

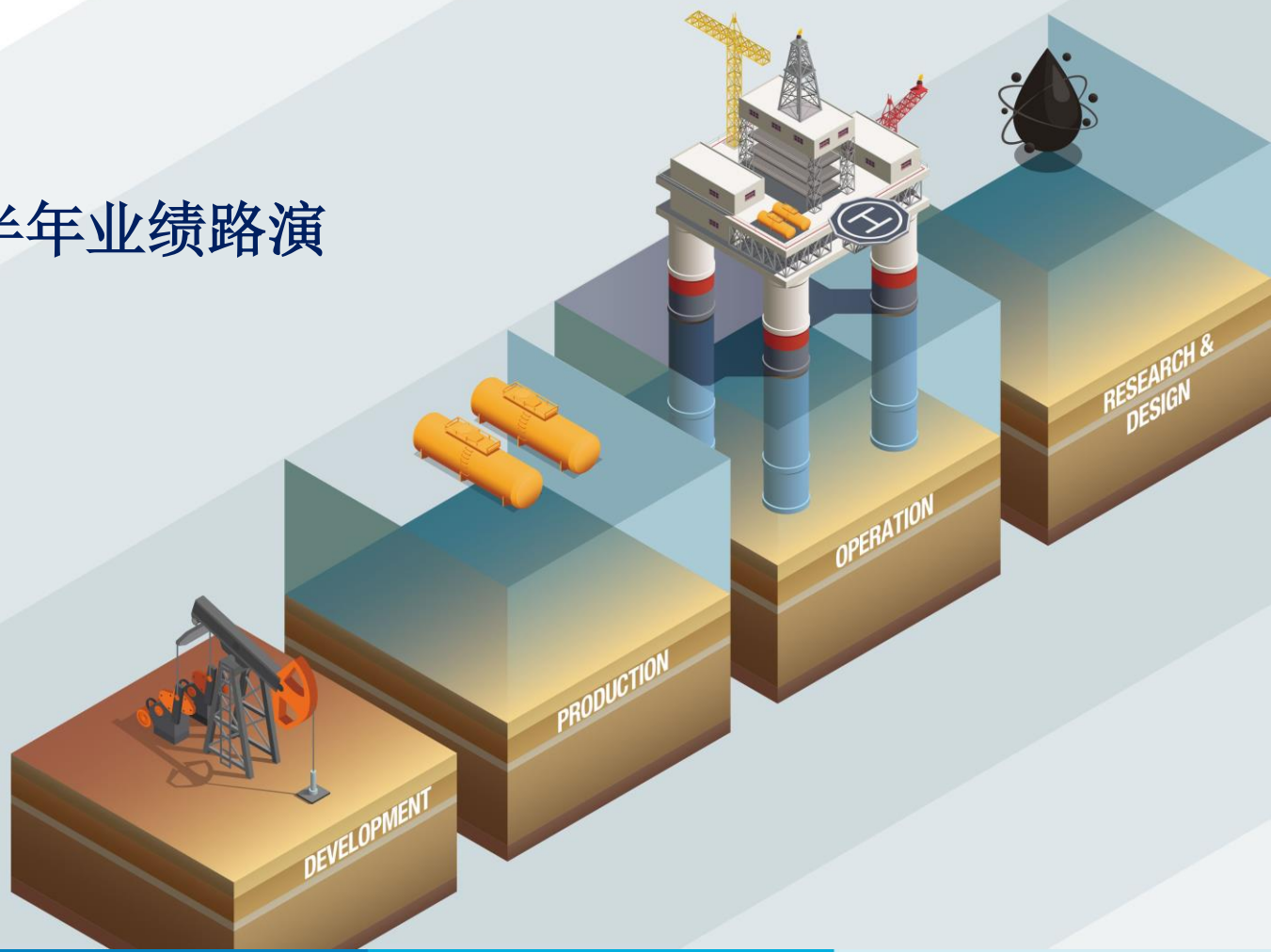


海隆控股有限公司*
Hilong Holding Limited

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

2024年半年业绩路演

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

- ❖ 板块收入较去年同期上升2.1%，持续以高科技装备产品，获得更多的高端客户
- ❖ 在美加中东等高端市场，同10多家高端客户签订了一系列重要合同，高科技钻具产品得到高端客户的认可
- ❖ 在北美市场，海隆的高科技HLNST特殊扣等产品已经打入市场并获取高端订单
- ❖ 在中东市场，高抗硫钻具等产品得到新客户的高度认可，公司在中东等市场的地位得到进一步巩固
- ❖ HL130S/HL135MS高钢级抗硫、高强度、高抗扭钻杆等产品研发、大规格厚壁超高强度钻杆HLU165，HLNST特殊扣、深井用电子标签钻杆、智能钻杆等取得研发突破和推广应用，集团下属的钻具相关企业被认定为国家专精特新小巨人企业，高含硫超深复杂井用高钢级抗硫钻杆荣获上海优秀发明金奖
- ❖ 上海钻具荣获“国家制造业单项冠军企业”，钻具生产的信息化、产线自动化升级完成后，产能得到进一步提升

