

# 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：2022年9月15日 15:00—16:00

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：64名

### 一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议由申万宏源证券组织，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：请问公司如何看待核电行业新建项目审批速度加快，以及对未来发展的展望？**

答：近年来，随着国家推进减碳计划，对核电等清洁能源的需求也越来越确定，昨天国常会上又批复了4台机组，加上今年上半年批复建设的6台机组，今年已经批复了10台机组的建设，公司认为整个批复的节奏是符合预期的。多个核电新项目的陆续批出获准建设标志着核电项目建设核准批复进入常态化，国家十四五规划提出未来将积极有序发展核电，行业专业人士预计未来每年若保持6-8台新核电机组获批建设，公司预计每年将对应新增核电新建项目阀门订单超过4亿元，加上现有存量运行机组越来越多，这些核电机组运行带来的备件、维修市场需求每年也能持续增加。

**问：今年上半年各个行业的收入占比情况？**

答：根据公司披露的半年度报告，今年上半年公司营业收入为9.23亿元。其中

冶金行业为 2.89 亿元，占比为 31%；核电行业为 2.22 亿元，占比为 24%；能源行业为 3 亿元，占比为 33%；节能服务行业和其他业务均为 0.56 亿元，占比均为 6%。

**问：请问不同堆型的项目对阀门的需求会有所差异吗？**

答：目前我国核电建设主流堆型华龙一号、国和一号、AP1000 等，这些堆型对阀门的需求量基本稳定，随着核电技术创新对阀门技术参数要求也越来越高，目前来看单台机组对各类阀门的需求价格不会有太大差异。

**问：公司阀门产品在核电板块中的份额有多少？**

答：公司核级蝶阀、核级球阀等产品具有一定的技术优势，在近十年的核电项目招标当中，中标率在 90%以上。在线运行的阀门超过十五万台，总体使用情况良好，近几年公司又和用户合作开发了核级仪表阀、气动膜片和隔膜阀等新产品，市场前景良好。

**问：对于氢能源领域公司是怎么布局的？未来的收入贡献情况？**

答：在氢能源阀门方面，公司早在 2019 年即开始布局，引进了专业团队成立了独立的子公司，主要产品是面向 70-90 兆帕工况的高压氢用阀门，产品包括从制氢到储氢，运氢到加氢站用到的各类阀门。目前这个项目已具备小批量供货的能力，产品应用场景包括加氢站、物流车、叉车等，目前该子公司正在开展新一轮融资规划，准备做扩能的建设项目，以应对未来的碳减排和经济发展对清洁能源的需求增加。

**问：公司对冶金行业未来的规划？**

答：公司将会继续以具有较高市场占有率的特种阀门作为基础，继续巩固冶金特种阀门这块市场。通用阀门方面将会以“阀门管家”业务作为增量市场需求的主要渠道，为用户提供阀门全生命周期服务，解决通用阀门维修备件降低库存和减少资金占用的难题为抓手进行市场的拓展。

**问：无锡法兰业务的未来发展前景如何？**

答：公司全资子公司无锡法兰专注应用于核电、化工领域的大型高压锻件的研发生产和销售，在营收结构上，核电业务板块收入占比为 20%-30%，其余部分为能源化工业务板块。受益于我国石油炼化大型化装置投资加大和海上风电的大型化发展，无锡法兰的大口径锻件法兰扩能项目的土建工程已经基本完工，已经进入了主要设备的安装调试阶段，预计到今年四季度能够初步具备生产产能，可以更好地满足市场需求。

**问：请问瑞帆节能的业务模式和经营情况？**

答：瑞帆节能是公司于 2017 年通过现金购买的形式并购的全资子公司，该子公司在 2017—2020 年这四年承诺期内已经全面完成了业绩承诺。目前瑞帆节能已经全面具备面向市场竞争的能力，瑞帆节能现有的在手订单也是比较充足的，2021 年年初瑞帆节能与邯郸钢铁签订的 EMC 合同总金额约 16 亿元，收益分享期限达 99 个月，目前该项目已启动工程建设，建设周期约 1.5 年。此外，瑞帆节能在 2021 年 12 月与津西钢铁也签订了合同能源管理项目合同，总的效益分享预计在 10 亿左右，2022 年 7 月，该项目已投入运行并网发电，根据合同约定符合效益分享条件，开始效益分享。

**问：核电板块目前技术壁垒主要体现在哪些方面？**

答：在核电阀门领域的主要门槛包括设计、制造许可证及供货业绩等，核级阀门对产品质量和质量保证体系的相关要求都非常高，国家核安全局采取的是许可证制度，取证后才能具备这方面的供货条件；其次是在招投标的过程当中也会关注公司过去的供货业绩和经验；最后是在招投标过程当中，公司的技术方案和商务价格也会作为重要的考量因素。

**问：请问公司是如何切入核电阀门业务并取得较高市占率的呢？**

答：我国核电发展起步比较晚，初始阶段技术和设备主要依赖进口，2000 年初

公司在为我国少数核电机组提供维修备件过程中逐步学到了技术、积累了经验，2004 年取得了民用核安全设备设计和制造许可证，在 2005-2020 年中长期核电发展规划背景下，我国核电迎来了大发展，公司紧紧抓住机遇投入研发并首批实现了核级蝶阀、球阀的全面自主化，取得了先发优势且持续保持这种竞争优势。

**问：单台核电机组能拿到多少订单？**

答：目前随着公司研发的新产品的投入运用，单台核电机组能拿到的订单金额在 7000 万左右。

### **三、调研结束**

本次电话调研于 9 月 15 日下午 15:00 开始，持续 1 小时左右。

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

2022 年 9 月 15 日