

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8月23日投资者关系活动记录表

编号：2022-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）</b>	东吴证券：袁理、任逸轩、赵梦妮、陈孜文、谷玥； Fullerton 富敦投资：黄洁琼 Sandra HUANG JQ； Sherwood：梁镡； 安华农业保险公司：张放； 博时基金：王赫、吴兴喆； 博远基金：杨毅； 澄怀投资：陶勇； 大家资产：李元龙； 东亚前海：葛山、梁伟； 沅京资本：欧总； 富国基金：赵宗俊； 光大保德信：朱梦天； 国联人寿：夏雪冰； 国泰基金：彭凌志； 国信自营：杜杨、欧阳仕华、肖彬； 弘毅远方：章劲； 湖北追梦赤子心基金管理有限公司：李伟光； 华融证券股份有限公司（自营）：杜汉颐； 华商基金：何奇峰； 华夏基金：苏海鸿； 华夏久盈：宫永建； 汇丰晋信：徐犇； 建信信托：程亦涵；

	<p>宁泉资产：邱炜佳；</p> <p>平安证券：秦石；</p> <p>千合资本：蒋仕卿；</p> <p>前海联合基金：龙若朴；</p> <p>人保资产：冯骏；</p> <p>融通基金：何龙；</p> <p>瑞达基金：俞力杨；</p> <p>睿郡资产：毕慕超、杜昌勇、唐胜、王晓明、薛大威；</p> <p>上海爱以德医养投资集团：王向东；</p> <p>上海华岳投资：方斌、汪亮；</p> <p>上海盛信投资管理有限公司：胡建军；</p> <p>上海胤胜资产：王道斌；</p> <p>申万菱信：付娟；</p> <p>生命保险：李燕玲；</p> <p>世纪证券：顾少华；</p> <p>太保人寿：张世杰；</p> <p>太平基金：卢文汉；</p> <p>泰达基金：李杰；</p> <p>天弘基金：胡东；</p> <p>天行投资集团：杨华；</p> <p>兴证全球：卜学欢；</p> <p>野村资管：方靖；</p> <p>银河国际：刘颖；</p> <p>永赢基金：曾琬云、马瑞山；</p> <p>煜德投资：程跃；</p> <p>中金资管：蔡亦桐；</p> <p>中信建投资管：范新；</p> <p>中信证券：黄舒文、吕明威；</p> <p>中信资管：李品科、卢华权、孙曙光；</p> <p>紫阁投资：叶泓池</p>
<b>时 间</b>	2022 年 8 月 23 日
<b>地 点</b>	公司会议室
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	<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 2022 年半年度经营业绩**

8 月 22 日晚，天壕环境发布 2022 年半年度报告，报告期内，公司实现营业收入 16.92 亿元，同比增长 127%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.04 亿元，同比增长 416%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.04 亿元，同比增长 1140%。大幅增长的原因，主要由于燃气板块业务稳步增长，上半年已占公司营业收入总额的 94%以上。

**二、董事长回答投资者提问**

**(1) 预计三四季度气源能带来多少增量？另外输气量能达到多少？**

回复：随着神安线陕西-山西段完工后实现的全面贯通，山西中联煤层气公司、陕西神木气源以及长庆气田的资源将为公司气源带来增量，这一工程也能够保障明年的经营计划。目前我们日输气量在 300 万方左右，其中山西约 100 万方/天，河北约 200 万方/天。进入四季度，每天可能会有几十到上百万方的增量，有望实现每天 400 万方并实现全年供气 15 亿方的目标。

**(2) 公司 LNG 气源的对接情况是怎样的？**

回复：公司在清远和东南市场等地区的经营需要海外 LNG 的支持，因此在半年报中提及“尽力拓展海外 LNG 供应商”，但这部分业务和陆地神安线关系不大，且占营收比例相对较小。

**(3) 请介绍公司供气模式以及您对未来天然气市场的判断？**

回复：公司主要为工业客户补充中石油计划气源以外的增量气，因此根据供需情况决定价格，增量气的定价主动权在公司手中。从天然气市场来看，随着低碳转型趋势的推进，未来天然气的需求还会进一步增加，有着明显的市场缺口。

**(4) 北方市场以 LNG 形式销售的可行性大吗？**

回复：LNG 的运输成本较高，只有广东等气价高的地方可以覆盖这部分成本，因此将 LNG 运送至河北售卖意义不大，并考虑到安全隐患，地方政府很可能叫停类似的方式。

**(5) 公司供暖季的盈利逻辑是怎样的？**

回复：由于资源有限，预计今年旺季价格涨幅将会高于去年。公司是为工商业客户补充增量气的燃气供应商，而增量气价格偏高。随着明后年气量的不断加大，公司会考虑为工商业优质客户

	<p>让利。价格是由供需关系决定的，我们按照市场化进行调节，确认市场价格。</p> <p><b>(6) 请拆分一下公司现在的客户结构？多少是工业客户，多少是城燃客户，后面到 35 亿方-50 亿方的时候是怎样展望的？</b></p> <p>回复：工商业及城燃客户占比 95%左右，城燃居民客户占比 5%左右。公司与客户按照资源情况签订合约，一年一签。由于下游需求旺盛，公司在和工业客户的合作时，通常会签署免责供应合同。</p> <p><b>(7) 陕西气源如果量很大的话，假设未来两三年如果能达到 50-60 亿方的话，需要储存吗？</b></p> <p>回复：短期内来说，气量不会大到无法消化的地步。若未来气量每年达 80 亿方时，则可能考虑在山西或河北建立调峰项目以解决过剩气源。但未来两三年来看，应该还是会供不应求。</p> <p><b>(8) 未来两年，气量爬坡的过程中，上游气源的增量如何？</b></p> <p>回复：上游资源比较紧张，整体来看依然供不应求，天然气作为特殊商品，增产会有逐步放量的过程。未来几年，公司预计每年约增长 10 亿方左右的气量。这对于天壕环境的发展是有好处的，包括对于客户的选择、设施建设、公司管理，我们有逐步成长的过程。</p> <p><b>(9) 请解释一二季度气量气价差距较大，但销售收入相差较小的原因。</b></p> <p>回复：二季度补充确认了赛诺水务的 7000 万元收入以及神安管道的运维费用，因此一定程度上弥补了天然气销售的收入缺口。成本方面，二季度采气成本显著提高，同时确认了水务的成本以及股权激励的成本分摊。</p> <p><b>(10) 请问今年三四季度的定价机制是怎样的？</b></p> <p>回复：会顺延之前的定价机制，根据上游资源决定下游价格。</p>
附件清单（如有）	无