

证券代码： 300164

证券简称： 通源石油

通源石油科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月22日(周三)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长任延忠 2、主管财务工作副总裁张西军 3、副总裁舒丹 4、董事会秘书张旭
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、根据财报显示 2023 年公司北美营收大幅增加 60.49%，但国内营收在总收入里占比只有 23.8%，代表国内业务量是收缩的，请问 2024 年能否改变去年国内业务收缩状态，提高国内营收？</p> <p>您好，2024 年国内业务方面，将围绕“稳定老市场、开发新市场”目标，针对西南、长庆、玉门、东疆、南疆等老市场要稳中有进，针对煤矿领域煤层气及体制外各省市能源投资油气区块的开发要加大开拓力度，全面增强公司市场竞争力。同时，扩大资源合作，围绕订单获取最大化，获得外部资源合作，为新市场、新业务注入“加速度”，推动国内业务收入增长。感谢您的关注！</p>

2、请问北美业务是否订单充足，作业量是否满负荷

您好，目前北美业务订单饱和，工作正常开展。感谢您的关注！

3、公司 2020 年净利润亏损 10.5284 亿元，而后连续三年的总利润尚不足 1 亿元，照这样的速度，要弥补之前的亏损还需要多少年？公司还有没有其他利润增长点？

您好，公司在我国双碳目标背景下，确立了“夯实油服、大力发展清洁能源和 CCUS 业务”的新战略方向，将现有的非常规油气技术服务业务和碳减排业务有机结合，推动井口天然气回收及 CCUS 新项目持续落地，为公司业绩贡献新的利润增长点。谢谢！

4、公司 2020 年净利润亏损 10.5284 亿元，而后连续三年的总利润尚不足 1 亿元，照这样的速度，要弥补之前的亏损还需要多少年？公司还有没有其他利润增长点？

您好，公司在我国双碳目标背景下，确立了“夯实油服、大力发展清洁能源和 CCUS 业务”的新战略方向，将现有的非常规油气技术服务业务和碳减排业务有机结合，推动井口天然气回收及 CCUS 新项目持续落地，为公司业绩贡献新的利润增长点。谢谢！

5、近几年在国际油气价格相对维持中高位运行的形势下，公司国内业务却未见起色（甚至收入逐年下滑），而且公司非常规油气开发射孔技术位于国际领先地位，在国内开展业务应该更加有竞争优势，是其他其他油服企业垄断、技术更优还是其他原因造成的？未来可有打破瓶颈的办法？

您好，国内业务方面，受客户生产计划安排部分订单推迟执行等因素影响，国内业务收入同比下降，全年收入未达预期。但公司凭借在非常规油气射孔技术的国际领先优势，全年持续中标鄂尔多斯盆地、四川盆地、塔里木盆地、准噶尔盆地及山西地区等各大油气田页岩油气、煤层气射孔项目，市场规模稳步拓展，订单较为饱满，推迟的订单将为 2024 年度国内收入增长奠定基

础。感谢您的关注！

6、贵公司称井口天然气回收项目有三口井正开展业务，请问公司该项目目前是否已经盈利了？预估什么时候能够盈利？

您好，目前公司天然气回收业务稳步推进，2024 年已取得新增合同及工作量，预计年度将取得较好效益，谢谢！

7、公司已经收到了北京市第一中级人民法院出具的《执行案件受理通知书》【（2024）京 01 执 1120 号】。目前公司占有北京一龙恒业石油工程有限公司 28.99%份额。若被几位执行人消极怠工对一龙恒业经营带来不利影响，公司可有应对之策？

部分被执行人已经离开一龙恒业，剩下的被执行人与一龙恒业组建新的团队，目前团队配合默契，积极向上，不存在消极怠工情形。同时，一龙恒业业务持续恢复，尤其是一龙恒业重要海外板块阿尔及利亚作为俄乌冲突爆发后欧洲实现能源保供的重要进口国，油气服务需求快速增长，带动一龙恒业业务开展持续向好，2023 年净利润同比增长 120.90%。

