

<p style="text-align: center;">投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>2026年一季度利润同比下滑主要原因说明：一方面由于一季度东北亚LNG现货价格持续下行导致公司LNG国际贸易业务销售价差持续收窄，尽管2月份底中东冲突带动国际LNG现货价格大幅上涨，但国际LNG现货计价通常提前一个半月完成（例如：3月份东北亚LNG现货均价早在2月中旬就已完成计价确认）。因此，本轮中东冲突带来的价格上行红利，仅作用于4月及以后的国际现货市场，一季度国际现货价格并未享受到涨价利好，受此影响，公司外购气业务板块利润由2025一季报盈利1.94亿元转亏至0.55亿元，影响净利润2.49亿元。同时，一季度公司煤炭与煤化工产品销售均价同比仍处低位，尽管二月底中东冲突推动国际能源价格上行，但价格传导存在滞后效应，叠加公司须履行前期既定销售合同，一季度内板块实际受益时间较少，致煤炭、煤化工板块业务净利润较上年同期有所减少。综上因素三大板块合计影响利润约4.5亿元。</p> <p>二、主营业务经营数据</p> <p>1、煤炭板块：</p> <p>（1）产量数据（不含自用煤）：2025年实现原煤产量4890.66万吨，同比增长22.78%；2026年一季度实现原煤产量993.74万吨，同比下降29.35%。</p> <p>（2）销量方面：2025年实现煤炭外销量5300.14万吨，同比增长12.21%；2026年一季度实现煤炭外销量1290.08万吨，同比下降12.18%。</p> <p>（3）煤炭外销方面：2025年实现疆内销量1755.13万吨，同比增长54.44%，疆外销量3545.01万吨，同比下降1.17%；2026年一季度实现疆内销量546.65万吨，同比增长19.28%，疆外销量743.43万吨，同比下降26.45%。</p> <p>（4）价格方面：2025年煤炭销售均价同比下降20-30元/吨；2026年一季度煤炭销售均价同比基本持平，环比上涨10-20元/吨。</p> <p>2、煤化工板块：</p> <p>（1）甲醇：2025年实现产量106.79万吨，同比下降1.01%；2026年一季度实现产量28.23万吨，同比增长1.60%。2025年甲醇销售均价1658.82元/吨，同比下降6.88%；2026年一季度甲醇销售均价1521.16元/吨，同比下降13.71%。</p> <p>（2）煤焦油：2025年实现产量60.21万吨，同比增长6.05%；2026年一季度实现产量15.21万吨，同比下降6.23%。2025年煤焦油销售均价2742.38元/吨，同比下降11.44%；2026年一季度煤焦油销售均价2378.81元/吨，同比下降16.70%。</p> <p>（3）乙二醇：2025年实现产量17.95万吨，同比增长15.31%；2026年一季度实现产量5.61万吨，同比增长38.52%。2025年乙二醇销售均价3258.63元/吨，同比下降6.89%；2026年一季度乙二醇销售均价2990.49元/吨，同比下降20.67%。</p>
---	---

3、天然气方面：

(1) **自产气：**2025年实现产量6.57亿方，同比下降3.68%；2026年一季度实现产量1.85亿方，同比增长11.44%。2025年销售均价2.96元/方，同比下降7.39%；2026年一季度销售均价2.46元/方，同比下降18.90%。

(2) **外购气：**2025年实现销量149.52万吨，同比下降33.18%；2026年一季度实现销量30.37万吨，同比下降32.94%。

三、二季度及后续展望

1、主营产品产量稳中有增，价格稳步提升

(1) **煤炭方面：**受国内煤炭供需偏紧、国际市场对煤炭的替代性需求上升及进口量下降的影响，叠加进口煤价的支撑效应与公司煤炭区域供需格局的优化，当前公司吨煤净利稳步提升。同时公司目前日销量稳定在15-16万吨。

(2) **煤化工方面：**乙二醇装置换热器检修工作已于一季度顺利完成，产量正逐步回升；与此同时，公司甲醇、煤焦油、乙二醇的销售价格均呈稳步上升修复态势，目前与国内市场价格完全接轨。

