

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10月29日投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 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、姜涛、董程扬、孟祥杰； 北京融辰厚纪投资管理公司：田建华； 博远基金：茆敏、余丽旋； 财信证券：顾少华、李侃； 常青藤资本：陈雯雯； 东方引擎投资管理公司：张晨； 东方证券：李峰、杨卓成； 东吴基金管理有限公司：朱冰兵； 东吴证券股份有限公司：李昊玥； 方正证券：李荣芳； 光大保德信基金：朱梦天； 国联证券股份有限公司：谢祎璠； 海通证券：王丹； 湖北国资：邓志坚、刘凯； 华富基金管理有限公司：潘璐； 华商基金：晏雁； 华泰保险资管：杨林夕； 华夏基金：张木； 建信基金：尹润泉； 交银施罗德基金管理有限公司：余李平； 九鼎投资：古志鹏； 明达资产：史恩至； 南京证券股份有限公司：章琪； 宁泉资本：邱炜佳；

	<p>鹏华基金：程卿云；</p> <p>平安基金：曾小丽、江正青；</p> <p>平安证券：秦石；</p> <p>平安资产：陈煜；</p> <p>千合资本管理有限公司：蒋仕卿、谢平；</p> <p>睿郡资本：毕慕超、杜昌勇、张伟德；</p> <p>上海南土资产管理有限公司：刘小昊；</p> <p>上海煜德投资管理中心（有限合伙）：冯超、蔡建军、徐梦露、赵溱；</p> <p>上海肇万资产管理有限公司：崔磊；</p> <p>申万菱信基金：范磊；</p> <p>深圳市凯丰投资管理有限公司：童帅；</p> <p>泰康资产管理有限责任公司：蒋利娟；</p> <p>万家基金管理有限公司：况晓；</p> <p>万家资本：刘林峰；</p> <p>西藏源乘投资管理有限公司：彭晴；</p> <p>新华资产管理股份有限公司：黄彦博、许健强；</p> <p>新时代证券：范凯；</p> <p>信达资本：王明路；</p> <p>兴全基金管理有限公司：邓荃文、高群山、朱喆丰；</p> <p>兴业证券：陈继锋；</p> <p>烟台佳杰投资有限公司：戚玉杰、许书婷；</p> <p>誉辉资本管理（北京）有限责任公司：唐宋媛；</p> <p>中国人民养老保险有限责任公司：于文博；</p> <p>中国人寿资产管理有限公司：夏天；</p> <p>中泰证券：李本根、彭婷；</p> <p>中信建投基金：马瑞琨；</p> <p>中信信托：巴庆明；</p> <p>中信证券：武云泽</p>
时 间	2021 年 10 月 29 日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长：陈作涛先生</p> <p>董事会秘书：汪芳敏女士</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

一、董事长介绍公司 2021 年前三季度业绩、神安线建设进展及销售情况

公司 10 月 28 日发布三季报，有一个比较值得重视的信号，公司前三季度实现 3.8 亿元营业收入，同比增长 21%。今年和去年三季报最大的区别是，5000 万利润基本都是主营业务燃气板块的利润，我们去年调整了余热发电板块资产，今年明显的降低了财务费用。其次通气到鹿泉之后，增量的燃气销售收入补充上了余热发电的收入，所以整体呈现良性的变化。

大家比较关心我们神安线 7 月份山西到鹿泉通气后的情况。我们从 2016-2017 年开始规划神安线项目，今年 7 月份实现山西-河北鹿泉通气，计划于 11 月初到河北安平的管线全部完工。前几天央视也报道了，神安线穿越南水北调工程正式竣工，山西-河北段很快就要安全贯通。燃气销售是我们公司转型后的最核心变化，我们把山西的煤层气送到华北来销售。伴随我们管网的全线贯通和下游销售的推进，公司业务将持续增长。

在此我强调一下我们的销售模式——我们和中海油建设了管网，但是天壕环境要做的是借助管网实现分销。建设神安线最初只有一个目的，即实现上游气源的输送和下游销售。神安线的气源不只是中海油，我们陕西-山西段已经审批，明年 6 月份完成神安线的三期工程，全长约 70 多公里，未来会有陕西的气源进入神安线。这段通气后，下游的分销战略就落地了。同时，神安线在山西-河北段有 15 个开口权，也就是销售通道，我们在每个开口注册了控股或全资子公司，负责这些气量的销售。

我们上游在山西、陕西买气，经神安线代输，到河北销售。今年年底到明年年初，神安线在安平和国家管网贯通后，只要交 1 毛左右/方的管输费，我们通过上游多气源的采购，可以将销售半径延伸到江苏以及更南的省市，进行下游更优质客户的分销，有助于我们实现全年四季的销量平衡。

