

江苏神通电话会议

调研活动记录

会议地点：董事会秘书办公室

会议时间：2024 年 8 月 20 日—8 月 21 日

会议主持：章其强

会议记录：陈鸣迪

出席人数：100+名

一、会议开始

本次机构投资者电话调研会议分别由国信证券、中邮证券、海通证券、甬兴证券、方正证券组织，公司副总裁兼董秘章其强先生应约参加会议，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 2024 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：请问 2024 年半年度冶金阀门产品毛利率波动较大的原因是什么呢？

答：自 2022 年中期以来，钢铁冶金行业的阀门市场需求持续迷期，面对这一行业新态势，公司迅速响应，组织了内外部专家进行深入研讨，以准确把握行业动态并制定相应策略。第一方面加强“阀门管家”服务的推广，以提升品牌影响力和市场渗透率；第二方面在当前激烈的市场竞争环境中，公司灵活调整了定价策略，以价换量，以更具竞争力的价格吸引客户，增强市场竞争力；第三方面持续推进产品和服务质量的“两个极致”战略，通过技术创新和优化服务，不断提升公司产品市场竞争力，进而提高市场占有率。

问：核电产品毛利率略下降是跟结构性的因素有关系，还是采取了降价措施？

答：核电产品的毛利率与交货产品的品种结构性因素有一定的关系，半年度毛利率为 38.51%，在毛利预期范围内。随着核电新建项目的增多，市场参与者也在相应增加，这导致了未来市场竞争的加剧，在市场竞争环境下，毛利率有所波动

属于正常范围的。

问：目前公司产品在三代核电机组中的价值量是多少？

答：作为我国核电机组建设项目中核级蝶阀、球阀等关键产品的主要供应商之一，公司不仅在维护现有市场地位方面取得了显著成就，而且在产品创新和技术研发上也不断取得突破。公司致力于通过持续的研发投入，推出新产品以拓展现有市场，并已成功将一系列创新产品应用于核电领域。目前，公司为单台核电机组提供的订单价值已超过 7000 万元，全资子公司无锡法兰在核电机组中供应的法兰锻件订单金额也达到了 2000 万元以上。展望未来，公司计划进一步增强研发力度，以更好地满足国内核电建设项目对阀门及法兰锻件的日益增长的需求，并为国家的能源发展做出更大的贡献。

问：核电阀门的订单确认收入的节点？

答：公司在核电阀门领域的收入确认遵循按交付进度分期确认的原则，由于核电新建项目的阀门设备从订单接收到最终交付的周期较长，通常需要在订单确认后的第二年和第三年内，按照分批交付的方式逐步完成。相应地，公司的收入确认也是按照每次交付的阀门设备进行，确保收入的确认与实际交付进度保持一致。

问：请问未来核电产品的毛利率是预计是怎样的？

答：公司的产品定价策略基于成本加成原则，这一策略得益于公司长期的生产交付经验和技術积累。公司的核电阀门产品毛利率已实现相对稳定，过去几年大致维持在 40%左右，在公司业务模式和市场竞争态势保持稳定的前提下，公司预期毛利率也将保持基本稳定。

问：公司如何看待核电行业未来的发展前景？

答：在清洁能源领域，核电以其固有的能源优势和成熟的技术，已成为我国清洁能源发展的核心。凭借在核电行业的深厚积累，公司已建立起显著的竞争优势。随着国家对核电发展的明确规划和支持，预计未来几年内，核电机组的建设将保

持稳定而持续的增长态势。这不仅为公司提供了广阔的市场机遇，也将进一步巩固公司在行业中的领先地位。

问：核电阀门还有国产化的空间吗？

答：根据行业协会统计，目前我国核电阀门的国产化率大致在 85-90%，显示了我国阀门装备制造业在这一领域的显著进步，尽管已经取得了不小的成就，但面对核电阀门行业，公司认识到还有进一步国产化的潜力和空间。公司正致力于持续努力，通过抓住市场机遇，不断提升核电阀门的综合市占率，以期在现有基础上实现更深层次的国产替代和市场扩张。

