

证券代码：000968

证券简称：蓝焰控股

山西蓝焰控股股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	富国基金 黄彦东、武云泽；长江证券 王岭峰
时 间	2026 年 09 月 08 日 10:00-11:00
地 点	蓝焰控股会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：李东平先生 证券事务代表、证券部部长：祁倩女士
投资者关系活动 主要内容介绍	1. 沁水盆地法中区块取得了探矿权证，已经进场施工了吗？武乡 南、和顺横岭关键技术尚未完全突破，请问对此有何应对？ 答：公司于 2026 年 3 月取得由山西省自然资源厅颁发的探矿权证， 6 月 23 日取得矿产资源勘查许可证。取证后，公司迅速启动前期筹备工 作，重点部署二维地震采集及探井施工。目前已完成 7 口探井现场踏勘 与井位测绘，井场道路施工已完成招标，二维地震、钻井工程和临时用 地手续已开标，争取在 9 月底进场施工，确保年内完成二维地震野外采 集及 3 口探井钻井任务。目前，法中区块勘查实施方案已获审批，公司

全力加快勘查进度，尽早摸清区块地质条件及资源赋存情况，为下一步开发奠定基础。

公司有序部署武乡南、和顺横岭区块 107.1 平方公里空白区域三维地震勘探方案，对已有三维地震资料进行精细化二次处理与解释，提升基础地质资料预测精度；对标引进行业先进技术经验，持续迭代优化技术实施方案，稳步开展工艺技术适配性试验，在武乡南、和顺横岭区块统筹开展新井井位优选与存量探井筛选评价，制定差异化压裂改造方案，为区块后续规模化、经济高效开发夯实技术基础；加快提储步伐，积极办理临时用地报批及配套工程招标采购，保障武乡南、和顺横岭勘查区块按时完成提储工作。

2. 公司主产区沁水煤矿区已二十年，面对气量自然衰减等影响有何应对措施？

答：近年来，受煤矿采掘、自然衰减等因素影响，公司煤层气产量有所下降。为延缓气量下降趋势，公司深化“一井一策”精细管控，强化修井作业，提升老井单产，通过气井改造、设备升级、老井复产等技改措施深挖潜力，努力对冲气井自然减产；提速新井建设投运，聚焦晋城矿区加密井、侯甲-龙湾区块，2026 年上半年完成钻井 45 口、压裂 27 口、投运 14 口，稳步释放煤层气产能；加快勘探区块开发，在武乡南、和顺横岭部署三维地震勘探，深化地质研究、优化井位布局，推进试验井组建设，加快提储进程；升级生产系统，建成侯甲管线等工程，增强气源调配与外输能力；推广智能排采，依托智能化平台实现数据自动采集、实时上传、动态监控、智能调控关键参数，保障气井运行效率。此外，针对压覆公司气井及煤矿采掘破坏而导致的气井拆除及气量损失，公司积极对接相关方协商补偿事宜，维护公司合法利益。

未来，公司将紧紧围绕煤层气增储上产主线，统筹推进晋城矿区加密井、侯甲—龙湾等重点项目产能建设夯实产能根基，通过深化精细化排采管控、智能化平台应用、低产井专项技术改造等多项举措充分挖掘存量气井潜力，同时加快勘探区块探转采工作进度，尽快打通资源向产能转化通道，全方位筑牢企业稳产增产坚实支撑。

3. 公司的主要客户有哪些？如何调整长输管道气和 LNG 的销售价格及销售策略？

答：公司的客户包括天然气管道公司、城燃公司、液化天然气生产企业和部分工业用户等，为维持销售渠道的稳定，公司将天然气管道公司、城燃公司作为主要的客户群体，保证对其持续安全稳定供气。公司签订年度采暖季及非采暖季长输管道气销售合同时，会结合市场价格、供需情况、季节用气特性及生产经营情况，适度调整销售价格。公司销售给液化厂的煤层气价格与当地LNG挂牌价保持联动，公司会根据LNG价格上涨情况及时调整销售策略。此外，持续优化销售体系，加强与管输服务商合作，打通资源外输通道，开拓安徽、江苏等省外市场，同时借助国家管网集团“管网通”服务平台，发挥储气调峰能力，提高销售价格。

4. 在解决与控股股东的同业竞争问题上，目前有何最新进展？

答：公司控股股东和关联方积极推动履行关于避免与上市公司同业竞争承诺相关事项，最终综合考虑两个标的公司（山西煤层气公司和华新煤成气公司）经营现状，在其他承诺内容不变的基础上，延期5年解决两家公司的同业竞争问题。

目前，华新燃气集团、山西燃气集团及公司正在积极推进山西煤层气公司81%股权司法冻结解除事宜，同时提早谋划，与中石油主动对接

沟通合作开发协议延期事宜，督促华新煤成气公司加快探转采进度，提升盈利能力，尽快使标的资产具备注入上市公司条件。

5. 问：公司“十五五”规划提出“一核两翼”战略布局，请问公司对工程装备服务如何规划？

答：“十五五”期间，公司将持续巩固煤层气勘探开发核心主业，重点培育工程装备服务与新能源开发利用业务，形成“一核两翼”产业布局。目前，公司通过新疆昌吉州吉木萨尔县水溪沟项目总包对工程技术服务领域进行了探索，积累了一定经验；与山东科瑞合资成立华瑞装备公司，围绕煤层气勘探、开发、处理、增压全流程提供一体化、全场景的装备与技术解决方案，进一步强化了装备研发制造与技术服务核心能力。未来，公司将通过内部整合勘探设计、钻井、压裂、排采全环节能力，提供煤层气勘探开发、全浓度瓦斯治理等服务的一体化解决方案。

6. 公司后续资本开支优先于哪些领域？分红如何指引？

答：公司未来资本开支将优先投向资源获取（竞拍矿权，对外合作，布局采煤采气一体化）、新井项目建设（推进重点区块钻井、压裂及地面集输配套，加快新井投运）、勘探区块开发（开展勘探评价与技术攻关，探转采及后续开发）、老区挖潜改造（实施加密井，改造低产井，升级智能化排采）等方面。

分红政策方面，公司一贯重视投资者回报，持续实施稳健的现金分红政策，目前已制定《未来三年（2024-2026）股东回报规划》，严格按照规划及《公司章程》执行。煤层气勘探开发行业属于资金密集型、技术密集型，具有前期投入大、投资回收期长的显著行业特征。目前公司正处于成长期，特别是近年来，公司面临煤矿采掘、主力气井自然衰减、优质资源接续不足等不利因素影响，煤层气增储上产是重中之重，

	开发区建设、勘探区创新试验及新区块资源争取等资金需求量较大。公司每年的分红比例及金额均是在综合研判产业发展趋势、公司发展战略以及短期、长期所需投资等因素，同时充分考虑投资者合法权益基础上确定的，将努力保持稳定、可持续。
附件清单（如有）	无
日 期	2026 年 09 月 08 日