

江苏神通电话会议

调研活动记录

会议地点：董事会秘书办公室

会议时间：2023年2月17日 15:00—15:30

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：6名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由德邦证券组织，公司副总裁兼董秘章其强先生应约参加会议，首先向参加此次电话会议的机构投资者表示感谢，向投资者介绍了公司基本情况、公司发展战略规划及近期主要工作的进展情况，同时强调了关于遵守承诺函的约定和上市公司信息披露的有关规定。

二、沟通交流

问：目前核电阀门领域的市场竞争态势如何？公司在单台核电机组建设项目中能拿到多少订单？

答：核电阀门品类较多，目前公司主要供应核级蝶阀、核级球阀、地坑过滤器、核级仪表阀、隔膜阀等产品，市场上存在竞争关系的主要有中核科技、大连大高等企业，但以互补性的良性竞争为主。目前随着公司在核电阀门领域研发的新产品的陆续投入运用，单台核电机组能拿到的订单金额在7000万左右。未来公司还将继续加大研发投入力度，为核电阀门自主化作出更多贡献。

问：核电新产品的研发验证和供货周期？

答：核电阀门产品从研发到市场供货需要经历研发、设计、样机制造、试验鉴定、取证扩证、供货等较长时间，而且取证也不一定能够取得订单，还要参与市场竞争，面临成本和业绩等压力，新产品从研发到具备交付能力的时间跨度至少也要两年左右。

问：核电阀门产品交付周期？

答：核电新建项目的阀门业务从接到订单到交付时间周期相对较长，一般在拿到订单后的第二、第三年陆续分批分次交货。

问：公司对冶金行业未来的规划？

答：公司将会继续以具有较高市场占有率的特种阀门作为基础，继续巩固冶金特种阀门这块市场。通用阀门方面将会以“阀门管家”业务作为增量市场需求的主要渠道，为用户提供阀门全生命周期服务，解决通用阀门维修备件降低库存和减少资金占用的难题为抓手进行市场的拓展。

问：公司对未来化工领域阀门市场的规划是怎样的？

答：我国化工领域阀门的市场容量是最大的，公司前期更多关注的是在核电和冶金方面，能源化工领域的市场公司进入的比较晚，公司主要围绕蝶阀和球阀等传统的优势产品，在能源石化行业做深入拓展，已取得了较好的成果，恒力石化、浙江石化、盛虹炼化等这些大型炼化企业的重点项目上，公司的产品都有相应的应用，未来公司将以自身的拳头产品为出发点，逐步提升能源石化领域阀门的市占率。

问：公司核电阀门业务经营情况？

答：2022年获批建设的核电新机组创新高达10台机组，其中上半年获批建设的6台机组的相关核电阀门订单大部分已经完成招标定标，下半年获批的4台机组的阀门设备需求正在按照既定程序招标过程中。当前公司等待交付的核电阀门订单较多，公司将按照合同约定组织好生产和交付，根据生产制造进度提前做好用户现场的监造和验收准备，确保顺利完成产品交付。

问：公司阀门产品的毛利率变动情况大吗？

答：公司阀门产品主要采用成本加成的定价方法，在中标以后产品的价格就已经确定了，中标之后公司会把相关的原材料，包括零部件等，通过订单的形式锁定

相关的成本和价格,所以从长期来看原材料价格的波动,对毛利的影响不会很大,公司内部也有专业的部门持续关注原材料的价格波动,在原材料市场价格出现明显波动的时候,公司也会采取相应的措施来维持毛利的基本稳定。

问：公司在开拓海外市场上的进展如何？

答：公司现有业务中出口产品主要是间接出口,就是通过国内大型工程总包方间接出口到海外的出口业务。随着公司的持续发展,走国际化道路实现规模的提升和技术的进步是必由之路,公司将根据国际国内市场形势和市场竞争情况,积极拓展国际化业务,为实现公司更好更快发展做出努力。

问：瑞帆节能目前的经营情况？

答：瑞帆节能是公司通过现金并购方式取得的子公司,主要以 EMC 合同能源管理模式开展业务,瑞帆节能现有的在手订单也是比较充足的,瑞帆节能目前正在运行的项目主要包括邯钢龙山钢铁煤气发电项目、津西 135MW 超超临界煤气发电项目等。目前津西 135MW 煤气发电项目已经投入运行和效益分享,邯钢龙山钢铁煤气发电项目主体工程已基本完工,后续将陆续进入调试阶段。

三、调研结束

本次电话调研 2 月 17 日下午 15:00 开始,持续半小时左右。

本次投资者调研不存在未公开重大信息泄露情况。

江苏神通阀门股份有限公司董事会

2023 年 2 月 17 日