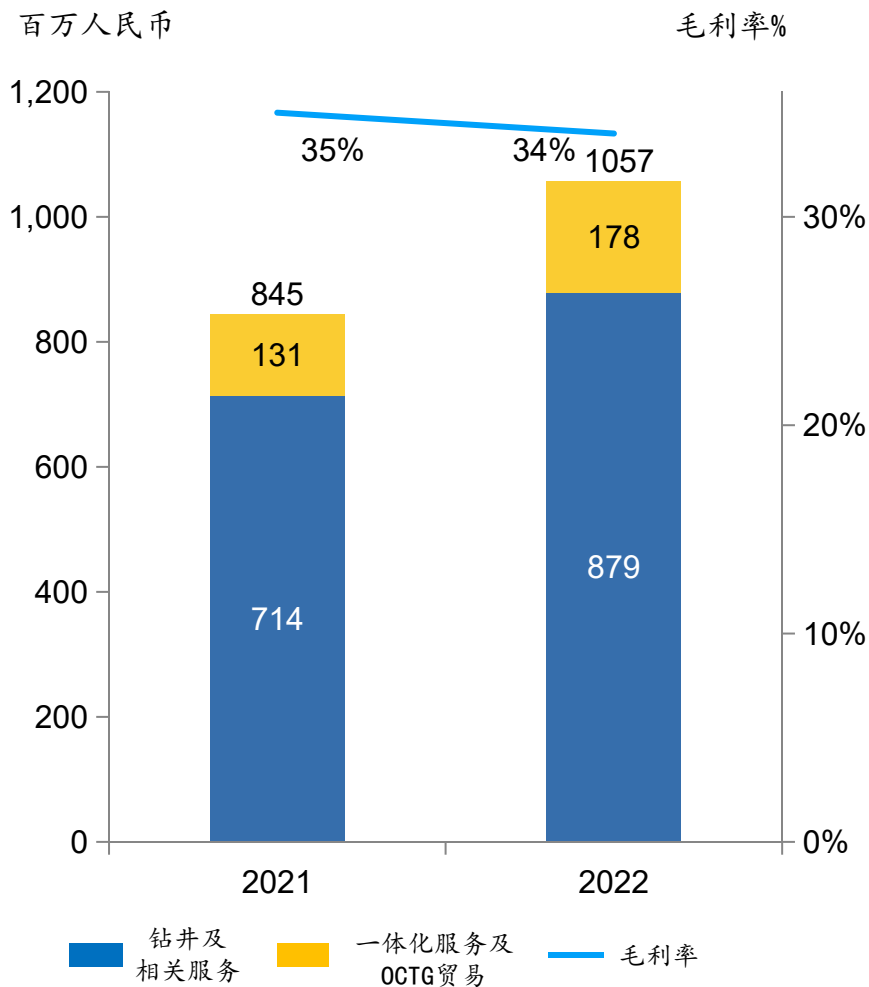
■ 钻杆、配件及其他产品 ■ OCTG涂层服务 — 毛利率

- 受上游资本支出开始增加等因素的积极影响，行业内对油田装备的需求明显增加
- 钻杆产品销量较2021年显著提升
- 涂层业务销量也较去年有所提升
- 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Ensign US、康菲公司等大型客户签订了一系列合同；执行了与阿联酋ADNOC签订的高抗硫钻杆合同；取得了海隆V150钻杆首次进入南美及欧洲市场等业务突破
- 在深入开发高端市场同时，继续开拓新业务领域
- 坚持以质量和持续技术创新为核心驱动力的发展战略，高度重视科技研发和人才梯队建设

