

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 10 月 27 日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：7 名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由中金公司组织，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 2025 年三季报的有关情况，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：今年招投标的核电机组项目主要是去年审批的 11 台机组还是今年的 10 台？

答：目前招标的主要是今年新批复的 10 台机组，去年批复的在今年上半年已基本完成了阀门设备各标段的招标。

问：公司产品在单台机组中的价值量是否有增长？

答：公司未来目标是将单台机组价值量提升至 1 亿元以上，现阶段产品线持续扩充，增量将主要来自新品类的拓展。

问：公司有核一级的产品吗？

答：公司已取得截止阀等产品的核一级制造许可资质。

问：新建核电项目增加后新的竞争对手有变化吗？

答：市场经济环境下竞争是永恒的，有了竞争才能促进创新和进步。经过多年来的积累，公司在核电领域的各类产品已具备较强的市场竞争力和品牌影响力。随

着核电新项目审批建设进入常态化，以及关键设备国产化的推进，核电阀门行业有望保持良性有序的竞争状态。

问：请问未来公司核电阀门的毛利率的变化趋势？

答：公司的产品定价遵循成本加成的方法，这一策略得益于公司长期的生产交付经验和技術积累。目前，公司的核电阀门产品毛利率已经处于相对稳定的水平。在公司业务模式和市场竞争格局没有大的变化的前提下，预计毛利率将继续保持稳定。

问：请问公司在核聚变发电领域是否有布局？

答：公司作为我国核电阀门设备的主要供应商之一，持续关注国家核能应用技術进步，并投入研发力量开展包括核聚变科学装置在内的各类核能应用技術装备所需特种阀门的研制，已取得小批量订单，这些努力将为我国核能应用技術的进步和产业化作出贡献。

问：请问公司产品在外贸出口市场表现怎么样？

答：出口节奏有望优于往年，团队经验日臻成熟，资质体系持续完善，出口订单将逐步兑现。

问：公司三季度合同负债下降的原因是什么？

答：主要是受交付周期影响，老订单已确认收入，新订单尚未到付款节点。

问：公司是否已启动“十五五”前瞻布局？

答：公司根据国家十五五规划、产业政策及行业发展趋势，已聘请专业团队正同步编制公司未来十年战略及五年规划，预计在今年年底完成规划的制定，将引领公司未来发展。

三、调研结束

本次电话调研时间为 10 月 27 日下午 16:00—16:40。

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 10 月 27 日