

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：2025-004

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	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 20 日 (周二) 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	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、2024 年研发费用同比增长 12%，但研发费用率仅为 3.5%，低于行业头部企业，公司如何平衡短期盈利与长期技术投入？是否有针对数字化油田（如 AI 压裂优化、物联网监测）或清洁能源技术的研发管线？ 您好，2024 年公司持续强化射孔核心竞争力，北美方面，全面推广具备智能化、自动化等显著优势的泵送射孔技术服务，可助力客户压裂效率全面提升，油气开采成本进一步降低，深受客户青睐；国内方面，推广同轴中控短节化模块枪，获得客户高度评价，亦有效降低公司作业成本。 2、你好董事长，贵公司的订单情况如何

	您好，目前公司国内外业务稳步推进，订单执行情况良好。 3、贵公司去年至今已经有公告接待了好几批机构（特定对象）的调研，但是网络上并没有出现过任何一篇关于贵公司的研究报告，您认为是什么原因？ 你好，是否出具研究报告取决于相关机构。公司将持续强化核心竞争力，提升业绩水平，做好信息披露和投资者关系管理工作，不断提升资本市场形象。 4、2024 年 CCUS（碳捕集与封存）业务收入同比增长 40%，但毛利率不足 20%，公司如何通过规模化应用或技术迭代（如低成本吸附材料）提升 CCUS 项目盈利能力？是否有参与国家级示范项目的经验或规划？ 你好，公司 CCUS 业务主要聚焦二氧化碳油田应用研究，开展二氧化碳驱油、压裂、吞吐等业务。2024 年，公司累计注入二氧化碳 11.87 万吨，相较 2023 年的 4.38 万吨同比增长 171%，提高原油采收率的同时又减少了二氧化碳排放，相当于植树造林 19.78 万亩（我国一个中等规模城市的面积），CCUS 业务实现稳健发展。 5、2024 年分红比例维持在 20%，但公司货币资金占总资产比例下降至 18%，在资本开支（如 CCUS 项目投资）与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过再融资（如可转债）支持技术升级或市场扩张的计划？ 你好，公司将持续优化资本开支节奏，不断提升业绩水平，努力强化股东回报。 6、2024 年环保投入同比增长 30%，但未披露具体合规成本，公司如何评估 ESG 政策对油气服务行业的影响？是否有通过清洁压裂液技术、低碳设备研发或碳足迹认证降低环境成本的长期规划？ 您好，公司历来重视内控合规建设，已成立风险控制委员会，持续强化公司内审监督职能，加强内控合规建设，确保公司各项
--	---

	业务规范运作和稳健发展。未来公司将持续构建内控合规风险防线，护航公司高质量发展，谢谢！ 7、公司近期对向一龙恒业提供的剩余 1,600 万元人民币的财务资助借款本金进行展期。而贵公司向北京市第一中级人民法院申请对一龙恒业包括法人代表在内的原股东进行强制执行依然久拖未决，这么忽视风险的做法是不是出于公司无奈之举？ 您好。本次财务资助展期事项有助于—龙恒业优质项目顺利推进，满足其资金周转及日常经营需要，且公司与—龙恒业签订《应收账款质押合同》，与主要经营股东签订《保证合同》，可有效防范本次财务资助的违约风险，整体风险可控，有利于促进双方共同发展，进而维护公司和股东的长远利益，不会影响公司自身正常业务开展及资金使用。 8、2024 年海外子公司净利润率同比下降 5 个百分点，主要因汇率波动与人工成本上升，公司如何通过区域化运营（如本地化采购、自动化设备替代）提升海外子公司盈利能力？是否有通过外汇套期保值对冲汇率风险的计划？ 你好，2024 年公司美国子公司为了提升技术服务水平，帮助客户实现降本增效，推广新产品，但产品推广初期成本较高，导致毛利率下滑，北美业绩水平同比下降。2025 年，公司将继续以“射孔技术升级降低客户油气开采成本”为突破口，进一步提升市场竞争力，从而持续开拓新客户、新市场，推动北美业务更好发展。 9、2024 年政府补助占净利润比例达 14%，主要因科技创新补贴与环保奖励，未来补贴可持续性如何评估？是否有通过拓展非政策依赖型业务（如海外高端市场）降低盈利波动性的计划？ 2024 年公司收到政府补助金额约 134 万元，占公司利润总额的比例为 1.81%，对公司经营结果影响较小。未来公司业务发展主要靠提升主营油服业务竞争力来增强盈利能力，谢谢！ 10、2024 年资产负债率同比上升 4 个百分点至 45%，但有
--	---

