

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19日 16:30—17:30

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：4名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由嘉实基金、华泰证券分别组织，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：公司在手订单情况以及订单的交付周期？

答：公司将在年度报告和半年度报告中详细披露报告期订单获取情况，请关注公司定期报告；

冶金阀门和能源石化阀门：订单执行周期一般在3-6月；

核电阀门：新建核电项目的订单执行周期在2-3年，备品备件在1年左右，乏燃料后处理配套设备产品的交货期一般在2年期间分批分次交付。

问：瑞帆节能目前的经营情况？

答：瑞帆节能是公司的子公司，该子公司主要以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。

问：公司核电阀门业务经营和订单获取情况？

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：毛利率未来变化趋势？

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，公司内部也有专人转岗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：公司在氢能源阀门领域是怎么布局的？

答：在氢能源阀门方面，公司在 2019 年引进了专业团队成立了独立的子公司，主要产品是面向 70-90 兆帕工况的高压氢用阀门，产品包括从制氢到储氢，运氢到加氢站用到的各类高压阀门。目前已具备小批量供货的能力，产品应用场景包括加氢站、物流车、叉车等，目前该子公司正在准备做扩能的建设项目，以应对未来的经济发展对高压氢能阀门需求的增加。

问：请介绍一下隔膜的气动膜片的情况？

答：公司研发的隔膜气动膜片 2020 年就已经具备供货条件了，到目前为止这些产品也都在陆续的供货当中，该产品各方面技术性能已经完全达到国际先进水平。

问：公司整体的发展战略是怎样的？

答：公司将继续保持持续稳健的发展战略规划，在冶金领域还将继续保持冶金特种阀门的市场地位，同时在通用阀门方面会继续抓好“阀门管家”业务的拓展；

能源化工领域继续在大型炼化的化工阀门、LNG 低温阀、液氢阀门等领域做好市场拓展；核电阀门领域目前正在招标的新建核电项目也比较多，2022 年核电阀门交货压力较大，公司会做好生产的前期准备工作，保证相关产品订单能够按照合同约定的时间保质保量的及时交货，同时公司也会继续跟踪好每一个项目的招投标的进度；在氢能源阀门领域公司还要进一步围绕市场需求做好业务布局，做好市场的研究和拓展。

问：无锡法兰业务的未来发展前景如何？

答：公司全资子公司无锡法兰专注应用于核电、化工领域的大型高压锻件的研发生产和销售，在营收结构上，核电业务板块收入占比为 20%-30%，其余部分为能源化工业务板块。受益于我国石油炼化装置大型化和海上风电的大力发展，无锡法兰的大口径锻件法兰扩能项目的土建工程已经完工，主要设备的安装调试已完成并处于试生产阶段，正式投产后将更好地满足大型化工设备锻件和风电大口径法兰的市场需求。

问：公司在核电阀门领域的竞争格局？核电阀门产品交付周期？

答：公司在核电用核级蝶阀、球阀及地坑过滤器、调节阀、仪表阀、隔膜阀等细分产品上竞争力强，每个机组能拿到的订单预计将超过 7000 万以上。核电阀门业务从接到订单到交付时间周期相对较长，基本都在拿到订单后的第二、第三年陆续分批分次交货。

三、调研结束

本次电话调研分别于 2 月 19 日下午 16:30、17:00 开始，各持续半小时左右。

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 19 日