我们会找长期战略伙伴进行合作，保障稳定的销气量。现在神安线才刚刚通气，我们希望未来能够达成 50-80 亿方/年的销气量。

至于我们和海油合资的管网收入，每年供气量达到 15 亿方左右，便能实现管网的收支平衡。中联华瑞盈利之后，每年会将 60% 的净利润进行分配，这是我们比较好的利润来源。当然这块对于天壕环境来说只是比较小的利润来源，燃气分销才是我们的核心。

今年冬天来看，气价比较高。在“双碳”战略背景下，天然气长期的需求也将旺盛，未来玻璃、陶瓷、氧化铝等工业企业都必须用天然气进行原材料焙烧。公司在山西有两个氧化铝项目的直供，原平市有超过 10 年的运营管理经验，因此我们是沉淀多年的专业团队，这个请大家放心。我们和华电石家庄天然气电厂合作对石家庄北部 1400 万户居民进行保供，已经形成了非常好的共识。

未来，我们的主要任务是：一是尽快完成管网建设；二是更多的获取多渠道气源；三是与国家管网实现互联互通，延伸我们的销售区域。我们的业务模式不复杂，最核心的壁垒就是神安线管道。

二、董事长回答投资者提问

(1) 神安线东边已经完成顶管穿越南水北调工程了，11 月初就可以通到安平，目前有河北的预签气源么？

回复：我们在鹿泉已经实现了河北地区的销售，通过安平会有一部分销售增量，但是安平最重要的意义是可以和国家管网连接。山西的气我们有足够的的能力消纳，价格方面大家可以去对标山西和河北的天然气价格，当然工业客户的价格是沟通出来的。

(2) 今年比较缺气，山西是否有保供的压力？我们陕西这边谈的气价是多少？

回复：不仅仅是保供山西，河北也要保供。华电的这个电厂是石家庄的重点保供项目，所以气量这边海油也做了相关安排。我们在满足山西供应量的情况下要尽量往河北输送，今年做到 250-300 万方/日的供给。现在中联煤在冲击 1400 万方/日的气量供应，目前是 1100-1200 万方/日，如果气源供给提升，河北的天然气供应就没问题了。

关于气价成本，我们根据当地气源的价格进行采购，气源方卖给我们的价格与卖给其他分销商的价格一致，与我们销售到哪里没有关系。

(3) 天然气需求端年内差异比较大，后年 50 亿方的气量是考虑全年峰谷差么？

回复：如果不加压，年输气量在 50 亿方左右的情况下，20 亿

方气我们将销售给无明显冬夏季需求差异的客户，例如华电，我们以一个相对合适的价格去销售，他们用气量比较稳定，通过此举可以形成对夏季天然气的消纳；其他的30亿方气量用作市场价，也平衡我们冬天和夏天的变化。

（4）我们这两年偿还了 30 多亿元银行贷款，未来沉淀的现金有什么规划？

回复：我们现在贷款金额不大，资金成本也比较低。未来公司的燃气销售全部是预收账款，但是我们不会因为现金流比较好就把贷款全部还清，一是维护和金融机构的合作关系；二是我们对这些资金有很长远的安排，例如建设通向省级和市级的支线管网，同时与上游气源进行更深层次的合作。

（5）中海油对于非自身气源进入神安线是怎样的态度？

回复：中海油的气源不能支撑这 50 亿方管道的审批，他们没有这么大的供气量。对于中海油而言，更多的气源进入神安线也意味着更大的利润，我们很早之前就沟通了这个问题，没有任何分歧。当时将管道的起点设计在陕西神木的想法也是海油提出的，所以很早便达成共识。

（6）2022 年预计的 20 多亿方的销量中长协量占比多少，什么时候定价格？

回复：明年上半年到河北的输气量应该还是 300 万方左右/日，下半年陕西通气后可以做到 1000 万方左右/日，全年达到 25 亿方左右。我们销量达到 50 亿方的时候，大概 20 亿方是长协。

（7）国家会对燃气价格实施控制么？

回复：居民用气有明确价格，而工业用气发改委只有指导价，实际价格是靠磋商来的。

（8）中海油未来会参与我们分销线的建设么？

回复：中海油作为央企一级单位，投资项目的审批流程较为复杂。我们和中联煤更多的互动在于加快市场获取，保障气量的即产即销，目前中海油没有参与神安线支线建设。

	<p>(9) 我们未来的气源构成如何分拆?</p> <p>回复：山西这边为神安线提供 20 亿-25 亿方/年的外输支持能力，陕西神木这块从长庆气田来说，有非常充足的气源量，我们双方已经有沟通讨论并形成了基本的框架协议。长庆气田的气源连接线和神安线三期工程将同步建设。</p> <p>(10) 未来竞争如果加剧的话，我们是不是会有价格压力?</p> <p>回复：我们基于各个地方门站价格的参数确定价格，协议内价格要依据门站价格，协议外的价格就正常去谈，价格方面的压力不太大。</p>
附件清单（如有）	无