油田装备制造与服务

- ❖ 坚持向高科技专业型一体化大包业务发展，一体两翼业务模式，板块收入较1H2023上升56.9%
- ❖ 钻修井机动用率在油服行业内保持领先、钻修井机搬安速度整体非常好，零日费率NPT近年来大幅下降，工作量饱满
- ❖ 以现有钻修井业务为主体，总包业务能力大大提升。打造技术服务业务和贸易业务两只翅膀，贸易服务业务量较1H2023亦有明显提升
- ❖ 海隆油服大力拓展钻井大包项目，不断完善高技术的一体化总包业务。比如HL22队在伊拉克安全完成三口井的钻井总包合同后，又新争取到了新的2年合同，后面该油田仍有续约的可能，这标志海隆的总包业务能力已经得到客户的高度认可。
- ❖ 2024年上半年，海隆油服又成功在中东、东南亚和非洲等国家和地区成功签署多项钻井合同。积极扩大油服贸易收入，在油套管业务等方面取得了好业绩。在钻修井泥浆业务、纳米驱油增产技术、精细控压钻井（MPD）技术、旋转导向技术（RSS）、定向井/水平井钻井等综合技术服务领域不断提升

2024年上半年，海隆实现稳定发展，业绩对比2023年上半年上升：共录得收入人民币约24.7亿元，较去年同期上升约33.5%；实现净利润约0.46亿，较去年同期上升约70.4%。

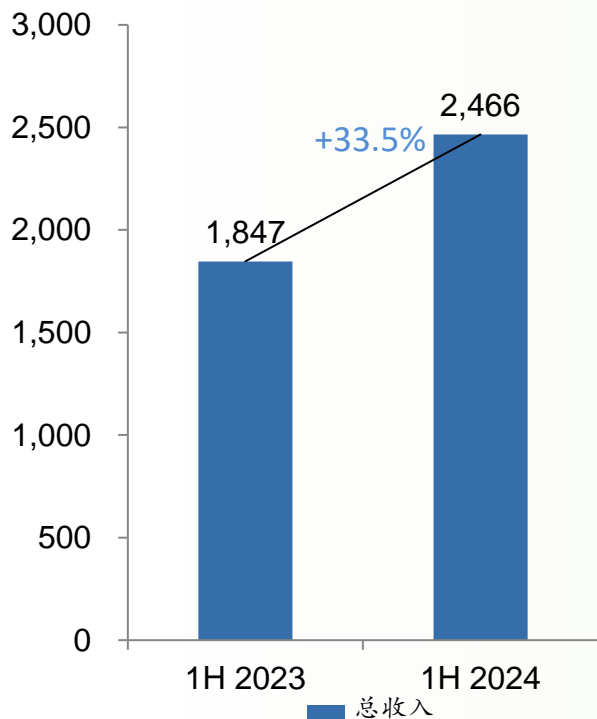
- ❖ 重点关注东南亚、中东，西非和南美等市场，从安装业务向EPCIC总包科技服务型转型。板块收入较去年同期上升175.6%
- ❖ 发挥海洋工程四大中心的协同作用，形成全产业链业务能力订单量明显增多，
- ❖ 已与泰国Mermaid Subsea Services (Tailand) 签约，为CHEVRON海底管道铺设。首次在沙特获得的海上施工等多个项目，海隆海工进入中东市场
- ❖ 完成海隆106船的适应性改造，和中东Lamprell Energy及Lamprell Saudi Arabia等客户签订合同，完成作业获得高端客户认可。新取得的订单持续增加，在手订单充足，海工是发展潜力巨大的业务板块
- ❖ 已成功申报国家创新型中小企业和科技型中小企业，海上工程设计和海洋工程数字化等9个项目已经正式立项并推进，加强高科技研发和数字化转型建设，多个科研项目取得明显进展