8、第一季度的预付款项大幅增加 54.21%，变动原因是公司年初开展业务预付材料及作业费用，请问业务量是否同比大增？

您好，公司一季度营业收入同比增加 12.61%，由于公司业务季节性特征，通常一季度为公司施工准备阶段，营业收入占全年营业收入的比重较低，谢谢！

9、公司 2024 年国内 CCUS 业务有哪些捷报？最快什么时候能够给公司带来经济效益？

您好，2023 年以来公司 CCUS 业务主要围绕二氧化碳应用端开展，与新疆油田深化合作，成功入选“新疆油田 2023 年 CCUS 注入技术服务项目”A 类技术服务商，并持续中标二氧化碳驱油相关订单，CCUS 业务捷报频传，高质量发展驶入快车道。未来，公司将针对碳捕集端及应用端双重发力，实现 CCUS 捕集应用一体化。

10、贵公司称井口天然气回收项目有三口井正开展业务，请

问公司该项目目前是否已经盈利了？预估什么时候能够盈利？

您好，目前公司天然气回收业务稳步推进，2024 年已取得新增合同及工作量，预计年度将取得较好效益，谢谢！

11、公司的研发费用和管理费用在 2023 年有何变化？未来一年将如何优化？

您好，2023 年公司管理费用同比小幅增加，主要是员工薪酬和股权激励费用本期摊销同比增加所致；研发费用同比增加较多主要是本期公司募集资金研发项目投入同比增加所致。未来公司将进一步加强预算及成本费用管控，助力公司经营提质增效。研发上公司将继续坚持核心产品和技术的研究和技术提升，以保持公司的核心竞争力，谢谢！

12、公司今年仍然有以简易程序向特定对象发行股票的募资打算，能否透露一下公司准备在哪些方面（项目）投入（或者加大投入）资金？

您好，目前公司仅是通过年度股东大会授权董事会办理简易定增的相关事项，具体定增规模、募投项目、定增时间安排等都未确定，是否在授权期限内开展简易定增事项存在不确定性。若公司推动简易定增事项，会按照监管要求进行信息披露，请及时查看公司相关公告，注意投资风险。谢谢关注！

13、任总你好：请问你公司今年又想定增发吗？？？？

您好，目前公司仅是通过年度股东大会授权董事会办理简易定增的相关事项，具体定增规模、募投项目、定增时间安排等都未确定，是否在授权期限内开展简易定增事项存在不确定性。若公司推动简易定增事项，会按照监管要求进行信息披露，请及时查看公司相关公告，注意投资风险。谢谢关注！

14、公司对 2024 年的净利润有何预期？预测增长的动力来源是什么？

您好，2024 年公司将抢抓行业复苏契机，继续坚持高质量发展战略，夯实射孔主业发展，加强射孔核心产品线建设，持续开展增效益和降成本等技术攻关，国内国外市场双重发力，在巩

固现有市场的基础上，积极开拓新市场、新项目，形成新的业务增长极。清洁能源及 CCUS 战略业务方面，加强全方位能力建设，利用油服业务现有的客户网络，积极发挥产业协同作用，与客户建立长期稳定的合作关系，助推新项目快速落地。同时，持续加强成本控制，优化资金结构，进一步增强公司抗风险能力，实现公司经营的稳健、可持续发展。谢谢！

15、张先生好：请问你们公司今年是不是又想搞定向增发圈钱??

您好，目前公司仅是通过年度股东大会授权董事会办理简易定增的相关事项，具体定增规模、募投项目、定增时间安排等都未确定，是否在授权期限内开展简易定增事项存在不确定性。若公司推动简易定增事项，会按照监管要求进行信息披露，请及时查看公司相关公告。谢谢关注！

16、公司今年仍然有以简易程序向特定对象发行股票的募资计划，能否透露一下公司准备在哪些方面（项目）投入（或者加大投入）资金？

目前公司仅是通过年度股东大会授权董事会办理简易定增的相关事项，具体定增规模、募投项目、定增时间安排等都未确定，是否在授权期限内开展简易定增事项存在不确定性。若公司推动简易定增事项，会按照监管要求进行信息披露，请及时查看公司相关公告，注意投资风险。谢谢关注！

