

江苏神通机构电话会议

调研活动记录

会议地点：董事会秘书办公室

会议时间：2024年9月19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分别由甬兴证券、淳厚基金组织，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2024年上半年冶金阀门产品的毛利率波动原因是什么？

答：自2022年中期起，钢铁冶金行业的景气度下降，导致阀门产品的市场需求出现下滑。面对这一挑战，公司迅速调整策略：首先，公司加大了对“阀门管家”服务的营销力度，以提升品牌知名度并扩大市场份额；其次，为了在竞争激烈的市场中保持优势，公司采取了灵活的定价策略来吸引新客户；同时，公司通过不断的技术创新和服务优化，持续提升产品和服务的质量，从而增强了市场竞争力，有效提高了市场份额。

问：请问公司核电领域阀门的备件更换周期是多久？

答：核电阀门虽设计有60年的使用寿命，但这并不意味着在此周期内无需更换任何部件。特别是海水系统的阀门，由于长期受到泥沙的冲刷和海水中氯离子的腐蚀等有害因素，为确保安全必须执行预防性的检修和维护。

问：公司未来会调整经营结构吗？

答：公司实行业务部制和子公司模式来推动业务发展，各事业部和子公司均设定了年度增长目标，并在相互之间保持相互促进的竞争关系。在公司整体战略规划的指导下，公司旨在实现各业务板块的均衡发展，这种策略不仅有助于分散经营风险，而且还为实现公司的长期发展目标打下坚实的基础。

问：能源化工行业毛利率未来还会有提升的空间吗？

答：无锡法兰募投项目的产能稳步提升，是公司能源化工产品毛利率稳定增长的主要驱动力。随着无锡法兰项目产能的增加，公司逐步将原先外包且对毛利产生不利影响的工序转回自行制造，改善了部分产品的成本结构，从而有效推动了毛利率的持续提升。

问：请问公司目前海外市场的出口订单取得情况如何？

答：过去多年来，公司的产品出口业务主要是通过国内大型工程总承包商间接进行的。随着公司不断发展壮大，走国际化道路，扩大规模，提升技术水平，国际化已成为公司发展的必然选择，公司将依据国际和国内市场的形势以及市场竞争状况，积极拓展国际业务。为此，公司已经成立了国际贸易部，并且正在有序推进外部市场渠道的开发，该部门在成立不到一年就已经取得了千万级别的订单，展望未来，产品外贸出口业务将发展成为公司的一个重要成长方向。

问：公司对氢能领域的未来展望？公司未来在氢能行业有哪些投资和发展计划？

答：公司通过投资成立的南通神通新能源科技有限公司，已经进军氢能源阀门市场，专注于氢燃料电池、储氢系统和加氢站等应用领域所需的特种高压阀门的研发与制造。神通新能源的产品线主要针对 35-105MPa 的高压氢阀门，覆盖了从制氢到加氢站使用的全系列高压阀门，服务于加氢站、物流车辆、叉车、无人机、氢能电动自行车等多种应用场景，并已具备大规模供应的能力，其产品已被国内大多数氢能企业广泛采用。特别在车载储氢和供氢系统方面，神通新能源公司已经完成了 35MPa 和 70MPa 系列产品的开发，其中 70MPa 的组合减压阀是一种具有

国际领先水平的高集成度车载减压模块，该型号产品已经通过了国内第三方检测，并已投入实际使用，部分产品也已经走向国际市场。

问：目前公司定向增发的相关工作进展到了哪一步了？

答：公司于 2024 年 3 月 13 日披露的拟建设高端阀门智能制造项目，计划建设 38,658 平方米的数字化智能厂房，建设数字智能化柔性生产线，进一步扩大核电阀门等高端阀门装备的生产能力，计划建设期 24 个月，目前该项目的土建工程正在按计划施工中。为确保项目能够顺利地进行，公司使用自有资金先行投资，确保工程进度满足预期，以便新工厂能够尽快建成并投入使用，满足市场对公司产品的需求。

三、调研结束

本次电话调研时间分别为 9 月 19 日上午 9:30—10:30、11:00—11:30。

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 9 月 19 日