



**Q3. 殷总您好! 公司15—22年净利润分别为4.873亿、4.385亿、4.695亿、4.274亿、4.512亿、4.141亿、4.888亿以及22年度的4.915亿, 8年时间公司净利润原地踏步, 期间既有无疫情时期、也有成都房地产繁荣期, 但公司净利润为何没有多大体现? 公司近两年, 也有机构改革、降本增效的动作, 可目前为止来看还是收效甚微, 反观同行业的深圳燃气自上市以来净利润有显著提升! 不知何时公司的“黄金发展期”才会真正到来?**

答: 尊敬的投资者您好! 近年来, 成都市中心城区的土地供应量下降及新开发项目向中心城区外延伸, 公司经营区域内的新建项目减少, 为此, 公司按照“外延式拓展、内涵式增长”的思路, 大力拓展区域外燃气市场, 通过股权收购、增资扩股等方式, 先后收购空港燃气、凯能燃气、成天燃气等周边区域公司, 公司经营区域由约500平方公里扩展至超2000平方公里, 保障公司未来发展空间。下一步, 公司将充分发挥主动性、创造性, 以市场化经营理念, 增强产业价值创造, 助推企业升级转型, 实现价值创造, 保持城燃主业规模回报持续领先、赢得客户信赖、发展成为具有市场竞争力的综合能源服务商。感谢您的提问和对本公司的关注。

**Q4. 董秘你好, 关注你们公司很久了。请问贵公司现阶段如何打造“一城一网”的布局?**

答: 尊敬的投资者, 您好!

公司紧密结合四川省燃气安全整治工作, 继续保持对大成都范围内中小型燃气企业的跟踪工作。报告期内, 金堂顺风项目取得重组区域特许经营权, 并成功签约成都成天天然气有限公司51%股权收购项目, 扩大经营区域130平方公里, 该区域用户约9万户, 年销气量约5000万方。截至2022年度, 公司和下属子公司累计经营面积超2000平方公里。

感谢您的提问和对本公司的关注。

**Q5. 王董您好, 请问公司的主要竞争对手都是谁呢, 公司自身具备什么样的优势呢?**

答: 尊敬的投资者, 您好!

公司已取得特许经营范围或独家经营区域的独占性, 特许经营区域稳固, 在特许经营范围内不存在直接竞争对手。非公司特许经营区域主要为成都市中心城区以外的周边郊县, 在该等区域进行燃气供应的主要企业单体规模较小, 但数量较多。公司具备所处区域市场的规模、天然气资源丰富、地方政府政策扶持、公司管理高效、研发技术等优势。

感谢您的提问和对本公司的关注。

**Q6. 请问公司在碳中和背景下, 公司的经营目标和规划做了哪些变化吗?**

答: 尊敬的投资者您好! 在碳中和背景下, 公司制定了向能源供应服务型企业转型的战略目标, 为此, 公司重塑综合能源部职能, 并设立城市交通能源部, 抢占城市交通运输工具低碳化转型机遇, 探索培育新的利润增长点。同时, 公司持续跟进售电业务、碳中和业务, 依托公司燃气客户群体优势, 发挥各业务单元合作优势, 探索优化商业模式。感谢您的提问和对本公司的关注!

**Q7. 目前公司的经营业务主要在哪一块区域? 占比是多少? 未来有外延拓展的计划吗?**

答：尊敬的投资者您好！公司城市燃气运营业务的主要经营区域位于成都市绕城区域内、高新区部分区域、东部新区部分区域、郫都区部分区域、新都区部分区域、温江区部分区域及新津区、金堂县部分区域、龙泉驿区部分区域。未来，公司将以资本市场为依托，借助成渝经济圈发展建设，在政府主导、股东方的支持下，坚持“用重兵、全方位、大扫荡、只争朝夕”的投资策略，抓住“全市燃气一张网”整合工作深入推进的机遇，持续开展成都市范围内项目大扫荡工作，保持与潜在投资项目的联系，定期拜访了解项目动态，努力推动城市燃气项目落地。感谢您的提问和对本公司的关注。

