

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

2022年1月17日投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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； 阿凡达投资：邹美璋； 北京鼎萨投资有限公司：杨印鑫； 财信证券有限责任公司：顾少华； 东方证券股份有限公司：李珂文； 东吴基金管理有限公司：吴佳歆； 东吴证券：任逸轩； GIC 狮城产业投资：池造成； 富安达基金管理有限公司：余思贤； 富德生命人寿保险股份有限公司：马瑜莹； 富国基金管理有限公司：武云泽； 国信证券股份有限公司：肖彬、杜杨； 瀚卿鸿儒（杭州）股权投资合伙企业（有限合伙）：崔晓巍； 湖南楚恒资产：罗威； 华泰证券：张劭文； 嘉实基金管理有限公司：常立； 建信基金管理有限责任公司：许杰； 立龙资产：齐蕾； 南京璟恒投资管理有限公司：卢叶微； 平安证券：秦石； 浦银安盛基金：罗兰、柯聪伟； 前海人寿保险股份有限公司：高嫚娣； 撒鼎投资：彭旭； 上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）：薛俊；

	<p>上海华岳投资：方斌；</p> <p>上海汇利资产管理有限公司：朱远峰；</p> <p>上海朴信投资管理有限公司：蒋卫祥；</p> <p>上海睿郡资产管理有限公司：毕慕超、杜昌勇、薛大威、张伟德；</p> <p>上海深梧资产管理有限公司：李骥；</p> <p>上海恬昱投资有限公司：肖建中；</p> <p>上海毅木资产管理有限公司：张阳；</p> <p>上海域秀资产管理有限公司：冯刚、许俊哲；</p> <p>深圳恒德投资管理有限公司：李硕；</p> <p>深圳前海君愿高盛基金管理有限责任公司：李卓；</p> <p>深圳市榕树投资管理有限公司：周毅；</p> <p>深圳市武当资产管理有限公司：田荣华；</p> <p>太平基金管理有限公司：史彦刚；</p> <p>天行投资集团：杨华；</p> <p>伟星资产管理（上海）有限公司：许亦东；</p> <p>新时代证券：范凯；</p> <p>信达证券：徐佳锋；</p> <p>兴业基金：孙楠；</p> <p>银华基金管理股份有限公司：陈晓雅；</p> <p>永赢基金管理有限公司：马瑞山、曾宛云；</p> <p>招商基金管理有限公司：杨熙；</p> <p>浙江浙商证券资产管理有限公司：刘玮奇；</p> <p>中银国际证券股份有限公司：张岩松</p>
时 间	2022 年 1 月 17 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	<p>一、董事长介绍 2021 年业绩情况</p> <p>天壕环境于 2022 年 1 月 16 日晚间发布了 2021 年业绩预告，全年实现净利润约 2.05-2.50 亿元。伴随神安线山西-河北段连通，公司现在对新奥、华电、华泽都延续了平稳的供气，因此气量增长带动利润增长，第四季度实现净利润约 1.50-2.00 亿元。神安线山西-河北段连通之后，是超出我们最初设计规划的——我们加快建设神安线 15 个开口，确保山西的气源到华北之后的及时消纳。到了 2022 年二季度，价差可能会相对缩小，但公司输气量预计会延续增长。</p>

展望 2022 年，公司一季度延续履行去年冬季的天然气购销合同，与 2021 年的一季度同比预计会有较好的增长，二季度山西保供任务结束后，河北的气量会上来，且今年入冬前要连通陕西-山西段，保障陕西气源输送至华北，进入冬季实现量价齐升。公司对未来有中长期的规划，随着气源的增加，2022 年预计 20-25 亿方，2023 年预计 30-35 亿方，2024 年预计 50 亿方，2025 可以预计 80 亿方的销量。

二、董事长回答投资者提问

(1) 2022 年一季度的气量和气价是不是和 2021 年四季度差不多？

回复：是的，我们现在延续冬季的价格和之前的合约，如华电和新奥；12 月份华泽通气后，另外两个开口也在加紧建设中。现在日均气量 300 万方左右，预计 2022 年二季度会做到 400-500 方/天。