海洋工程服务

财务表现概览

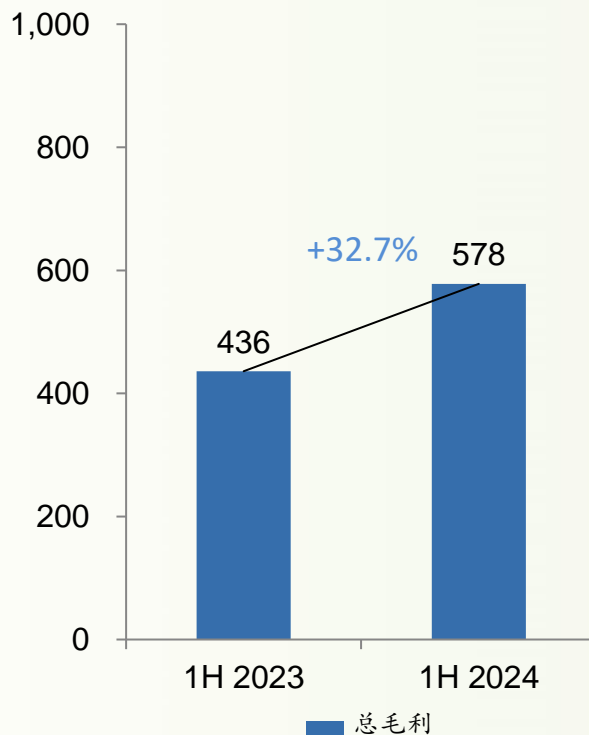
总收入

百万人民币



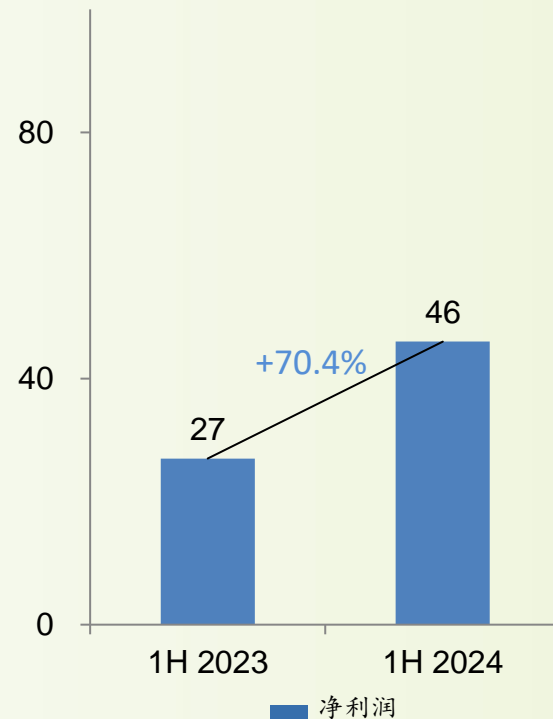
毛利润

百万人民币



净利润

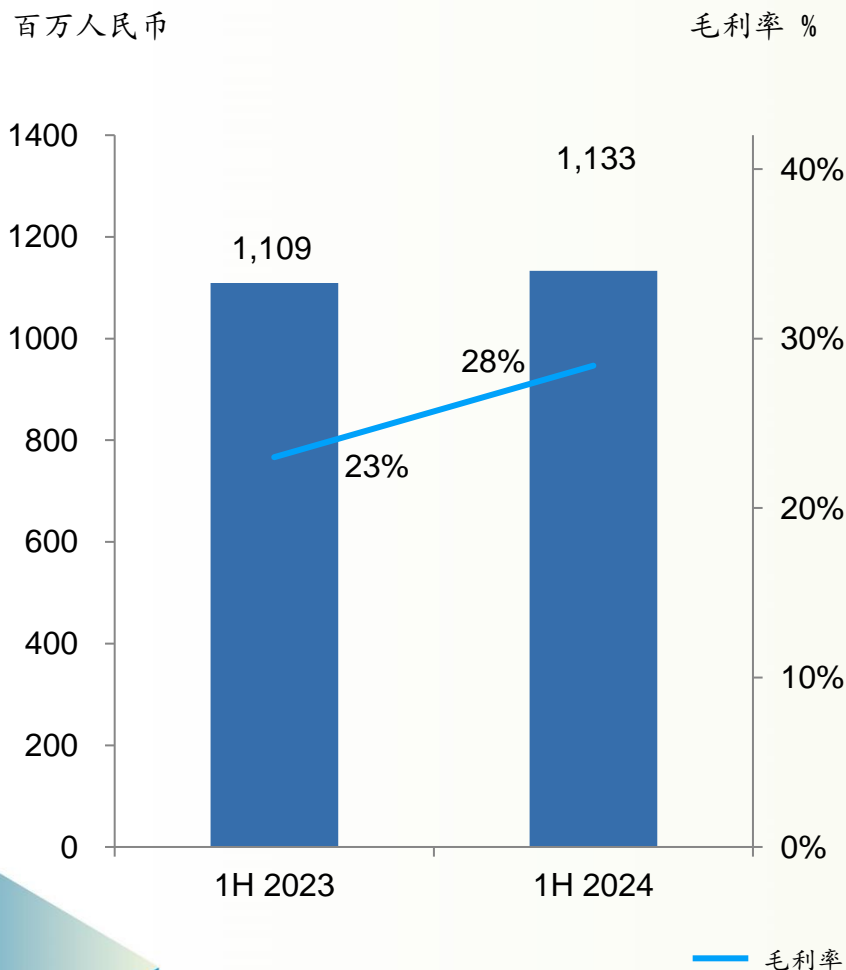
百万人民币



2024上半年年共录得营业收入24.7亿元人民币，实现净利润约0.46亿元人民币

业绩回顾

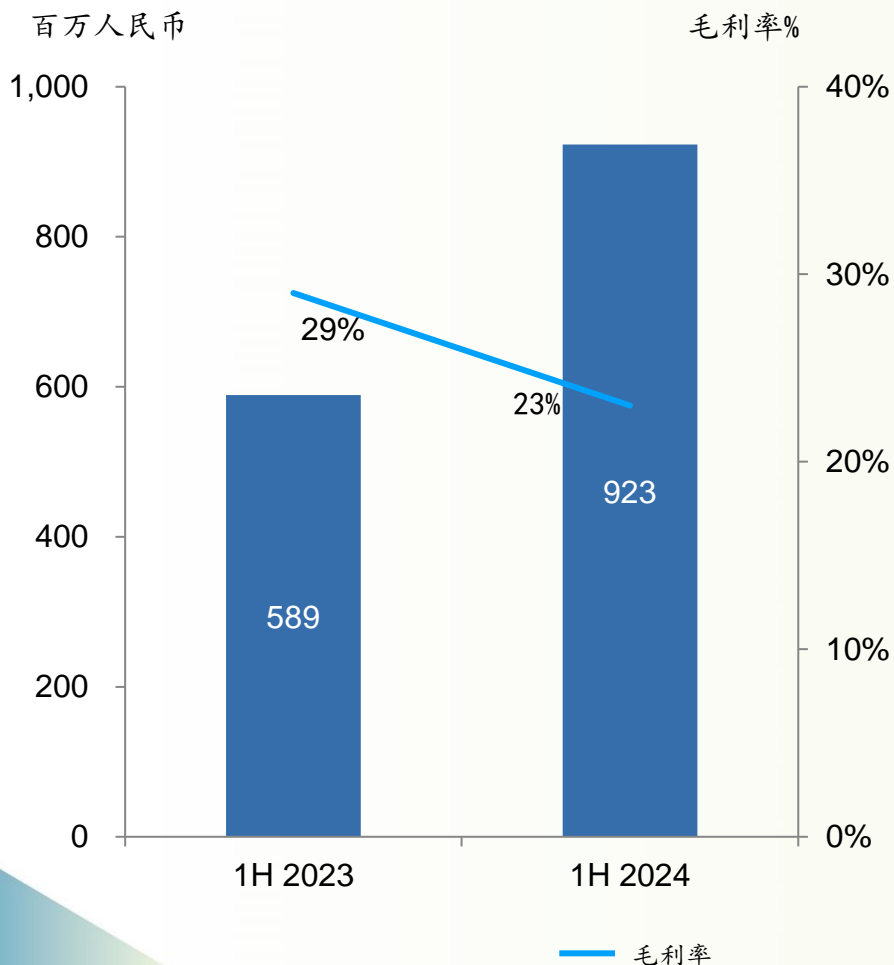
板块收入约人民币11.33亿元



更高端的市场和客户，更科技的钻具产品

- ◆ 板块收入较去年同期上升2.1%
- ◆ 在美加中东等高端市场，同10多家高端客户签订了一系列重要合同，高科技钻具产品得到高端客户的认可
- ◆ 在北美市场，海隆的高科技HLNST特殊扣等产品已经打入市场并获取高端订单
- ◆ 在中东市场，高抗硫钻具等产品得到新客户的高度认可，公司在中东等市场的地位得到进一步巩固
- ◆ HL130S/HL135MS高钢级抗硫、高强度、高抗扭钻杆等产品研发、大规格厚壁超高强度钻杆HLU165，HLNST特殊扣、深井用电子标签钻杆、智能钻杆等取得研发突破和推广应用，集团下属的钻具相关企业被认定为国家专精特新小巨人企业，高含硫超深复杂井用高钢级抗硫钻杆荣获上海优秀发明金奖
