

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

2023年4月25日投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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）	百嘉基金管理有限公司：黄超 北京诺昌投资管理有限公司：董亮亮 北京兴源投资管理有限责任公司：常敬铎 博远基金管理有限公司：杨毅 博泽资产管理有限公司：周胤 财信证券股份有限公司：顾少华 财信证券股份有限公司：李侃 德邦证券股份有限公司：卢璇 东北证券股份有限公司：王凤华 东北证券股份有限公司：金佳音 东莞证券股份有限公司：苏治彬 东吴证券股份有限公司：谷玥 东吴证券股份有限公司：袁理 东亚前海证券有限责任公司：王卓亚 EGF 恒丰银行：廖明富 光大证券股份有限公司：方钰涵 广发证券股份有限公司：陈舒心 广发证券股份有限公司：郭鹏 广州睿融私募基金管理有限公司：许高飞 广州市圆石投资管理有限公司：谭中豪 广州市圆石投资管理有限公司：梁伟钧 国信证券股份有限公司：肖彬 国信证券股份有限公司：杜杨 国信证券股份有限公司：章耀 HUAFU SECURITIES CO.,LTD.: 赵欣文 湖北省中小企业金融服务中心有限公司：陈宇维

湖南楚恒资产管理有限公司：袁超
湖南楚恒资产管理有限公司：罗威
华创证券有限责任公司：田山川
华泰证券股份有限公司：黄波
华夏基金管理有限公司：苏海鸿
汇安基金管理有限责任公司：陆丰
明世伙伴基金管理(珠海)有限公司：于振家
南京证券股份有限公司：宋芳
平安银行股份有限公司：刘颖飞
千合资本管理有限公司：蒋仕卿
青岛裕瑞资产管理有限公司：梁伟
融通基金管理有限公司：姚垚
厦门金恒宇投资管理有限公司：谢斌
上海爱以德医养投资集团有限公司：王向东
上海复星高科技(集团)有限公司：刘妍上海复星高科技(集团)有限公司：彭思雨
上海海通证券资产管理有限公司：刘彬
上海汇利资产管理有限公司：朱远峰
上海进崑投资管理有限公司：江义鑫
上海理成资产管理有限公司：汪文翔
上海宁泉资产管理有限公司：邱炜佳
上海宁泉资产管理有限公司：易际泉
上海朴信投资管理有限公司：朱冰兵
上海融黎行投资管理有限公司：邵辰
上海融黎行投资管理有限公司：刘扬
上海睿郡资产管理有限公司：毕慕超
上海睿郡资产管理有限公司：杜昌勇
上海域秀资产管理有限公司：许俊哲
上海煜德投资管理中心(有限合伙)：李贺
上海源卓资产管理有限公司：叶志刚
上海紫阁投资管理有限公司：徐爽
深圳前海晟通资产管理有限公司：郭召昆
深圳市岭南资本(控股)有限公司：郑川江
深圳证券时报社有限公司：黄婷
天风证券股份有限公司：赵阳
天风证券股份有限公司：裴振华
信达证券股份有限公司：唐婵玉
信达证券股份有限公司：张弛
信达证券股份有限公司：王明路

	<p>银华基金管理股份有限公司：华强强 永赢基金管理有限公司：马瑞山 永赢基金管理有限公司：王宇超 圆信永丰基金管理有限公司：田玉铎 源峰基金：张晓冬 招商证券股份有限公司：宋盈盈 招商证券股份有限公司：张广伦 浙江观合资产管理有限公司：李新 中国国际金融股份有限公司：秦宇道 中国人寿养老保险股份有限公司：李哲佩 中国银河证券股份有限公司：梁悠南 中信建投基金管理有限公司：冯飞洋 中信证券股份有限公司：王勃竣 中信证券股份有限公司：周霆瑄 中信证券股份有限公司：任丹 中信证券股份有限公司：卢华权 中信证券股份有限公司：张晓亮 中邮人寿保险股份有限公司：赵扬 中邮证券有限责任公司：边晓蕾 中邮证券有限责任公司：张屹琳 重庆穿石投资有限公司：周世星</p>
时 间	2023 年 4 月 25 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	<p>一、董事长介绍 2022 年及 2023 年一季度经营业绩</p> <p>首先，2022 年天壕环境实现营业收入 38.42 亿元，同比增加 87.23%，主要增量来自燃气板块。随着神安线的全线贯通，我们 2022 年燃气销售规模从 2021 年的 6.6 亿方增长到 11.7 亿，燃气板块营业收入达到 35.82 亿元，比上一年增加 18.91 亿。这些增长，都基于我们五六年前做出的转型决策——与中海油共同投资建设神安线管道。</p> <p>其次，水务板块受外部市场环境的影响，水务工程项目施工进度滞后，膜产品发货量有所减少。</p> <p>从资产规模来说，归属上市公司的净资产超过 40 亿，比 2021 年增加了 10%，资产负债率控制在 55%左右。2022 年是天壕环境取得长足进步的一年。随着上游资源气量的逐步增长，以及拓</p>

