

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10月26日投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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）	东吴证券：袁理、任逸轩、谷玥 安邦资产：冷大勇 百嘉基金：黄超、郝胜涛 北京瀚博盛世投资有限公司：肖益群 北京人寿保险股份有限公司：黄博文 财通资管：康艺馨 诚通基金：张金鑫 大成基金：成琦 东莞市榕果投资管理有限公司：侯波 东吴基金：朱冰兵 东亚前海自营：汪朝汉 度势投资：顾宝成 沅京资本：冯飞洋、樊乘胜 蜂巢基金：王泷皓 富利达资产管理（珠海）有限公司：袁强 歌斐资产管理有限公司：王敬琰 工银瑞信：李昱、余鸣洋 冠俊资产：刘俊 光证资管：罗凯 国君资管：张炳炜、郑伟 国泰基金：彭凌志 国信自营：杜杨、欧阳仕华、肖彬 好买基金：缪路遥 禾永投资：马正南 恒生前海基金：祁滕

恒泰自营：胡三明
恒越基金：叶佳
弘毅远方：樊可
红土创新基金：陈若劲
湖南楚恒资产管理有限公司：王璞
华创资管：周伟
华商基金：胡中原
华泰证券资管（固收）：钟英涛
华夏基金：苏海鸿
华夏久盈：宫永建
黄河财险：李贺
汇利资产：朱远峰
汇添富基金：蔡志文、温琪、赵剑
交银施罗德：高逸云
金恒宇投资管理有限公司：王希龙
金元顺安：侯斌
宁泉资本：邱伟佳
农银汇理：魏刚
鹏华基金：刘文昊
平安证券资管部：秦石
平安资管：沈科
千合资本：蒋仕卿、王亮、谢平
人保资产：冯骏
人寿资产：王晓娟
睿郡资产：毕慕超、沈晓源、唐胜、薛大威
山东铁路发展基金有限公司：王修波
陕西抱朴容易资产管理有限公司：卓冰
上海爱港投资有限公司：王尧盛
上海爱建信托有限责任公司：李洁
上海爱以德医养投资集团：王向东
上海大威德投资：张亚北
上海纺织（集团）有限公司：章斌
上海合撰资产管理有限公司：沈建锋
上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）：徐超
上海宁泉资产管理有限公司：邱炜佳
上海偏锋投资有限公司：王晶晶
上海融黎行投资管理有限公司：邵辰

上海瑞廷资产管理有限公司：黄安乐
上海天猷投资：曹国军
上海沃胜资产管理有限公司：魏延军
上海胤胜资产：孟亮
上投摩根：朱晓龙
上银基金：刘东勃
深圳市瑞达资产管理有限公司：刘正林
深圳市尚城资产有限责任公司：杜新正
深圳中天汇富基金管理有限公司：许高飞
生命保险：李燕玲
私募工场思远一号证券投资基金：牛和智
太保人寿：张世杰
太平基金管理有限公司：田发祥
泰信基金：李其东、刘杰
西部自营：张航
西南证券：李架
湘财基金：丁洋
信达证券：王明路
兴华基金：刘霄铭
兴证全球：卜学欢
洵仁资产：孙名煜
易方达基金：任宇佳、刘沛显
银河国际：刘颖
胤胜投资：平开明
永赢基金：曾琬云、马瑞山
运舟资本：郑嘉伟
长安基金：刘兴旺
长安资本有限公司：童东
长丰众乐（深圳）投资咨询有限责任公司：陈卓瑾
长信基金：倪伟
招商基金：杨熙
兆天投资：蔡仁飞
浙商自营：陈珊珊、林建
中国金洋集团有限公司（资管）：刘玲
中海基金：周梦婕
中信建投基金：王战勇
中信建投资管：范新、梁斌

