

## 成都瑞奇智造科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

## 一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（网络会议）

## 二、投资者关系活动情况

（一）活动时间：2024年1月26日下午14:30

（二）活动地点：公司三楼会议室

（三）参会单位及人员：中金公司、国元证券

（四）上市公司接待人员：副总经理兼董事会秘书周理江先生

## 三、投资者关系活动主要内容

**问题 1：请介绍下公司主要产品、业务结构和业务模式，有何亮点？**

**回答：**公司是高端过程装备专业提供商，在核能、新能源、石油化工、环保等领域为客户提供节能减排、清洁降耗的整体解决方案及综合服务，在业内具有一定的影响力。

目前公司主营产品及服务分为高端装备制造、安装工程、技术服务三大类，其中高端装备制造包括大型压力容器、智能集成装置、油气钻采专用设备等产品的设计、研发和制造，以及电力专用设备的加工；安装工程主要包括锂电、核能安装工程；技术服务主

要为压力容器及智能集成装置产品相关的功能设计、验证试验、维修保养等。

在高端装备制造领域：大型压力容器方向，公司产品具有覆盖面广、种类齐全、技术实力突出等特征，全面覆盖了分离、反应、存储、换热压力容器等领域，典型产品比如多晶硅新型变温变压吸附柱，用于多晶硅生产尾气回收过程中的氢气净化回收，该产品突破了单台处理量小的技术瓶颈。智能集成装置方向是公司重点发展的领域之一，公司的产品广泛获得核能、环保等下游重要客户的高度认可，典型的高端产品有核能试验装置（比如为中国原子能科学研究院提供的 CHF 热工水力试验装置、中国核电工程公司提供的氮氧化物制备装置）、乏燃料处理装置（比如为某特定客户提供的 MOX 组件）、火电厂水解脱硝反应撬、石油相关集成装置（如压力容器撬装设备、井式计量撬）、天然气相关撬装装置（如天然气液化装置强制回流缓冲罐）等。

目前公司产品业务结构具有较强的竞争力。从产品结构分类，2022 年、2021 年高端装备制造分别实现收入 2.30 亿元和 2.42 亿元的收入，占当期收入的比重分别为 68%和 83%，为公司的核心业务。另外，从服务领域分类看，2021 年公司在核能军工、新能源领域实现收入 2.15 亿元，2022 年公司在上述领域实现收入 2.08 亿元，占当期营业收入比重均超过 70%，是公司重点发展业务领域，发展前景广阔。同时，公司特定产品和技术工艺处于国内领先水平，在特定领域掌握了核心技术，实现了自主可控，取得了良好的社会和经济效益。

公司具有独特的具有较强竞争力的业务模式，以高端装备制造业务为核心，向上延伸出技术服务业务，为客户提供压力容器相关产品的功能设计、技术咨询、验证试验等服务；向下延伸出安装工程业务，为客户提供配套设施安装与技术改造、核能试验装置台架建设等服务。因此，公司打造了具有较强竞争优势的产品全链条服务模式。

未来，公司将进一步聚焦公司核心业务能力，优化产品结构布局，努力打造“拳头产品突出，优质产品丰富”的良好业务结构，实现公司更好更快更稳健的发展。

**问题 2：我国核能行业发展状况？公司核能领域主要的产品服务及业务模式？公司市场竞争力如何？主要客户及市场开拓情况？**

**回答：**核能是公司未来业务发展的重点之一，公司非常看好我国核能发展前景。

核电作为一种安全、清洁、经济的能源被很多发达国家作为本国能源的支柱之一。未来，随着我国优化能源结构的节奏加快，核电发展也进入提速阶段。根据中国核能行业协会统计，截至 2023 年 11 月，我国运行核电机组达到 55 台，总装机容量位列全球第三，核电发电量占比突破 5%。根据中国核电发展中心和国网能源研究院有限公司联合编

著的《我国核电发展规划研究》，对于新建核电机组，2030年之前，每年保持6台左右的开工规模；2031—2050年间，每年保持8台左右的开工规模。2023年12月29日，经国务院常务会议审议，决定核准中广核广东太平岭核电项目3、4号机组，2023年核准的机组已达8台。另外，根据中国核能行业协会发布的《中国核能发展报告（2022）蓝皮书》，我国自主三代核电综合国产化率达到90%以上，核电产业链涉及上下游几十个行业，将带动国内冶金、机电、装备制造等一大批相关产业发展。

公司在核能市场深耕多年，在行业内具有较强的竞争力，尤其在实验性设备和装置、乏燃料处理的设备和装置等的设计、制造、安装、调试方面具有独特的服务模式和优势。公司核能领域主要产品和服务主要分为：高端装备制造（包括大型压力容器、智能集成装置）、核能安装工程、技术服务等。目前，在核能领域公司已经建立以核心业务高端装备制造延伸到安装工程和技术服务的模式（或反之亦然），形成了三大业务方向协同发展的良好局面，该经营模式具有市场开拓成本低、资源利用率高、客户黏性强的独特特征，是公司长期发展的有力支撑。