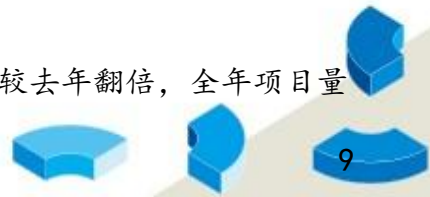
油田服务

板块收入约人民币10.57亿元

把握行业回暖契机，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，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年继续提升，盘活了多台等停钻机
- 多支钻修井服务团队的综合作业表现、客户满意度持续提升，例如HL58/59两队于阿曼三次创造区块钻井周期新纪录，荣获表彰和现金奖励
- 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
- HL22队已于伊拉克安全完成公司成立以来的第一口钻完井总包井的全部工作
- 技术服务团队成功运营多项业务，例如环保技术服务、增产技术、控压钻井技术等，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翻倍，全年项目量充足

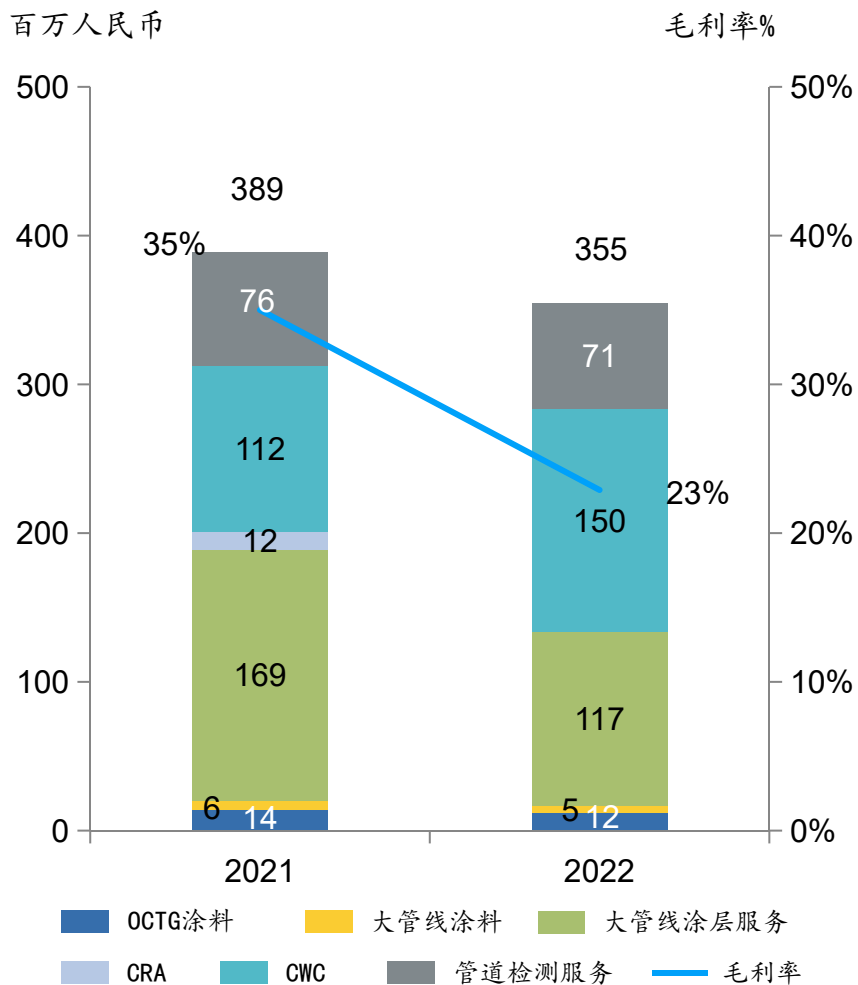




管道技术与服务

板块收入约人民币3.55亿元

全年收入略有下降



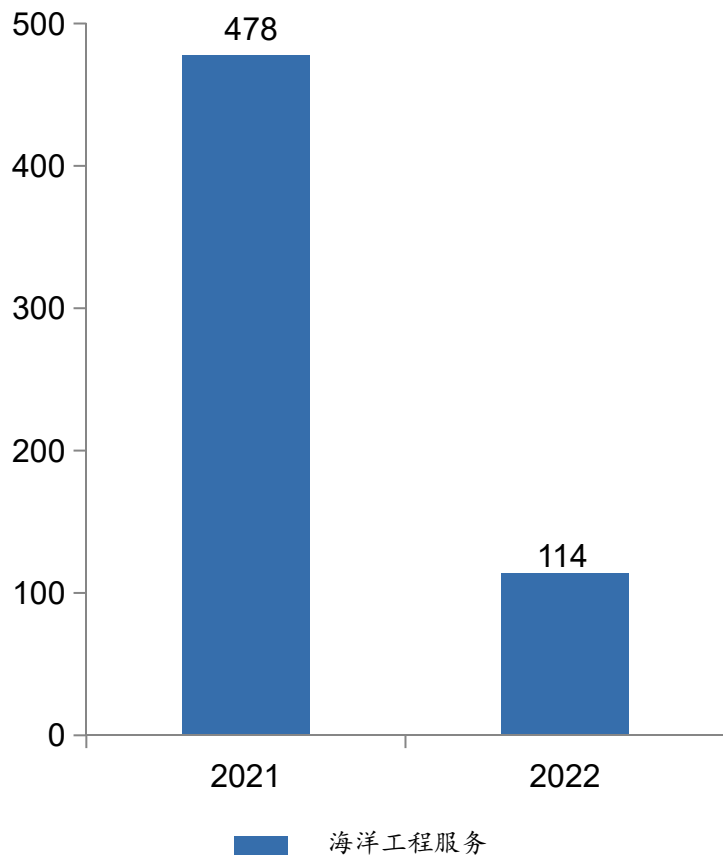
- ❖ 管道防腐涂层及水泥配重业务于报告期内获得多个来自大型客户的重点项目