	<p>中信证券自营：黄舒文</p> <p>中信资管：李品科、卢华权、孙曙光、张晓亮</p> <p>中银基金：李建、杨成</p> <p>重庆穿石投资有限公司：周世星</p> <p>紫阁投资：陈妍、徐爽</p>
时 间	2022 年 10 月 26 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 2022 年前三季度经营业绩</p> <p>公司 10 月 25 日晚间披露三季度报告，报告期内，公司收入大幅增长，归母净利润相较去年同期有较好的增长，整体三季度业绩符合公司经营规划。神安线山西-河北段经过一年的运营，已经充分验证公司的整体商业逻辑，即通过长输管网的稀缺优势，能够协同上游资源，连通下游市场。随着本月底下月初神安线陕西-山西段的连通，中国天然气资源最丰富的陕西的气源可以在满足本地需求后通过神安线外输到华北地区，支持清洁能源的供应，公司初期商业规划基本落地。</p> <p>公司三季度供气量 2.5 亿方，比二季度少了大约 1000 万方左右，是因为我们为了确保 2022 年冬季保供和设备安全进行了管道检修工程，减少了一些管输量。今年一季度供气量 3.3 亿方，前三季度总供气量达到 8.4 亿方。按照计划今年全年供气量大概在 10-15 亿方左右，预计明年 20-25 亿方，后年 30-35 亿方，大后年达到 50 亿方的目标。</p> <p>气量分布上，山西大概每天 100 万方，河北大概每天 200-230 万方。四季度陕西-山西段管道连通后，会有陕北神木区块和从中石油长庆气田进来的增量气。目前我们的工作重点是明年 20-25 亿方气量采购的落地工作。价差方面，今年二季度三季度基本平稳，四季度是供暖期，价差会比二三季度大。公司之前销售端定价的策略是和各省门站价格比较，调整思路后目前按照增量气价和客户沟通，也比较顺利。总体全年价差符合预期，我们有信心完成年度经营目标，期待四季度和全年好的业绩。</p> <p>水务板块三季度略有亏损，大概七、八百万，主要由于研发投入和扬州工厂建设投入。目前公司正在把余热发电板块老的资产陆续剥离，全面聚焦天然气的运营。</p>

二、董事长回答投资者提问

1. 公司在九月二十几号签了一个和下游华电的协议，远期规划了 24 亿方的目标，可以说明公司对于上游气源的获取已经没有担忧了？明年 20-25 亿方，后年 30-35 亿方的目标没有变是吗？

回复：公司目前正在针对上游气源采购开展工作，这也是公司目前最重要的事情。公司明年 20-25 亿方，后年 30-35 亿方的目标不变。

2. 到明年 4 月份，公司长协全部谈下来确保供气量没有变？

回复：今年年底很多大的采购合同就要落地，但最后的正式协议可能要明年才开始签。比如说山西、陕西的增量气今年都会确定下来，目前整个团队主要是围绕着山西和陕西明年的增量气在做工作，这是公司的重中之重，我们跟几家上游的资源方如中石油，中海油都在进行全面的沟通，目前沟通还比较顺利。

3. 穿越黄河工程进展如何？陕西的通气在本月底下月初，具体情况？今年四季度增量气情况？

回复：穿越黄河段的工程已经完成，陕西-山西段工程现在基本完工，需要进行工程验收，但是由于疫情的原因，目前验收人员无法进入工程现场，现在实际是把最后的工程收尾工作和验收工作同时启动了，预计本月底下月初全面竣工。等验收工作结束，就开始充氮气调试，然后进行天然气的正常输送。

目前在陕西神木中联煤以及中石油的采购工作都在顺利的推动。增量气应该至少在 150 万方/天到 200 万方/天之间，确保四季度到河北的气量大致在 400 万方/天以上。

4. 市场上今年海外欧洲天然气价格波动比较厉害，对公司有影响吗？

回复：外围氛围的变化可能对做 LNG 贸易的企业影响比较大，但对公司的经营影响不太大。天然气通过长输管网送到下游出售，经营是相对平稳的，不会按照海外市场天然气价格的波动去进行末端市场价格的调整。上游公司按照上游门站价格的逻辑采购，下游公司按照中石油增量气价格进行调整，向客户供应。

5. 长庆气田每年增加 100 亿方天然气年产能, 预计多少能通过神安线消化?

