

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2月3日投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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	招商证券：朱纯阳、华泽投资：周莹、领瑞投资：徐余颀、进 崑投资：江义鑫、湖北国资：陈宇维、交银施罗德：魏玉敏、 涌贝投资：马涌超、中邮基金：国晓雯、华泰证券：柴颖颖、 九章资产：周坦詮、世纪证券：顾少华、PICC：王楠 晨阳资 产：林杰敏、乐正资本：杜位移、伟星资产：许亦东、青士投 资：吴嘉诚
时间	2021年2月3日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈作涛先生 副总经理：张岩岗先生 董事会秘书：汪芳敏女士 证券事务代表：毛勍
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、2020年的重点工作</b> 2020年，是天壕环境加快战略实施落地之年，重大业务调 整转型之年，开展的重点工作如下：

### **(1) 神安线项目落地推进**

2020年2月21日，神安线项目（山西-河北段）获得国家生态环境部出具的环评批复。疫情防控的紧要关头，神安线项目克服万般困难开始全面施工，按标段分别开展。神安线项目是公司这四五年来卧薪尝胆力争全面战略转型，具有高壁垒、不可复制的稀缺项目，对公司未来长远发展起到关键性作用。

### **(2) 可转债顺利发行上市**

2020年4月15日，董事会、监事会审议通过2020年公开发行可转债预案，公司正式启动可转债项目。2020年10月20日，可转债项目通过深圳证券交易所创业板上市委审核，无会后事项通过。2020年12月7日，可转债项目获得中国证监会同意注册的正式批复。2020年12月30日，可转债项目完成发行，简称“天壕转债”，债券代码为“123092”，公司收到募集资金4.23亿元，为公司战略转型提供充足、安全的资金保障。

### **(3) 管道资产转让**

2020年5月29日，公司与合资公司中联华瑞签订了《资产收购协议》，转让已建成的兴县天然气（煤层气）利用工程气源连接线和原平市第二气源连接线，转让价格11.74亿元（含税）。近年来，公司加大了包括煤层气连接线在内的管道资产投入，扩大融资规模，财务费用历年大幅增加，一定程度上影响了公司整体业绩水平。公司本次将燃气板块部分已建成的管道资产转让给合资公司中联华瑞，有利于双方更合理匹配管道资产，充分发挥资产效益，加快神安线项目的进度。同时，本次资产转让交易完成后，将大为改善公司资产负债结构，降低资产负债率，减少财务费用，有利于提升公司融资能力，改善业绩水平。2020年已收回资产转让款5.87亿元，按照合同约定在完成测试及资产交割后收回剩余款项，有利于进一步降低融资贷款。神安线项目是公司的核心战略项目，也是中海油及其旗下中联公司重点推进的项目，本次资产转让是双方在实质

性意义上的全力合作，随着神安线项目推进，将为天壕环境业务转型带来实质性的转机。

#### **（4）节能环保板块的 18 个余热发电项目转让**

2020 年 12 月 3 日，天壕环境和清新环境签订了资产转让协议，将节能环保板块的 18 个余热发电项目转让给清新环境，交易作价 8.64 亿，目前公司已经收到大部分的资产转让款，剩余部分预计在本年度收回。该资产转让为公司调整业务结构，聚焦燃气主业发展，打下了扎实的资本基础，为后续燃气主业投资、开发下游客户提供保障。

综上所述，上述可转债发行、管道资产注入合资公司、余热发电板块资产转让共计将为公司收回近 20 亿资金，公司目前的有息贷款约十几亿，解除公司的资金安全风险。其次，近年来，公司加大了包括煤层气连接线在内的管道资产投入，财务费用、折旧费用历年大幅增加，投资收益在投资前期未收回，一定程度上影响了公司整体业绩水平。2020 年，我们挺过了难关，为公司未来聚焦天然气管道、城市燃气输配与供应、天然气贸易与销售提供保障支持。

## **二、结合神安线项目概述公司 2021 年燃气板块未来展望**

### **（1）神安线的战略意义及进展情况**

神安线管道项目于 2016 年 11 月列入国家能源局《煤层气（煤矿瓦斯）开发利用“十三五”规划》，是国家西部大开发重点项目、国家生态环境部 2018 年 23 个重大项目之一、国家天然气保供项目。神安线管道总长度约 600km，设计输气能力约 50 亿立方米/年，连接陕东、晋西的鄂尔多斯盆地东缘丰富的煤层气资源和包括京津冀在内的华北地区及华东地区巨大天然气需求市场，具有较强的战略地位。神安线管道项目（山西-河北段）投资总额 41.42 亿元，项目建设资本金 30%采用自

有资金，70%申请银行贷款解决。合资公司中联华瑞为神安线项目的实施公司。

为补充神安线项目资本金，2020年6月18日，公司全资子公司华盛燃气与中联公司、双方合资公司中联华瑞签署了《增资扩股协议》，华盛燃气和中联公司按原持股比例(分别为49%、51%)共同向中联华瑞增资，本次增资完成后，中联华瑞注册资本将由8,000万元变更为13.27亿元。

