

证券代码：603393 证券简称：新天然气

## 新疆鑫泰天然气股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（路演）
参与单位名称	参会投资者名称（排名不分先后）：长江证券、信达证券、民生证券、长城基金、中信自营、中信建投自营、中邮人寿、中邮基金、中邮创业基金、重庆市金科投资控股、中意资产、中加基金、正圆投资、招商信诺人寿保险有限公司、招商基金、长江证券资产管理有限公司、长城基金、长城财富保险资管、长城财富、永赢基金、易方达基金、兴证资管、鑫元基金、西部利得基金、万家基金、途灵、同泰基金、泰康资产、泰康养老、太平养老、松熙私募、上投摩根基金、融通基金、融创智富、泉果基金、七曜投资、鹏华基金、诺安基金、南商银行、摩根基金、名禹、景顺长城基金、景顺长城、嘉实基金、嘉合基金、混沌投资、环懿、华夏基金、华夏财富创新投资管理有限公司、华西基金、华泰证券资产管理、华泰柏瑞基金、华商基金、华宝基金、华安基金、恒健远志、鹤禧投资、贵源投资、广汇缘、光大理财有限责任公司、光大保德信基金、亘曦资产、富国基金、东方睿石、丁松投资、淡水泉投资管理有限公司、淡水泉投研、淡水泉、冲积资产、常春藤资本、财通基金、博时基金、白犀资产、阿杏投资
时间	2024年4月27日-29日
地点	电话会议
上市公司参与人员姓名	新天然气董事会秘书刘东、财务总监兼副总经理陈建新
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b> 公司董事会秘书刘东先生首先就公司2023年度及2024年一季度生产经营情况向各位参会人员做了简要介绍，具体如下： <b>一、 天然气市场整体形势</b> 2023年，从国际形势看，天然气价格与2022年相比有一个较大幅度的下降，整体呈现震荡回落的态势；从国内形势看，国内宏观经济总体回升向好，天然气消费市场保持良好增长态势。同时，在我国能源绿色低碳转型、天然气行业增储上产以及天然气市场化改革政策的驱动下，伴随煤层气勘探开采技术的持续进步，煤层气行业的整体实力和竞争力进一步提升，非常规天然气包括煤层气成为国内天然气的重要补充。 <b>二、 公司2023年度及2024年一季度经营情况</b>

2023年，是公司一体两翼的业务战略正式落地并融合发展的关键的一年。公司通过对煤层气勘探开发、亚美能源的继续投资整合与上游资源项目的持续拓展，致力于天然气全产业链的优质投资打造。2023年度，公司实现营业收入35.17亿元，同比增长2.94%；归属于上市公司股东的净利润10.48亿元，同比增长13.45%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润10.16亿元，同比增长8.40%；扣除非经常性损益后的基本每股收益2.40元。2024年一季度，公司实现营业收入11.31亿元，同比增长11.11%；归属于上市公司股东的净利润3.32亿元，同比增长126.85%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.32亿元，同比增长125.40%。

### 三、 公司财政补贴情况

在中央持续支持煤层气的背景下，2023年，公司共取得煤层气财政补贴2.14亿元，其中，潘庄区块取得1.80亿元；马必区块取得0.34亿元。2024年一季度，公司也取得煤层气财政补贴0.36亿元。

### 四、 公司2023年度分红方案

公司实施积极的利润分配政策，重视对股东的合理稳定投资回报，并兼顾可持续发展原则。基于2023年度良好的业绩，公司拟向全体股东每10股派发现金红利人民币9元（含税），拟派发现金红利约人民币3.8亿元（含税），占公司2023年度归属于上市公司股东净利润的36.30%，与2022年度相比增长50%。

### 五、 公司生产、销售情况

公司一直在加大煤层气的开发投资，持续提升产能。2023年，公司煤层气总产量17.04亿立方米（约占全国煤层气产量117.7亿方的14.47%），较上年同期14.67亿立方米，同比增长16.16%；2024年一季度，公司煤层气总产量4.75亿方，同比增长14.06%。其中：