(3) 天然气方面：

自产气：受中东冲突因素影响，国内天然气价格逐步回升，当前公司天然气销售价格持续向好，与西北天然气市场价格接轨。

外购气：受霍尔木兹海峡通航受阻影响，公司二季度来自阿联酋的中东长协气源履约受限，但公司依托自身近10万吨的前期库容储备，目前已开始逐步销售，相关业务有望实现增量盈利，扭转阶段性亏损态势。同时展望下半年，公司三、四季度长协气源均来自非中东渠道，年内后续长协业务将不再受霍尔木兹海峡物流因素扰动。

2、销售模式调整

公司销售模式从规模驱动向质量驱动的战略转型，该调整基于当前国内及区域煤炭市场供应形势统筹制定。当前国内煤炭供应整体受国家层面严格管控，叠加国际市场格局影响，煤炭替代需求持续攀升；进口端呈现价格倒挂态势，区域层面来看，淖毛湖区域富油煤需求逐年增长而供应持续收缩，供需格局持续趋紧。在此背景下，公司白石湖矿区富油煤的稀缺价值日益凸显。

同时哈密地区富油煤的原料煤需求已从6000万吨/年提升至8000万吨/年以上，而供应量正逐步缩减。基于此，公司聚焦提升吨煤盈利能力，力争实现整体盈利规模的增长。

3、项目建设稳步推进

目前，公司各类项目建设工作稳步推进，重点聚焦油田区块勘探开发与煤化工装置提质增效改造两大领域。在油田区块勘探开发方面，本年度核心工作为落实资源储量、推进勘探开发进程，目前围绕前期发现区块新规划的

四口勘探井招标工作已全部完成，本月将启动钻探建设，整个钻探周期约为四个月；钻探完成后，开展储量评估工作，后续将逐步进入探转采阶段，在此基础上，公司将逐步制定部分区块开发方案，有序推进开发流程落地。

在煤化工板块，公司将稳步推进现有煤化工装置提质增效改造工作，重点推进清洁炼化公司富油煤高质化利用及1500万吨/年煤炭分级提质项目。其中，1500万吨/年煤炭分级提质项目已完成备案，目前正全力推进能评、环评相关工作。清洁炼化公司的富油煤高质化利用改造完成后，相关产品产能规模将提升40%以上，盈利能力将得到显著改善。

总体来看，2025年及2026年一季度，公司经营处于承压前行阶段，但从内外部环境转变，尤其是外部环境转变对公司生产经营的利好因素正逐步显现。受中东战争冲突影响，能源价格中枢上升态势中短期内不可逆转，即便冲突停止，油气等能源供应也难以在中短期内恢复至冲突前水平，即为公司发展创造了难得的外部有利机遇。

Q1. 从全年维度来看，公司2026年疆内与疆外煤炭销售的比例分配是否会维持一季度的水平，还是会延续去年以疆外为主、疆内为辅的格局？

答：公司煤炭销售战略已由规模驱动转向质量驱动，重点聚焦哈密本地煤化工产业，保障区域原料煤稳定供应，持续放大自身煤炭资源价值、提升整体盈利水平。公司白石湖露天煤矿原煤属于国内稀缺富油气煤，资源禀赋优异、稀缺属性显著。原煤经热解分质利用后，单吨煤炭可产出近百公斤油品，兼具煤、油、气综合利用价值，产品附加值优势突出。现阶段哈密区域已落地多个煤炭分级提质综合利用新项目，预计年内新增原煤配套需求约2500万吨，为公司构建了稳固且高溢价的本地消纳市场。当地煤化工企业对富油气煤刚需旺盛，煤价承接能力强、经营韧性充足。基于疆内吨煤盈利优势显著，2026年起公司将持续优化销售结构，逐步提高疆内煤炭销售占比，依托优质资源及本地高端消纳渠道，实现企业效益稳步提升。

Q2. 如果国际油气价格持续保持高位，对新疆地区煤炭需求产生增量，新疆区域的煤炭核增产能政策是否有望放开？公司后续是否有新的核增产能计划？

答：当前国际油价维持高位，叠加中东冲突持续，国家能源安全战略优先级进一步提升，煤炭作为我国能源保供压舱石的作用愈发关键。新疆是国内煤炭产能增量核心区域，资源储备充足，有能力、也有意愿持续承担国家能源保供任务。目前新疆“十五五”规划已上报国家发改委，待规划批复后，全区煤炭产能核增及释放政策将会进一步明晰。后续公司也将会严格遵循相关政策导向，加快推进东部矿区的核准手续办理。