近年，公司深度融入国家核能发展建设，形成了产品和服务种类丰富、技术可靠的发展矩阵。公司核电领域的产品较多，产品有核电模拟反应器等，在核能领域公司的典型优势产品包括乏燃料处理装置、铅铋堆实验装置、氮氧化物制备装置、钠水反应试验装置、CHF热工水力试验装置、液体悬浮式非能动停堆组件等，上述产品的研发和制造具有技术难度高等特征，具有较强的市场竞争力，是公司技术实力的集中体现。比如，液体悬浮式非能动停堆组件，该产品是公司为中国原子能科学研究院研制的第四代反应堆快堆关键设备之一，主要是用来应对发生失流事故的情况下，即使反应堆保护系统不能紧急停堆，依旧能够通过该组件的非能动特性降低反应堆功率，防止发生更危险事故。另外，在核能装置安装工程业务方面，主要提供实验台架、配合系统联调、试验装置改造等。因公司具有丰富的核能领域从业经验和良好齐全的资质（包括固定式压力容器规则设计、A1级大型高压容器制造、B2压力管道元件制造、GC1级工业管道设计和安装资质、化工石油工程施工总承包贰级资质等），研究院主要以设计为主，公司可以为其提供成熟的实验台架建设等服务，满足研究院业务需求。

根据公司的发展规划，在核能领域，目前公司主要与国内大型研究院进行合作。基于公司较强的技术实力以及持续多年为客户提供高质量的优质产品和服务，目前，公司在核能领域已经建立了“老客户稳定、新客户涌现”的良好局面，核心客户数量不断稳定增长，截至目前公司已经与中国核工业集团有限公司、中广核研究院有限公司、中国原

子能科学研究院、中国核动力研究设计院等建立长期稳定的合作关系，已成为其合格供应商，并获得了客户们的一致认可和高度信任。公司在持续为老客户提供支持的同时，积极开拓新客户，为公司持续发展奠定基础。2023年，公司与中国科学院工程热物理研究所、中国科学院近代物理研究院、中国科学院高能物理研究所、东方武核、中子科学研究院（重庆）有限公司等机构建立了业务合作。

**问题 3：2023 年公司核能业务市场占有率情况？未来市场空间有多大？2023 年公司核能业务情况如何？**

**回答：**2014 年开始公司将开拓新能源、核能、环保等新兴产业领域的装备市场作为公司新的重点发展战略重点。近年，公司在核能板块发展较为稳健，2021 年和 2022 年，该业务板块收入均超过 1.4 亿元，是公司核心业务领域之一。2023 年公司核能业务具体情况请关注公司 2023 年年度报告。

根据中经产业信息研究网报道，我国核电设备市场规模预计在 2025 年达到 4,732 亿元，未来五年的复合增长率为 3.77%，因此，随着我国核电项目进入快速建设期，核电压力容器制造厂商将迎来新的快速发展机会，市场空间较大。面对我国广阔的核能实验装置市场，目前公司核能业务体量相对较小，随着公司技术实力的提升和产能的扩大，未来市场占有率有望持续提升，该业务板块后期发展空间充足。未来，根据公司的战略规划和经营发展需求，公司将进一步深化核能服务领域范围，实现更好、更快、更稳健的发展。

**问题 4：公司新能源业务发展如何？吸附柱产品市场需求如何？**

**回答：**新能源是公司近年转型发展的重要领域，是公司发展的推动力之一，已经成为公司核心业务板块之一。目前，在新能源领域公司提供的主要设备包括换热器、塔器、吸附柱等，其中多晶硅新型变温变压吸附柱是公司的主要产品之一。

目前公司新能源领域主要涉足高端装备产品和安装工程服务两大领域。受益于多晶硅行业近年的快速发展，2023 年该业务保持较为稳健的发展态势，达到公司发展预期。目前，公司已经与新特股份、通威股份等多晶硅制造龙头企业建立了长期合作关系，成为该细分领域的主要国产供应商之一。

多晶硅新型变温变压吸附柱是多晶硅生产装置中的关键设备，用于多晶硅生产尾气回收过程中的杂质吸附，能够实现氢气的净化回收。公司研发的该新型设备突破了原尾气吸附装置单台处理量小的行业技术瓶颈。公司生产能力在国内同行业中排名前列，具备行业领先地位。为进一步加强公司在该细分领域的话语权，构建更良好的市场生态，

公司将进一步加大技术投入，满足客户对高性能产品的强烈需求。

多晶硅吸附柱产品的市场需求主要来自两个方面，一方面是存量市场产品的周期替换，多晶硅吸附柱是一个特殊的容器，技术含量高，更新换代周期比普通压力容器更短，因此存量市场的需求量会逐步释放，预计老型吸附柱产品将逐步进入更新周期；另一方面是增量市场的释放，新能源多晶硅厂商的扩产。