	息负债率仍较低，公司如何看待当前债务结构？是否有通过发行绿色债券或优化融资渠道降低财务成本的计划？ 您好，24 年底公司资产负债率为 28.62%，公司财务结构较为稳健，未来公司也会积极拓展多种融资渠道，降低融资成本，促进公司经营健康、持续发展，谢谢！ 11、2024 年国内业务收入同比下降 18%，主要因非常规油气项目招标延迟，公司如何通过技术升级（如超高温压裂液、智能导向工具）提升国内市场竞争力？是否有与中石油、中石化等国企建立联合研发机制的计划？ 你好，2024 年公司实现营业收入 11.96 亿元，同比增长 16.21%。北美方面，实现营业收入 8.70 亿元，同比增长 10.96%，业务发展持续向好；国内方面，营业收入企稳回升，实现营业收入 3.26 亿元，同比增长 33.02%，向好发展态势显现。 12、2024 年核心技术人员流失率同比上升，公司如何通过激励机制（如股权激励、项目分红）或研发平台建设稳定人才队伍？是否有针对青年工程师的海外技术交流或产学研合作计划？ 您好，公司于 2022 年开展第一期员工持股计划、于 2024 年开展股票期权激励计划，可进一步完善公司薪酬体系，增加员工薪酬收入，建立员工归属感，稳定人才队伍。谢谢您的关注！ 13、2024 年应收账款周转天数同比增加 10 天至 95 天，主要因北美客户账期延长，公司如何评估客户信用风险？是否有通过动态授信模型、应收账款保理或与保险公司合作降低坏账风险？ 您好，24 年公司应收账款余额同比小幅增加，主要是公司营业收入同比增加所致。公司国内、国外主要客户账期同比基本保持稳定，未来公司继续加强对应收账款的管理，完善并严格执行应收账款管理政策，督促市场业务人员与客户充分沟通，积极开展应收账款催收工作，以加速资金回笼，规避坏账风险，谢谢。 14、2024 年供应链安全（如高端压裂设备零部件）成为行业焦点，公司如何通过多元化供应商策略或垂直整合（如自研关键
--	---

	零部件)降低供应风险?是否有与国内供应商建立联合攻关机制的计划? 你好,公司持续完善采购及招投标管理体系,建立合格供应商名录管理,拓宽供应商渠道,不断降低供应风险。 15、2024 年经营性现金流净额同比下降 25%,但净利润同比增长 8%,应收账款与存货增加是主要原因,公司如何改善现金流状况?是否有通过票据贴现、延长应付账款账期或优化营运资本管理的计划? 您好,24 年公司实现经营活动产生的现金流量净额 1.23 亿元,是归母净利润的 2.21 倍,虽然同比小幅下降 3.43%,但现金流管理水平向好态势保持稳定,未来公司将持续强化公司现金流量管理能力,采取各种措施以保证公司资金有机流转,谢谢。 16、2024 年毛利率同比下降 2.8 个百分点至 32.5%,主要因服务价格竞争加剧,公司如何通过技术溢价(如纳米材料压裂技术)或服务组合(如“压裂+监测”一体化)提升毛利率? 您好,公司将持续强化射孔业务核心竞争力,推进射孔产品与技术研发升级,全方位降低新产品采购、研发、使用过程中的各项成本,从而提升毛利率水平。谢谢您的关注! 17、2024 年客户集中度较高,前五大客户收入占比超 65%,公司如何降低大客户依赖风险?是否有通过拓展中小油气公司或跨界合作(如与新能源企业联合开发地热资源)扩大客户群体的计划? 你好,2024 年度报告中披露公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 42.9%。公司北美地区客户超百个,国内客户以三桶油和延长石油为主;同时,公司在国内积极开发煤矿领域煤层气及体制外各省市能源投资油气区块的油服市场,为多名煤层气客户在山西、陕西、河南等地提供技术服务。 18、2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平,但账龄 1 年以上占比提升至 20%,公司如何评估长账龄应收账款的可回收
--	---

	性？是否有通过法律手段或债权转让加速清收的计划？ 您好，24 年公司一年以上的应收账款占比同比小幅下降。近年来公司持续强化现金流量管理，增强了对应收账款的催收力度，长账龄应收账款同比呈较大幅度下降趋势，未来公司将持续完善并严格执行应收账款管理政策，采取包括法律手段等措施积极开展应收账款回收工作，加速资金回笼，规避坏账风险，谢谢。 19、2024 年数字化营销投入同比增长 20%，但线上渠道收入占比不足 5%，公司如何评估数字化营销的投入产出比？是否有通过行业论坛直播、虚拟现实技术展示或社交媒体运营提升品牌影响力的计划？ 你好，2024 年公司不存在数字化营销投入。 20、今年一季度公司业务收入增长了 13.2，净利润却明显下降了。这个是不是公司财务特意安排的？ 你好，2025 年一季度公司净利润同比下降，主要是受油田客户生产计划安排影响，一季度为作业淡季，净利润基数较低；同时本期工作量增加，收入同比增长，生产作业准备投入较往年有所增加，以及非经常性损益同比减少所致。 21、一龙恒业原股东持有的一龙恒业股权第二次法拍已流拍。后续处理公司都得听法院的安排吗？有没有自己的想法？ 你好，目前法院正在对后续流程进行合议。公司将积极推进执行进展，并及时履行信息披露义务。后续结果具有不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。 22、2024 年北美业务收入占比超 60%，但油价波动导致客户资本开支谨慎，公司如何通过服务模式转型（如“技术+设备”捆绑销售）或长期服务协议锁定北美市场订单？是否有针对页岩油低成本开发需求的定制化技术解决方案？ 感谢您对公司的关注与支持。公司北美业务主要为油田客户提供射孔等技术服务，客户规模超百个，客户粘性较高。北美子公司持续加强技术研发，全面推广具备智能化、自动化等显著优
--	--

