

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：2025年9月17日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：5名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由中金公司组织，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：核电阀门订单从接单、生产、交付、确认收入各个环节的节奏是怎么样的？

答：通常在订单生效后，公司按流程进行合同执行的合理排产，待排产计划经业主审核通过后发出生产指令，方可启动生产。一般在接单后的第二、第三年陆续分批交货。核电阀门业务收入按实际交货进度分批次确认，每个订单的收入确认周期通常为2-3年。

问：公司核级阀门产品有拓展新产品吗？

答：公司现已构建起覆盖核级蝶阀、球阀、地坑过滤器、核级仪表阀、隔膜阀、调节阀、气动膜片等全系列的高质量产品矩阵，并仍在持续迭代升级。依托这一坚实基础，公司正投入资源加速前沿技术研发，纵深拓展产品谱系，以更完备、更领先的解决方案满足市场的多元化需求。

问：新建核电项目增加后新的竞争对手有变化吗？核电阀门领域近两年来的行业竞争格局有变化吗？

答：市场经济环境下竞争是永恒的，有了竞争才能促进创新和进步。经过多年来的积累，公司在核电领域的各类产品已具备较强的市场竞争力和品牌影响力。随着核电新项目审批建设进入常态化，以及关键设备国产化的推进，核电阀门行业有望保持良性有序的竞争状态。

问：未来核电阀门产品的毛利率的变化？

答：公司的产品定价遵循成本加成的方法，这一策略得益于公司长期的生产交付经验和技術积累。目前，公司的核电阀门产品毛利率已经处于相对稳定的水平。在公司业务模式和市场竞争格局没有大的变化的前提下，预计毛利率将继续保持稳定。

问：请问公司在核聚变发电领域是否有布局？

答：公司作为我国核电阀门设备的主要供应商之一，持续关注国家核能应用技術进步，并投入研发力量开展包括核聚变科学装置在内的各类核能应用技術装备特种阀门的研制，为我国核能应用技術的进步和产业化作出贡献。

问：请介绍下神通新能源目前的情况？

答：公司子公司神通新能源的产品系列专注于 35-105MPa 的高压氢阀门，全面覆盖了氢能产业链，从制氢到加氢站的各个环节，服务于加氢站、物流车、叉车、无人机、氢能电动自行车等多种应用，展现了其大规模生产的实力。神通新能源的产品已经获得了国内众多氢能企业的认可，在车载储氢和供氢系统领域，神通新能源已经成功开发了 35MPa 和 70MPa 的系列产品。特别是 70MPa 组合减压阀，它是一款高集成度的车载减压模块，达到了国际领先水平。该产品已通过国内权威第三方检测，并已在实际车辆中得到应用，同时，部分产品也开始进入国际市场。

问：未来核电的毛利率的变化？

答：公司的产品定价遵循成本加成的方法，这一策略得益于公司长期的生产交付

经验和技术积累。目前，公司的核电阀门产品毛利率已经处于相对稳定的水平。在公司业务模式和市场竞争格局没有大的变化的前提下，预计毛利率将继续保持稳定。

问：原募投项目什么时候能完工？

答：当前，公司 2024 年二季度启动实施的原募投项目——高端阀门智能制造项目土建工程已完工，正在施工室外配套和给排水等附属工程，下一步即将进入设备安装和调试阶段，预计 2025 年底前可陆续投入试生产。

问：冶金与能源板块同比有下滑趋势，公司后续有什么措施？

答：钢铁冶金行业景气度下降，导致冶金的阀门产品市场需求减少、竞争激烈。面对这一挑战，公司加强了产品研发和工艺创新，推动降本增效措施落实，同时加大“阀门管家”服务的营销推广，以提高品牌影响力和市场份额；国内精细化工、炼化行业资本开支节奏放缓，导致公司能源化工产品市场竞争加剧，公司将继续在能源化工领域投入研发，创新营销模式，逐步提升能源石化领域阀门产品的市占率。

问：公司出口订单目前进展情况怎么样了？

答：随着公司的稳健发展，扩大出口规模、走国际化道路已成为提升企业规模与促进技术进步的关键路径。基于对国际国内市场竞争态势的了解，公司正积极布局国际化业务拓展。目前，公司已设立国际贸易部，组建起一支专业的团队，外部许可及认证工作也已陆续成熟，市场渠道的开拓正按计划有序开展。未来，出口业务将聚焦于石油炼化、油气开采等核心领域全力推进，以实现公司的长远发展目标。

三、调研结束

本次电话调研时间为 9 月 17 日下午 15:00—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

2025年9月17日