展下游市场的战略全面落地，公司业绩将逐步释放。

今年我们的工作重心是全面保障上游气源的增长，适时进入上游气源开发领域，进一步拓展下游优质客户。

第三，汇报一下 2023 年一季度经营情况，营业收入同比增加 52%，净利润超过两个亿。我们对今年、明年、后年甚至更长一段时期经营的确定性增长都有足够的信心。

二、董事长回答投资者提问

(1) 今年预期气量大概是多少？大概是从哪些板块分别能够拿到多少气，山西和陕西分别能够拿到多少气，以及时间表是怎样的？

回复：第一气源还是中联煤，中联煤是我们的战略合作伙伴。

第二个气源是我们加大与中石油煤层气公司的合作，他们的保德区块和三交北区块，现在上气非常快；第三个气源是我们在山西和山西昆仑能源的战略合作，以更低价拿到更多的天然气资源；第四个是从陕西这边接入的中联煤神府区块；第五个就是我们正在连接的跟长庆气源的支线，正在办前期的手续。

气量规划方面，2023 年我们的目标是 20-25 亿立方，进入四月份，我们目前的输气量还是 300 多万方/天，争取在 5 月份能达到 400 万方/天，希望在 6-8 月份达到 500-600 万/天，这样就可以完成今年的整个供气目标。同时，我们也在推进神安线支线跟客户的连接，以及安平站跟国家管网的连接，开拓更多优质的客户。

(2) 公司前段时间披露了对上游气源的收购意向，我们想知道后续还有什么流程才能完成收购？

回复：我们在过去五年建成了神安线，但对我们来说，不是为了建管道，而是为了经营好这块高壁垒的资产。对中国油气的收购，涉及两个债务，一个是华融资产的债务，一个是移民债的债务。

华融的债务总额，连本带利带息大概是 25 亿港币。根据目前谈判的情况，收购资金基本控制在 10 亿港币以内，其中一部分发行股票，一部分支付现金，对公司现金流压力较小。如果收购完成，从战略上我们形成了上游资源开发、中游长输管道到下游优质终端客户的完整产业链的闭合。

(3) 收购完成以后，会控制中国油气吗？

回复：可能会。届时中国油气专注对上游资源的开发，销售交给我们天壕环境。这样对中国油气的股东和投资机构，也有非常重要的保障。

(4) 我们清远的 61 条陶瓷生产线，全年如果全部打开的话，市场有多大？

回复：应该有大概 4-6 亿的用气规模，我们要跟中海油集团形成战略合作，这样的话可以拿到相对稳定的优惠价格，进行沿海项目的战略合作。同时，我们在漳州东山岛也要全面布局，意味着我们不仅依靠神安线来做华北市场。同时在这几大区域进行战略合作，形成全国一盘棋的战略布局。

(5) 公司最近在扩展上下游，那么中国油气的债转股，后续对于资金的需求，我们是怎么考虑的？

回复：实际上我们就是首期支付一笔钱，后面的款项应该不需要我们进行额外的资金安排。中国油气的资源会形成新增的销量额，这些差价都可以作为后面支付资金来源，这对我们来说没有压力。

下游的优质终端，我们一定是全力以赴的。以目前天壕环境的资质，资金周转压力不大。

(6) 神安线的管容量逐步做大以后，未来的发展空间就是在上下游对吗？

回复：神安线是我们的基础平台，刚才讲到我们在沿海地区的优质市场布局，也要参与到末端的市场的获取上。

(7) 年报里赛诺出现减值，后续减值的可能性大吗？

回复：我们几类科目减值，有商誉、有存货跌价、有应收款。赛诺下一步的安排我们非常清晰，正在逐渐缩减水务工程服务，以膜产品为核心平台，作为一家以膜产品的研发生产为主营业务的新材料高科技公司，全面准备拆分上市，后续减值压力不大。

(8) 去年国内的天然气市场，它的表观消费量是下降的，而我们的售气量在逐步增长。对于后面的价差，请董事长给我们讲一讲公司的看法。

回复：首先我们在河北和山西、以及陕西是有门站价差的。我们的定位是中石油的增量气，对大型的工业客户进行增量性的

	<p>补充。冬季气源的供应都会较为紧张，因此供销以及价差，我还是有信心的。</p> <p>(9) 除了中国油气的重组控股，后面还需要有后续的投资吗？另外他们的气田开发的权限是到什么时候？</p> <p>回复：我们把中国油气的债务一旦重整完之后，中国油气就成为一家非常健康的公司。它是一家拥有造血能力的港股上市公司，目前上游开发成本低，利润比较可观。开发权限大概还有 20 年，总共是 25 年，探明的储量是 435 亿方。</p> <p>(10) 我们看到中石油和中石化，大幅提高了在河北区域的门站价格，河北的很多存量公司也提高了终端销售价格。那我们从淡季开始，是不是也能得到相应的提高售气价格？</p> <p>回复：是的，我们基本上参考中石油门站价格，石家庄居民用气也提高了 4 毛钱左右，上涨幅度不小。所以今年的整体价格，我觉得确实还是稳步在提升。</p> <p>(11) 公司是想和国家管网进行一个互联互通，然后把去送到山东和江苏这些地方去的，现在的进度如何？资金投入方面大概有多少钱？</p> <p>回复：从安平到跟国家管网的连接全长大概几公里，而且总的投入应该很小，所有的材料我们早就到位了，争取在 6 月底前做完物理连接，大概 7-8 月份能够正式通气。</p> <p>(12) 未来如果增发的话，我们担心股东权益的稀释。您怎么考虑？</p> <p>回复：目前的开支主要是上游的投入和下游项目的拓展，流动资金加上我们并购贷都可以解决。从现金流来说，我们都是预收款，因此暂时不会考虑增发股票这种再融资方式，所以不存在对老股东权益稀释的问题，请大家不用担心。</p>
附件清单(如有)	无