关于施工进度，受疫情影响，特别在石家庄地区，鹿泉段还有几十公里没有全面收口，我们会尽快全面复工复产，预计今年3月-4月实现山西兴县到河北鹿泉段通气，7月-8月实现山西-河北段全线通气；同时，公司也将加快推进陕西-山西段的进度，预计今年10月底完成神安线的全线贯通。

### **(2) 拥有充足的上游气源**

神安线气源主要为中联公司在晋西-陕东作业区的气源，目前中联公司在山西自营区块、合营区块有近750万方/天的产量，年供气能力达近三十亿，未来有望继续增长。此外，中石油河东煤田的保德、石楼、大宁区块，长庆气田天然气区块等也为本工程的后备气源，完全满足神安线管道的供气能力。按照上游生产作业企业的生产计划，**预计2021、2022、2023年上游气源气量逐步提升，可达25亿立方米、35亿立方米、50亿立方米，神安线管输量将逐步实现满产。**

### **(3) 经营模式**

**1) 收取管输费：**根据国家发展委价格核定，神安线管道可收取较为稳定的管输费。

**2) 收取气源和市场两端价差收益：**公司凭借核心管道和经营权，对接上游资源，获得更大的话语权和竞争力，协同拿下终端市场。陕西的煤层气平均成本1.4元/方，山西1.5元/方左右，加上管输费输送到河北的管道气仍具备成本优势，低于河北省门站价，为获得气源和市场两端价差收益提供了客观

基础。

#### **(4) 具有成本优势**

神安线的获得气源都是一手气源，具有成本优势核心竞争力，以获得较高的价差空间和项目收益率。

#### **(5) 拥有神安线管道（山西-河北段）的所有开口权**

公司全资子公司华盛燃气于 2020 年 12 月获得中联华瑞出具的复函批准，华盛燃气获得神安线在山西忻州、太原、阳泉，河北石家庄、衡水、安平等 11 个阀室及中心站的开口权，有利于锁定上游气源，提升议价能力，致力沿线及辐射区域终端市场开发。

#### **(6) 下游市场开展情况**

目前公司在河北、山西等地，与开发区及末端运营商签订了供气意向协议，或成立合资公司完善下游市场开拓，可以全部覆盖上游供气产能。我们**第一个任务是，无论上游拥有多少气源都能在河北等下游消化掉；第二任务是，不断优化末端的客户资源，拓展终端市场，尽可能开拓自营终端，实现商业利益的最大化。**

公司将在签订正式协议时按照相关规则履行信息披露义务，敬请投资者关注。

### **三、清远项目概况、投资目的以及对公司燃气业务未来发展的影响**

2021 年 1 月，公司全资子公司华盛燃气以 6487.02 万元竞拍取得河北正茂持有的清远正茂 59.5% 的股权。截至目前，清远正茂 59.5% 股权已完成工商变更登记。

清远正茂是一家拥有清远市清新区燃气特许经营权的燃气销售公司，主营业务为向广东清远陶瓷工业园区陶瓷企业供气。广东清远陶瓷工业园区现有陶瓷生产线 61 条，伴随当地政府强力推进“煤改气”工程，园区内已完成大部分生产线的整

改和投产，年用气规模可达 4-6 亿方。当前园区未接入管道天然气，主要通过采购 LNG 的方式向陶瓷企业供气，成本较高，毛利率相对较低。国家管网公司、广东管网公司已规划建设到清远的省内天然气干线管道，清远门站距陶瓷工业园的距离约 6 公里，清远陶瓷工业园接入成本较低的管道天然气可期且可行，将大大提升清远正茂的经济效应。

公司目前已派驻资深管理团队入驻清远正茂完成经营交接，并尽快联络国家管网公司、广东省管网公司的相关部门，完成从 LNG 供气形式到管道气供应形式的转变。一方面，公司可通过与中海油气电集团的长期战略合作为清远正茂的业务提供支撑、降低成本；另一方面，随着清远陶瓷工业园区企业生产规模的不断扩充，用气规模有望不断增长。

基于公司聚焦发展天然气业务的战略考虑及神安线管道将于 2021 年实现全线通气的前提，**公司燃气板块 2021 年的工作重点将转移至拓展下游天然气销售市场**。当前，公司在山西的兴县、保德、原平、河北的霸州、广东的清远拥有燃气特许经营权，在有力保障公司在华北地区的燃气销售业务基础上，未来将在华东、华南区域拓展更广阔的燃气销售市场，为公司业绩稳步增长提供保障。

#### 四、水处理行业发展情况及赛诺水务发展方向

水处理行业是环保产业里一个比较特殊的行业，一方面是事关环保，事关环保就是排放；另一方面是事关资源，资源主要事关供应，就是它还在确保民生，所以它有环保达标的属性，也有公共保障的属性。从过去的发展和未来的展望来看，水处理依然还是非常具有潜力、有前景的行业。

赛诺是天壕环境的全资子公司，结合集团的定位，赛诺一直在走我们**轻资产的道路**。前一阶段这个行业里其他公司出现

不同的经营模式，也产生不同的结果。赛诺一直也没有走重资产投资的路，水处理往后再发展，各自企业应找准自己的发展定位。在水处理行业里，赛诺属于既有自己的产品，也有自己的技术的公司，并且在国内、国外的工业、市政、海水淡化领域都有很好的应用业绩。赛诺未来也会继续坚持产品和技术为主要方向打造自己的核心竞争力。

