

# 江苏神通机构投资者

## 调研活动记录

会议地点：董事会秘书办公室

会议时间：2023年8月29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活动包含现场会议和电话调研会议，现场会议由公司副总裁兼董秘章其强先生主持，线上的电话调研会议由德邦证券组织，章总首先向参加调研活动的研究员表示欢迎，其后向投资者介绍了公司基本情况、公司发展战略规划及2023年半年报有关情况，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：公司下半年毛利率的展望？冶金下半年有回暖的可能吗？**

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保障毛利的基本稳定。

当前钢铁冶金行业市场需求低迷，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，对行业形势作出研判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采取灵活的定价策略；第三方面公司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：公司当前核电阀门的产能可以满足多少台机组的交付？**

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相关阀门的交付，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，进一步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：公司跟竞争对手相比主要优势在哪儿？**

答：公司与同行业企业存在一定的竞争关系，但是各自生产的产品品种有区别，各有所长，竞争主要体现为互补性的竞争。

在核电领域，根据过去多年的招投标数据统计约有 90%以上的核级蝶阀和球阀市场占有率，在冶金行业特种阀门市场领域，公司的市占率超过 70%；据统计，能源石化领域阀门市场需求超过 300 亿元，公司产品主要是以替代进口和特种阀门为主，服务于石油化工、煤化工、LNG 和超超临界火电等领域。公司通过多年的积累，在产品质量、业绩、品牌等多方面都有较为明显的领先优势，有信心保持和扩大公司产品的竞争力。

**问：公司为什么将核电事业部单独剥离出来？下一步的规划是怎样的？**

答：公司将核电事业部单独剥离出来一方面是为了划小核算单位，将神通核能作为一个独立的子公司来运营；另一方面是为了进一步扩大公司在核能应用领域的发展，逐步实现从阀门向装备的拓展、从核电向核能的拓展、从项目建设向阀门全生命周期服务的拓展，更好地服务用户。

**问：请问核电站的建设周期？核电阀门的交付周期是多久？**

答：一般是 60 个月，以浇灌第一罐混凝土为开工的标志，开工后主设备先招标，其次是阀门管件，基本上在开工的第一年内完成招标；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。

**问：瑞帆节能的商誉会有减值的可能吗？**

答：公司每年都会请具备证券从业资格的评估机构和审计机构实施商誉评估和减值测试，从现有的在手订单和未来现金流来看，瑞帆节能目前不存在商誉减值的情况。

**问：请问南通新能源目前的发展如何？**

答：公司子公司南通新能源，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、氢能电动自行车等，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阀需求的增加。

### **三、调研结束**

本次现场和电话调研时间分别为 8 月 29 日上午 10:00—11:30、8 月 29 日下午 15:00—16:30。

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 8 月 29 日