

江苏神通机构投资者

调研活动记录

会议地点：董事会会议室

会议时间：2023年2月22日—2023年2月24日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：18名

一、会议开始

本次机构投资者调研现场会议和电话会议分别由公司副总裁兼董秘章其强先生、东北证券分别主持，章总首先向参加调研活动的研究员表示欢迎，其后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：请问公司对我国未来核电发展的展望？

答：众所周知2022年内我国新批建了10台新核电机组的建设项目，创历年来新批核电机组数量年度最多。核电新项目的陆续批出获准建设标志着核电项目建设核准批复进入常态化，国家十四五规划提出未来将积极有序发展核电，行业专业人士预计未来每年将保持6-8台新核电机组获批建设速度，加上现有投入运行的存量机组越来越多，这些核电机组运行带来的备件、维修市场需求每年也能持续增加。

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，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：请介绍一下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，根据定期报告预约时间，公司 2022 年的年度报告将在 4 月 18 日披露，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：瑞帆节能 EMC 这块是什么类型的商业模式？

答：瑞帆节能主要围绕钢铁企业煤气的节能改造、煤气的回收利用，产生效益并与钢铁企业共同分享的模式，一次性给钢厂建设一个煤气回收发电的装置，建成之后发电给钢厂进行使用，根据实际计量产生的效益与钢厂按合同约定执行分成机制，这个机制对瑞帆节能来讲，一次性投入，未来分 5 至 8 年间陆续回收，回收期间得到相应的效益。

问：瑞帆节能金属膜除尘业务目前的开展情况？

答：近年来我国对钢企的污染物减少排放提出了更高要求，公司子公司瑞帆节能近年来研发并推出的金属膜除尘技术，解决了煤气除尘技术行业发展的难题，目前正在持续改进和验证该项技术的工艺与技术可靠性、稳定性的过程中。

问：请介绍一下隔膜的气动膜片的有关情况？

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，能够满足我国核电建设项目对相关产品的需求。

问：请问贵司核电阀门的中标率？

答：公司核级蝶阀、核级球阀等产品在核电阀门领域具有较强的领先优势，在近十年的核电项目招标当中，相关产品的中标率在 90%以上。

问：请问南通新能源目前的发展如何？

答：公司子公司南通新能源，主要面向 70-105 兆帕高压氢阀的研究与开发，包括从制氢到储氢，运氢到加氢站用到的高压阀门。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、氢能无人机、氢能电动自行车等，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阀需求的增加。

问：神通新能源是利用价格低的优势抢占市场吗？

答：不是，神通新能源具备配合用户做专项定制开发的能力，因此定价相对国内其他厂商来说不会低，反而会高一点。

问：神通新能源的优势是什么？

答：如果选用神通新能源的产品，一台氢能车的成本会节约超过 1.5 万元，比如叉车领域方面，原先一台叉车需要七八个阀门和大量的管路，而神通新能源提供的解决方案是只需要一个阀门组就解决了，虽然这一个阀门组的单价较高，但能给客户省掉大量的配件成本。

问：神通新能源的产品在加氢站用的多吗？

答：公司下一个准备布局的大板块就是加氢站，单个加氢站用进口的阀门的价格

在 300 万左右，每年的替换价格在 100 万左右，公司完成国产化后，会有比较明显的降本，加氢站的阀门对于公司的车载阀门产品要相对简单一些，随着车辆的投入运营，加氢站的需求将会越来越大。

问：神通新能源产品的零部件都是自己做的吗？

答：神通新能源公司核心产品的零部件都是自主研发生产做的，一些非金属的标准件一般会外采的形式满足需求。

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。同时，我们还要重视通用阀门，在这方面将会以“阀门管家”业务作为增量市场需求的主要抓手，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：无锡法兰扩能项目目前的情况？

答：受益于我国石油炼化装置大型化和海上风电的大力发展，无锡法兰策划实施了大口径锻件法兰扩能项目，该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：无锡法兰的产品面向哪些方面？

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。

问：公司会加大对海外核电市场的布局吗？

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，公司目前已成立国际贸易部，为实现公司更好更快发展做出努力。

问：公司有没有向半导体方向延伸？

答：公司近期新设立了子公司“神通半导体科技（南通）有限公司”，该子公司的目标产品主要研发生产半导体设备用特种阀门以配套半导体及光伏设备所需关键零部件及产业链所需核心零部件方面的产品，目前该公司处于初创阶段，预计不会 2023 年度业绩造成重大影响。

问：公司是否有军工方向发展？

答：公司目前已经取得从事军品研发和生产的相关资质，产品主要为蝶阀、球阀等核心产品，过去几年有小批量产品在试用，去年有约千万元级别的市场收入，未来将视市场实际需求组织生产。

三、调研结束

本次现场和电话调研时间分别为 2 月 22 日下午 14:00—15:00、2 月 22 日下午 17:00—18:00、2 月 24 日下午 13:30—16:00。

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 24 日