

江苏神通电话会议

调研活动记录

会议地点：公司董事会秘书办公室

会议时间：2023年4月28日 13:30—14:30；16:30—17:30

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：30+名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议分别由鹏扬基金、德邦证券组织，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：请问公司当前产能利用率如何？

答：目前公司各类业务产能基本处于满负荷生产，根据市场需求，乏燃料处理配套设备的产能也在利用募集资金做扩产技术改造建设，二期建设工程土建部分已经完工，目前产能陆续释放中，阀门端的生产能力也在有效扩大。公司各类产品的产能基本可以满足市场需求，公司将视市场需求变化，适时通过增加班次、非关键工序委外、技改扩能等方式满足市场需求。

问：公司订单的交付周期？

答：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：公司现有的产能可满足多少台核电机组的交付？

答：公司现有的核电阀门年产能可以支持每年6—8台新建核电机组所需阀门的

交付，目前公司也在根据市场需求的变化，积极实施核电阀门部分生产线的升级改造，提高核电阀门生产制造的智能化和信息化程度，提高生产效率和产能，满足核电阀门领域的市场需求。

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、核级球阀等产品领域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已累计超过 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：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：我国核电发展起步比较晚，初始阶段技术和设备主要依赖进口，本世纪初公司在为我国少数核电机组提供维修备件过程中逐步积累经验，2004 年取得了民用核安全设备设计和制造许可证，在 2005-2020 年中长期核电发展规划背景下，我国核电迎来了大发展，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：公司核电阀门板块目前技术壁垒主要体现在哪些方面？

答：在核电阀门领域的主要门槛包括设计、制造许可证及供货业绩等，核级阀门对产品质量和质量保证体系的相关要求都非常高，国家核安全监管部门采取的是许可证制度，取证后才能具备这方面的供货条件；其次是在招投标的过程当中也会关注公司过去的供货业绩和制造经验；最后是在招投标过程当中，公司的技术方案和商务价格也会作为重要的考量因素。

问：核电阀门的国产化率？

答：根据行业协会统计，目前总体上核电阀门的国产化率在 85-90%，对于核电阀门行业还有更多国产化的工作可以继续做，公司也在不断的努力，抓住市场的机遇，提高核电阀门综合市占率。

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：核电业务毛利率未来变化趋势？

答：毛利率与公司经营模式相关，公司采用成本加成的定价模式和以销定产的策略能很好地保证年度毛利率的基本平稳，在中标以后产品的价格就已经确定了，之后会把相关的原材料，包括零部件，通过订单的形式锁定相关的成本和价格。所以从长期来看原材料价格的波动，对毛利的影响不会很大，公司内部也会有专业的部门持续关注原材料的价格波动，在市场出现明显波动的时候，公司也会采取相应的措施，保持毛利的基本稳定。

问：请介绍下“阀门管家”现在的应用情况？

答：近年来，公司着力研究和发展“阀门管家”业务，为钢企的阀门应用提供全生命周期的维护维保服务，能够帮助钢企避免无效备货和降低库存占用，帮助钢企进行全生命周期阀门设备应用管理，进一步解决钢企在阀门应用过程中的库存管理难点，降低钢企阀门维护成本、提高效益。阀门管家服务目前已在国内重点钢铁用户开展全面推广运用，取得了较好的预期效果，目前公司正在向其他大型钢铁企业推广，部分客户已经投入试用。

问：公司对 2023 年冶金行业的预期？

答：在过去的一年中钢铁冶金行业需求低迷，公司也根据行业的新情况、新形势组织内外部的专家召开研讨会，对行业作出判断并采取了对应的措施，一方面是

公司将会继续加大“阀门管家”的推广力度；第二方面公司在当前冶金行业市场竞争的态势下对定价策略也采取了一定的措施，适当降低一些产品的价格，体现出更大的价格优势；第三方面公司将会持续推进两个极致工作，提升产品竞争能力，提高市场占有率。

问：2023年冶金阀门产品的利润率会有变化吗？

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：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1.5亿左右是阀门产品的收入，4.3亿左右是法兰锻件的收入，法兰锻件的毛利率2022年相对较低，主要原因一方面是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，因为生产能力跟不上，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：公司冶金业务的构成是什么样的？占比分别是多少？

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、节能减排等相关领域，在钢铁行业的市场需求方面，主要分为三部分：新建项目、备品备件、技术改造。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，这方面的市场需求约占公司冶金行业订单额的30%；阀门设备对于钢厂来说是易耗品，钢厂每年都需要大量的备品备件用于高炉转炉系统的维护更换，因此订单保持稳定，这方面的需求约占公司冶金行业订单额40%左右；冶金行业的技术不

断更新，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，这方面的市场需求约占公司冶金行业订单额的 30%。

问：公司能够对冲或传导成本增加影响？

答：公司阀门产品主要采用成本加成的定价方法，在中标以后产品的价格就已经确定了，中标之后公司会把相关的原材料，包括零部件等，通过订单的形式在第一时间锁定相关的成本和价格，所以从长期来看原材料价格的波动，对毛利的影响不会很大，公司内部也有专人转岗持续关注原材料的价格波动，在原材料市场价格出现明显波动的时候，公司也会采取相应的措施来维持毛利的基本稳定。

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：请问南通新能源目前有哪些产品？

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，目前该子公司的产品和技术、产能基本能满足市场对高压氢阀的需求。

问：瑞帆节能 135MW 项目目前的情况？未来还会有大的项目吗？

答：津西 135MW 项目已经投产，现在已经进入效益分享期，邯钢老区退城整合项目正在准备投产过程中，预计今年中期也将陆续进入效益分享期；随着未来项目的增加，瑞帆节能项目建设管理和投入运行后运维管理的人才储备也会越来越多，瑞帆节能将根据市场机会和自身现金流的实际情况，择机开展更多的合同能源管

理项目建设。

问：公司有没有向半导体方向延伸？

答：公司于 2022 年 12 月设立的子公司神通半导体科技（南通）有限公司，作为公司在半导体装备领域长期布局的研发平台，主要研发生产半导体装备用特种阀门，为半导体及光伏设备所需关键零部件、产业链所需核心零部件产品提供配套，目前公司研发的真空阀门、超洁净阀门等已进入样机试验、验证阶段。

三、调研结束

本次电话调研分别于 4 月 28 日下午 13:30、16:30 开始，各持续一个小时左右。

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 4 月 28 日