(2) 二季度的价差会下降吗？

回复：我们的定价模式很清晰，整体来看可能会比冬季的价差收窄，630 管线有 1 毛钱/方的管输费，神安线有 2 毛钱/方的管输费，最核心的是两边门站价的价差。我们也服务工业客户，价格都是磋商来的。就算淡季，盈利能力也比两边的门站价差要大。

(3) 河北市场的容量到底有多大？

回复：现在来看，河北市场能够消化我们神安线负荷的气量。同时今年会在安平联通国家管网公司，销向会走出河北，走向山东、江苏等省市。我们觉得销售不用太过担心。

(4) 陕西段的气的进展和施工情况如何？

回复：目前所有的施工手续都已经完成，春节后全面启动工程的实施。黄河河床是最难的穿越工程，如果都顺利的话，预计 3 个多月可以跨过黄河河床。

(5) 气源端价格放开后，会对我们的盈利能力有影响吗？

回复：陕西、山西采购气源的客户有限，气价的最终定价大概率还是以门站价格为基础，供需关系共同作用的。

(6) 赛诺膜公司去年的收入和利润情况如何？

回复：2021 年赛诺膜公司保持相对平稳增长。我们未来想让赛诺水务剥离传统水务工程业务，致力让赛诺膜公司成为一家集膜产品的研发、生产、销售，膜产品装备集成及其配套工程服务为主营业务的高新技术企业。

(7) 2022 年公司关于下游客户结构的规划是怎样的？

回复：第一类是跟像华电这样大型的清洁电厂进行合作，春节之后我们将进行未来几年的合作谈判沟通，会和大型用户形成均衡稳定的购销协议，确保基本气量；第二类是类似新奥、省燃这样大型规模化的经销商进行合作，找到平衡点，共同进行气量的分销；第三类是大型工业园区，对工业园区的数十家企业统一供应。目前从气量来看，华电这类客户的用量占比最大，经销商占比次之，工业园区占比最少，未来随着气量上来，以及谈判的进行，比重会有变化。

(8) 企业端连接线租赁的价格？

回复：我们没有租赁连接线，全部连接线都是我们自建或与合作伙伴共建的，但共建的前提是我们要控股。我们更希望通过管网服务和锁定客户，未来也不排除在河北收购一些省级的管网，直接连通到客户端。代输不太稳定，我们在山西都是从气源地直接供应到客户，全封闭供给，由此实现给客户更安全稳定的供给保障，这种模式也将延续到河北、山东以及江苏等区域。各方都在争取市场，因此我们希望跟利益一致的合作伙伴共建管网，以更好地服务客户。

(9) 各个客户占利润的比例、价差？

回复：不同客户的价差不一样，2022 年第一季度还是延续去年冬季的合同。一旦我们今年新的气源打通，有了气量增长，那么高增长就确定了，具体的协议价格涉及商业秘密不方便透露。

(10) 长庆气田的气源获取方面，公司有什么规划，对他们利益有什么影响？

回复：第一，去年我们与相关的公司有了沟通，未来的规划也不是一年到位，比如今年就是做到 20-25 亿方，明年 30-35 亿方，后年 50 亿方，大后年展望 80 亿方，这些都能通过管输的能力达到；第二，我们有和上游合作伙伴的互动，上游气源不止一两家，

	<p>实现气源多样化，华北客户多样化也是我们将来的策略。作为灵活的市场经营主体，我们希望更多的气源方来支持，目的是增加更多的气源端，不会因为上游供给不足而制约企业发展。</p> <p>(11) 神安线的折旧情况？</p> <p>回复：按照会计准则的规定来计提折旧，去年我们已经把 813 管道资产全部转让给合资公司，因此 2021 年已经不再纳入我们合并报表范围。</p> <p>(12) 清远项目的情况？</p> <p>回复：去年年初收购清远项目之后，我们一直在谋求国家管网广东省网公司开口建设一条管网连通到我们园区，但是清远政府要求我们跟国企合作，以保障区域的天然气供给。目前我们已经与深圳能源签署合资协议，正在积极推进。预计今年将通过管道给园区的陶瓷企业实现清洁能源供应。</p>
附件清单（如有）	无