

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：2020年10月22日-2020年10月23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

本次机构投资者电话调研会议分别由华泰证券及国信证券组织，公司副总裁兼董秘章其强先生、证券事务代表陈鸣迪女士应约参加电话会议，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：疫情影响下公司三季度业绩保持增长的有利因素有哪些？

答：公司2020年1-9月份扣非后归属上市公司所有者的净利润为1.43亿元，比上年同期增长29.47%，创下历史新高。今年年初以来虽然受突如其来的新冠疫情的影响，但是公司业绩仍保持增长态势：一方面是由于公司整体订单比较充足，保持持续增长；另一方面得益于年初以来国家宏观层面的税费优惠政策，包括税费缓交、社保减免等，同时有效的费用管控也使得公司业绩有良好的增长。

问：公司三季度环比二季度收入发生大幅增长的原因？

答：一季度受疫情影响，产能没有满负荷运转，有效生产时间也比较短。进入二季度以后公司生产经营逐步恢复正常，生产的产品基本上在二季度至三季度完成交货，二季度产值生产完成以后交货就主要集中在6-8月份，因此三季度确认收入的比例相对二季度有较大增幅。

问：乏燃料后处理业务方面对未来的展望？

答：核电乏燃料后处理方面，公司去年获得 8000 多万的订单，今年新增将近 2.8 个亿左右的订单，在 200 吨级的核燃料后处理项目中获得约 3.7 亿订单。去年 8000 多万订单正在准备交货，今年以来的新增订单也在准备当中，根据合同约定大部分明年交货。从目前的情况来看，国内核电新建项目建设整体上在持续增加，公司在核电阀门业务外新增的乏燃料后处理项目在未来可预见的一段时间内都可以持续开展，也将对公司未来的经营发展带来积极促进作用。

问：核电新项目从获批到公司拿到订单、确认收入一般要多少时间？

答：核电站建设过程中一般是以浇灌第一灌混凝土的浇注时间 FCD 为核电站开工时间，在开工后将陆续开始阀门设备招标，招标工作一般分不同标段陆续进行，在签订订单后根据订单约定陆续分批分次交货，核电站整个建设周期相对较长约 60 个月，阀门交货期主要在第 2 年和第 3 年相对集中。

问：请问公司对冶金产品的市场需求情况的展望？

答：公司的冶金阀门主要应用于钢铁行业的高炉、转炉煤气回收利用、节能减排、环境保护相关领域。在钢铁行业的市场需求方面，主要分为三部分：备品备件、产能置换类的新建项目以及节能减排技术改造。

阀门设备对于钢厂来说是易耗品，钢厂每年都需要大量的阀门备品备件用于高炉转炉系统及煤气回收利用系统的维护更换。我国约有超 10 亿吨钢铁产能，各类阀门的备件市场需求一年预计要六十+亿市场空间，目前公司取得订单在整个市场需求当中占比还不算高。因此未来公司市场订单将有更大发展空间。

随着国家环保政策的趋严和钢铁行业超低排放的需求，大量钢铁产能面临置换，钢铁行业逐步进入良性发展通道，产能置换的新建项目有所增加。

目前国务院推广钢铁行业超低排放，从环京津冀地区、长三角地区，所有的钢铁行业国家环保部及发改委要求钢铁企业实现超低排放，这个超低排放主要是通过节能减排，通过技术改造。现在整个技术改造不管是脱硫脱销，除尘，都是有效益的技术改造，是国家环保政策命令要求的。目前公司技术改造项目的需求明显增加，公司每年的技术改造订单也在逐年增长。

问：公司的费用管控、成本控制情况如何？

答：公司一贯重视加强内控管理和降本增效，持续开展的费用管控成效都逐步显现出来，主要体现在两个方面：第一，公司的生产经营规模进一步扩大，费用规模效应进一步显现，销售费用、管理费用等占营业收入的比例在逐年下降；第二，通过预算管理进一步压缩费用，主要体现在销售费用上，今年以来运输费、招待费等费用都在陆续下降。