- ❖ 因受到上海新冠疫情封控管制等因素对现场工作的影响，报告期内部分订单推迟交货，导致了全年收入略有下降
- ❖ 管道检测服务在国内市场签订多个合同，同时积极推动海外业务布局
 - ❖ 成功签订山东省特种设备检验研究院集团有限公司水循环试验平台项目
- ❖ 信息技术业务方面，积极探索与运营商联合开展信息化/数字化业务、参与国家级芯片项目、大型炼化基地、城市燃气、智能穿戴等新领域





板块收入约人民币1.14亿元

百万人民币



市场承揽压力大，板块收入下降

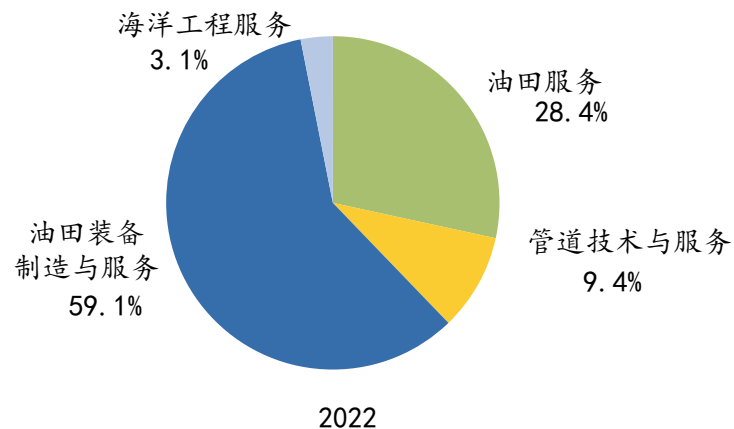
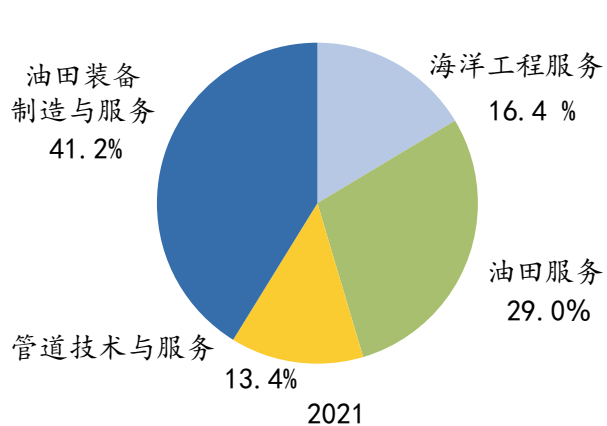
- 顺利完成孟加拉海管铺设工程项目的收尾工作及完工资料的整理和提交
- 与海油工程合作的渤海垦利和渤中施工项目正在平稳有序进行，已顺利完成多条海管的铺设工作
- 推进了风电海上安装分包项目、海上运输与安装总包项目的前期准备工作，为2023年的施工奠定了良好基础
- 合理安排了已完工项目的回款工作；在节约成本的情况下完成了船舶的维修保养工作
- 积极开发国内外市场，目前已与多个甲方签订合同或意向约；积极推动组织变革、关键核心人员的引进及新业务的市场拓展
- 受国内风电市场工程量锐减以及疫情封控等不利因素的影响，报告期内市场承揽受到巨大的挑战，板块收入下降

