

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2月7日11:00

（二）活动地点：公司三楼会议室

（三）参会单位及人员：施罗德投资管理（上海）有限公司

（四）上市公司接待人员：董事兼总经理江伟先生、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，亮点产品是哪些？

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。

问题 2、请问公司产品的定价模式？

回答：由于公司产品为非标装备，在市场上较难取得完全相同产品的参考价格，公司一般采用“成本+相关利润率”的定价模式，采购的原材料价格受到其生产成本、市场需求、国际金属价格及市场短期投机因素的影响，因此公司在产品报价时，根据原材料市场价格及价格预期波动考虑材料成本，将原材料采购价格波动考虑在产品报价中，再根据制造难度与复杂程度、产品质量要求以及附加利润等因素确定公司产品的最终定价。

问题 3：请问公司主要的经营模式？请问公司产品结构？

回答：公司已经建立具有独特特征且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，能更好的全面满足客户的技术、工程、装备的综合需求，帮助客户实现降本增效。

公司核心产品和服务占公司业务收入比重较大，发展持续性较好。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。因此，

目前公司产品业务结构具有较强的竞争力，稳定性较强。

未来，公司将进一步聚焦公司核心业务能力，持续优化产品结构，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 4：公司具有哪些核心优势？

回答：经过多年的发展，公司建立较为明显的竞争优势，主要体现在以下几个方面：

1、资源优势。公司具有较强的高端过程装备制造水平和完整的生产体系，拥有固定式压力容器规则设计资质、A1 大型压力容器制造资质、B2 压力管道元件制造资质、GC1 级工业管道设计资质、GC1、GB1 级压力管道安装资质、石油化工工程施工总承包贰级资质；并取得了美国机械工程师协会（ASME）“U”（压力容器）设计制造授权证书、“S”（动力锅炉）设计制造授权证书和美国锅炉及压力容器检验师协会（NBBI）NB 授权认证证书，良好的资质为公司长远发展奠定了坚实的基础。另外，公司注册商标 4 项，瑞奇品牌影响力正逐步扩大。

2、技术优势。科技创新是公司核心竞争力，公司高度重视技术创新和产品研发，经过二十余年持之以恒的研发和创新，目前公司在机械工程、机电一体化、设计、电气等领域具备核心的技术、人才优势，为公司科技创新提供了坚实的保障，公司优秀的技术创新能力也获得了各方一致认可。公司是四川省高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业。公司于 2018 年 11 月被评为“四川省企业技术中心”，并先后获得成都市科学技术研究成果登记证书、四川省科学技术成果登记证书、四川省经济和信息化委员会和四川省财政厅颁发的四川省重大技术装备省内首台套产品证书。截至目前，公司累计拥有授权专利 45 项，其中发明专利 4 项。同时，公司经过多年的技术创新攻关，拥有了多项核心技术，比如公司研制的新型变温变压吸附柱，被认定为四川省重大技术装备省内首台套产品，现已实现批量应用。公司自主研发的气田智能高效电加热装置通过了由四川省科学技术厅组织的科学技术成果鉴定，并荣获了成都市科技进步三等奖。

3、客户优势。公司建立了遍布全国的营销市场网络，经过二十余年的发展，公司凭借优秀的设计研发能力和丰富的制造经验，通过持续为客户提供优质产品和服务，获得了越来越多客户的青睐与认可。目前已经同国内许多大型优质客户建立了长期稳定的战略合作关系，积累了大量优质的客户资源，同时因公司产品和服务的质量高，形成了较强的客户黏性。目前，公司已成为中国东方电气集团有限公司、中国核工业集团有限公司、中国原子能科学研究院、通威股份有限公司等大型国企、上市公司、科研单位的优质供应商。

问题 5：我国核能行业发展状况？公司核能领域主要的产品服务、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。

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 6：2023 年公司核能业务市场占有率情况？公司市场竞争力如何？2023 年公司核能业务情况如何？未来展望？

回答：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。

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。根据公司的战略规划和经营发展需求，公司未来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。

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。

问题 7：请介绍下公司产能利用情况？募投产能建设情况？

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 月公司开始投资建设募投项目“专用设备生产基地建设项目”。公司预计

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，另外新增产能可以进一步提高公司生产效率，满足高端装备的市场需要，助力公司智能制造转型升级。目前，公司该项目正有序的按规划推进，主体工程建设工作已基本完成，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增长。

成都瑞奇智造科技股份有限公司

董事会

2024 年 2 月 7 日