1. 2023年度，潘庄区块煤层气总产量约11.32亿立方米；2024年一季度，总产量约2.81亿立方米，同比略有下浮。潘庄项目实现增储上产新突破，新增薄煤层气探明储量59.5亿方，首次实现国内薄煤层气资源规模化开发，单井平均产量突破2600方，最高产量突破1万方，取得了良好的经济和社会效益。
2. 2023年度，马必区块煤层气总产量约5.72亿立方米，同比增长101.15%；2024年一季度，总产量约1.93亿方，同比增长63.96%，单季产量再创新高。2023年11月13日，马必区块实现日产气量新突破，日产超200万方/天且持续攀升。
3. 2023年度，紫金山区块处在勘探阶段，公司也做了大量工作，为下一步总体勘探开发打下坚实基础。
4. 2023年度，新疆城燃板块，受制于售价机制的影响，实现了7.77亿立方米的销售。

2023年，在外输管道不畅，LNG价格同比大幅下滑情况下，公司不

断调整及优化客户结构，致力于全产全销和市场价值的最优化。2023 年度，公司实现煤层气总销量 16.25 亿立方米，同比增长约 14.78%；2024 年一季度，公司实现煤层气总销量 4.65 亿立方米，同比增长 14.05%。其中：

1. 2023 年度，潘庄区块煤层气总销量约 10.85 亿立方米；2024 年第一季度，总销量约 2.75 亿立方米，同比有所减少。
2. 2023 年度，马必区块煤层气总销量约 5.40 亿立方米，同比增长约 101.29%；2024 年第一季度，马必区块销量 1.90 亿方，同比增长 66.15%。

公司生产的煤层气主要以管道气销售为主，受市场价格波动影响较小，2023 年度，公司每方煤层气平均销售价格 2.09 元，较上年 2.26 元同比降低 7.83%；2024 年第一季度，公司每方煤层气平均销售价格 2.24 元，同比略有下降。其中：

1. 2023 年度，潘庄区块每方煤层气平均销售价格 2.07 元，同比降低 10.39%；2024 年第一季度，潘庄区块每方气平均销售价格 2.12 元，同比下降 9.14%。
2. 2023 年度，马必区块全年每方煤层气平均销售价格 2.13 元，同比增长 3.90%；2024 年第一季度，马必区块每方气平均销售价格 2.42 元，同比增长 9.15%。

## 六、 公司产业链延伸进展

2023 年度，公司全面推进深化组织变革，确定了以“纵向打穿、横向拉通、机制灵活、责权平衡”的平台式事业部制矩阵组织体系。公司在“强链、延链和补链”方面，首先，完成亚美能源私有化，进一步增强了公司在煤层气勘探开发的市场竞争力、市场影响力和品牌价值，不断提升资产质量、增厚利润水平，对公司发展具有深远的战略意义和现实价值；其次，跨境并购亚太石油有限公司，取得了其以产品分成合同模式合作开发的紫金山区块，一举获得深部煤层气、致密砂岩气两大非常规天然气资源；再次，高质量完成博爱益众的破产重整，构建了以 LNG 工厂为桥头堡的河南市场并辐射周边地区，延伸全产业链下游终端，为上游勘探开发的峰谷平抑及全产业链的下游市场开拓奠定坚实基础。此外，公司按照新疆自治区八大产业集群的总体建设要求，与地方国资平台合资成立公司，为公司下一步在新疆区域的一些油气资源的开发建设提前布局；同时，公司在河南、贵州、山东等地按照国家找矿行动或者整体的商业模式进行相应的布局。

## 七、 2024 年目标

2024 年，公司主要围绕天然气能源全产业链的主体战略，更大范围持续挖掘能源资源项目；深耕存量区块资源，突出做好全要素的非常规天然气资源的勘探开发和高效利用，实现量的合理增长和质的提升，及在全产业链打造过程，在技术和能源突破上面去做一些更合理的或者更加符合公司发展特色的技术创新。总而言之，公司将坚定不移地深耕清