财务表现

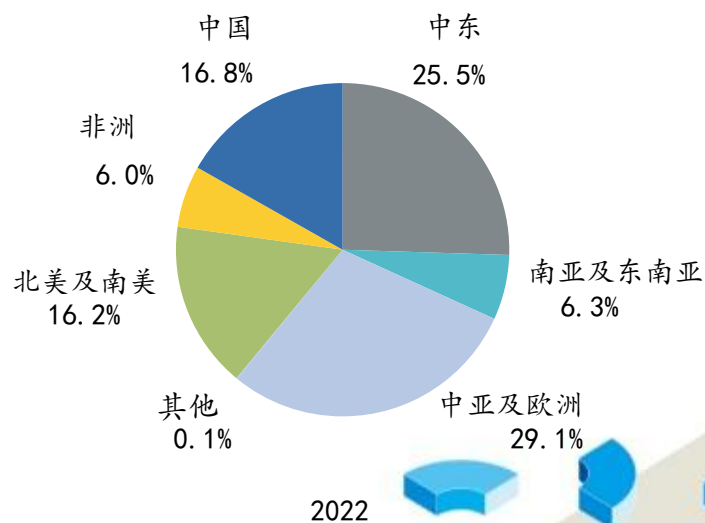
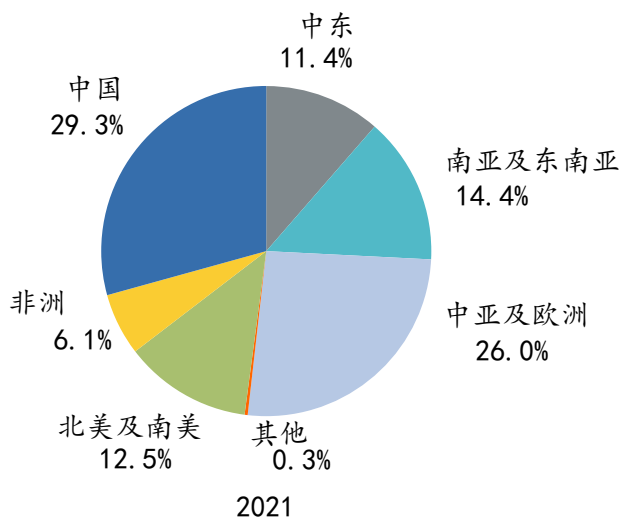