Q3. 煤化工板块2026年一季度净利润环比2025年四季度下降的主要原因是什么？从公开数据看，部分产品均价环比有所抬升。此外，煤焦油等产品产量为何出现下降？

答：一季度公司煤化工板块利润环比有所下滑，核心影响因素主要为产品销售价格波动。从产品端来看：甲醇销售均价环比下跌2.3%、煤焦油均价环比回落9.05%及自产天然气销售价格环比下降13.42%，整体影响了煤化工业务盈利水平。从价格传导层面看：现货销售价格存在传导滞后性，同时还要履约消化前期存量合同，故未能同步兑现行价格上涨收益。此外，受春节假期因素影响，装置生产负荷阶段性下调，煤焦油产出量同比减少，则进一步加剧对一季度板块盈利承压。

Q4. 公司天然气业务方面，二季度受中东战争影响的具体长协量有多少？库存的10万吨LNG能否完全弥补该缺口？后续长协恢复正常后，天然气销售定价是参考国际东北亚LNG价格还是欧洲TTF价格？

答：二季度的长协货源均来自中东，目前受战争影响，运输受限，处于无法正常供应的状态，双方正在协商后续事宜。长协的定价机制为：成本端挂钩布伦特原油和Henry Hub的价格；销售端则根据市场决定。虽然二季度供应受影响，但三季度和四季度的长协均为非中东货源，可正常供应。同时，公司存量10万吨天然气库存，将于二季度集中实现销售，相关收益将在二季度当期利润中充分体现。

Q5. 公司一季度长协天然气的成本大概是多少？三、四季度是否会补回二季度欠缺的长协供应量？

答：一季度长协天然气成本在9-10美元之间。受中东冲突这一不可抗力因素影响，公司二季度气量存在欠量，目前公司正积极与上游供应商道达尔沟通协商。

Q6. 公司一季度煤炭业务净利润的月度变动情况如何？公司今年提出从规模驱动转向质量驱动，并可能降低原煤产量目标，具体将如何实现？是通过提高煤炭热值或含油量，还是其他方式？

答：公司煤炭销售定价实行随行就市、灵活调整的市场化机制。今年一季度煤价阶段性低点出现在2月份春节假期期间，自3月起价格稳步回升，4月份进一步上调，价格修复趋势明确。公司自2025年四季度起正式推进销售策略转型，由过去规模导向逐步切换为质量导向，核心思路是不再将高附加值的富油煤等同于普通动力煤对外销售，而是依据不同煤种的利润弹性动态调控销量结构，坚持以效益最大化为经营目标。当前区域富油煤市场供需格局持续改善，为公司差异化销售策略落地创造了良好条件，有效推动吨煤盈利水平快速修复，整体盈利能力实现稳步回升。

Q7. 调整销售结构后，白石湖煤炭的销售均价是否能够提升约40元/吨？

答：随着公司持续优化煤炭销售结构、加大高附加值疆内资源煤销售占比，整体销售均价具备向上修复空间。后续我们将结合市场行情、区域供需变化动态灵活调整销售定价，根据实际经营情况实时优化价格策略，稳步推动煤炭销售均价实现合理抬升。

Q8. 公司2025年缴纳的水土保持费为9.66亿元，2026年一季度为2.8亿元，该政策未来是否会有变化？新疆地区当前的煤炭资源税税率是多少？

答：目前水土保持补偿费政策无最新调整，公司仍按现行政策要求规范执行，合规缴纳相关费用。新疆当前的煤炭资源税税率为9%。

Q9. 请介绍新疆哈密广汇物流公司的主要业务及其利润贡献方式。甘肃宏汇能源化工公司去年亏损9亿元？

答：哈密广汇物流公司主营淖柳公路运营，是公司主营产品外运的主要公路通道，由此产生的通行费收益及利润，全部体现在煤炭板块当中。甘肃宏汇是公司与酒钢集团各持有50%股权共同控制的参股公司，亏损主要原因有：一是该公司配套150万吨末煤热解提质及50万吨煤焦油加氢项目，属于新技术产业化示范项目，工艺路线存在技术难点，目前仍处在连续稳产优化与技改升级阶段；二是该项目于2024年年底正式转固，新增年度折旧费用超2亿元；三是企业自身经营层面经营性亏损约2亿元，同时年末按照会计准则开展资产减值测试，并相应计提资产减值准备。

