

# 江苏神通机构投资者 路演活动会谈纪要

会议地点：深圳星河丽丝卡尔酒店

会议时间：2023 年 11 月 08 日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：8 名

## 一、会议开始

本次路演活动由公司副总裁兼董秘章其强先生主持，首先向参加路演活动的研究员表示欢迎，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

现场路演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：公司核电阀门产品在核电领域的竞争力如何？**

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，近几年公司又与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：公司核电阀门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，就会陆续交货并确认收入。

**问：公司为什么将核电板块剥离出来成立独立子公司？下一步的规划是怎样的？**

答：公司坚持走专精特新发展之路，将核电事业部单独剥离出来一方面是为了划小核算单位，原核电军工事业部的全部业务和相关资产、负债及人员等全部划转到江苏神通核能装备有限公司，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。

**问：请问公司产品的销售模式？公司在市场拓展如何保持持续竞争力？**

答：公司产品主要通过直销的方式实现销售；公司的新产品开发，包括老产品的改进都是围绕着客户需求、解决用户痛点为用户创造价值进行的，我们鼓励技术人员走向市场一线，走到客户现场了解客户痛点，所有产品的研发着眼于能够给客户解决难题，公司在市场推广当中得到客户信任，给客户解决难题就是给客户创造效益的；老产品改进方面，主要是使用寿命进一步增加，阀门产品的稳定性、可靠性能够得到客户的认可。在冶金、化工行业使用的产品都是大型的工业化装置，这些对于业主来说持续稳定运行就是最大的效益；在市场推广过程中向客户推广寿命价格制，产品质量可靠、稳定，产品使用寿命有保障，能够让客户放心使用，这样的理念促进了市场对公司产品的认可，包括市场占有率持续稳定的提升。

**问：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，公司内部也有专人转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。

**问：公司目前的核电产品产能可以满足市场需求吗？**

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，今年年初以来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和老厂房的拆旧建新，改造完成后预计会增加 2—4 台新建机组所需阀门的产能，短期内能够满足市场的需求。

**问：请问南通新能源目前的发展如何，氢能阀门产品的应用场景有哪些？**

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。

**问：公司未来还会在除了核电行业以外的领域发力吗？**

答：除核电阀门行业外，公司还会大力向能源化工和氢能行业去拓展，能源化工领域的阀门需求市场空间是最大的，近几年来多个大炼化项目也在陆续上马，包括一些中外合资的大炼化项目都在快速的建设；氢能行业随着国内清洁能源的应用，储氢、运氢技术得到进一步改进后，氢能源未来将会是一个较为广阔的市场。

### **三、调研结束**

本次现场调研会议于 11 月 08 日下午 15:30 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 11 月 08 日