

证券代码： 300483

证券简称：首华燃气

首华燃气科技(上海)股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20250429

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	玄元投资、盛世知己投资、纽富斯投资、混沌投资、宁泉投资、东方资管、首创证券、中信资管、摩根基金、太平养老、汇添富、交易施罗德、兴全基金、高熵资产、武汉仁和鼎钧投资、中信金融资产、深圳兴海荣投资、瓦琉咨询、柏治资本、永赢基金、阳光资管
时间	2025 年 4 月 28 日、29 日
地点	上海办公室现场及网络远程的方式召开特定对象调研交流会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理张骞
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司年度报告以及一季报情况介绍 （1）公司 2024 年年度及 2025 年第一季度的业绩情况 公司 2024 年实现营业收入 15.46 亿元，天然气产量同比增长 35%，主要依托于公司天然气产能建设以及 2024 年初收购永和伟润带来的产销量增长。2024 年度，公司实现归母净利润约亏损 7.1 亿元，主要原因为：一是受天然气销售价格下降，投融资规模增加导致财务费用增加；二是对 2018 年收购控股子公司中海沃邦形成的合同权益及商誉计提减值损失 8.2 亿元。2024 年度，经营活动净现金流约 5.0 亿元，期末货币资金和理财约 16.3 亿元。

	2025 年第一季度营业收入实现 6.88 亿元，同比增长 156%；天然气产量同比增长 129%，归母净利润 2,092.54 万元，同比、环比均实现扭亏。2025 年一季度，经营活动净现金流约 4.1 亿元，期末货币资金和理财约 19 亿元。 （2）公司 2024 年年度及 2025 年第一季度的业务发展情况 2024 年是公司触底反弹的一年，是产量、销量快速提升的一年，也是公司产业链向外延伸非常关键的一年。2024 年度公司天然气产量 4.69 亿立方米，较上年同期增长 35%；2024 年末日产量 231 万立方米，较年初提升 115%。2024 年度，公司天然气销售量 7.38 亿立方米，较上年同期增长 32%。在天然气售价方面，公司 2024 年度天然气平均含税销售单价 2.37 元/立方米，较上年同期下降 6.34%。 2025 年第一季度，公司天然气产量同比增长 129%；叠加外购气量同比增长 179%影响，公司 2025 年第一季度天然气销售量同比增长 143%。 2024 年石楼西区块各类井型共计投产 32 口井，完钻 35 口深层煤层气水平井，新投产 22 口深层煤层气水平井，控产条件下每口井平均初期产量达 6.5 万立方米/天。 2024 年初公司完成永和伟润的收购，拓展天然气代输增压业务，同时进一步提高公司天然气业务销售规模。永和伟润主营天然气的增压、管输及销售，通过西气东输一线 88#阀室，实现天然气上载西气东输一线，为上游气源方提供管输服务；依托临近大宁吉县区块的气源优势，开展天然气销售业务。2024 年，公司完成永和伟润 150 万立方米/日输气能力的扩建工程，日输气能力由 150 万立方米提升到 300 万立方米，年输气能力达 10 亿立方米。2024 年的，永和伟润完成天然气管输量 4.2 亿立方米 （3）公司 2025 年及以后的发展预期 2025 年公司业务方面，将立足当前谋划未来，大力推进天然气勘探开发，力争年末日产突破 320 万立方米。全年产量有望
--	---

	超过 9 亿立方米；在 2025 年年末日产实现的基础上，2026 年全年产量有望实现 12 亿立方米。 基于永和伟润 300 万方的日输气能力，依托石楼西南部煤层气公司大吉区块的上产，力争完成 7 亿立方米的输气量。 经营方面，将持续开展降本增效行动，在技术方案、商务、过程管理等方面，进一步降低开发成本。2025 年公司将优化融资结构、降低财务费用，2024 年财务费用约 1.2 亿，比 2023 年增长约 3500 万元。2025 年公司预计不会新增金融负债，并且力争降低一部分融资利息成本，同时将有序稳妥的促进公司可转换债券转股。 2、2025 年第一季度的销售情况及销售均价 2025 年第一季度产销量同比提高 129%、143%，日产气量基本在 230-250 万立方米运行，销售价格较 2024 年度单价 2.37 元略有提升。 3、公司过去两年产量大幅提升，背后的原因是什么？是否对应大额的资本开支？以及未来的可持续性？ 公司产量的大幅提升主要原因分为两个方面： 第一是直接原因，增加资本开支及投资规模，新建井和投产井的增加带来的产量提升。 第二是根本原因，就是资源基础，即区块内天然气资源开发确定性、经济性。公司 2023 年起逐步确立以深层煤层气开发为主，兼探致密气，综合立体开发的开发思路。公司在 2024 年 4 月及 2025 年 3 月完成煤层气新增探明地质储量 887.4 亿立方米，为公司未来长期发展奠定了资源基础。 在资本开支的保障方面，公司账面拥有充足的开发资金，同时下游销售回款及时，充分保障公司上游的开发支出。 4、公司生产成本的构成，主要是可变成本还是固定成本？是否有下降的空间？ 气井的建设投资端，2023 年以来，公司煤层气水平井单井
--	--

