

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：2024 年 4 月 24 日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：6 名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由方正证券组织，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 2023 年年报有关情况，同时强调了关于遵守上市公司信息披露的有关规定。

二、沟通交流

问：2023 年神通核能 8.03 亿订单中新建机组和备件分别是多少？

答：神通核能 8.03 亿订单中，核电阀门约为 6 亿，剩下为备件及其他。

问：核电毛利略有下降是因为公司的竞争格局发生了变化吗？

答：公司的核电阀门竞争格局没有发生大的变化，公司核电阀门产品的综合毛利正常情况下都在 40%—45%这个区间，个别产品的毛利率会受到市场短期竞争因素的影响会产生一定的波动。

问：今年会有原材料方面的压力吗？

答：原材料整体的价格波动还在可控范围内，目前影响不大。

问：2023 年批复的十台机组目前的招标情况如何了？

答：2023 年批复的十台机组目前都在按计划的招标过程当中，预计在今年中期能够陆续完成。

问：无锡法兰 7.05 亿当中核级产品和能源化工产品分别是多少？

答：2023 年无锡法兰的订单中核级法兰、锻件产品的订单在 30%左右，能源化工产品占 70%左右。

问：2023 年核电产品确认的收入对应的是哪个时点批复的机组？

答：2023 年核电阀门产品确认的收入大部分是来自于 2021 年批复的机组，也有 2020 和 2022 年的订单。

问：2023 年的核电产能有满产吗？

答：2023 年公司的核电产能满负荷运行。

问：公司扩大核电产能后，会拓展其他核级阀门的品类或者非核级阀门的品类吗？

答：公司致力于核能装备领域高端阀门及装备的研发和制造，核级和非核级产品都是目标产品。

问：公司对能源化工行业的展望？

答：我国化工领域阀门的市场空间是最大的，公司围绕蝶阀和球阀等传统的优势产品在能源石化行业做深入拓展，已取得了较好的成果，恒力石化、浙江石化、盛虹炼化等这些大型炼化企业的重点项目上，公司的产品都有相应的应用，未来公司将以自身的拳头产品为出发点，逐步提升能源石化领域阀门的市占率。

问：节能服务行业公司会有新的带来增长的项目吗？

答：节能服务行业 2023 年 2.6 亿元的营收主要来源于津西 135MW 超超临界煤气发电项目 2023 年全年的效益分享和 2023 年 10 月投入运行的邯钢能嘉钢铁煤气发电项目 1 号 2 号炉已陆续完成调试并投产产生的效益分享，2024 年上述两个项目将进入全年的效益分享期，收入将会进一步增加。

问：半导体阀门目前的开发进度如何了

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用户端样机验证阶段。

问：2024 年核电阀门的产能会增加吗？

答：公司现有的核电阀门年产能可以满足每年 6—8 台新建核电机组所需相关阀门的交付，目前公司根据市场需求的变化，拟实施再融资募集资金用于扩大核电阀门等相关产品的产能以满足市场需求，计划新增的产能预计可以满足 4 台新建核电机组所需相关阀门的交付，项目已经启动征地、环评等前期手续，公司将按建设计划加紧项目建设进度，争取早日投产、早日见效。

问：2023 年应收账款增加的原因是什么？

答：2023 年公司应收账款同比有所增加，主要原因是冶金行业仍处于较低景气度的状态，与相关钢铁企业的订单回款较慢，公司目前采取相应的应收货款催收措施，加强应收账款管理和财务对账力度，同时对一些可能存在回笼风险的款项，公司也会及时通过法律途径来加强公司资金回笼的力度

问：能源化工板块的毛利率相对其他板块明显较低的原因？

答：公司能源化工阀门的毛利率在 20-25%，但能源化工法兰及锻件产品的毛利率相对较低，占比也更大，导致能源化工行业的综合毛利相对偏低。

问：公司海外市场业务目前的拓展怎么样了？

答：公司现有业务中产品出口业务主要是间接出口，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，外部市场渠道的开拓正在按

计划进行当中，该部门成立初年已取得千万级别的订单，未来将主要瞄准中东、东南亚等地区的石油炼化、油气开采等领域。

问：公司核电产品中的地坑过滤和隔膜是什么时候开始供货的？

答：地坑过滤器是公司继球阀、蝶阀全面国产化后第三个全面实现国产化的产品，从宁德、阳江等核电项目开始，之后的几乎所有核电站项目当中的地坑过滤器都是采用公司的产品。隔膜产品主要是 2019 年实现国产化后开始陆续供货，目前我国新建核电机组中需要用到的隔膜产品大多采用公司的隔膜产品。

问：公司的产品在一个核电机组里可获取订单的价值量是多少？

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新产品覆盖老市场，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，另外公司全资子公司无锡法兰在单台核电机组中的法兰锻件订单金额在 2000 万左右。未来公司还将继续加大研发投入力度，为满足我国核电建设项目的阀门需求作出更多贡献。

问：2023 年年报中其他收入指的是哪些产品？

答：其他收入主要是不能归类到相关行业和产品中的一些零部件、维修备件的销售。

三、调研结束

本次电话调研会议于 4 月 24 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

2024 年 4 月 24 日