

江苏神通现场会议

调研活动记录

会议地点：董事会秘书办公室

会议时间：2023 年 10 月 30 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

本次机构投资者调研由公司副总裁兼董秘章其强先生主持，首先向到公司现场参加调研活动的研究员表示欢迎，向投资者介绍了公司 2023 年三季度报告的基本情况、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：瑞帆节能 EMC 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、净化、发电的装置，建成之后并网发电由钢厂进行使用，根据定期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 年间陆续分享效益，在效益分享期间进入相应的营业收入。

问：瑞帆节能目前的项目情况？

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 1 号 2 号炉已陆续完成调试并逐步投产，今年四季度开始效益分享。

问：公司的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。在线运行的阀门超过十五万台，总体使用情况良好，近几年公司又开发了核级仪表阀、气动膜片和隔膜阀等新产品，市场前景良好。

问：核电站的建设周期是多久？核电阀门多久能交付？

答：一般是 60 个月，以浇灌第一罐混凝土为开工的标志，开工后主设备先招标，其次是阀门管件，基本上在开工的第一年内完成招标；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。

问：核电产品的毛利率是多少？未来稳定吗？

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，过去几年毛利率基本保持在 40%左右，未来预计将保持基本稳定。

问：未来核电行业的成长点在哪儿？

答：公司核电阀门业务未来的成长点在于批复机组的数量增加、投入运行的存量机组的数量以及少量暂未实现国产化产品的攻克和产品品类的增加。

问：核电阀门中的备件的订单比例是多少？

答：当前主要还是以新建核电机组的需求为主；正在运行的核电机组大部分都是近些年投入运行，批量需求备品备件的老机组还不多，但是随着时间的推移，备品备件的需求量也会逐渐增加。

问：请问公司未来在哪些业务方面有比较好的增长点？

答：一方面是核电行业，公司核电阀门产品品类正在不断的增加；第二方面是能

源化工行业，能源化工的市场空间是最大的，近几年来多个大炼化项目也在陆续上马，包括一些中外合资的大炼化项目都在快速的建设；第三方面是氢能行业，随着国内清洁能源的应用，储氢、运氢技术得到进一步改进后，氢能源未来将会是一个不可估量的市场。

三、调研结束

本次现场调研会议于 10 月 30 日下午 15:00 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 10 月 30 日