收入细分

收入按业务分部细分

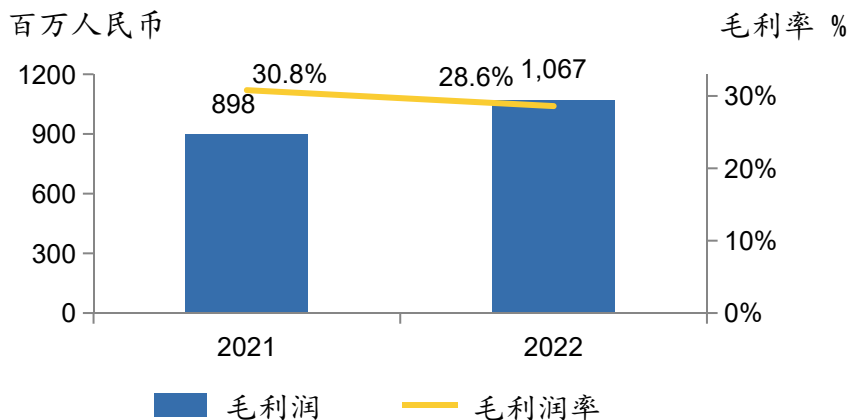


收入按区域细分

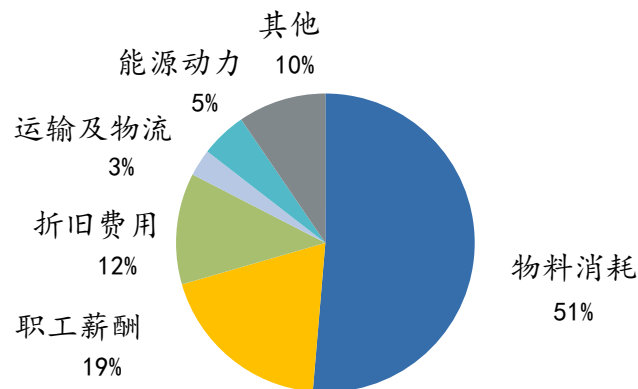


成本和毛利分析及应收账款变动

毛利率略有下降



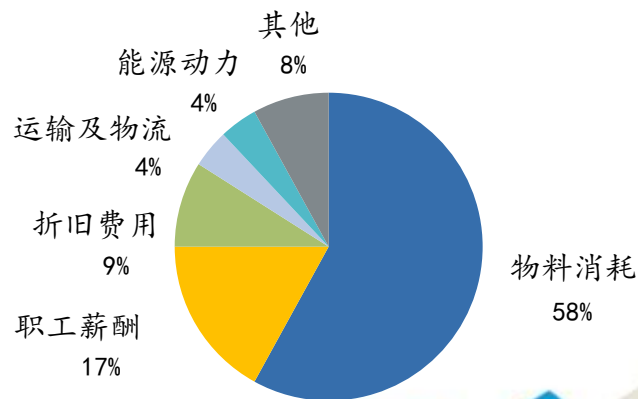
2021总成本：20.2亿



应收账款

人民币千元	12/31/2022	12/31/2021
- 90天以内	1,055,178	702,057
- 90天以上180天以内	270,982	211,797
- 180天以上360天以内	122,830	157,964
- 360天以上720天以内	56,397	163,462
- 720天以上	51,304	161,555