- ◆ 上海钻具荣获“国家制造业单项冠军企业”，钻具生产的信息化、产线自动化升级完成后，产能得到进一步提升
- ◆ 报告期内围绕客户需要的差异化产品、基于自动化信息化的生产改造及前瞻性调研等多项科研项目取得阶段性成果：
 - HL130S高钢级抗硫钻杆、高强度、高抗扭钻杆等产品，HL135MS抗硫钻杆已完成开发并取得重大科技突破，HL125S钻杆获签大额国际订单，HLU165超高强度大规格厚壁钻杆有非常好的市场前景
 - 特殊螺纹接头的研制与推广项目取得进展：HLNST特殊扣推广项目在北美市场已获产品订单；海洋立管用耐高压特殊扣研制项目已明确技术开发方向，以更高科技获取更高端的客户
 - 深井用电子标签钻杆及井口交互技术研究、智能钻杆技术调研等研发项目亦取得突破
 - 钻具生产工艺、装备、系统的信息化、自动化改造效果明显，持续以高科技提升生产工艺，钻具生产线经改造后产能已得到显著提升

板块收入约人民币9.23亿元



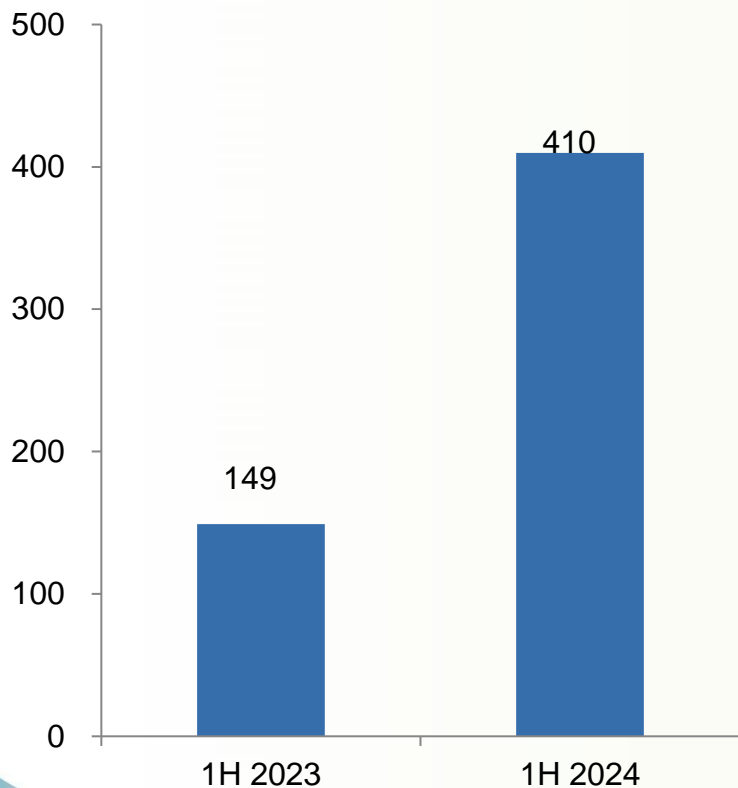
“一体两翼”，坚持向高科技一体化大包业务转型

- 坚持向高科技专业型一体化大包业务发展，一体两翼业务模式，板块收入较1H2023上升56.9%
- 钻修井机动用率在油服行业内保持领先、钻修井机搬安速度整体非常好，零日费率NPT近年来大幅下降，工作量饱满
