

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：2025 年 6 月 19 日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：17 名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议分别由摩根大通、国元证券组织，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：公司与同行友商在核电行业的竞争关系如何？

答：近年来，公司坚定地走创新驱动发展之路，持续加大对核电阀门领域的研发投入，不断拓展产品品类，深耕核电阀门市场。如今，已成功构建起丰富且完善的产品矩阵，旗下产品涵盖核级蝶阀、核级球阀、地坑过滤器、核级仪表阀、隔膜阀、仪表阀、调节阀以及气动膜片等众多品类，并且公司还在积极推进新产品研发工作，致力于进一步优化和完善产品体系。在市场竞争方面，公司凭借深厚的技术积累、优质产品和周到的服务，与其他同行企业形成互补的良性竞争格局，共同推动核电阀门行业稳健发展。

问：公司核电阀门产品的市占率有多少？

答：公司核级蝶阀、核级球阀等产品具有一定的技术优势，在近十年的核电建设项目的阀门设备招标中优势明显。至今在线运行的各类核电阀门已超过十五万台，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：公司在确认核电阀门交付周期和确认订单收入的时间大概是多久？

答：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。公司核电阀门业务的收入确认，主要依据实际产品交付进度分批次确认。鉴于核电项目中阀门设备从订单签订到最终交付的周期较长，通常分布在订单签订后的第二至第三年，并通过分批次交付来完成。因此，公司的收入确认工作也依据每次阀门设备的交付情况来执行，以此确保收入确认的时间节点与实际交付进度匹配，从而保障收入确认的准确性。

问：进入核电阀门行业的门槛主要体现在哪些方面？

答：核电阀门领域的主要准入门槛涵盖设计、制造许可证及供货业绩等方面。核级阀门在产品质量与质量保证体系上要求极高，国家核安全监管部门实行许可证制度，只有取证后才能具备相应的供货资格。其次，在招投标过程中，企业的过往供货业绩和制造经验是重要考量因素。此外，企业的技术方案和商务价格等因素也同样是招投标环节中备受关注的內容。

问：公司未来会考虑做更多的海外业务吗？

答：随着公司的稳健发展，扩大出口规模、迈向国际化已成为提升企业规模与促进技术进步的关键路径。基于对国际国内市场竞争态势的深入了解，公司正积极布局国际化业务拓展。目前，公司已设立国际贸易部，组建起一支资深的专业团队，外部许可及认证工作也已基本就绪，市场渠道的开拓正按计划有序开展。未来，出口业务将聚焦于石油炼化、油气开采等核心领域全力推进，以实现公司的长远发展目标。

问：核电阀门的替换周期大概有多久？备件的需求是多少？

答：核电阀门的设计使用寿命虽长达 60 年，但这并不意味着在此期间无需更换任何部件。特别是海水系统的阀门，由于长期受到泥沙冲刷和海水中氯离子腐蚀等有害因素的影响，为确保安全，必须进行预防性的检修和维护、更换。随着时间的推移，预计老机组对备品备件的需求量将会逐步增长。随着核电行业的进一

步发展以及存量机组的逐年增加，在运行核电机组的备件需求也将持续增长，将为公司带来更多稳定的业务机会和收入来源。

问：核电阀门的产能目前有多少？未来会扩产吗？

答：公司目前的核电阀门年产能可以支持现有核电阀门的市场需求。公司正在建设的高端阀门智能制造项目，预计今年底可以建成投产，投产后将进一步提高公司核电阀门的年产能，满足我国未来核电建设的阀门市场需求。

问：公司在核电领域未来的前景怎么样？

答：在核电领域，公司持续加大研发投入，紧跟国内核电技术进步，推出满足第三代、第四代核电技术要求的阀门产品，覆盖 AP1000、华龙一号、CAP1400 等主力堆型，确保在新建核电项目中的市场份额稳步提升，为公司业绩增长提供强劲动力。

问：公司是否有第四代核电机组的技术储备？

答：公司始终专注于核能应用领域的核级阀门研发与生产。目前，公司所研发生产的阀门产品已完全符合第三代及第四代核电技术的标准要求，能够满足相应的阀门等装备供应需求。随着公司在核能应用领域阀门产品种类的日益丰富，预计公司在核级阀门市场的占有率以及获取订单的能力将持续稳步提升。

三、调研结束

本次电话调研时间分别为 6 月 19 日下午 15:00—16:00、16:30—17:30。

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

2025 年 6 月 19 日