

## 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3月18日上午9:30

(二) 活动地点: 公司三楼会议室

(三) 参会单位及人员: 中陕核股权投资管理有限公司

(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: 请介绍下公司产品、业务结构?

回答: 公司是高端过程装备专业提供商, 在核能、新能源、环保、石油化工等领域为客户提供整体解决方案及综合服务, 在业内具有一定的影响力。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、大型压力容器等。

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。

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：核能行业发展趋势如何？**

**回答：**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 年底，我国运行核电机组达到 55 台，总装机容量位列全球第三，核电发电量占比达到 4.86%。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》，2030 年、2035 年和 2050 年，我国核电机组发电量占全国总发电量 10%、13.5%、22.1%。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 年国务院核准的机组已达 10 台。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%，市场空间较大。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。

因此，随着我国核电项目进入快速发展期，核电装备制造厂商将迎来新的快速发展机会。

### **问题 3：公司核能领域的主要产品和服务？**

核能是公司业务发展的重点领域之一，是公司的具有较强市场竞争力的板块。近年来公司核能业务发展稳健，未来发展趋势不断向好。

公司在核能市场深耕多年，在行业内具有较强的竞争力，尤其在试验验证设备和装置、乏燃料处理的设备和装置等的设计、制造、安装、调试等方面具有独特的服务模式和优势，已经持续多年为客户提供高质量的产品和服务，获得了客户一致认可和高度信任。目前，公司在核能领域已建立从核心业务高端装备制造延伸到安装工程和技术服务“一站式”全链条经营模式，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，产品和服务主要包括：高端装备制造、安装工程、技术服务三大领域。典型的优势产品包括核电模拟反应、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、实验台架建设等，上述产品和服务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。

未来，公司将不断拓展核能产品和服务的深度和广度，形成新的利润增长点，助力公司业绩水平不断提升。

### **问题 4：截至目前，公司核能主要有哪些客户？**

根据公司发展规划，在核能领域主要与国内大型研究院进行合作。

因核能行业对产品的技术、质量、安全、稳定性都有着极高的要求，通过长期合作建立良好信任和口碑是取得市场竞争优势的核心因素，另外，客户基于业务稳定需求的考量，存在一定的转换成本，因此，具有技术实力强、服务质量高等综合特征的企业能形成较强的客户黏性，持续领先市场。鉴于公司较强的技术实力以及持续多年为客户提供稳定的高质量优质产品和服务，目前，公司在核能领域已形成“老客户稳定、新客户涌现”的良好局面，获得了客户们的一致认可和高度信任，核心客户数量保持稳定增长态势，并不断吸引了更多优质的重要大型机构成为公司长期合作伙伴。

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大型机构建立长期稳定的合作关系，部分服务期限超过 10 年。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，有望带动公司核能业务进一步实现规模扩张并形成新的利润增长点。

**问题 5：公司 2023 年核能市场占有率多大？在核能领域公司未来的发展规划？**

**回答：**从 2014 年开始公司将开拓核能、新能源、环保等新兴产业领域的装备市场作为公司新的发展战略重点。

近年来，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，占公司当期营业收入的比重分别达到 50%、41%，是公司收入的重要来源，为公司核心业务领域之一。2023 年公司核能业务发展依旧稳健。

面对我国广阔的核能实验装置市场，目前公司核能业务规模相对较小，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。为满足核能领域对高端装备的迫切需求，为持续深化公司核能领域发展，公司一方面将紧盯行业前沿动态，不断研发、储备新技术和开发新产品，持续提升核心竞争力水平，其次继续强化市场开拓，做好客户开发和维护工作，服务好客户。另外，公司也将集中公司优势资源和能力，进一步深化核能服务领域范围，推动公司核能业务做强做大。

未来，根据公司的战略规划和经营发展需求，实现核能板块更好、更快、更稳健的发展。

**问题 6：公司预计 2024 年经营发展情况？**

**回答：**2024 年，公司将继续通过提升业务量、降本增效、推进信息化管理、提升管理效能等途径，充分把握产能释放机遇，公司管理层积极看好公司今年的发展机遇。具体情况请关注公司定期报告。

成都瑞奇智造科技股份有限公司

董事会

2024 年 3 月 19 日