- 以现有钻修井业务为主体，总包业务能力大大提升。打造技术服务业务和贸易业务两只翅膀，贸易服务业务量较1H2023亦有明显提升
- 海隆油服大力拓展钻井大包项目，不断完善高技术的一体化总包业务。比如HL22队在伊拉克安全完成三口井的钻井总包合同后，又新争取到了新的2年合同，后面该油田仍有续约的可能，这标志海隆的总包业务能力已经得到客户的高度认可。
- 2024年上半年，海隆油服又成功在中东、东南亚和非洲等国家和地区成功签署多项钻井合同。积极扩大油服贸易收入，在油套管业务等方面取得了好业绩。在钻修井泥浆业务、纳米驱油增产技术、精细控压钻井（MPD）技术、旋转导向技术（RSS）、定向井/水平井钻井等综合技术服务领域不断提升
- 贸易服务业务量较1H2023年亦有较大提升，带来新的业务收入
- 积极推进高科技研发与数字化转型工作，提升管理效率：
 - MPD精细控压电动节流阀国产化产品研发项目已进行前期调研和技术交流；MPD控压钻井技术定型和推广应用项目正在构建，并完善海隆油服自行设计的控压管汇和作业流程
 - 纳米驱油增产技术研发方面联合国内高校进行配伍性试验并开展技术路线验证实验
 - 在钻修井泥浆（油基泥浆替代方案，高性能水基泥浆等）、岩屑处理和井场恢复等环保技术服务、旋转导向技术（RSS）、定向井/水平井钻井等综合技术服务领域不断提升。



