

证券代码：300332

证券简称：天壕环境

债券代码：123092

债券简称：天壕转债

天壕环境股份有限公司

2021年8月23日投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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（电话调研）
参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）	广发证券：郭鹏、张淼； GIC 狮城产业投资：池浩成； 财通证券资产管理有限公司：何智超； 财信证券有限责任公司：顾少华； 大成基金管理有限公司：成琦； 德邦基金管理有限公司：丁涵怡； 富德生命人寿保险股份有限公司：马瑜莹； 华商基金：晏雁； 华泰基金：解紫淳、张劭文； 华夏理财：薛俊峰； 建信基金管理有限责任公司：于振家； 千合资本管理有限公司：谢平、邵珠印； 睿郡资产：丁小辰； 上海宁泉资产管理有限公司：邱炜佳； 上海同犇投资管理中心（有限合伙）：宁浮洁； 上海域秀资产管理有限公司：许俊哲； 深圳市榕树投资管理有限公司：周毅； 深圳市武当资产管理有限公司：田荣华； 太平基金管理有限公司：卢文汉； 天弘基金管理有限公司：杜广； 西藏源乘投资管理有限公司：彭晴、曾尚； 新华资产管理股份有限公司：毛祖宏； 兴全基金管理有限公司：高群山、李杰、虞淼； 逸桦（香港）有限公司（金华阳）：黄伟坤； 长信基金：肖文劲； 中国国际金融股份有限公司：宁书颖； 珠池资产：李玲

时 间	2021 年 8 月 23 日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长：陈作涛先生 董事会秘书：汪芳敏女士
投资者关系活动 主要内容介绍	一、董事长介绍公司 2021 年上半年业绩情况、股权激励方案等上半年重点开展工作 2021 年 8 月 21 日，公司发布了半年度报告，上半年实现营业收入 7.45 亿元，归属母公司净利润有所增长。这份成绩来之不易，最大的核心战略资产尚未贡献利润，全资子公司赛诺水务因为季节性的原因导致亏损，这是我们转型落地前最后一次收口的业绩情况。去年我们进行了整个资产结构的优化调整，从中报数据来看，燃气板块贡献了 85% 的营业收入，该占比清晰的体现我们从余热发电转型为以燃气业务为主的战略布局，财务成本因为资产结构调整下降显著。作为管理层来说，我们对上半年是比较满意的，已经“成功瘦身”，全力以赴准备下半年以神安线为核心的业务扩张。 神安线于今年下半年通气并投产，在鹿泉顺利的给河北新奥等客户实现供气，最初是 50 万方/天，现在每天 70 万方/天。随着末端客户的拓展，今年预计会增加到每天近 300 万方。目前河北的天然气公司等待我们去签署供气合同，需求非常旺盛。所以接下来我们的工作重心，第一是做好物理连接，完成支线连接，以对接拓展的下游市场；第二是拓展上游气源，最大程度获得更多优质气源，除了中联煤的临兴区块以外，我们跟中石油的保德气块已达成了合作意向，未来保德气田也将余气通过神安线进行外输。 此外，上半年我们还推出了股权激励计划，对市场是一个明确的业绩承诺，2021 年-2024 年利润目标分别为 2 亿、3.5 亿元和 5 亿元，公司团队都将全力以赴完成这个目标。 二、董事长回答投资者提问 （1）神安线通气以后未来这部分业绩在上市公司报表上如何反映？ 回复：目前神安线所有末端销售都是我们的子公司华盛燃气进行上游采购、支付管输费和对接下游客户，在河北签署的全部客户均由华盛拓展。上周我们跟中联煤关于双方的定位进行了非

常详细友好的协商，神安线最重要的使命是将超出当地消纳能力的非常规气实现外输，我们从早上九点到下午六点就双方合作的各个方面进行了充分的探讨，明确了双方的责任和经营任务，形成了正式的会议纪要。中联煤明确承诺在满足山西地方最低需求的情况下尽可能对神安线多输气，在同等价格下优先满足华盛燃气的购气需求。神安线末端 15 个开口都给华盛燃气开通了权限，每个开口我们都单独注册了销售公司，未来会独立建设支线管网，持续开展沿线的销售。

（2）详细介绍一下未来的气源构成？

答复：首先目前最重要的是中联煤的临兴区块，现在中联公司日产气量已经超过 1000 万方，上周的沟通中，中海油中联公司的领导们都对 1400 万方/日的目标非常有信心。另外就是中石油煤层气公司的保德区块，满足本地需求后将实现余气外输，来满足双方共需的合作。

