

江苏神通机构投资者 路演活动会谈纪要

会议地点：深圳星河丽思卡尔顿酒店

会议时间：2021年11月4日下午15:30-18:00

会议主持：章其强

会议记录：章其强

出席人数：11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，随后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：公司如何看待当前核电能源形势？核电阀门业务在公司整体经营战略中的定位？

答：世界离不开核电，中国发展需要核电，在社会经济发展和碳减排的双重压力下，核能应用前景广阔，公司将坚定不移地投入资源为核电新项目建设供应阀门设备，为国家重大核能应用工程提供关键设备供应和服务。一直以来，公司在核电阀门、冶金特种阀门、能源化工阀门等领域几乎齐头并进发展，在实现企业绩效持续提升的同时，也能有效防范经营风险，未来将继续坚持“巩固冶金、发展核电、拓展石化、服务能源”的阶段性的目标定位，实现高质量发展。

问：请问乏燃料处理市场情况如何？公司在乏燃料处理业务进展和订单交付情

况如何？

答：截至 2020 年末，我国在运核电机组 51 台，每年产生乏燃料约 1000 吨以上。国家提出未来积极有序发展核电的规划，行业专业人士预计未来每年保持 6-8 台核电机组获批建设。随着存量机组逐步增多，到 2025 年我国核电站运营累积产生的乏燃料预计将达到 1.5 万余吨，国内乏燃料处理产能缺口在 1800-2000 吨/年。

公司在首个乏燃料后处理建设项目中已累计获得约 3.7 亿元订单，目前正在按照供货合同约定的交货期生产并陆续交货，预计 2021 将完成绝大部分交货任务，第二套项目招投标公司正在跟进。此外，公司拟通过定增募资，将投入 1.5 亿元用于乏燃料后处理设备的研发和产能建设，不断拓宽产品线，公司有信心通过优质的产品和服务中标更多品类订单，贡献业绩增量。

问：公司受限电政策的影响大吗？公司有什么举措？

答：自今年 9 月中旬以来，工业企业用电“双控”措施在短期内将对公司生产经营产生一定不利影响，但我们认为机遇和挑战并存，相关限电政策产生不利影响的同时，也将促使耗能企业加大技术改造力度，实现冶金行业的节能、减排及降耗目标，公司已采取有力措施减少限电的不利影响，相关政策对公司的总体影响有限且可控。随着电煤供应矛盾逐步缓解和电价市场化改革，预计未来限电措施将逐渐消除。

问：请问公司当前产能利用率如何？

答：目前公司各类业务产能基本处于满负荷生产，根据市场需求，乏燃料处理配套设备的产能也在利用募集资金做扩产技术改造建设，一期建设工程进度已经过半，产能陆续释放中；阀门端的生产能力也在有效扩大。公司各类产品的产能基本可以满足市场需求，公司将视市场需求变化，适时通过增加班次、非关键工序委外、技改扩能等方式满足市场需求。

问：公司定增的进展如何？

答：公司于 2021 年 6 月 17 日收到中国证监会出具的《中国证监会行政许可项目

审查一次反馈意见通知书》。公司收到反馈意见后，及时组织相关中介机构对反馈意见所列的问题进行了逐一落实与核查，并按照要求对所涉及的事项进行了回复。公司本次非公开发行股票事项尚需中国证监会的核准，能否获得核准尚存在不确定性。现在处于上会和发审委审核阶段，具体进度存在不确定性，公司将根据具体审核进度按规定及时披露相关信息。

问：今年二季度国内钢价快速上涨，对公司产品毛利率影响有多大？

答：公司特种专用阀门多为非标产品，单批次产品单次定价，采用以销定产的经营模式。在定价模式上，公司各细分领域产品均采用成本加成方式定价，公司时刻关注主要原材料市场价格变动，投标报价时根据近期原材料等成本以及人工、制造费用加合理利润。一般来说投标到订单落地的周期约一个月，中标后会第一时间做原材料备货锁定成本。同时，公司相关细分产品的市占率较高，面向市场的议价能力较好，具备一定的价格传导和转嫁能力，定价模式可以保证公司的合理的利润率，因此二季度以来钢价的上涨对公司业绩影响有限。