17、公司如何通过强化现金流管理提高经营质量？

您好，公司将继续坚持以现金流管理为核心的管理理念，通过强化经营性现金流管理全方位提升公司经营管理水平。一方面通过强化应收账款的管理，加速销售回款；另一方面与供应商建立良好长期战略合作模式，取得较好付款信用期，促进公司经营现金流持续净增长，以提升公司经营质量。谢谢！

18、问题一：贵公司的新疆 CCUS 业务从公告到现在，有什么进展吗，请公司详细说明下推进程度，其中存在什么问题，不要敷衍正在推进。问题二：贵公司对国内业务占比提升有什么

具体措施，其他募投项目公司好像也没有对外有个正式单独披露，贵公司好像也不关注这些

您好，公司自 2021 年切入 CCUS 领域起，建立了专门的 CCUS-EOR 油藏技术团队，对二氧化碳驱油等油田应用技术进行深入研究；同时，加大 CCUS 技术攻坚，夯实 CCUS 技术储备，目前已申请并取得二氧化碳吸收装置、混相驱油等 10 余项专利，为公司 CCUS 业务开展筑牢根基。2023 年，公司 CCUS 业务与新疆油田深化合作，成功入选“新疆油田 2023 年 CCUS 注入技术服务项目”A 类技术服务商，未来，公司将针对碳捕集端及应用端双重发力，实现 CCUS 捕集应用一体化。

19、公司的主营业务（射孔销售及服务项目）在未来一年的增长策略是什么？

您好，2024 年公司将持续强化已有的全球领先的非常规泵送射孔技术优势，夯实油服业务发展根基，助推公司经营业绩实现新突破。北美业务方面，继续围绕美国 Permian 盆地、落基山脉等页岩油气开发核心区域开展业务，持续进行技术升级并提高服务水平，提升客户满意度和忠诚度，推动北美业务实现量价齐升。国内业务方面，围绕“稳定老市场、开发新市场”目标，针对西南、长庆、玉门、东疆、南疆等老市场要稳中有进，针对煤矿领域煤层气及体制外各省市能源投资油气区块的开发要加大开拓力度，全面增强公司市场竞争力。同时，扩大资源合作，围绕订单获取最大化，获得外部资源合作，为新市场、新业务注入“加速度”。感谢您的关注！

20、今年一季度公司预收款加合同负债总数较去年底和去年同期增加仅仅一百多万，但是预付款却增加了近千万元，这是什么原因？

您好，公司预付款同比增加要是公司年初开展业务预付材料及作业费用所致，而公司对外销售和提供服务过程中，一般对客户回款有信用期间，预收金额较少，谢谢！

21、公司 2024 年国内 CCUS 业务有哪些捷报？最快什么时

候能够给公司带来经济效益？

您好，2023 年以来公司 CCUS 业务主要围绕二氧化碳应用端开展，与新疆油田深化合作，成功入选“新疆油田 2023 年 CCUS 注入技术服务项目”A 类技术服务商，并持续中标二氧化碳驱油相关订单，CCUS 业务捷报频传，高质量发展驶入快车道。未来，公司将针对碳捕集端及应用端双重发力，实现 CCUS 捕集应用一体化。

22、面对全球石油需求增长和油价中高位运行的背景，公司如何应对并抓住机遇？

您好，2024 年公司将抢抓行业复苏契机，继续坚持高质量发展战略，夯实射孔主业发展，加强射孔核心产品线建设，持续开展增效益和降成本等技术攻关，国内国外市场双重发力，在巩固现有市场的基础上，积极开拓新市场、新项目，形成新的业务增长极。清洁能源及 CCUS 战略业务方面，加强全方位能力建设，利用油服业务现有的客户网络，积极发挥产业协同作用，与客户建立长期稳定的合作关系，助推新项目快速落地。感谢您的关注！

