

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：2025年11月14日

会议主持：章其强

会议记录：章其强

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生产经营工作的进展情况。

二、沟通交流

问：公司对国内核级阀门的竞争格局有什么看法？

答：市场经济环境下竞争是永恒的，有了竞争才能促进创新和进步。经过多年来的积累，公司在核电领域的各类产品已具备较强的市场竞争力和品牌影响力。随着核电新项目审批建设进入常态化，以及关键设备国产化的推进，核电阀门行业有望保持良性有序的竞争状态。当前，公司核电阀门在线15万台，核级蝶阀球阀等主打产品的市场占有率超90%。

问：公司还有开发新的核级产品吗？

答：公司近年陆续投入较大人力、财力致力于核电、煤化工、超（超）临界火电、高效燃气轮机、液化天然气（LNG）、石化领域以及军工领域的调节阀、闸阀、波纹管截止阀、低扭矩球阀等特种专用阀门的研制和开发，目前已经取得一定成果将陆续走向市场。

问：公司在三代堆和四代堆中的产品技术上有差异吗？

答：从二代加到 AP1000，EPR，华龙一号，实验快堆，高温气冷堆，我国的核能应用技术和安全性能都在不断的提升，对核电球阀蝶阀的性能要求也越来越高，在抗地震、抗辐照、抗电磁干扰方面的性能要求越来越严苛。公司紧跟国家核能应用技术的不断进步，投入大量人力财力跟踪第三代、四代核电用的球阀蝶阀的研发，公司已通过了包括华龙一号在内的各类核电堆型用球阀蝶阀的试验和鉴定，对公司未来在新项目建设的阀门市场应用奠定了基础。

问：四代堆的毛利跟三代比有差异吗？

答：四代堆与三代堆核电阀门产品的毛利率基本持平，差异不显著。

问：核电设备招标到订单交付节奏？

答：通常在订单生效后，公司按流程进行合同执行的合理排产，待排产计划经业主审核通过后发出生产指令，方可启动生产。一般在接单后的第二、第三年陆续分批交货。核电阀门业务收入按实际交货进度分批次确认，每个订单的收入确认周期通常为 2-3 年。

问：海外拓展的机会和进展？

答：随着公司的稳健发展，扩大出口规模、走国际化道路已成为提升企业规模与促进技术进步的关键路径。基于对国际国内市场竞争态势的了解，公司正积极布局国际化业务拓展。目前，公司已设立国际贸易部，组建起一支资深的专业团队，外部许可及认证工作也已陆续成熟，市场渠道的开拓正按计划有序开展。未来，出口业务将聚焦于石油炼化、油气开采等核心领域全力推进，以实现公司的长远发展目标。

问：公司核电领域阀门的备件更换周期是多久？

答：核电阀门虽设计有 60 年的使用寿命，但这并不意味着在此周期内无需更换任何部件。例如海水系统的阀门，由于长期受到泥沙的冲刷和海水中氯离子的腐蚀等有害因素，为确保安全必须执行预防性的检修和维护。

三、调研结束

本次现场调研时间为 11 月 14 日下午 14:30—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

2025 年 11 月 14 日