回复: 目前公司和长庆气田正在做具体交易安排, 作为中石油的客户, 公司要按照中石油销售政策, 进行相关程序和交易结构的安排, 具体数据不方便透露。

6. 下游零售和批发占比的情况?

回复: 下游有两类客户, 一类是像新奥这类大的经销商客户, 一类是像华电这种直接工业客户。客观的说现在公司的批发和零售的价格差距不大, 定价逻辑就是按照中石油增量气的浮动, 做一定比例的让利进行销售。

7. 除了华电, 还有哪些新客户可以支撑明年通气量上来以后的气量消化?

回复: 实际上我们在销售端是供不应求的状态, 客户非常多, 公司要选择战略性的客户, 现在的气量下游全部都可以消纳。所以现在的核心第一个是搞定本月底下月初的新增气源, 第二个是商定明年的气源。

8. 各块业务收入利润情况? 核心业务占比?

回复: 目前公司的核心业务天然气运营占比 90%多, 还有一部分是赛诺膜业务, 公司水务板块今后只做膜产品研发、生产, 膜产品相关装备集成及配套工程服务。今年虽然整体销售额下来一些, 但是公司业务含金量大大提高, 目前赛诺膜的营收里都是膜产品相关的销售, 赛诺膜是一家高科技新材料公司。之后赛诺膜股改拆分上市后, 还是由天壕环境控股, 因此这块业务还会体现在公司报表里。随着整个天然气板块气量的增长, 公司的销售额会迅速增加, 带动营业利润增长, 赛诺膜公司销售增长相对没那么快, 预计会占公司营收 5%左右的比例。

9. 公司货币资金多, 净现金流好, 未来还会有什么资本开支?

回复: 目前看大的资本开支就是支线投入, 我们还会再建一

些支线，包括在神木首站我们会单独再修一条通道。目前有一条现成的支线能够通到神木首站，这条管道可以满足今年冬季小批量的供应，但是我们判断长远来看还是有一定不确定性。所以现在正在筹备建设从长庆到神木首段的支线，投资一个亿左右，现在手续方面的工作已经基本完成，会马上进行建设。建完之后到长庆的气源采购就十分顺畅，是保障明年 20-25 亿方气量的重要支线。河北这边现在还是在做互联互通的工作，所以资本投入并不大。

10. 华南区域经营情况介绍？

回复：福建的漳州板块，广东的清远公司都在有序的推进。有神安线作为基础，就可以跟中国重要的生产单位进行连接，跟他们更多的进行战略协作，在不同的区域发挥公司多年服务大型工业客户的经验优势，连接上游资源，进行下游市场的布局。目前的项目都相对健康。虽然前段时间我们披露清远项目有不少官司，但大家不用担心，清远项目收购的时候，确实原来的大股东有很多问题，目前公司通过低价法拍控股以后，需要一点时间梳理干净。陶瓷工业园区这 61 条陶瓷生产线的天然气供应是非常好的项目。从广东省管网到园区管网的支线项目立项已经完成了，这条管道是跟深圳能源合作建设的，都在推进中。

11. 和中海油合资的中联华瑞整体的经营情况？

回复：中联华瑞去年亏损三千万，公司承担了 1300 万左右的亏损，今年应该是亏损收窄，明年应该能全面盈利。中联华瑞盈利之后按照之前的经营合同按不低于每年利润的 60%进行利润分配。

12. 中联华瑞要实现不亏本，总体气量爬坡情况？

回复：中联华瑞目前主要支出是折旧、财务成本、管道运维管理费用和人员工资。折旧对现金流没有影响，银行利息支出按照 30 亿的贷款 3 个多点的利率计算大概每年 1 个亿左右，人员费用加运维管理费大概大几千万，总共不到 2 个亿的现金支出，大概 20 亿方气的管输量中联华瑞就会有盈利。

附件清单（如有）

无