这里向投资者介绍一下，安平之所以到现在还没有完工是因为我们要穿过南水北调工程，国家对穿越南水北调工程有新的规范要求，原设计方案变更，并需要获得相关部门批准。我们也必须严格按照国家的规范，预计会在九月底前后实现安平段的贯通。通气后，未来会实现国家管网的互联互通，将大幅拓宽我们的销售半径，不仅可以销售到河北，还可以向南拓展到山东及江苏。此外，神安线神木段的三期工程正在完成国家的审批，初步预计明年 6 月 30 日前后通气至陕西神木。神木离长庆气田不远，该气田为全国最大的气源开发田，将彻底打通公司的充足气源，未来每年从这里购买 30 亿方气是没有问题的，将对华北、华东市场的销售形成有力的保障。此外，我们还在跟陕西延长气田沟通，未来有进展会继续跟大家公布。

（3）神安线今年冬季大概能供气多少？未来三年增长是怎样的？

答复：今年夏季淡季不淡，天然气都在涨价，现供气约为 70 万方/日，到 9 月预计 200 万方/日，进入冬季预计 300 万方/日。目前我们的 630 管线每天输气超过 230 万方，其中通过神安线销售到河北为 70 万方，而河北的客户需求大概 500~600 万方/天。我们首先要保障山西本地的民生需求，余量会全部进入神安线。

气田放量需要时间，到明年下半年通到神木以后，很快可以做到 1000 万方/日以上，因为神木那边量特别大，价格也特别便宜（1.2~1.3 元/方），现在淡季在河北端卖给城燃的价格 2.0 元/方左右，再到客户端 2.5 元/方左右，所以天壕环境未来会充分利用神安线的高壁垒和不可复制，利用好这个利润和客户的黏性，对接好上游气源和下游市场，形成我们合理的差价和利润。在当前“双碳”的大背景下，公司燃气板块未来五年到十年都会是正向增长的趋势，到后年神安线输气量非常有信心达到 50 亿方/年。明年稍有一点不确定性，就是穿越黄河通往陕西神木的工期有一定的不确定性，但我们相信，在中联华瑞团队及双方股东的全力支持下，一定能尽快实现神安线的全线贯通。

（4）清远项目可以详细介绍一下吗？

答复：佛山有 51 个陶瓷生产线搬迁到清远，清远这个项目当时估值一个多亿，我们拿下了 59.5%股权，已经完成了工商及管理团队的变更。之前通过和广东省管网公司的沟通，专门给我们在清远批复了一个管线的建设，现在在清远市政府进行项目立项报批，之前都是 LNG 点供，有了管网以后每年约 5 个亿方气的销售，价格预计 2.5 元/方左右，清远这个项目如果完成管网铺设有望实现超过 10 亿元的销售，即使再加上 2 个亿的或有负债，也没有太大压力，况且这部分负债未来通过法院判决和执行可以有效降低。作为清远正茂的大股东，我们未来一到两年内会把这些诉讼都处理完毕，它是我们在广东、福建布局的重要项目，因为广东福建是经济更发达地区，对天然气的需求也更大。

（5）神安线是否会出现竞争管道？在 LNG 方面有哪些战略布局？

答复：目前存在竞争关系的主要是陕京一二三线 and 榆济线（中石化榆林-濮阳-济南），运输气量已经基本饱和，客观来说未来都将以国家管网公司为主体，想再建设像神安线这样的跨省长输管网是非常非常难的。在建设神安线的过程中合资公司中联华瑞充分发挥了中海油央企的优势及民企的效率，克服了太多困难才得以在短时间和低成本建成投运，未来其他主体在五年内建设同类型的新管网几乎不可能。神安线的核心优势在于在核心气区的布局——临兴区块气源地扎根，同时 630 管道连接五个重大气田和

	气源，保证上游资源优势，通气后贯穿几十个国家工业区，对大工业用户进行购销和供应。以我们这么多年在管网建设实际工作中的感受来说，出现新竞争概率不大。 安平站和鹿泉站将会和鄂安沧管线（中石化鄂尔多斯—安平—沧州）进行对接，沧州港口将 LNG 气化后进入管网。另外清远的项目会跟中海油进行合作，未来会根据我们的需求进行 LNG 采购。现在清远那边就是 LNG 点供，但是 LNG 涨价涨的非常高，所以我们现在只做代输，这样至少可以保证不亏钱。等我们清理完债务、清远的管线建设好以后会跟中海油形成长期战略合作关系，届时再以管道气取代 LNG 点供，保障能源安全供给。
附件清单（如有）	无