

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

### 2021年11月26日投资者关系活动记录表

编号：2021-004

<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>	国金证券：李 蓉、石 城； 诚熠投资：李 璿； 道仁资产：崔晓巍； 光大保德信：华叶舒； 海通资管：刘 彬； 华泰保兴：尚烁徽； 华夏财富创新投资管理有限公司：程海泳； 汇利资管：朱远峰； 建信基金：许 杰； 健顺投资：陆大千； 平安资产：刘奎甫； 睿郡资管：杜昌勇、刘国星； 睿远基金：吴 非； 申银万国：王慧斌； 深圳市鼎诺投资管理有限公司：蓝勇； 太保资产：张晓辉； 太平基金：卢文汉； 太平资管：恽 敏； 天隼投资：包心慈； 五矿资本：杜维吾； 长城基金：陈良栋； 中信建投基金：马瑞琨
<b>时 间</b>	2021年11月26日
<b>地 点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：陈作涛先生 董事会秘书：汪芳敏女士

投资者关系活动  
主要内容介绍

### 一、董事长介绍公司情况和神安线建设背景

天壕环境于 2007 年成立，2012 年在创业板上市，转型前主营业务为合同能源管理服务。2015 年，公司全资收购华盛燃气，它是一家优秀的山西民营燃气企业，我们当时判断天然气将大有可为，之后便依托华盛燃气开始布局战略转型。因为大型工业市场主要聚焦在华北、华东、华南这些区域，我们就想设计一条长输管网，将山西、陕西的非常规天然气运输至需求旺盛的华北、华东地区。

2017 年，公司建设了起点为河东气田，长度约 200 公里的气源收集连接线（我们内部称为 630 管线）；2018 年底，公司与中海油通过沟通和确认，完成了合资公司中联华瑞的设立；2019 年，中海油完成了神安线山西-河北段的核准，2020 年中联华瑞收购华盛燃气持有的山西康宁-闫庄段管道（我们内部称为 813 管道）作为神安线的第一期管道，并以中联华瑞为主体进行神安线管道的注资建设。今年，神安线完成了山西-河北鹿泉段的连通，公司通过神安线管线鹿泉开口，实现对客户新奥的供应。11 月初，公司修通了另外几个开口，直供华电石家庄热电厂，其他客户也在进行互连互通。

从今年的市场情况来看，全球对天然气需求相对旺盛，更坚定了公司整体转型天然气板块为主营业务的战略决心。我们预计，今年 12 月至明年 1 月前后实现鹿泉-安平段通气，明年 6 月底前后实现陕西-山西段通气，至此完成天然气通过神安线由陕西、山西采购，到华北销售的目标，再通过安平与国家管网互连互通，与山东、江苏等市场实现无缝对接。

### 二、董事长回答投资者提问

#### （1）按目前的供应情况来看，与设计气量是否有差距？

回复：余气外输首先要满足山西本地保供，目前每天超过 200 万方气量输送到河北，可以满足河北客户的直供需求，也能满足山西本地保供要求。到了明年 3 月份后，管道连通会落地更多接口，我们河北的客户以工业客户为主，季节影响不大，用气量相对均衡，明年下半年可提高至 1000 万方/天。

#### （2）管道已经批复的 15 个开口权，每个开口的最大销量有多少？

回复：这 15 个开口权都批复给了我们全资子公司华盛燃气，

代表公司对末端有经营权和控制权。神安线的设计输气能力为 50 亿-80 亿方/年，基础量稳定后，再做增量拓展，通过开口供应给有需求的客户，追求效益最大化。

**(3) 未来河北、山东、江苏市场，分别有多少销量？**

回复：公司通过神安线输送的天然气可以在河北、山东、江苏全部消纳。陕西的保供压力低一些，因陕西气源充足，价格也有竞争力。2022 年中公司将做到物理连通，为公司明年下半年和以后的经营奠定基础。

**(4) 一般情况下，工业用气和居民用气的差价如何？**

回复：居民用气价格，发改委及相关物价部门有明确的指导价，同时要求保供。此过程中央企、地方性的城燃公司会承担较大的保供责任，冬季可能出现价格倒挂的情况，但不能只关注冬季保供的亏损部分，要从全年均衡的来看。就目前来说，公司没有直接参与河北地区的居民用气，客户均为工业客户和当地城燃公司。

**(5) 未来三年，国内国际的天然气供应情况如何？**

回复：中美两国领导已经形成了关于低碳的共识，奠定了未来天然气需求处于高位的基础，因此天然气价格未来可能依然高位震荡。在煤炭和石油资源确定不会有高增长性之际，在零碳能源时代到来之前，天然气作为低碳能源有很大的用武之地。

**(6) 十五个开口全部通气时，价差如何，下游客户如何？**

回复：神安线第一个口直接通到鹿泉。气源购销合同已经签署，目前气量都供给了新奥和华电，12 月份争取每天增加大几十万方的气量。今年刚刚通气，工作重心是协调好山西省政府做好保供，同时与河北客户做好支线物理连接。

**(7) 公司与下游客户签订合同后，会定下气量和价格吗？**

回复：冬季、夏季的气量和气价都不一样，合同是一年一签。公司核心商业模式是上游购买天然气，下游销售天然气，赚取价差。

**(8) 与上下游签订合同后，富余气量如何处理？**

回复：天然气夏季可能供过于求，冬季一定供不应求。夏天

销售起来可能会困难些，所以公司倾向寻求长期战略合作伙伴，保障气量的销售，形成稳定合作和长期协议，也可以考虑适当牺牲利润率以保证稳定。

**(9) 神安线未来还有资本开支吗？管道维护的开支如何？**

回复：围绕神安线，主要开支就是上游气源连接支线的投入和下游客户连接支线的投入。相对主管网来说，支线管网资本开支金额较小，施工团队都可以采取垫资的方式，因此资本开支基本没压力；而管道的维护不在天壕环境主体内，是中海油的合资公司中联华瑞进行结算，维护的最大成本是折旧，费用每年大概几千万（按照 30 年折旧计算），还有每年大约 1 亿元的利息支出（央企融资利率很低）及小部分运营管理费。

**(10) 公司上下游账期如何？**

回复：公司要求下游客户提前一周报采购计划，支付下周的全部预付款。上游方面，下游预付后公司将同比例对上游预付，缓解上游压力。

**(11) 中海油为何选择与天壕环境成立合资公司？**

回复：中海油选择公司，因华盛燃气和中海油全资子公司中联公司，双方合作长达十多年。在中联公司发展过程中，华盛燃气是其最重要的合作伙伴。

**(12) 请介绍神安线管道的所有权。**

回复：中海油全资子公司占有 51%，华盛燃气占有 49%。中海油目前没有建设支线，开口权和气源连接线为公司所有。

附件清单（如有）

无