

江苏神通机构投资者

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28日—2023年3月3日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：8名

一、会议开始

本次机构投资者调研电话会议和现场会议分别由国金证券、公司副总裁兼董秘章其强先生主持，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：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：公司在单台核电机组建设项目中能拿到多少订单？

答：公司是我国核电机组建设项目中核级蝶阀、球阀的主要供应商之一，在持续巩固老产品市场阵地的同时，公司还持续投入研发力量开发更多产品品种覆盖老市场，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：公司阀门产品在核电板块中的份额有多少？

答：公司核级蝶阀、核级球阀等产品具有一定的技术优势，在近十年的核电项目招标当中，中标率在 90%以上。在线投入运行的各类核电阀门超过 15 万台，总体使用情况良好，近几年公司又和用户合作开发了核级仪表阀、气动膜片和隔膜阀等新产品，市场前景良好

问：公司核电阀门产品毛利率大概在什么水平？

答：经过过去多年的生产交付经验和技術积累，公司核电阀门产品毛利率水平趋于稳定，目前保持在 40-45%的毛利空间，未来预计将保持基本稳定。

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：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：公司的业绩预期怎么样？

答：公司产品的交付是按照用户的需求，按订单约定的时间节奏分批分次的交付，所以公司的收入确认也是根据交付来分期分次确认。从公司过去几年发展的整体规模上看，公司订单是稳定增长的，尤其是核电订单的增长幅度相对较大，也有一些产品的订单受行业景气度的影响，可能会有一定程度的短期下滑，比如冶金行业中的特种阀门订单，不过核电阀门中增加的产品订单可以完全弥补因部分行业景气度下降带来的不利影响，同时，公司也在积极通过“阀门管家“的业务模块在冶金行业的通用阀门的市场领域取得更多的订单，总体上看，公司的未来发展将保持稳健。

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回收利用与节能改造，产生效益并与钢铁企业共同分享的模式，建设一套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：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。

三、调研结束

本次电话和现场调研时间分别为 2 月 28 日下午 15:00—16:00、3 月 3 日下午 13:00—15:00。

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 3 月 3 日