2022总成本：26.7亿

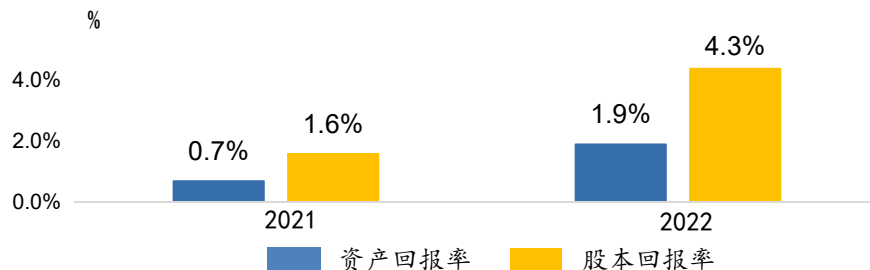


资本结构和回报率

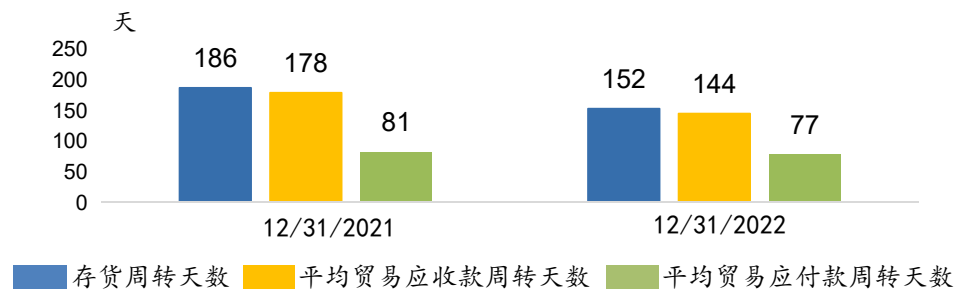
资本结构

	12/31/2022	12/31/2021
百万人民币		
现金及现金等价物	778	629
流动资产	4,613	4,127
总资产	7,801	7,072
短期债务	569	607
长期债务	2,546	2,433
总负债	4,446	4,029
股东权益	3,323	3,015
少数股东权益	32	27
总权益	3,355	3,043