**Q8. 今年一季度归母净利润下降的主要原因是什么？**

答：尊敬的投资者您好！一季度主要因为母公司整体销气量下降，同时销气结构方面，毛利较低的转供气数量占比同比增加。感谢您的提问和对本公司的关注！

**Q9. 冯总您好，2022年上游价格上涨对公司整体影响大吗？**

答：尊敬的投资者，您好！

上年度上游市场采购成本持续增长对公司有一定的影响，但公司主动出击，密切关注政府相关政策文件和上游市场价格体系调整，做好顺价应对准备，将影响幅度降至最低。居民顺价方面，公司通过提前向省、市发改委反映价格情况、寻求政策支持，积极配合主管部门完成调价方案，顺利于2022年7月1日完成气价调整，调价幅度0.16元/立方米，是2022年国内居民价格调整时间最早的副省级城市，在四川省乃至全国具有较强示范效应；非居顺价方面，公司积极与气源单位对接，及时了解上游价格变动情况，依据价格联动机制对上涨的采购成本进行同步疏导。但2023年上游开展新一轮调价且涨幅创近年新高，如果无法同步疏导，将产生时滞成本，对当年损益带来一定影响。

感谢您的提问和对本公司的关注。

**Q10. 请问2022年公司在安全生产方面有没有什么重要举措？**

答：尊敬的投资者，您好！

2022年我们守牢安全底线，持续推进“两轮五化”战略（“两轮”指清单制管理、完整性管理；“五化”指基础管理要素化、监督管理标准化、隐患治理策略化、应急管理系统化、安全文化体系化），组织开展燃气安全排查整治工作，有效提升了安全风险的控制能力，保障了公司安全平稳运营，全年巡检民用户148万户，工商用户3.8万户。

感谢您的提问和对本公司的关注。

**Q11. 总经理你好，请问贵公司今年的经营目标是什么？具体发展战略呢？**

答：尊敬的投资者，您好！

2023年是“十四五”战略规划承上启下的关键之年。公司将继续在股东大会、董事会及经营管理团队的领导下，以“价值重塑、业务重塑、组织重塑、精神重塑”为核心工作思路，以拿项目、拓市场、稳气源、强安全、炼思维、育人才、优管理、谋转型为目标导向，持续提升经营管理水平和管理效能，推动公司高质量发展。充分发挥主动性、创造性，以市场化经营理念，增强产业价值创造，助推企业升级转型，实现价值创造，保持城燃主业规模回报持续领先、赢得客户信赖、发展成为具有市场竞争力的综合能源服

	<p>务商。2023年预计实现营业收入50.62亿元，利润总额6.46亿元，净利润5.56亿元。（特别提示：上述经营目标不代表公司对2023年度盈利预测或业绩承诺，能否实现取决于政策环境变化、能源市场状况变化、公司经营管理等多种因素，存在较大不确定性，请投资者特别注意风险。）</p> <p>感谢您的提问和对本公司的关注。</p> <p><b>Q12. 请问公司近年开展的综合服务业务和综合能源业务有什么相关的计划？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>一方面，公司将围绕燃气主业，提高综合服务业务质量，重点开展燃气具、保险、长寿命软管、定制化安装、采暖等综合服务业务；以客户需求为导向，把握公司渠道优势，积极拓展业务类型与合作品牌，新增新风、空调业务，同时引入外部产品，多元化开展服务。另一方面，综合能源将进一步扩大规模，建立跨区域合作的大市场意识，实现优质项目快速落地，适时开展综合能源项目收并购。</p> <p>感谢您的提问和对本公司的关注。</p> <p><b>Q13. 严董，您好，请问面对现阶段燃气行业的瓶颈，公司如何保障盈利能力呢？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司积极应对困难复杂的外部环境，紧密围绕“内涵式”增长和“外延式”发展的战略方针，在做稳做强主业的同时，做大做精综合服务、综合能源、售电、碳中和等拓展业务，充分发挥各业务单元的延展性和创造性，持续形成内部管理与经营发展双向驱动，有效促进公司管理水平提升，经营效益和经营规模持续增长。</p> <p>感谢您的提问和对本公司的关注。</p> <p><b>Q14. 公司现在的红利分配情况如何呢？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司持续以现金分红回馈股东，2022年度拟每10股派发3.00元（尚需提交股东大会审议），现金分红比例达54.25%，近三年累计现金分红7.54亿元，使投资者能够从公司发展中获得合理回报。</p> <p>感谢您的提问和对本公司的关注。</p> <p><b>Q15. 严董好，请问公司如何为广大投资者带来满意的回报呢？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司持续提升公司管理水平，不断提高公司经营效益，就是对广大投资者最好的回报。</p> <p>感谢您的提问和对本公司的关注。</p> <p>业绩说明会最后，董事长罗龙先生进行了答谢致辞。</p>
附件	<p>本次业绩说明会详细内容可通过以下链接回看：  <a href="https://szly.cnstock.com/fbh/cdrq2022">https://szly.cnstock.com/fbh/cdrq2022</a></p>
日期	2023年5月5日