

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12月1日投资者关系活动记录表

编号：2022-006

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、黄癸晗 Fullerton 富敦投资：刘宏 Liu Hong Golden Pine 旭松投资：严蓓娜 Sherwood：梁锴 安信基金：孙燕青 百嘉基金：黄超 博时基金：刘阳 财通资管：何智超 淳厚基金：廖辰轩 东方自营：杨卓成、李珂文 东海资管：王科 东吴基金：朱冰兵 东吴香港：Victori 回复 东亚前海自营：汪朝汉、葛山 沅京资本：冯飞洋 广发基金：朱平 国海富兰克林：于军 国海资管：夏添 国联人寿：焦浩滢 国泰人寿：董一丁 国信自营：肖彬、杜杨 恒生前海基金：祁滕 恒泰自营：胡三明 红土创新基金：杨一 华融证券证券股份有限公司（自营）：杜汉颐 华夏财富：程海泳

	<p>汇安基金：陆丰 汇利资产：朱远峰 汇添富基金：温琪、黄耀锋、蔡志文 建信信托：程亦涵 宁泉资产：邱炜佳 平安证券资管：秦石 人保资产：冯骏 融黎行投资：邵辰 睿郡资产：薛大威、唐 胜、杜昌勇、毕慕超 上海爱以德医养投资集团：王向东 上海益昶资产管理有限公司：申云祥 上海胤胜资产：孟亮 上投摩根：朱晓龙 慎知投资：李浩田 世纪证券：顾少华 泰达宏利：赖庆鑫 泰康资产管理：万晨洁 泰信基金：刘杰 天弘基金：胡东 喜世润投资：张亚北 湘财基金：丁洋 颐和久富：闵宏崑 易方达基金：刘沛显、梁裕宁、陈皓 银河国际：刘颖 胤胜投资：王栋 永赢基金：马瑞山 煜德投资：李贺 中电投先融：郑一宁 中国人寿养老保险：马志强 中泰自营：刘彬 中信建投基金：吴广浩、马瑞琨 中信建投资管：梁斌、范新 中信证券自营：黄舒文 中信资管：孙曙光、卢华权 紫阁投资：徐爽、陈妍</p>
时 间	2022 年 12 月 1 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 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、董事长介绍神安线管道全线贯通

12月1日早间，公司公告神安线项目完成全线贯通，施工进度符合公司经营规划，充分验证公司的整体商业布局，即通过长输管网的稀缺优势，协同上游资源，连通下游市场，支持清洁能源的供应。

二、董事长回答投资者提问

1、与长庆气田合作的联通线何时立项投运？气量增量情况？

回复：神安线全线贯通后公司主要做上游战略安排，即引入多气源。在陕西，公司与长庆气田在2019年左右就有合作意向，当时修建支线手续已经完备，目前沿用原有版本在等发改委确定立项，原本10-11月立项完成，年底开工，受疫情影响有所耽搁，目前预计最晚春节前完成开工准备工作。总长大概100余公里，力争在2023年上半年完成。从增量来看，2023年气量预计增加12-15亿方左右，整体供气量争取达到20-25亿方，2024年争取达到30-35亿方。

2、供暖季气量每日新增量？差价？

回复：公司售气量在过去一个月受到一些影响，一是公司做ToB业务，但短期内因疫情影响华北地区大部分工厂被迫停产减产，二是天气不及预期寒冷。

供给方面，山西存量的240-250万方/天，加上陕西神木每天能增加100余万方，供暖季总供给约为350-370万方/天。明年4月1日后，山西会增加中石油的供给，陕西会有零散气源引入，预计2023年夏季总量会有大幅提升，虽然时值淡季，但经营规模会扩大。公司在调整销售策略，协同做好区域市场销售，团队会全面做好下游市场的拓展。

价格方面，跟客户还在谈判中。

3、最近就会签长协？

回复：最晚在2023年2-3月份签订，以保证明年4月以后的价格和气量。

4、暖冬是否会对价差有影响？价差近期展望？

回复：今年价差大于去年。11月是暖冬，但12月气温骤降，供暖需求上升，但因疫情影响工业企业还在封控，用气需求相对弱化，因此2022年公司有一定压力。11月公司原本预期较高，但受疫情、暖冬影响，工业客户和热电厂需求减少，公司需要更多地对接省天然气公司或新奥等中间商。公司会全力拓展末端工业客户市场，团结中间商以及大经销客户，未来几年依靠战略合作伙伴销售神安线管道的气量。短期内经销商占一半比例，长期内向工业客户发展。

5、跟上游供应商签气源价格如何确定？是照付不议的合同吗？

回复：从上游买气是照付不议的。其实无论在山西按什么方式买气，在河北销售公司都是盈利的，因为天然气是稀缺资源，在不同区域本来就有价差，市场销售没有压力，只是利润空间的问题。

6、管输费用公司是否可以调价？

回复：管输价格确定：达产70%以下的时候，核定价格为0.195元/方；超过70%、满产甚至超产时，核定价格在0.16元/方左右。从管输费来看，合资公司中联华瑞近两年会实现盈利，按照股权比例49%分配；但天壕环境盈利模式不止是管输费，主要靠在山西陕西买气，在河北以及未来在山东、江苏卖气赚差价盈利。

7、管输每年的维护成本？通榆管线爆炸后有停产，神安线管道是否有安全隐患？

回复：大概5000多万/年。神安线管道是国家级长输管道，建设和验收责任人都是央企，安全要求和等级也完全不同。西气东输管网很多年了，没有出过事故。中海油是央企控股，会绝对确保安全。

8、公司有没有考虑过布局LNG压缩站等商业模式？

	<p>回复：神安沿线上公司不会安排，可能会在淡季做一些调峰项目。公司在云南有一个项目，是一家 LNG 液化工厂，使用云南当地气源比较便宜，液化后可以直接运走售卖，收益较好。做此类业务核心需要有气源供给量和价格优势。</p> <p>神安线有管道，管道成本低且安全，目前不考虑做神安线沿线的 LNG，因为 LNG 成本相对较高。</p> <p>9、河北河南部分产业在变迁，对公司是否有影响？</p> <p>回复：河北沙河市拥有中国最大的玻璃工业基地，每年需求天然气量在 30 亿方左右。从产业调整上来看，玻璃行业原来允许烧石油焦、焦炉煤气等，但现在要求必须使用天然气，提高了能源成本，所以政府通过市场化方式调整产业结构，把低端生产线调整外迁，留下附加值高、有竞争力的玻璃企业来实现长期健康发展。</p> <p>10、陶瓷玻璃厂等用气大户，会发生价格战吗？</p> <p>回复：陶瓷、玻璃厂，以及在山西的氧化铝工厂，现在越来越多工业用户需要使用天然气，会有一定竞争。国家层面也希望良性竞争和不断优化，给工业企业保证气量同时降低价格。公司气量不多，每天几百万方，所以压力不是很大。</p>
附件清单（如有）	无