Q10. 公司集中在二季度销售的LNG库存，如果在国内销售，客户主要是什么类型？是采用现货挂牌方式还是拥有长期稳定客户？

答：公司当前库存LNG均为前期跨境回运的国内现货资源，目前储罐暂未纳入保税库监管范围。现阶段库存LNG全部面向国内市场销售，下游主要合作客户为贸易商及城市燃气企业，销售定价采取随行就市模式。

Q11. 公司在国际与国内之间销售LNG的策略是如何考虑的？历史上，何种情况下会选择在国内销售？

答：公司的销售策略是以利润为导向，强化目标管理，创新经营业态，科学研判市场形势，统筹谋划长协、现货采销策略，有效实施“2+3”运营模式，两种输气途径（液进液出、液进气出），三种盈利方式（境内贸易、接卸服务及国际贸易），多措并举提升接收站运营效益，实现公司利润最大化。

Q12. 对下半年LNG价格走势有何看法？本轮价格冲击与俄乌冲突时期相比有何异同？

答：中短期来看，能源产品价格高位运行的格局具备较强持续性。当前中东冲突短期内难以快速平息，即便后续局势有所缓和，油气产能修复、运输通道重建等仍需要较长周期，将对国际能源价格形成刚性支撑。同时，全球各国持续强化能源安全保障诉求，进一步提振传统油气、煤炭品类的需求韧性。综合判断，年内能源价格大概率维持高位宽幅震荡态势，价格中枢稳固；中长期维度下，国际主流能源价格很难回归冲突前低位水平。整体良好的外部市场环境，也为公司经营发展创造了宝贵的战略窗口期。

Q13. 公司与上游的年度货源安排是提前确定的，二季度货源来自中东已事先知晓。下半年货源是否可能临时变更为中东来源，从而再次引发供应问题？

答：公司通常在上一年度末确定下一年度整体气源及货源采购规划与供应安排。

Q14. 公司是否有物色新的天然气长期协议（长约）以增加未来供应增量？

答：公司目前已有相关规划部署，正积极寻求并洽谈新增天然气长期协议资源。

Q15. 公司长协合同中采用布伦特原油或Henry Hub定价，是基于船期来源地（如美国来源用Henry Hub）决定的吗？

答：不是。定价公式是合同签署前双方商定的核心要素之一，已提前锁定，不可变更，并非根据船期来源地临时决定。

Q16: 公司去年转让东部矿区40%股权产生的投资收益有多少？体现在财务报表的哪里？

答：公司东部矿区股权转让对应的投资收益暂未满足会计确认条件，因此尚未进行收益确认。按照相关协议约定及企业会计准则要求，该部分款项现阶段暂计入报表其他流动负债科目核算，待后续满足收入确认条件后，再依规进行相应账务处理。

Q17: 新的1500万吨富油煤分级提质利用项目在推进能评和环评，大体有个时间表吗？就是大约什么时候能够审核通过？

答：关于项目推进相关事宜，目前公司正抓紧推进环评相关工作；能评需上报至国家相关部门审批，审批时限存在不确定性，暂无法精准把控。当前，项目基础设计已接近收尾阶段，项目备案工作已提前完成。能评与环评

	<p>是项目实现实质开工建设的核心关键要素，我们将全力以赴加快推进相关手续办理，积极对接政府相关部门，全力推动手续落地。</p> <p>Q18: 请问推进能评和环评的过程中的难点是什么？</p> <p>答：当前项目推进过程中，核心难点集中体现在双碳管控层面。正如《“十五五”规划纲要》所明确，我国对能耗总量、能耗强度的双碳管控要求始终维持严格标准。1500万吨/年煤炭分级提质项目当前核心聚焦能评和环评等手续办理，地方政府对该项目也给予了高度支持，目前我们正与地方政府协同发力，共同推进相关指标的上报审批工作。值得一提的是，投资25亿元的富油煤高质化利用改造项目相关审批手续已全部办结，目前正按计划稳步推进。</p> <p>Q19: 请问公司与新疆慧能的合作情况如何？新疆慧能预计于五月份投产，它是否与公司存在深度合作关系？是否已开始向公司订购富油煤作为原料煤？</p> <p>答：新疆慧能1500万吨/年煤炭清洁高效利用项目采用回转窑中低温热解技术，生产提质煤、煤焦油及粗煤气等产品，我公司白石湖煤矿生产的富油煤油气含量高，与该项目原料需求高度适配，具备良好的长期合作基础与合作空间，目前双方正在接洽。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年04月24日