

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6月9日

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国泰君安证券组织，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：请问公司是如何切入核电阀门业务并取得较高市占率的呢？

答：公司从2005年核电阀门相关业务起步开始，一直以来坚持国产替代之路，保持了较高的研发投入力度和相对稳健的毛利水平，主要原因一是有许可证的门槛，进入核电阀门领域的厂家并不多；二是核级蝶阀、球阀等产品在公司国产化前一般都是以进口为主，公司紧紧抓住机遇投入研发并首批实现了核级蝶阀、球阀的全面自主化，取得了先发优势且持续保持这种竞争优势。

问：公司核电阀门领域的竞争优势有哪些？

答：公司自2004年取得民用核安全设备设计、制造许可证后，陆续开始向新建核电机组批量供应核级蝶阀、球阀等核电阀门产品，至今已有超15万台各类核电阀门产品在线使用，随着我国核能应用技术的更新进步，公司核电阀门产品设计制造技术也迭代升级，完全满足当前主力堆型核电机组的需求，具有技术先进、交付及时、价格合理、服务周到和应用业绩丰富等领先优势，未来，公司还将在核电领域持续引领阀门行业技术进步，持续为我国核电建设贡献力量。

问：公司在冶金行业的特种阀门产品和通用产品的占比分别是多少？

答：公司在冶金钢铁行业的阀门订单中 80%左右是特种阀门产品，随着竞争越来越激烈，公司在通用产品方面也采取了一定的措施，努力争取更多的订单。

问：核电订单确认收入的时间点？

答：公司的收入确认是根据交付来分期分次确认，核电新建项目的阀门设备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，收入也是交付一批确认一批。备件产品一般由核电站业主采购，公司在拿到订单的当年，就会陆续交货。

问：公司核电阀门产品毛利率大概在什么水平，未来能持续吗？

答：公司产品定价采用成本加成的模式，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，过去几年来基本保持在 40%左右的毛利率，未来预计将保持基本稳定。

问：2022 年能源行业毛利率下降的原因？

答：2022 年能源行业的营收为 5.8 亿，毛利率为 9.46%，较 2021 年减少 6.40%，其中 1.5 亿左右是能源化工阀门产品的收入，4.3 亿左右是能源化工法兰锻件的收入，法兰锻件的毛利率 2022 年相对较低，主要原因一方面 2022 年不锈钢材料价格上涨，导致成本有所增长；第二方面是大型特种法兰研制及产业化建设项目建成投产过程中，部分重型设备调试故障影响了产能的利用，在整改的过程中公司也接到了一些订单，特别是海风的大型法兰锻件和大吨位的化工锻件，因为生产能力暂时不能满足需求，导致部分工艺需要外协，外协后毛利产生了明显的下降，从而导致能源行业毛利整体的下降。随着该项目整改完成投入使用后，能源行业毛利较低的状况将逐步得到改善。

问：冶金阀门产品的毛利率？

答：2022 年冶金阀门产品毛利率为 30.31%，比 2021 年下降 1.83 个百分点，随着未来“阀门管家”占比扩大和市场竞争，预计能保持在 30%左右的毛利水平。

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。

三、调研结束

本次电话调研于 6 月 9 日下午 16:00 开始，持续 1 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 6 月 9 日