板块收入约人民币4.1亿元

百万人民币



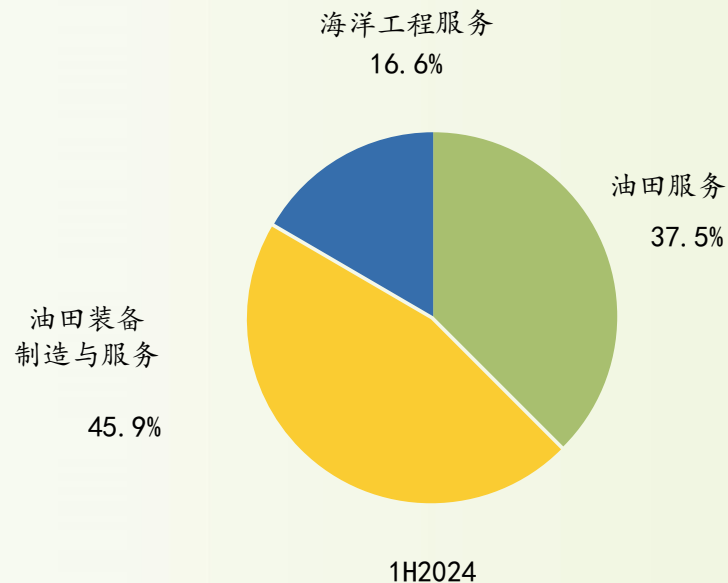
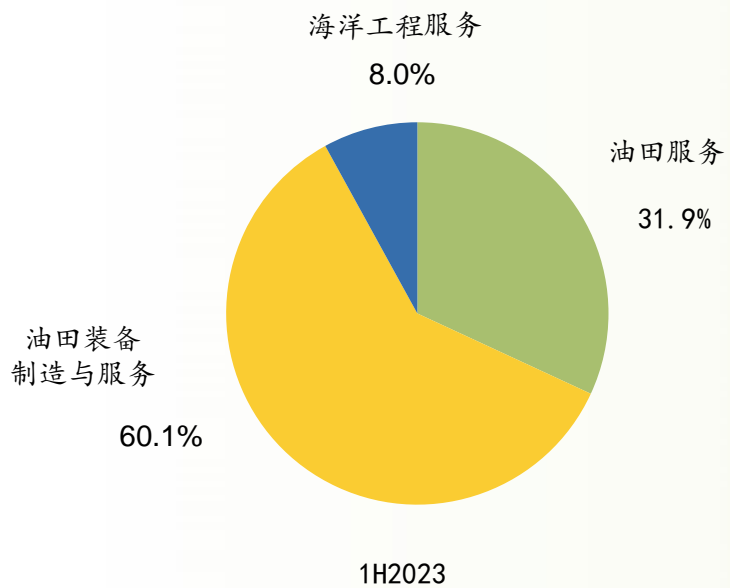
海洋工程服务

订单量高速增长，向EPCIC转型

- ❖ 重点关注东南亚、中东，西非和南美等市场，从安装业务向EPCIC总包科技服务型转型。板块收入较去年同期上升175.6%
- ❖ 发挥海洋工程四大中心的协同作用，形成全产业链业务能力订单量明显增多，
- ❖ 已与泰国Mermaid Subsea Services (Tailand)签约，为CHEVRON海底管道铺设。首次在沙特获得的海上施工等多个项目，海隆海工进入中东市场
- ❖ 完成海隆106船的适应性改造，和中东Lamprell Energy及Lamprell Saudi Arabia等客户签订合同，完成作业获得高端客户认可。新取得的订单持续增加，在手订单充足，海工是发展潜力巨大的业务板块
- ❖ 在东南亚、中东、非洲和南美等地已中标多个高端项目，工作量充足。海洋工程服务是海隆最具有发展潜力的业务板块，我们将继续从安装业务为主，向总包高科技服务型专业的业务转型，
- ❖ 已成功申报国家创新型中小企业和科技型中小企业，海上工程设计和海洋工程数字化等9个项目已经正式立项并推进，加强高科技研发和数字化转型建设，多个科研项目取得明显进展
- ❖ 重视高科技研发和数字化能力建设，向高科技企业发展；围绕“海上施工能力拓展、海洋工程技术研究、海洋工程数字化技术”3个方面开展的科研项目也取得明显进展：
 - 大型组块浮托技术研究已进行调研分析、浮托案例信息收集分析
 - 锚系船近平台海管铺设方案已进行前期研究，近岸段管道登陆专题研究已完成了方案拓展
 - 研究船舶倾斜实验计算程序开发、风电工程海上安装可视化研究、数字调试系统研究等项目亦取得了前期成果