问：一台百万千瓦级核电机组中备件的需求是多少？

答：目前，公司在核电阀门产品方面的主要需求来源于新建核电机组，由于大多数正在运行的核电机组是近年来才开始运营的，因此，对于备品备件的批量需求尚未达到高峰。然而，随着时间的推移，预计老机组对备品备件的需求量将会逐步增长，针对公司供应的各类核电阀门产品，公司预计，在正常的检修周期内，每台核电机组对公司主要产品的备件年均需求量将超过 500 万元，这一预测基于对核电站维护和运营需求的深入了解，以及对市场趋势的持续监测。随着核电行业的进一步发展，公司预计这一需求将持续增长，为公司带来稳定的业务机会和收入来源。

问：公司现有的核电阀门产能是多少？通过这次定增能为产能带来多大的提升？

答：公司目前拥有的核电阀门年产能足以支持现有核电阀门的市场需求。面对未来市场需求的增长，公司计划通过再融资筹集资金，以扩大产能，预计新增的产能将能够为不少于 4 个新建核电机组提供所需的阀门。

问：应收账款有所增长的原因？

答：从中期的视角来看，应收账款的增长可视为业务扩张和市场活跃度提升的自

然结果，预计全年应收账款规模将得到有效控制。公司目前采取相应的应收货款催收措施，加强应收账款管理和财务对账力度，同时对一些可能存在回笼风险的款项，公司也会及时通过法律途径来防范应收账款的回收风险。

问：公司这次定增的核电扩产项目什么时候能投产？

答：公司于 2024 年 3 月 13 日披露的拟建设高端阀门智能制造项目，计划建设 38,658 平方米的数字化智能厂房，建设数字智能化柔性生产线，进一步扩大核电阀门等高端阀门装备的生产能力，计划建设期 24 个月，公司已经顺利完成了土地征用、环境评估等关键的前期工作，项目土建工程正在施工中。公司将动用自有资金先行投资，确保项目建设按照既定计划快速推进，公司致力于加快施工进度，以期项目能够早日完工并投入运营，从而快速实现效益。

问：神通新能源目前的经营情况怎么样？

答：公司投资设立的南通神通新能源科技有限公司布局氢能源阀门应用领域，主要开展氢燃料电池、储氢系统及加氢站等领域所需特种高压阀门的研发生产，相关产品主要面向 35-105MPa 高压氢阀，涵盖由制氢、储氢、运氢到加氢站用的高压阀门，应用场景包括加氢站、物流车、叉车、无人机、氢能电动自行车等，已具备批量供货的能力，已广泛应用于国内氢能应用大多数头部企业。在车载储 & 供氢系统方面，神通新能源公司已完成 70MPa 和 35MPa 产品闭环，70MPa 组合减压阀是国际领先的高集成度车载减压模块，已通过国内三方检测的 70MPa 车载减压阀，现已交付用户使用，部分产品已实现出口。

问：半导体阀门目前的开发进度如何了？

答：公司于 2022 年 12 月设立的子公司神通半导体科技（南通）有限公司，作为公司在半导体装备领域长期布局的研发平台，主要研发生产半导体装备用特种阀门，为半导体及光伏设备所需关键零部件、产业链所需核心零部件产品提供配套，目前公司目前已研制出真空控压蝶阀和高纯隔膜阀，其中部分产品已经在客户设备上试用成功并已逐步形成销售，隔膜阀正在前驱体、湿法清洗等应用上进行验

证。

问：能源化工领域的毛利率持续增长的原因是什么？

答：能源化工产品的毛利正在稳步回升，这主要得益于无锡法兰募投项目的产能逐步释放。随着项目产能的增加，公司正在逐步将之前外协的、影响毛利的工序转回自行制造，这一转变不仅提高了生产效率，也优化了成本结构，从而使得毛利率得到了持续改善。

问：瑞帆节能 EMC 是什么类型的商业模式？

答：瑞帆节能的业务模式主要是通过合同能源管理（EMC）的方式，专注于钢铁企业煤气的回收利用与节能改造，这种模式涉及建设包括煤气回收、净化、发电在内的成套装置，并在建成后并网发电供钢厂使用，根据实际效益，公司与钢厂按合同约定的比例分享收益，通常这种分成机制会持续 5 至 8 年，期间瑞帆节能将陆续获得营业收入，这种模式不仅为钢厂提供了节能降碳的解决方案，同时也为瑞帆节能带来了稳定的回报。

三、调研结束

本次电话调研时间分别为 8 月 20 日上午 10:00—11:00、下午 15:00—16:00、16:30—17:30；8 月 21 日上午 10:00—11:00、下午 15:00—16:00。

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

2024 年 8 月 21 日