洁能源，以天然气能源全产业链为“一体”，实现公司天然气能源全产业链的不断丰富和发展。

**1. 公司 2023 年度及 2024 年一季度两个区块的销售价格，及变动的原因及展望？**

答：2023 年度，潘庄区块每方煤层气平均销售价格 2.07 元，较上年 2.31 元同比降低 10.39%；2024 年第一季度，潘庄区块每方气平均销售价格 2.12 元，同比下降 9.14%。潘庄区块价格同比下降的原因主要是 LNG 价格高位回落，及外输管网不畅等因素影响所致。2023 年度，马必区块每方煤层气平均销售价格 2.13 元，较上年 2.05 元同比增长 3.90%；2024 年第一季度，马必区块每方气平均销售价格 2.42 元，同比增长 9.15%。马必区块价格同比增长的原因主要得益于在产量释放的情况下基本上全部通过国家西一线销往了更好的区域市场。

价格展望方面：一般冬季为天然气销售旺季，价格偏高；夏季为天然气销售淡季，价格偏低。整体看，未来价格也会是动态调整和再平衡的过程，公司会不断调整及优化客户结构，致力于全产全销和市场价值的最优化，如果路由顺畅，公司的煤层气销售价格应该会有更好的表现。

**2. 2023 年度公司获得政府补贴 2.14 亿元，2024 年一季度仅获得 0.36 亿元，今年的补贴会否减少？**

答：公司天然气能源的专项补贴主要是受国家、山西省财政拨款的影响。公司是按照实际收到的金额入账的，2023 年一季度财政拨款比较及时，所以公司在 2023 年一季度拿到的补贴较多；2024 年一季度公司拿到的补贴大概是 0.36 亿元。补贴到账的时间取决于政府财政的拨付时间。按照近三年的情况，每年的财政补贴都是能够补贴到位的，应该没有太大的问题。

**3. 2023 年第四季度潘庄区块煤层气销售价格较 2024 年第一季度高一点，主要原因是？**

答：潘庄区块有一定比例的煤层气是销售予当地 LNG 液厂的，主要是 2024 年一季度 LNG 价格环比有所下跌影响了潘庄区块 2024 年一季度的平均实现销售价格。

**4. 2023 年度及 2024 年一季度潘庄区块煤层气销售结构之 LNG 气量占比？**

答：在外输管道不畅，LNG 价格同比大幅下滑情况下，公司不断调整及优化客户结构，致力于全产全销和市场价值的最优化。整体看，潘庄区块煤层气销售结构管道气占比最大，及 2024 年一季度伴随着 LNG 价格环比的下跌，动态调整中管道气销售占比相较 2023 年度略有上升。

**5. 2024 年潘庄区块产量展望？**

答：2024 年一季度，潘庄区块煤层气总产量约 2.81 亿立方米，同比略有下浮。从 2022 年开始，潘庄区块煤层气年产量已经达到 11 亿方

之上，截至目前看还是相对稳定的，当前日产量仍然维持在 300 多万方。

**6. 马必区块现在的产气量爬坡到什么水平？**

答：马必区块处于产量爬坡期，主要通过加快产能建设速度，持续提升产量。马必区块先后于 2022 年 10 月 31 日、2023 年 11 月日产气量突破 100 万方、200 万方。目前，马必区块日产气量已经达到 230 万方。

**7. 2024 年一季度毛利率环比下滑，成本端环比、同比都有所上行，其原因是？**

答：毛利率下滑主要由于新疆城燃业务采购成本上升所致。2024 年一季度，新疆城燃业务由于采购端中石油采暖季价格上涨，而顺价工作尚未落地，导致新疆居民用气价格倒挂进一步扩大，以致出现历史性的第一次亏损，该情况目前在慢慢改善。

2024 年 4 月 22 日，乌鲁木齐市政府召开价格听证会，计划对居民用气分两年调整，居民集中采暖用气由 1.37 元每立方调整到 1.7 元每立方，居民用气从 1.37 元每立方调整到 1.5 元每立方，工商用气由 2.25 元每立方调整到 2.5 元每立方。同时，要求建立健全居民生活用气的阶梯价格制度，上下游气价采购和销售的上下游价格联动机制。通过上述举措，预计到下半年经营情况会转好，亏损的局面将不复存在，毛利率也将会回升。

**8. 潘庄、马必区块单位经营成本变化趋势，2024 年预计大概是多少？**

答：潘庄区块的单方气经营成本一直保持在较低水平。按可比口径，2023 年度潘庄区块单方气经营成本约在 0.63 元至 0.64 元之间，同比略有增长。马必区块的单方气经营成本维持下降趋势。按照可比口径，2023 年度马必区块单方气经营成本约在 1.02 元至 1.03 元之间，同比下降约 13%。随着马必区块产量的释放，预计单方气经营成本仍会进一步降低。

