

江苏神通现场会议

调研活动记录

会议地点：公司会议室

会议时间：2025 年 11 月 6 日

会议主持：章其强

会议记录：章其强

出席人数：14 名

一、会议开始

本次机构投资者调研由公司副总裁兼董秘章其强先生主持，首先向到公司现场参加调研活动的研究员表示欢迎，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。其次，章其强先生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生产经营工作的进展情况。

二、沟通交流

问：核级特种阀门的市场空间、单位价值量、竞争格局和技术壁垒？

答：市场空间：依据《中国核能发展报告（2024）》及多家机构研究，预计 2035 年我国核能发电量占比约达 10%，与全球当前平均水平齐平。近年我国核电项目核准建设稳步推进，核准批复常态化。我国核电装备制造产业产能持续释放，向高端、智能、绿色发展，自主三代核电机组国产化率超 90%。随着投入运营的核电机组增多，核电阀门维护维修服务需求扩大，公司在这方面前景广阔。同时，核能技术进步，其在供暖、供汽等领域应用拓展，也使核电阀门市场潜力大增。竞争格局：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。当前，公司核电阀门在线 15 万台，核级蝶阀球阀等主打产品的市场占有率超 90%。

技术壁垒：核电站建设所需的核级阀门行业准入门槛较高，主要体现在以下方面：其一，企业需取得设计、制造许可证及供货业绩等资质；其二，核级阀门对产品

品质与质量保障体系要求严苛，国家核安全监管部门实施许可证制度，企业须取证后方能参与供货；其三，招投标时，过往供货业绩、制造经验、技术方案及商务价格等均是关键考量因素。

问：核电设备招标到订单交付和业绩释放节奏？

答：通常在订单生效后，公司按流程进行合同执行的合理排产，待排产计划经业主审核通过后发出生产指令，方可启动生产。一般在接单后的第二、第三年陆续分批交货。核电阀门业务收入按实际交货进度分批次确认，每个订单的收入确认周期通常为 2-3 年。

问：核级阀门的成本结构，定价模式和利润水平？

答：成本结构中，材料占比约 60-80%、人工成本占比约 10-20%，制造费用占 5%-10%，其中钢材占材料成本比例约 75%。

公司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：从三代堆到各类四代堆技术路线变化对特种阀门的技术要求

答：从二代加到 AP1000，EPR，华龙一号，实验快堆，高温气冷堆，我国的核能应用技术和安全性能都在不断的提升，对核电球阀蝶阀的性能要求也越来越高，在抗地震、抗辐照、抗电磁干扰方面的性能要求越来越严苛。公司紧跟国家核能应用技术的不断进步，投入大量人力财力跟踪第三代、四代核电用的球阀蝶阀的技术路线的研发，公司已通过了华龙一号球阀蝶阀的试验和鉴定，对公司未来在新项目建设的市场应用奠定了基础。

问：可控核聚变技术发展对行业的影响？

答：可控核聚变对阀门行业影响主要体现在技术升级、市场需求增长等方面。当前全球可控核聚变产业化加速，核聚变实验堆建设进入关键节点，配套阀门也需

满足极端工况要求，未来，若可控核聚变实现商业化，阀门作为配套产业也将迎来长期机遇。

问：海外拓展的机会和进展？

答：随着公司的稳健发展，扩大出口规模、走国际化道路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陆续成熟，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：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。例如海水系统的阀门，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。

三、调研结束

本次现场调研时间为 11 月 6 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 11 月 6 日