	势的泵送射孔技术服务，可助力客户压裂效率全面提升，油气开采成本进一步降低，深受客户青睐。 23、2024 年存货周转率同比下降 15%，主要因压裂设备库存增加，公司如何优化库存管理？是否有通过按需生产（JIT 模式）或与设备租赁商合作降低库存成本？ 您好，24 年公司存货周转率同比小幅增加，今后公司也会持续强化对存货的管理，采取更为合理的备货策略，积极消耗并降低公司库存，以提升公司存货周转率，谢谢！ 24、2024 年行业竞对（如斯伦贝谢、哈里伯顿）通过数字化转型提升服务效率，公司如何应对技术代差？是否有通过并购补充数字化能力（如油田大数据分析平台）或与科技企业合作的计划？ 你好，公司持续推动可视化管理平台搭建，赋能射孔业务数字化转型升级，通过对作业现场实现可视化管理设备全覆盖，进一步完善现场管理，加强事前预防、事中控制、事后复盘机制，有效提升风险管控效率；利用数据库及异地存取功能，对作业流程及效果进行分析，优化改进作业流程，提升作业效率，增强公司精益管理水平。 25、2024 年设备租赁业务收入占比不足 15%，但毛利率超 50%，公司如何通过扩大租赁设备规模或优化租赁条款（如长租折扣）提升该业务贡献度？是否有通过二手设备翻新再租赁的循环经济模式？ 您好，24 年公司租赁业务为少量的不动产租赁业务，占公司年度业务收入比率很低，租赁业务不作为公司未来的业务发展重点，未来公司主要依靠提升主营油服业务竞争力以增加公司的盈利能力，谢谢！ 26、通源石油服务号所发布内容比如“国家能源局：一季度全国能源供应充足”、“资本市场改革深化投资者保护成效显著”等等对投资者了解公司运行情况的价值并不大。今后能不能经常
--	--

	发布一些关于公司运行的内容？比如对又哪个项目进行了投标，第几口天然气井已经投入运行了等等 您好，公司不定期于“通源石油”公众号发布公司相关经营动态，您可于“通源石油”公众号了解往期详情。 27、董事长先生你好，我持有贵公司股票多年股价走势不尽如人意，请你简明扼要都介绍一下，目前的工程作业情况，以及未来一段时间内的国内外订单情况谢谢 你好，公司以射孔作为核心竞争力，钻完井一体化业务为核心主业，形成了涵盖定向钻井、测井、射孔、压裂增产等一体化业务；同时，公司将清洁能源业务和 CCUS 业务作为战略发展方向，正在大力推进中。未来，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，依托射孔技术核心竞争力，巩固并拓展钻完井一体化技术服务体系，强化国内市场布局，提升市场竞争力。同时，公司将加快清洁能源与 CCUS 战略业务的发展，推动绿色低碳技术在油气开发中的应用，助力行业可持续发展。 28、请问你们通源石油不断在市场融资，现在还想增发，用于补充流动资金，而今年证监会新规，要求融资用于主业，你们现在准备继续融资吗 感谢您对公司的关注与支持。公司将根据业务发展情况择机实施，是否实施具有不确定性，请投资者以公司公告为准。 29、通源石油的董事长先生你好，公司近几年走势不尽如人意，请你简明扼要介绍一下贵公司工程作业情况，以及未来一段时间内的国内外订单情况，来提振中小股东的信心 你好，公司以射孔作为核心竞争力，钻完井一体化业务为核心主业，形成了涵盖定向钻井、测井、射孔、压裂增产等一体化业务；同时，公司将清洁能源业务和 CCUS 业务作为战略发展方向，正在大力推进中。未来，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，依托射孔技术核心竞争
--	---

	力，巩固并拓展钻完井一体化技术服务体系，强化国内市场布局，提升市场竞争力。同时，公司将加快清洁能源与 CCUS 战略业务的发展，推动绿色低碳技术在油气开发中的应用，助力行业可持续发展。 30、董秘你好！截止目前公司井口天然气回收项目中已投产多少口井？ 24 年年报说 25 年 6 月 30 日到达预定可使用状态，井口回收的收益 25 年半年报能否体现？ 您好，公司井口天然气业务稳步推进，截至目前公司已累计投产 12 口井，随着投产井持续运营预计将为公司带来稳定收益。感谢您的关注！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 20 日