	造价从 4000 万下降到到现在 3100 万左右，单井生命期累产约 5000-5500 万方，按照产量法折耗，大约 0.6 元/方。按 2024 年油气资产折耗数据计算，2024 年单方折耗约 0.85 元，随着新井的投产，总体单方折耗成本会进一步的降低。 气井的生产运行端，主要包括生产作业费、人员工资、场站设备等固定资产的折旧。随着 2025 年产量的提升，方气生产运行成本将得到大幅的摊薄。 5、公司资产减值测试的频率？ 公司通常每年年末进行一次减值测试。 6、2025 年 3 月新备案的储量报告对是否会新增公司账面无形资产？ 公司无形资产及商誉的产生主要来源于 2018 年收购天然气子公司中海沃邦产生。储量的增加不会导致公司的无形资产账面金额的增加。 7、赣州海德投资合伙企业（有限合伙）持有的公司股份的股权转让情况？ 交易双方仍在积极推进上述协议转让事宜，目前仍需交易所的合规性确认。 8、2025 年年末日产突破 320 万立方米是保守估计么？是否有望大幅超越？ 2025 年年末日产 320 万立方米是根据目前排产计划所得，若在综合立体开发过程中遇到较好的致密砂岩气层，对提高年年末日产量将会有非常积极的作用。 9、现阶段公司经营现金流比较充裕，是否会提高并购重组的积极性？ 公司对并购重组持开放态度，公司整体的投资方向还是依托于现有产业，在天然气的产业链中，向上下游或者是消费终端进行延伸，最大程度发挥公司的产业链优势。 10、2024 年年度报告中提到已投产定向井的多层系立体开
--	--

	发获得成功，2025 年老井的多层系立体开发是处于试点阶段，还是有望放量？涉及这部分增量的资本开支是否比较小？ 公司的多层系立体开发主要分为几个方向，一是煤层气多层系立体开发，主要包括 4 号煤、5 号煤和 8 号煤；二是致密气老井的挖潜，如石千峰、盒 4-盒 8、山 1 等层系的合采；三是煤层气与致密气的合采。现阶段以实验为主，主要依托现有老井及探井，不会涉及太大的资本开支。 11、2024 年底公司设立山西首华绿动碳能源有限公司、山西首华绿动环保科技有限公司，这两家公司的定位及目前的业务进展。 山西首华绿动碳能源有限公司主要定位开展煤层气开发过程中的脱碳及相关产业链延伸业务。山西首华绿动环保科技有限公司主要定位石楼西区块内电网、水管网的建设，可以保障我们钻井、压裂及生产用电，以及压裂用水的供应。 12、2024 年度公司有大额减值，但报表上仍存在较大的无形资产，后续是否会对业绩有较大影响？ 截至 2024 年末，账面无形资产价值约 16 亿，已计提无形资产减值准备 6.43 亿元。系合并中海沃邦时根据中海沃邦与中石油煤层气有限责任公司签订的相关合作协议经收益法评估得出的一项可辨认的无形资产，并在整个受益期限内按产量法摊销计入营业成本。2024 年末账面的商誉为收购永和伟润时产生，目前该公司发展良好，不存在减值迹象。 13、与其余同行业公司相比，公司的其他收益要显著偏低，原因是？ 诸如煤层气这类非常规气的开发，相关的其他收益主要为增值税退税和清洁能源发展专项资金。增值税退税方面，因公司近几年产建规模较大，进项大于销项，不需要缴纳增值税，未在其他收益中体现。清洁能源发展专项资金方面，随着公司产量的提升，公司预计符合相关要求，但取得专项资金的具体金额和时间
--	--

	存在不确定性。 14、全球关税冲突，对国内天然气的销售价格是否有影响，以及对国内天然气销售价格进行一个展望。 中国天然气进口占比约 40%，但是从美国进口的天然气仅占总天然气进口量的 5%左右，关税冲突对国内天然气行业还没有看到显著的影响。 消费端，我国 2024 年天然气消费量 4200 多亿方，比 2023 年增长 8%，增速可观。2025 年根据预测也有 6%以上。消费结构方面城市燃气与发电领域占比提升，消费结构向低碳化方向优化。“双碳”目标下，天然气的地位还是不断被强化。 供应端，我国天然气对外依存度大概在 40%，进口气价虽然有一定的波动，但还是给国内自产气提供了一定的价格支撑。 管道端，我国管网互联互通加速，2025 年预计新增天然气管道超 2000 公里，有利于产气区的气量外输到需求较为旺盛的地区。 我们认为国内天然气价格相对进口天然气价格仍存在一定优势，天然气价格即使下探也有限。 15、公司上游的开采业务、中游的管输业务是如何与下游的销售业务形成产业协同的？ 第一，公司基于天然气上游的开采业务可以对区块的发展及规划有更深刻清晰的认识，能够更早地发现相关产业链的投资机会，同时敢于在区块周边进行管输等基础设施的投资，从而更有利于开展下游的销售业务。第二，在天然气不易储存的特点下，只有打开下游的销售渠道，才能不遗余力地进行上游的开发。第三，上游开发及下游销售共同巩固了公司天然气的供应能力，有助于公司获取需求量更高、价格更优的天然气客户。 16、如果想提升利润，公司还有哪些方面可以完善？ 一方面是产量端，公司产量的大幅提升，业绩情况会有比较明显的改善；另一方面是成本端，深层煤层气的开发作为一种新
--	---

	的领域，肩负增储上产，保障国家能源安全的重大使命，随着技术的优化，实验成果的转化，未来成本下降是必然的趋势；同时，公司在区块内开展电网、水网等基础设施建设，以期提高作业效率、降低开发成本；最后是销售端，销售价格的变动对业绩弹性的影响非常显著，公司会不遗余力地拓展天然气下游销售业务，在产量提高、供应能力加强的支撑下，匹配价格更优的下游客户。
附件清单(如有)	无
日期	2025-04-29