23、公司在北美和国内市场的业务布局有何新的调整或计划？

公司北美市场继续以射孔业务为主，稳步推进市场份额；国内市场夯实射孔主业发展，拓展煤矿领域煤层气及体制外各省市能源投资油气区块等市场，并积极推进清洁能源及 CCUS 战略业务，推进新项目快速落地。

24、2023 年通源石油的总营收和净利润同比增长的主要驱动力是什么？

您好，2023 年公司紧抓油气行业复苏契机，对外充分挖掘客户需求，获客能力持续提升；对内多措并举提升企业管理质效，全年收入及利润实现大幅增长。报告期内，公司实现营业收入 102,929.75 万元，同比增长 33.88%；实现归母净利润 5,027.97 万元，同比增长 125.34%；实现扣非归母净利润 4,047.48 万元，同比增长 1,298.42%。同时，公司持续做好现金流管理，实现经

营活动现金流量净额 12,757.34 万元，同比增长 64.40%，是归母净利润的 2.54 倍，财务稳健性和运营效率进一步提升。

25、您好，公司是油气田开发解决方案和技术服务提供商，其中非常规油气开发射孔技术位于国际领先地位，是公司的核心竞争力。请问贵公司射孔设备有那些是贵公司研发制造的？谢谢。

您好，公司射孔业务主要是射孔技术服务，通过购置射孔等技术服务所需的设备、仪器、工具、软件、车辆等专业装备，并配备专业的技术服务队伍，在油田现场提供射孔技术服务。谢谢。

26、公司的存货周转率和总资产周转率提升的原因是什么？未来一年将如何保持？

您好，公司资产周转率提升，主要是近年来公司在经营上持续采取降库存、提高资产使用率等各种措施来提升经营质量和效率所致。未来公司在经营上将持续这种精细化管理，以持续提升公司的经营效率，谢谢！

27、现任董事长你好，请问您对贵公司三年任的规划以及贵公司三年的趋势？谢谢！

您好，未来三年公司将继续坚持“夯实油服、大力发展清洁能源和 CCUS 业务”的发展战略方向，持续推动高质量发展，强化射孔主业核心竞争力建设，持续加强成本控制，优化资金结构，进一步增强公司抗风险能力，实现公司经营的稳健、可持续发展。谢谢。

28、公司在油气开采辅助活动（B11）行业的市场份额有何变化？

您好，2023 年公司美国子公司 The Wireline Group 在落基山脉地区持续推广电驱泵送射孔技术，获得当地政府和客户的欢迎，品牌影响力不断提升，市场占有率迅速提升，同时 The Wireline Group 还不断扩充 Slickline 作业能力，在维持现有客户作业量同时，与现有泵送作业形成互补，开拓新客户，增加新作业量；同时国内市场稳步拓展，在巩固现有的致密油气、页岩油

	<p>气领域市场外,进一步开拓煤层气领域市场,扩大公司市场份额。</p> <p>29、公司的资产负债率下降对公司运营有何积极影响?未来一年的财务结构有何规划?</p> <p>您好,公司资产负债率下降主要是有息负债下降所致,会使公司未来财务利息支出下降,对利润带来积极影响。未来公司将在保证正常经营的资金需求前提下,力争持续降低财务杠杆,以减少财务费用支出,提升经营质量和效益,谢谢!</p> <p>30、未来一年,公司计划如何维持或提升这种增长势头?</p> <p>您好,2024年公司将继续坚持高质量发展战略,夯实射孔主业发展,加强射孔核心产品线建设,持续开展增效益和降成本等技术攻关,国内国外市场双重发力,在巩固现有市场的基础上,积极开拓新市场、新项目,形成新的业务增长极。清洁能源及CCUS战略业务方面,加强全方位能力建设,利用油服业务现有的客户网络,积极发挥产业协同作用,与客户建立长期稳定的合作关系,助推新项目快速落地。同时,持续加强成本控制,优化资金结构,进一步增强公司抗风险能力,实现公司经营的稳健、可持续发展。</p> <p>31、公司在油气服务领域的核心竞争力是什么?</p> <p>您好,公司是油气田开发解决方案和技术服务提供商,其中非常规油气开发射孔技术位于国际领先地位,是公司的核心竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月22日