

江苏神通现场会议

调研活动记录

会议地点：公司会议室

会议时间：2023年11月28日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：3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，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。其次，章其强先生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。

二、沟通交流

问：瑞帆节能是以什么样的商业模式运作的？

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，在效益分享期间计入相应的营业收入。

问：瑞帆节能目前项目情况怎么样了？

答：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，今年十月份开始效益分享。

问：公司在单台核电机组建设项目中能拿到多少订单？

答：公司是我国核电机组建设项目中核级蝶阀、球阀的主要供应商之一，在持续巩固老产品市场阵地的同时，公司还持续投入研发力量开发更多产品品种覆盖老市场，目前随着公司在核电阀门领域研发的新产品的陆续投入运用，单台核电机组能拿到的订单金额在 7000 万左右。未来公司还将继续加大研发投入力度，为核电阀门自主化作出更大贡献。

问：公司出口业务目前的情况？

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出口业务。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，公司将根据国际国内市场形势和市场竞争情况，积极拓展国际化业务，公司目前已成立国际贸易部，为实现公司更好更快发展做出努力。

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：公司跟竞争对手相比主要优势在哪儿？

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竞争。

在核电领域，根据过去多年的招投标数据统计约有 90%以上的核级蝶阀和球阀市场占有率，在冶金行业特种阀门市场领域，公司的市占率超过 70%；据统计，能源石化领域阀门市场需求超过 300 亿元，公司产品主要是以替代进口和特种阀门为主，服务于石油化工、煤化工、LNG 和超超临界火电等领域。公司通过多年的积累，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产品的竞争力。

问：能源化工领域未来还会有增长吗？

答：能源化工领域对阀门需求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。

三、调研结束

本次现场调研会议于11月28日上午10:30开始，持续一小时左右。

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11月28日