

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10月28日 10:30—11:30； 15:30—16:30； 16:30—17:30

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：53名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议分别由国信证券、财通证券和广发证券组织，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2022年三季度报告的基本情况、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：公司二季度受疫情影响的部分阀门交付了吗？

答：今年二季度因疫情防控原因导致部分进口零部件未能及时到货，影响了部分订单的及时交付，这些阀门在三季度基本上都已经完成了交付。

问：三季度毛利率提高的原因是什么？

答：主要是因为三季度核电产品的交货量有所增加，核电阀门产品的毛利率相对较高所致。

问：公司第四季度和明年的盈利能力？

答：从核电领域看，四季度和明年核电阀门等待交付的订单比较多，公司将按照合同约定组织好生产和交付，根据疫情防控政策提前做好用户现场的监造和验收准备，确保顺利完成产品交付。目前公司也在实施核电阀门部分生产线的技术改

造，提高核电阀门生产制造的智能化、信息化程度，提高生产效率和产量，满足市场需求。另外，瑞帆节能 135MW 津西的合同能源管理项目已于今年投入生产，明年将是全年度的效益分享，加上明年瑞帆节能在邯郸钢铁的合同能源管理项目也将投入生产开始效益分享。无锡法兰募投项目今年年底将投入生产，明年产能的释放对效益的提升也会有较大的帮助。

问：请问不同堆型的核电建设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、AP1000 等对各类阀门的需求量基本稳定，随着核能应用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量差异不大。

问：公司在核电阀门领域的竞争格局？核电阀门产品交付周期？

答：公司在核电用核级蝶阀、球阀及地坑过滤器、调节阀、仪表阀、隔膜阀等细分产品上竞争力强，每个机组能拿到的订单预计将超过 7000 万以上。核电阀门业务从接到订单到交付时间周期相对较长，基本都在拿到订单后的第二、第三年陆续分批分次交货。

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高压阀门。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，目前该子公司正在准备做扩能的建设项目，以应对未来的经济发展对高压氢能阀门需求的增加。

问：冶金毛利率变动情况大吗？

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和价格，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，

公司内部也会有专业的部门持续关注原材料的价格波动，在市场出现明显波动的时候，公司也会采取相应的措施保持毛利的基本稳定。

问：公司“阀门管家”工业物联网平台涉及市场容量多大？能为公司带来多少增量业绩？津西提供了哪些支持？

答：“阀门管家”工业物联网系统具备将全部品类阀门产品纳入平台管理的能力。据统计，每个千万吨钢规模的钢企，每年在通用阀门备件维修更换领域内，对各类通用阀门的需求约有 5000 万左右，全国 12 亿吨以上的钢铁产能对应将达到五六十个亿的市场需求空间。公司以津西钢铁作为样板工程，实施基于 5G 物联网的技术实现“阀门管家”平台建设。试点采集的数据表明，“阀门管家”能够帮助钢企避免无效的库存备货和资金占用，提高钢厂备件库存的有效性和经济效益，公司正逐步向其他钢铁企业推广复制。

津西钢铁是公司的关联方，也是公司的下游客户，过去每年从公司采购特种阀门的价值量为几百万元规模。现在通过“阀门管家”平台承接了津西钢铁全部阀门产品的后市场服务业务，随着“阀门管家”获得越来越多下游钢企认可，未来有望通过平台化后市场服务模式实现通用阀门的综合市占率的快速提升。

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：公司对未来化工领域阀门市场的规划是怎样的？

答：我国化工领域阀门的市场空间是最大的，公司前期更多关注的是在核电和冶金方面，能源化工领域的市场公司进入的比较晚，公司主要围绕蝶阀和球阀等传统的优势产品，在能源石化行业做深入拓展，已取得了较好的成果，恒力石化、浙江石化、盛虹炼化等这些大型炼化企业的重点项目上，公司的产品都有相应的

应用，未来公司将以自身的拳头产品为出发点，逐步提升能源石化领域阀门的市占率。

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完工，主要设备的安装调试阶段即将完成，预计到今年年底前能够初步具备生产产能，可以更好地满足市场需求。

问：瑞帆节能的盈利和项目管理能力是否有所增长？

答：瑞帆节能目前正在运行的项目主要包括邯钢龙山钢铁煤气发电项目、津西 135MW 超超临界煤气发电项目等。目前津西 135MW 煤气发电项目已经投入运行和效果分享，瑞帆节能在 135MW 发电项目上积累的经验也越来越丰富，并进行了相应的人才储备。随着瑞帆节能未来项目的增加，项目建设管理和投入运行后运维管理的人才储备也会越来越多。未来瑞帆节能也会根据自身现金流的情况，择机开展更多的合同能源管理项目建设。

问：公司的业绩会是稳定增长的状态吗？收入会在明年集中确认吗？

答：公司产品的交付是按照用户的需求，按订单约定的时间节奏分批分次的交付，所以公司的收入确认也是根据交付来分期分次确认，不会出现一次性集中交付的情况。从公司过去几年发展的整体规模上看，公司订单是稳定增长的，尤其是核电订单的增长幅度相对较大，也有一些产品的订单受行业景气度的影响，可能会有一定程度的短期下滑，比如冶金行业中的特种阀门订单，不过核电阀门中增加的产品订单可以完全弥补因部分行业景气度下降带来的不利影响，同时，公司也在积极通过“阀门管家“的业务模块在冶金行业的通用阀门的市场领域取得更多的订单，总体上看，公司的未来发展将保持稳健。

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，就在9月份国家又批复了4台新核电机组，加上今年上半年批复建设的6台机组，今年已经批复了10台核电新机组的建设，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4亿元以上，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。

三、调研结束

本次电话调研于10月28日上午10:30、下午15:30、下午16:30开始，各持续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10月28日