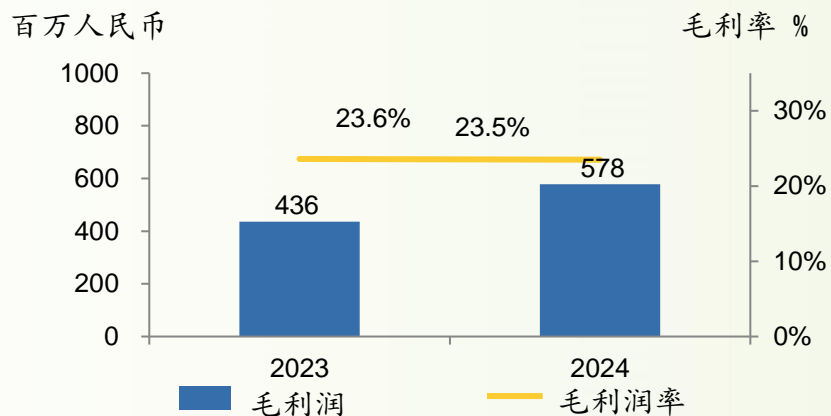
财务表现

收入按业务分部细分



毛利分析及应收账款变动

毛利润和毛利润率



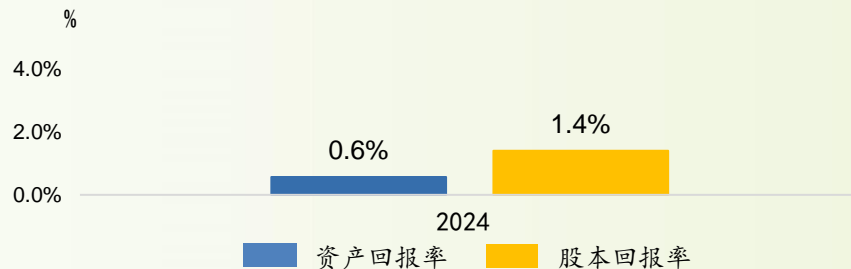
应收账款

人民币千元	6/30/2024	12/31/2023
- 90天以内	1,508,466	1,422,475
- 90天以上180天以内	414,086	203,426
- 180天以上360天以内	289,198	72,602
- 360天以上720天以内	150,327	106,670
- 720天以上	124,087	78,199

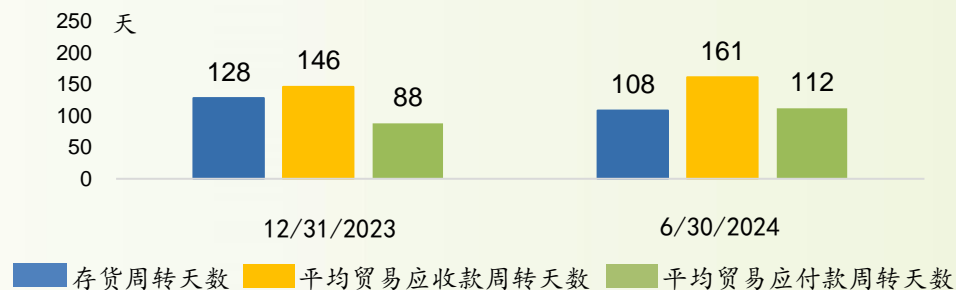
资本结构

	6/30/2024	12/31/2023
百万人民币		
现金及现金等价物	610	840
流动资产	5,236	5,141
总资产	8,113	7,958
短期债务	2,722	2,744
长期债务	172	119
总负债	4,785	4,629
股东权益	3,335	3,336
少数股东权益	-6	-7
总权益	3,329	3,329

