

江苏神通机构投资者路演活动会谈 及电话会议调研会议纪要

会议地点：董事会秘书办公室、浦东香格里拉酒店、凯宾斯基酒店

会议时间：2025 年 6 月 24 日—6 月 25 日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：12 名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由甬兴证券组织，路演活动由天风证券、国金证券组织，公司副总裁兼董秘章其强先生应约参加交流活动，公司副总裁兼董秘章其强首先向参加此次电话会议及路演活动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：请问公司核电行业的阀门订单获取后，收入确认需要多长时间？

答：核电新建项目所需的阀门设备从接到订单到交付的时间周期相对较长，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，每个订单的收入确认一般要持续 2-3 年。

问：公司近几年核电阀门新产品领域拓展的怎么样了？

答：公司已成功构建起丰富且日趋完善的产品矩阵，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。

问：公司原计划实施的新募投项目建设进展如何？

答：当前，公司 2024 年二季度启动实施的原募投项目——高端阀门智能制造项目土建工程已完工，正在施工室外配套和给排水等附属工程，下一步即将进入设备安装和调试阶段，预计年底前可陆续投入试生产，未来随着高端阀门智能制造项目的建成投产，预计可新增满足不少于 4 台新建核电机组所需的公司核心阀门产品的产能。

问：公司冶金阀门产品营收、毛利率有所下降是什么原因呢？

答：自 2022 年中期以来，钢铁冶金行业景气度下降，导致阀门产品市场需求减少。面对这一挑战，公司迅速采取了相应策略加以应对：首先，公司加强了“阀门管家”服务的营销推广，以提高品牌影响力和市场份额；其次，为了在激烈的市场竞争中保持领先地位，公司实施了灵活的定价策略来吸引新客户。2024 年，公司冶金行业阀门产品收入 4.12 亿元，较上年同比已实现转增。

问：2024 年节能服务的业务收入增速加快的原因？

答：公司全资子公司瑞帆节能实施的邯钢能嘉钢铁煤气发电项目的 1 号和 2 号炉于 2023 年 10 月建成投入运行后，自 2023 年 4 季度开始投产分享效益，该项目在 2024 年全年进入效益分享期，较上年度分享的单季度效益增加，因此显著提升瑞帆节能的营业收入。

问：目前公司在海工阀门方面的产能情况如何，主要运用在哪些领域？

答：近年来，公司依托南通市海工船舶基地的产业优势，积极把握海工船舶专用阀门产业链发展机遇，持续提升产品研发与制造水平。在巩固业务基础的同时，公司投入资源开展海洋石油平台等各类海工项目，致力于打造专业海工船舶专用阀门生产基地，拓展业务规模，当前，相关产品的产能能够满足现有订单的交付需求。

问：公司产品毛利率未来的趋势未来会保持稳定吗？

答：公司阀门产品主要采用成本加成的定价方法，在中标以后产品的价格就已经

确定了，中标之后公司会把相关的原材料，包括零部件等，通过订单的形式锁定相关的成本 and 价格，所以从长期来看原材料价格的波动，对毛利的影响不会很大，公司内部也有专人转岗持续关注原材料的价格波动，在原材料市场价格出现明显波动的时候，公司也会采取相应的措施来维持毛利的基本稳定。

问：请问核电阀门产品国产化替代的空间还有多大？

答：据行业协会统计，我国核电阀门国产化率已达 85%-90%，这体现了我国阀门装备制造业在核电领域的进步和具备全球市场竞争力。公司正积极把握市场机遇，通过技术创新和市场拓展，提升核电阀门市场占有率，以实现更高层次的国产替代和市场扩张，为在未来我国乃至全球核电建设过程中发挥更大作用。

问：请问新建核电站的建设和采购招标节点？大概多久完成招标？

答：我国核电站的建设周期一般是 60 个月，以浇灌第一罐混凝土为开工的标志，开工后半年内主设备以及阀门管件等设备陆续开始招标采购，基本上在开工的第一年内完成招标。

三、调研结束

本次电话调研和路演活动时间分别为 6 月 24 日下午 15:00—16:00，6 月 25 日上午 9:00—11:00。

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 25 日