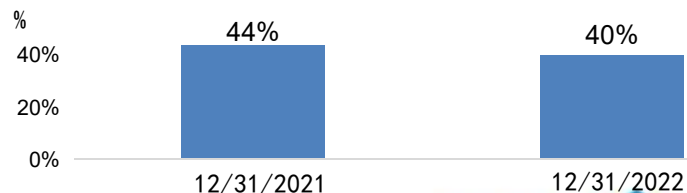
资产回报率及股本回报率¹



流动资产周转天数²



杠杆比率：净负债/总资本³

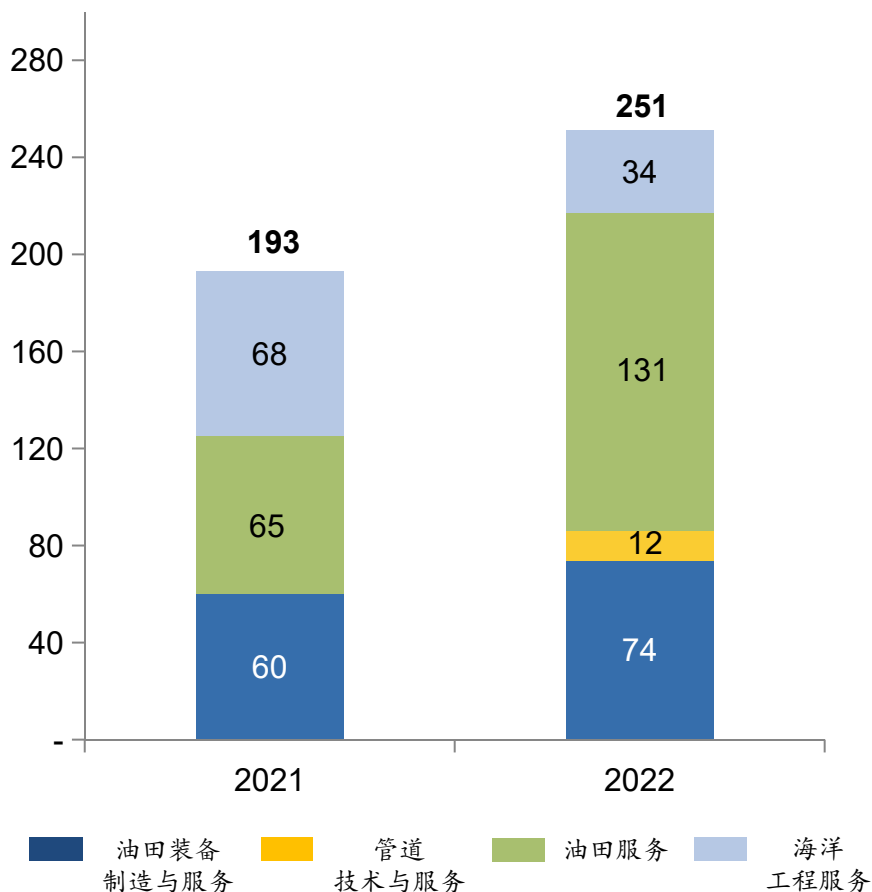


附注：
 1. 资产回报率=净利润除以期末总资产；股本回报率=净利润除以期末总权益
 2. 平均存货周转天数=当期天数*期初期末平均存货/当期成本；
 平均贸易应收款周转天数=当期天数*期初期末平均贸易应收款项净额/当期收入
 平均贸易应付款周转天数=当期天数*期初期末平均贸易应付款/当期成本；
 3. 净负债=长期借款+短期借款+租赁负债-现金及等价物及受限制资金-公允价值计量且其变动计入损益的金融资产，总资本=总权益+净负债

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
 - ◆ 在中东地区进入新的业务领域，新增了连续油管设备
 - ◆ 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

海外市场:

- 继续加大面向高端客户的高附加值钻具产品的推广力度，保障特殊高端产品的生产质量
- 深入开发中东、美洲等地区的高端市场
- 加大特殊扣、高强度抗硫钻杆、钛合金钻杆以及智能钻杆等产品的研发力度
- 继续加强HLNST特殊扣、高强度125S/135MS抗硫钻杆、V150钻杆等产品的市场推广
- 在墨西哥湾探索海洋钻杆、特殊完井修井管的市场机会

国内市场:

- 将面向不同客户采取差异化营销策略，同时重点关注适用于非常规油气资源开采的高端特殊扣钻具产品的开发与推广

管道技术与服务

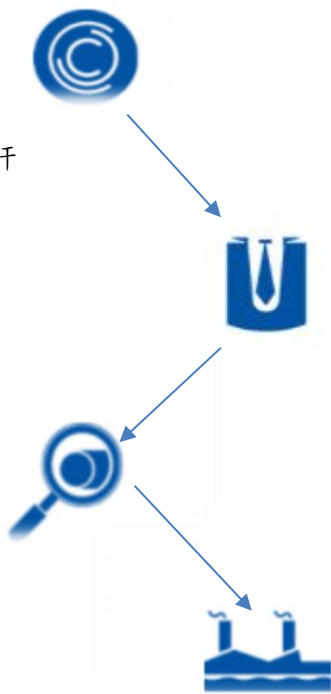
- 将全力组织生产，同时将继续着重开拓国内油气输送管网建设新高峰所带来的市场机会，并积极开展海外项目
- 信息技术业务将重点发展工业智能传感器、工业特种机器人、工业互联网平台三大技术产品
- 力争成为油气化工行业内的工业互联网技术、产品及解决方案的领导者

油田服务

- 将在尼日利亚、厄瓜多尔、巴基斯坦等地区全力落实已有的钻修井业务机会，并继续争取新合同的签订；在伊拉克、厄瓜多尔等市场积极争取新的钻井大包项目；并在中东、非洲以及马来西亚等地区拓展新市场、新客户
- 技术服务业务在巩固现有业务的基础上，积极拓展定向井、水平井技术服务并为 MPD 控压钻井等服务寻找持续的工作量
- 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
- 积极把握参与北京、美国和中东等地石油展会的机会，追寻国内外新技术、新业务

海洋工程服务

- 在继续稳定安装及海管铺设业务的基础上，积极拓展包括陆地伴生气回收、陆地井口油气处理等工程技术服务，并重点关注海上风电等新能源类业务
- 加快在国内、亚太、中东的市场布局和渠道建设，在国际市场做好工程调试、数字化智能化等项目的承揽和落地
- 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EPCI一体化服务能力的工程技术服务公司



问答环节

