

江苏神通机构投资者

现场调研活动记录

会议地点：公司会议室

会议时间：2023年2月9日 10:30—12:00

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：4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工作的进展情况。

二、沟通交流

现场交流采取问答的形式，公司副总裁兼董秘章其强先生就机构投资者关注的问题给予现场解答，帮助投资者更全面地了解公司的经营情况。

问：公司核电阀门业务经营情况？

答：2022年获批建设的核电新机组创新高达10台机组，其中上半年获批建设的6台机组的相关核电阀门订单大部分已经拿到，下半年获批的4台机组正在按照既定程序招标过程中。当前公司等待交付的核电阀门订单较多，公司将按照合同约定组织好生产和交付，根据生产制造进度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。

问：核电阀门产品交付周期？

答：核电新建项目的阀门业务从接到订单到交付时间周期相对较长，一般在拿到订单后的第二、第三年陆续分批分次交货。

问：核电阀门在核岛、常规岛、辅助系统的分布占比？

答：公司供货的核电阀门产品主要应用于核岛，少量应用于常规岛。

问：公司核电阀门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，国家核安全监管部门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：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、核级球阀等产品在核电阀门领域具有较强的领先优势，在近十年的核电项目招标当中，相关产品的中标率在 90%以上。在线运行的阀门超过 15 万台，总体使用情况良好。

问：单台核电机组能拿到多少订单？

答：目前随着公司在核电阀门领域研发的新产品的陆续投入运用，单台核电机组能拿到的订单金额在 7000 万左右。

问：公司核电阀门领域的竞争优势有哪些？

答：公司自 2004 年取得民用核安全设备设计、制造许可证后，陆续开始向新建核电机组批量供应核级蝶阀、球阀等核电阀门产品，至今已超 15 万台各类核电阀门产品在线使用，随着我国核能应用技术的更新进步，公司核电阀门产品设计制造技术也迭代升级，完全满足当前主力堆型核电机组的需求，具有技术先进、交付及时、价格合理、服务周到和应用业绩丰富等领先优势，未来，公司还将在核电领域持续引领阀门行业技术进步，持续为我国核电建设贡献力量。

问：公司现有的产能可满足多少台核电机组的交付？

答：公司现有的核电阀门年产能可以支持每年 6—8 台新建核电机组所需阀门的交付，目前公司也在根据市场需求的变化，积极实施核电阀门部分生产线的升级

改造，提高核电阀门生产制造的智能化和信息化程度，提高生产效率和产能，满足核电阀门领域的市场需求。

问：2022 年底公司核电事业部的员工人数是多少？

答：400 人左右。

问：请问公司当前产能利用率如何？

答：目前公司各类业务产能基本处于满负荷生产，根据市场需求，乏燃料处理配套设备的产能也在利用募集资金做扩产技术改造建设，一期建设工程进度已经完工，目前产能陆续释放中，阀门端的生产能力也在有效扩大。公司各类产品的产能基本可以满足市场需求，公司将视市场需求变化，适时通过增加班次、非关键工序委外、技改扩能等方式满足市场需求。

问：公司产品的交付节奏如何？未来几年的业绩预期怎么样？

答：公司按用户所签订单约定的时间节奏分批分次的交付对应产品，所以公司的收入确认也是根据交付来分期分次确认，一般很少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潜力相对较大，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，公司未来将保持稳健的发展。

三、调研结束

本次现场调研会议于 2 月 9 日上午 10:30 开始，持续 1.5 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

2023 年 2 月 9 日