### 五、预计 2021 年水处理行业发生的变化，为赛诺水务 2021 年的发展带来哪些机遇？

1) 从市场的需求方面，我们认为 2021 年在**污水资源化**上一定会有大量的项目落地。我们国家对于污水的排放，其实环保指标提的已经高了，但是对于回用率目前的还不是特别高。我们原来排放的标准是提到了一级 A 或者 4 类水体，但是现在逐渐对资源化要求的提升，对污水的回用率也会有所要求，回用率的提升会催生一大批污水后端深度处理和回用的项目。

2) 在**自来水工程**方面，自来水作为民生工程，我们对水里边各种指标和口感的要求逐渐在提升。比如说现在在山东地区，还有一些海水入侵地区或者是硝酸根和硫酸根超标的，都要进行深度处理，也会催生很大的市场。

3) 在**海水淡化**方面，我们国家在海水淡化的支持和补贴方面一直在增加力度，但是目前主要还是集中在工业应用方面。赛诺去年中标了一个每天 3 万吨的华能威海电厂的海水淡化项目，这个项目实现了向企业供水的同时，也向市政供水。未来几年在海水淡化方面也会有比较大的增长空间。

2020 年虽然有疫情的影响，但是我们膜产品销售依然实现了增长，疫情对我们这个产品增长并没有产生实质性的影响，在系统集成服务上，去年我们在我们服务的工业、市政领域都实现了落地项目；赛诺会继续聚焦膜系统的集成服务，在优势

行业里做典型的项目业绩。

我们已经开完 2021 年的产品战略会，围绕着国内和海外两个市场，优化销售团队，覆盖到重点行业和重点区域的客户需求；从系统服务上，更加聚焦高质量的膜系统集成服务；从选项目上，还是会比较谨慎，尽可能不做垫资的大型 EPC 项目。

#### **六、2021 年膜基地的情况、考虑因素以及意义**

2021 年，新的膜生产基地建设是赛诺的重点工作之一。膜生产基地的建设，有利于进一步提升赛诺膜产品的品质和产量，降低成本和提高效率。目前已经在江苏扬州国家级高新技术开发区里，完成了膜基地的选址，正在加速推进土地的招拍挂工作。

扬州新的膜基地建设我们考虑了几个方面，**第一是产能扩大，第二个是新的研发中心的建设**。目前我们已经有三个研发中心：材料研发中心、产品研发中心、系统研发中心，这个基地建设要体现出科技属性。此外，争取实现整个生产的自动化，从上料到下线，到包装，到入库，实现全流程自动化和信息化，实现产品全生命周期的可追溯。另外，在物流运输等各方面，江苏区域对于赛诺膜辐射南方、北方、西部，以及将来出口，在物流上更便捷、顺畅。从以上几个因素进行膜基地的建设，进一步提升赛诺的竞争力。

#### **七、赛诺未来发展定位**

赛诺将遴选引入一家战略合作伙伴，尽快完成股份制改造，聚焦膜的业务，突出核心竞争力，独立进入资本市场，实现赛诺的再发展。

#### **八、请问是否存在大额计提商誉减值的风险？**

	<p>截至已披露的公司定期报告期末，公司商誉约 10 亿元，主要是并购北京华盛和赛诺水务所形成。</p> <p>1) 北京华盛</p> <p>在收购北京华盛后，公司已经把北京华盛的燃气业务作为主营业务了，商誉风险实际上无非就是做减值测试风险，但我们在商誉上不但不会减值，反而会加强。随着神安线管道落地，以及与原城燃业务协同效应的进一步发挥，北京华盛的盈利能力比并购前的盈利能力更强。所以北京华盛在商誉减值测试的过程中，压力很小。</p> <p>2) 赛诺水务</p> <p>赛诺水务并入公司后，我们给他做了一个重新定位，未来的赛诺水务以膜产品研发生产销售、膜产品相关的装备集成和装备集成的工程服务为核心开展主营业务。赛诺水务近年来一直是独立经营，未来发展道路也是寻求在资本市场上独立发展。目前赛诺膜产品的市场及盈利在逐年增长，未来随着燃气板块核心战略的落地，公司经营额及利润额有大幅度提升之后，我们相信赛诺水务具备作为拆分上市的主体在资本市场独立发展的条件。所以届时赛诺水务的商誉对于天壕环境来说，减值风险将会降低。</p> <p>综上所述，我们认为商誉减值的风险整体上是可控的。</p> <p><b>九、节能环保板块 18 个余热发电项目业绩对赌的可实现性</b></p> <p>公司和清新环境签订资产转让协议，存在业绩对赌，本次交易 18 个余热发电项目资产于 2021 年度、2022 年度的净利润均不低于 8,800 万元。目前双方在经营管理、资产交割上合作很顺利，我们对自建的余热发电项目经营业绩很有信心。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 2 月 3 日