**9. 山西通豫管道目前进展如何？**

答：目前，山西通豫管道仍然处在内检测的过程中。现在也是按照更加严格的内检测标准，请了两家机构同时在给做，所以时间上可能会略微的慢一点。预计在今年五六月份可能会基本上会达到复工复产的要求。

**10. 2024 年，紫金山区块产量规划？**

答：新的资源和区块的产量规划是基于总体开发方案而定的。尽管总体开发方案国家已经下放，但编制总体开发方案是要有相关数据和一定的工作量做支撑的，所以关于紫金山区块一方面是在编制总体开发方案，另一方面同步往前推进和提交，整个流程相对来说会慢一点。目前，紫金山区块有一些零散气销售，但如果达到或实现整体开发，可能预估到下半年了。

**11. 公司在新疆和克拉玛依政府成立了合资平台，是基于怎样的考量，及目前项目进展？**

答：截至目前，公司在上游资源的勘探、开发和生产，已经取得了

	<p>一定的技术积累和相关的体系保障。基于资源的稀缺性，公司一直以来锚准上游资源做一些项目的深入调研。新疆资源禀赋好，在新疆自治区政府提出八大产业集群总体战略的指引下，为了更好的获取资源，实现优势互补，公司在新疆和克拉玛依政府成立了合资公司。</p> <p>合资公司成立半年多以来，双方股东沟通顺畅。合资公司参与了一些区块的竞拍，包括一些空白区域的争取和相关油田的洽谈。这一截至目前，尽管项目块还没有完全落地，但是平台公司的主要定位仍然还是上游资源端进一步拓展，相信随着各方面的努力，会陆陆续续获得一些优质的资源，届时请以公司相关公告为准，谢谢。</p> <p><b>12. 新疆目前整体气价偏低，如果公司未来在新疆拿到新的区块，怎样提高销售利润率？</b></p> <p>答：随着国家管网公司的成立，西一线、西二线、西三线，包括未来西四线的逐渐贯通，可以通过相关国家管道销售到区域外附加值更大的市场。另外，随着城市燃气顺价机制的落地，届时区域内终端市场的价格已经相对来说达到了合理的价位，也是可以考虑区域内市场销售。</p> <p><b>13. 2023 年度公司员工同比增加了 500 多人，主要增加在哪些方面？</b></p> <p>答：新天然气以前统计的员工范围不包括亚美能源，2023 年亚美能源私有化完成后，包括了该部分员工。</p> <p><b>14. 2023 年度公司现金分红率比较高，如果未来利润进一步提升，现金分红的能否保持在 30%以上？</b></p> <p>答：公司实施积极的利润分配政策，重视对股东的合理稳定投资回报，并兼顾可持续发展原则。随着公司业绩的提升，公司一定还会实施相对积极稳健的分红政策，在充分考虑公司经营状况、盈利规模、项目资金需求、监管政策等因素基础上，积极保持分红政策的稳定性、合理性回馈广大投资者和股东。</p> <p><b>15. 2023 年度公司收购的 LNG 液化加工厂目前是什么状态，及对公司产业链一体化起到怎样的提升作用？</b></p> <p>答：受限于通豫管道不畅，潘庄区块煤层气暂无法通过通豫管道输往河南及收购的 LNG 液化加工厂。收购的 LNG 液化加工厂，使公司具备了构建以 LNG 工厂为桥头堡的河南市场并辐射周边地区，延伸全产业链下游终端，为上游勘探开发的峰谷平抑及全产业链的下游市场开拓奠定坚实基础。具体来说：一是在通过“上有资源、中有管网”，实现公司以管道气、LNG 液化气灵活结合的方式开拓河南及周边市场；二是天然气淡旺季峰谷平抑，在旺季时增加供给力度，在淡季时接纳或储存天然气以保证生产的稳定性和以备旺季时的需求；三是在某阶段或者某时点价格不同下，可以通过液化器运输的便利性，销售到附加值更高的区域内。</p>
<p>风险提示</p>	<p>以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>

是否涉及应当披露重大信息	否
日期	2024年4月29日