2024年，公司将务实的把握住行业发展新机遇，进一步加强客户对接，扎实推进市场开拓，努力为客户提供更加高性能的产品和服务，持续助力客户创造价值，巩固公司在该细分领域的优势地位。

**问题 5：近年公司在化工领域的发展状况如何？未大力开拓化工领域的原因是什么？未来化工业务发展布局规划情况？**

**回答：**化工业务是公司发展的重要组成部分，未来有望发展成为公司的支柱业务领域之一。

公司在2001年成立之初主要从事石油化工领域压力容器设备的生产制造，随着当时石油化工等传统行业增速放缓，传统压力容器行业竞争日趋激烈，为推进公司持续发展，2014年开始，公司将开拓新能源、核能、环保等新兴产业领域的高端装备市场作为公司新的发展战略重点。经过多年发展，2021年开始公司在新能源、核能、环保三大业务板块收入占比已经超过75%，实现了从最初主要为石化行业提供传统压力容器的生产制造商转变为高端过程装备专业提供商。

石油化工行业作为国民经济的支柱行业之一，是压力容器行业最大的需求行业。石油化工行业需要大量的反应器、换热器、储存设备等，如炼油、乙烯、聚丙烯等生产装置中的加氢反应器、塔器、聚合釜、搅拌设备等。近年来，石化行业正面临着产业结构调整与整合，摒弃高能耗、高污染的生产方式以及装备先进的节能环保设备已经成为了行业的发展共识。另外，近年行业内百万吨乙烯、千万吨炼油、大型煤制油等特大工程的相继实施以及我国大型炼化一体化项目的陆续投产。因此，随着石化行业产能扩张和产业结构的不断优化升级，将带动行业内非标压力容器市场进入新一轮产业发展周期。

近年，基于公司产能紧张局面，公司现有产能优先满足高附加值产品，化工产品业务发展受公司产能限制，业务发展较为平稳，未能实现较大的规模突破。2021年和2022年公司化工业务占比营业收入大约在8%-15%的区间，未来发展空间较大。

化工领域作为公司传统业务领域，公司具有较强的技术和经验的积累，且在行业内具有一定的美誉度和影响力。面对公司新建产能释放的机遇，公司化工领域业务规模有

望实现新的突破，为此，公司将做好以下几个方面的工作：第一，公司做好技术准备。公司将充分利用原来在石油化工领域的宝贵技术积累，以新阶段市场需求为导向，不断提高技术能力，设计、开发、制造客户急需的大型高端压力容器及装置。第二，做好新兴市场开拓工作。我国力争 2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和，是国家作出的重大战略决策。绿色发展是时代主题，绿氢、绿醇、绿氨等行业的快速发展，将有望带动相关高端过程装备需求的有效释放，公司将有序推进相关行业领域市场的调研、论证、落地等工作，满足市场需求。第三，进一步优化现有化工业务产品布局，逐步提升高附加值产品的比例，实现板块效益的提升。

未来，公司化工领域市场占有率有望得到一定提升，该业务板块后期发展空间充足，公司管理层将努力实现该业务板块的更好、更快的发展。

**问题 6：公司产能的利用和建设情况？**

**回答：**截至目前，公司现有产能大约 9000 吨，产能利用率近两年为达到或超过 100%，处于满负荷生产状态。受益于国家经济和行业的发展，公司现有产能不能满足公司快速发展需求，产能瓶颈成为制约公司近年快速发展的重要因素之一。

2022 年 10 月公司开始建设募投项目“专用设备生产基地建设项目”，该项目建成达产后，可实现新增年产 8,000 吨高端过程装备的生产能力，可以较好缓解当前公司场地限制的压力，提高生产效率、生产能力并适应高端设备制造需要，满足公司业务发展需求，助力公司智能制造转型升级。目前，公司该项目建设工作已近尾声，进展顺利，预计该项目将在 2024 年逐步释放产能，有望进一步助力公司业绩持续增长。

**问题 7：公司员工情况？2024 年有新增人力资源需求吗？**

**回答：**为满足公司发展需求，成立一来一直高度重视技术创新工作。人才作为企业发展的核心，公司管理层采用“以人为本”的用人政策。在技术团队建设方面，公司打造了“管理制度完善、知识结构丰富、激励体系齐备”的人才管理模式，实现人才“引的进，留得住”的良好局面，为公司长远发展奠定坚实的基础。截至目前，公司员工 400 多人，公司技术开发人员近百人，占公司总员工比例近 25%，其中具有高级技术职称的人数达到 18 人。随着公司新增产能的逐步释放以及公司业务规模的逐步扩张，未来公司对高端技术人才和专业技术工人的需求还会增加。

成都瑞奇智造科技股份有限公司

董事会

2024 年 1 月 29 日