问：未来保证净利率稳中有升的措施？

答：（1）经营规模要进一步扩大，要让规模效应进一步显现，持续加强内控管理，实现降本增效和增收节支，费用占营业收入的比例要进一步下降，提升公司盈利能力；

（2）新产品开发要进一步围绕市场需求，解决客户难题，从为客户创造效益方面着手，持续在高附加值的产品开发上取得成效。

问：公司在市场拓展方面做了哪些努力？

答：（1）产品开发：公司所有的新产品开发，包括老产品的改进都是围绕着客户需求进行的，都是面向市场、解决客户难题的，我们鼓励技术人员走向市场一线，走到客户现场了解客户痛点，所有产品的研发着眼于能够给客户解决难题，公司在市场推广当中得到客户信任，给客户解决难题就是给客户创造效益的；

（2）老产品改进方面，主要是使用寿命进一步增加，阀门产品的稳定性、可靠性能够得到客户的认可。在冶金、化工行业使用的产品都是大型的工业化装置，这些对于业主来说持续稳定运行就是最大的效益；

（3）在市场推广过程中向客户推广寿命价格制，我们的产品在市场上不是低价，但公司的产品质量可靠、稳定，产品使用寿命有保障，能够让客户放心使用，这样的理念促进了市场对公司产品的认可，包括市场占有率持续稳定的提升。

问：公司的发展路径以及未来规划？

答：目前公司主要是围绕着冶金钢铁，能源化工和核电三大板块，这两年新增了核化工，未来是四个板块，这四个板块的增长在未来是齐头并进的。公司的市场定位是巩固冶金、发展核电、拓展石化、服务能源，在未来一段时间公司整个生产经营主体上还是围绕着这样的策略去开展市场竞争，未来公司会继续保持研发投入，新产品也稳扎稳打，不断推向市场，坚持高端产品服务高端用户，坚持走转型升级发展和科技兴企战略。

问：公司阀门产品有出口吗？

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，比如澳矿项目、越南某高炉项目、巴基斯坦核电项目等。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，公司将根据国内经济形势、公司业务实际发展阶段和市场竞争情况，在公司党委和董事会的领导下，适时开展国际化业务发展的研究和尝试，为实现公司更好更快发展做出努力。

问：公司是否有核电产品的其他拓延？市场空间有多大？

答：公司一直以来通过自主研发以及与用户合作研发相结合的策略，为用户解决卡脖子问题，近年来陆续实现了比如核级仪表阀、气动膜片、调节阀等产品的自主化。

问：公司在乏燃料后处理领域应用的产品主要是什么？

答：公司在乏燃料处理领域的产品主要分为三类：①阀门产品包括蝶阀、球阀、止回阀等；②系统模块包括气动送取样等；③贮存设备。

问：公司在能源石化领域竞争力怎么样？主要有哪些核心客户？

答：公司在 2011 年起切入能源石化行业，以自身蝶阀、球阀等拳头产品持续开拓市场，在石油炼化和煤化工领域取得了较大突破，以耐磨、耐腐蚀、耐高温等高参数的阀门产品赢得了客户的支持和信赖，主要核心用户包括中石化、中天合创、烟台万华、恒力石化、浙江石化、盛虹炼化、镇海炼化等重点用户。

问：公司的球阀和蝶阀业务，和同行相比竞争力如何？且是直面竞争还是在不同细分领域错位竞争？

答：公司与同行业企业存在一定的竞争关系，但是各自生产的产品品种有区别，各有所长，竞争主要体现为互补性的错位竞争。

在核电领域，蝶阀和球阀 90%的订单都是神通的，在冶金领域，神通也是领先的，但在石化领域，神通是个新兵，出口份额不高。

市场存在竞争本身是好事，竞争有利于促使企业技术进步和提高服务水平，本公司通过过去多年的积累，在产品质量、业绩、品牌等多方面都有较为明显的领先优势，有信心保持和扩大公司竞争力。

二、调研结束

本次电话会议于 10 月 22 日下午 20:30 和 10 月 23 日上午 09:00 开始，各持续 60 分钟。

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

2020 年 10 月 22 日