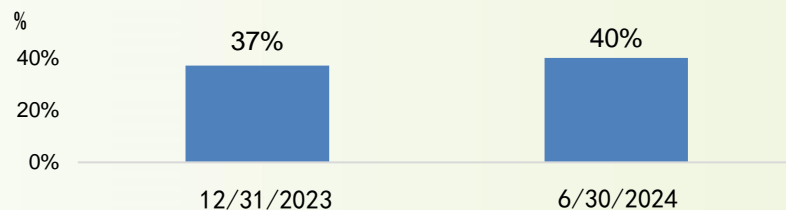
资产回报率及股本回报率¹



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

业务展望

更高端的市场，更高端的客户，坚持向数字化高科技智能化转型

海外市场： 油田装备制造与服务

- ✦ 以美加中东市场为重点市场，将继续向高端客户大力推广高端钻具产品，持续开发高科技、差异化的高端钻具产品
- ✦ 中东市场，我们将同更多当地合作伙伴建立长期稳固合作关系，加强当地投入和建设会对海隆的长期收益非常有利，我们预计中东市场的发展潜力巨大
- ✦ 在美洲等地保持现有客户基础，不断获取新客户新订单，推广HLNST特殊扣等高端产品；继续开发高端市场
- ✦ 开发更高科技的产品如超高强度和大规模厚壁HLU165、推广应用我们的HLNST特殊扣、HL130S、HL135MS高钢级抗硫钻杆产品、海洋立管用耐高压特殊扣、环保型螺纹、耐磨钻杆、特殊合金钻杆、电子标签钻杆和智能钻杆等，以获取更高端的订单

国内市场：

- ✦ 把握现有业务机会，同时大力开发差异化市场，继续与国内领先的高端客户保持合作伙伴关系
- ✦ 为客户提供满足其差异化需求，适用于非常规油气资源开采的各类高科技钻具产品

科技研发：

- ✦ 加速推进设备和产线自动化、智能化改造和技术引进，实现产品生产全环节的管理和品质控制
- ✦ 保持领先的钻具研发地位，持续设计超高强度、耐腐蚀和抗疲劳钻具系统等产品，将加大HLNST特殊扣、HL130S、HL135MS高钢级抗硫钻杆产品、环保螺RFID电子标签钻杆和智能钻杆等产品研发及推广

业务发展： 油田服务

- ✦ 继续打造“一体两翼”，不断完善钻修井服务、技术服务及贸易服务，提升高科技一体化总包工程能力
- ✦ 我们将在尼日利亚、厄瓜多尔、伊拉克、阿曼、巴西、科威特和巴基斯坦等市场，争取新业务新合同的签订和现有合同的续签；实现“老市场、新业务”的突破，积极开发包括钻完井总包、油田环保、油田贸易服务等在内的多种类型业务
- ✦ 继续拓展“新市场、新业务”，争取在阿联酋、利比亚以及东南亚、中亚和欧洲等地区在国内取得多种新类型技术服务的业务机会；把握好利比亚发展，进一步完善非洲市场的发展
- ✦ 加速数字化转型；加强旋转导向RSS业务推广、钻修井机自动化业务推广、精细控压钻井MPD业务推广；加大贸易平台建设和推动力度

科技研发：

- ✦ 多方合作，推进油田增产特别是纳米驱油技术的研发，促进高科技油田增产业务发展
- ✦ 开展油田环保业务相关/连续油管技术相关/精细控压钻井MPD电动节流阀国产化产品等多项研发与推广

业务发展： 海洋工程服务

- ✦ 全力向高科技一体化专业的EPCIC海洋工程服务公司发展
- ✦ 在国际市场做好海洋工程研发、数字化和智能化等项目的承揽和落地
- ✦ 提升包括海洋工程新平台安装、平台改装、海底管道铺设、海底电缆铺设、平台立管更换、陆地伴生气回收、陆地井口油气处理等在内的海工技术服务。加快在中东，东南亚，中亚和南美等市场布局，加强海洋工程项目管理
- ✦ 进行船机、场地等资源的整合，实现公司EPCIC一体化业务能力整合
- ✦ 发展海洋工程“工程技术中心”、“工程建造中心”、“智控技术中心”及“海上安装中心”四大中心，形成统一协调的内部管理能力
- ✦ 坚持创新研发和国际发展的路线，全力推进高科技设计、建造管理、不断提高一体化服务能力

科技研发：

- ✦ 积极推进公司的数字化转型；进行信息安全服务等多项资质认证
- ✦ 继续开展“企业数据信息管理系统研究”、“风电工程海上安装可视化研究”等多个研发项目的研究与推广应用

问答环节