

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：2023年7月12日—2023年7月14日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：12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

问：神通新能源的产品主要应用于哪些领域？

答：公司子公司神通新能源，主要面向 70-105 兆帕高压氢阀的研究与开发，包括从制氢到储氢，运氢到加氢站用到的高压阀门。目前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、氢能无人机及氢能电动自行车等。

问：神通新能源的产品有在加氢站的应用吗？

答：加氢站高压氢阀也是神通新能源的目标市场之一，单个加氢站用进口的阀门的价格在 300 万左右，每年的备件产品需求量在 100 万左右，加氢站的阀门将随着氢燃料系统车辆的投入运营，高压氢阀的需求将会越来越大。

问：冶金行业目前的持续性怎么样？

答：在过去的一年中钢铁冶金行业需求低迷，公司也根据行业的新情况、新形势组织内外部的专家召开研讨会，对行业作出判断并采取了相应的措施，一方面是公司将会继续加大“阀门管家”的推广力度；第二方面公司在当前冶金行业市场

竞争的态势下对定价策略也采取了一定的措施，适当降低一些产品的价格，体现出更大的价格优势；第三方面公司将会持续推进两个极致工作，提升产品竞争能力，提高市场占有率。

问：公司在单台核电机组建设项目中能拿到多少订单？

答：公司是我国核电机组建设项目中核级蝶阀、球阀的主要供应商之一，在持续巩固老产品市场阵地的同时，公司还持续投入研发力量开发更多产品品种覆盖老市场，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。未来公司还将继续加大研发投入力度，为核电阀门自主化作出更多贡献。

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、核级球阀等产品领域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。在线投入运行的各类核电阀门已累计超过 15 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：核电订单确认收入的时间点？

答：公司的收入确认是根据交付来分期分次确认，核电新建项目的阀门设备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，收入也是交付一批确认一批。备件产品一般由核电站业主采购，公司在拿到订单的当年，就会陆续交货。

问：请问公司核电阀门的产能能满足几台机组的交付？

答：公司现有的核电阀门年产能可以满足每年 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：公司年报中的其他业务都有些什么产品？

答：其他业务主要是一些边角料的销售和无法归类到阀门中的零部件。

问：钢厂回收的旧阀还有利用价值吗？

答：钢厂的旧阀绝大部分没有利用价值，因为钢厂本身在煤气管路正常运行的过程当中要频繁的开关调节，特别是管道里的工况非常的恶劣，几个周期运行后停机拆解下来的旧阀门因腐蚀、磨损等原因将会失效无法继续使用。

问：公司毛利率未来变化趋势？

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，公司内部也有专人专岗持续关注原材料的价格波动，在原材料市场价格出现明显波动的时候，公司也会采取相应的措施来维持毛利的基本稳定。

三、调研结束

本次现场调研分别为7月12日下午15:00、7月14日上午10:30开始，分别持续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

2023年7月14日