问：请问公司订单交付周期是多少？

答：冶金阀门：产能置换的新建和技术改造的项目订单执行周期在 3-6 月，备品备件 1 年左右；

核电阀门：新建项目订单执行周期在 2-3 年，备品备件在 1 年之内，乏燃料后处理产品一般持续 2 年左右；

能源石化阀门：订单执行周期在 6-9 月，备品备件 1 年左右；

问：请问公司有哪些激励政策？是否计划做股权激励？

答：公司重视人才引进和激励，对员工采用薪酬、福利、晋升、培训和股权激励等多种工具和方法进行激励，通过不断完善绩效考核机制和薪酬政策选拔和激励人才，让管理、技术等各类人才能够引得进来、留得住、发展好，为公司的持续快速发展奠定人才基础。利用资本市场激励工具实施员工有效激励是选项之一，未来如有相关计划，公司将及时对外披露。

问：公司“阀门管家”工业互联网平台涉及市场容量多大？相关业务发展进度如何？能为公司带来多少增量业绩？

答：“阀门管家”工业互联网系统有能力将全部品类阀门产品纳入平台管理。据统计，每个千万吨钢规模的钢企，每年在通用阀门备件维修更换领域内，对各类阀门的需求约有 5000 万左右，全国 12 亿吨以上的钢铁产能对应将达到五六十个亿的市场需求空间。

公司以津西钢铁作为样板工程，实施基于 5G 物联网的技术实现“阀门管家”平台建设。试点采集的数据表明，“阀门管家”能够帮助钢企避免无效的备货和库存占用，提高钢厂备件库存的有效性和经济效益，公司正逐步向其他钢铁企业推广复制。

津西钢铁是公司的关联方，也是公司的下游客户，过去每年从公司采购特种阀门的价值量约 300-400 万元。现在通过“阀门管家”平台承接了津西钢铁全部阀门产品的后市场服务业务，业务量从 300-400 万提升至 3000 万元左右，随着“阀门管家”获得越来越多下游钢企认可，未来有望通过平台化后市场服务模式实现综合市占率的快速提升。

问：请问公司阀门在氢能源领域市场地位如何？

答：公司专门投资组建成立了神通新能源公司，目前已经具备量产 70MPa 以上高压的氢能阀门的能力。相关产品可应用于加氢站、储氢罐、新能源汽车的主机厂配套，未来我们将进一步加大研发和投资力度，着力降低成本，实现进口替代，为氢能汽车大规模推广做出贡献。

问：公司的子公司瑞帆节能中了邯郸钢铁的项目，目前建设进展如何？怎么解决项目投资资金问题？

答：瑞帆节能与邯郸钢铁签订的 EMC 合同总金额约 16 亿元，收益分享期限为 99 个月，折算到自然年度内的营业收入预估为每年 1.95 亿元，目前该项目已启动工程建设，建设周期约 1.5 年。瑞帆节能承接的邯钢 EMC 项目将对资金带来一定压力，公司作为母公司将会给予瑞帆节能一定的资金支持。公司目前的资产负债

率还比较低，再加上商业银行提供的综合授信方案，整体上综合授信水平也是充足的。同时，瑞帆节能也在积极地考虑股权融资，并且瑞帆节能的 EMC 项目投资也是分批投入，所以瑞帆节能的前期资金占用问题公司有能够解决。

问：公司产品和同行相比竞争力优势体现在哪些方面？

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错位竞争。

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，能源石化领域阀门行业空间接近 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，具体产品以公司的核心拳头产品蝶阀、球阀等为主，与竞争对手的产品品种和结构不一样，与同行业企业实现错位竞争。公司通过过去多年的积累，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：请问公司主要产品的毛利率和市场占比情况？

答：在冶金行业，公司为冶金企业具有节能、减排及降耗效果的高炉煤气全干法除尘系统、转炉煤气除尘与回收系统和焦炉烟气除尘系统提供阀门产品，应用于该领域的主要阀门产品目前市场占有率约 60-70%。公司采用成本加成的定价模式，毛利率一般在 30-35%；在核电行业，公司应用于核电行业的阀门产品主要以核级蝶阀和球阀为主，目前市场占有率在 90%以上，在核电领域的阀门产品的毛利率约 40%—45%。在石化和能源装备行业，公司进入石化领域的时间较晚，但凭借过去几年的持续研发和市场拓展，目前市场占有率和知名度已快速提升，产品主要以蝶阀、球阀为主，开拓市场效果逐步显现，该领域的阀门毛利率约 20-25%。

三、调研结束

本次现场路演活动于下午 18:00 结束。

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

2021年11月4日