

# 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 12 月 18 日

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

**问：公司的产品在一个核电机组里的价值量是多少？**

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新产品覆盖老市场，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，另外公司全资子公司无锡法兰在单台核电机组中的法兰锻件订单金额在 2000 万左右。未来公司还将继续加大研发投入力度，为满足我国核电建设项目的阀门需求作出更多贡献。

**问：备品备件占核电订单的比例是多少？在单台机组中的价值量有多少？**

答：当前主要还是以新建核电机组的需求为主；正在运行的核电机组大部分都是近些年投入运行，批量需求备品备件的老机组还不多，但是随着时间的推移，备品备件的需求量也会逐渐增加。对于公司所供应的各类核电阀门产品，正常检修周期内的核电站预计平均每年每台机组对公司主要产品的备件需求在 500 万左右。

**问：核级蝶阀、球阀的市占率有多少？**

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：核电领域的竞争对手有哪些？**

答：核电阀门品类较多，目前公司主要供应核级蝶阀、核级球阀、地坑过滤器、核级仪表阀、隔膜阀等产品，市场上存在竞争关系的主要以互补性的良性竞争为主。

**问：不同领域阀门的更换周期是多久？**

答：核电阀门的设计寿命为 60 年，但是并不代表在设计寿命服役周期内不用更换零部件，特别是海水系统阀门，常年泥沙冲刷、氯离子腐蚀，为保障安全必须开展预防性检维修；冶金阀门因为钢厂本身在煤气管路正常运行的过程中要频繁的开关调节，而且管道里的工况非常的恶劣，一般 2—3 年就需要维修更换易损件；化工阀门多为铸件，常年在高温、高压、磨损的工况下运行，恶劣工况下一般使用寿命也较短。

**问：核电站的建设周期是多久？核电阀门多久能交付？**

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：冶金和化工阀门产品的交付周期是多久？价值量相比如何？**

答：冶金产品的交付周期一般 3—6 个月，化工产品的交付周期一般 6—9 个月；由于阀门的结构形式、系统参数等不同，不同类别的阀门产品的价值量不好直接

比较。

**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：冶金行业下半年的情况怎么样？**

答：今年下半年公司冶金行业已经开始逐渐好转，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，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：公司海外业务目前有订单吗？**

答：公司现有业务中产品出口业务主要是间接出口，就是通过国内大型工程总包方间接出口到海外的出口业务。随着公司的持续发展，走国际化道路实现规模的提升和技术的进步是必由之路，公司将根据国际国内市场形势和市场竞争情况，积极拓展国际化业务，公司目前已成立国际贸易部，为实现公司更好更快发展做出努力。

### **三、调研结束**

本次现场调研会议于12月18日下午15:00开始，持续一小时左右。

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12月18日