

证券代码：300962

证券简称：中金辐照

中金辐照股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（网络会议）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券（张帆）
时间	2022年1月27日下午15:00—16:00
地点	中金辐照会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：杨先刚 证券事务代表：曹婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 按照公司招股说明书，医疗保健品工业化辐照灭菌占比不到15%，远低于45%的全球水平，未来驱动国内市场比例提升的主要动力是什么？是否会有政策推动？</p> <p>答：根据我们调研了解，国内外在医疗保健品灭菌方面以辐照和环氧乙烷居多。在国外，据我们所知这两种灭菌技术成本相近，而辐照灭菌方式具有穿透性强、无需拆卸包装、无污染、无残留、环保等优势，在两种方法均可使用时会优选辐照灭菌；在国内，因环氧乙烷投资较低，具有明显的灭菌成本低的优势，大多数灭菌需求商会优先考虑在自己产品生产线上安装环氧乙烷灭菌装置，使得国内医疗保健品辐照技术灭菌的占比低于国外。我们分析认为，造成国内外环氧乙烷灭菌成本差异主要是由于环氧乙烷灭菌装置的投资差异所致，而产生投资差异的直接原因与使用的灭菌设备和环氧乙烷排放要求有关。</p> <p>我们认为，国内对环氧乙烷灭菌装置的排放要求会越来越高，其投资成本也会不断增高，最终将会与国际接轨，与辐照灭菌成本相近，使得环氧乙烷灭菌的部分需求转由辐照灭菌，从而提高国内辐照灭菌比例；上述变化的驱动力，一方面来自于对医疗保健产品灭菌品质要求的越来越高，另一方面来自于环保监管要求的越来越严，而后者更多将会来自于政策层面。</p> <p>2. 国内加大投入核电建设是否可能导致钴材料价格上涨？是否可能导致民用核技术行业整体成本提升？</p> <p>答：据我们所知，国内核电建设过程中并不会用到钴材料，因此不会因为核电建设导致钴材料价格上涨，也不会因为核电</p>

建设导致辐照技术行业整体成本提升。

3. 电子加速器成本较钴源成本能低多少？以及后续处理的成本会实现多少下降？由此预计能形成多大的业务利润率提升？

答：我们经过估算，建设与 400 万居里钴 60 装置释放能量相同的 10MeV/20kW 电子加速器装置，电子加速器的成本约低 30%左右。但鉴于钴 60 与电子加速器装置在后续生产经营管理过程中成本的差异性，以及辐照不同密度、不同工艺要求的产品，成本也不尽相同，且差异较大，因此，在具体比较后续处理成本、毛利率以及对业务利润率的影响需具体产品具体分析，不便一概而论。

4. 行业数据显示，中广核技占国内辐照电子加速器 50%份额，与之相比，公司具备的核心竞争优势和增长动力有哪些？

答：公司主要是通过辐照技术（钴 60 及电子加速器）为客户提供医疗保健产品、食品、药品、日用品、包装材料等产品的灭菌服务，高分子材料的改性服务，并为客户提供科学、完整的灭菌技术解决方案。而据我们所知，中广核技主要是生产研发制造电子加速器，并利用电子加速器提供改性服务。从上述可知，我公司与中广核技尽管同属于核技术应用产业，但发展策略有所差异，双方在各自领域均具不同优势。

5. 对于行业规模和公司市占率的更新情况，以及不同行业的毛利率有什么变化趋势？

答：根据我们了解掌握的信息分析，辐照灭菌行业的规模以及公司在产能上的市场占有率都稳中有升。公司在披露 2020 年年报时，将公司收入来源分为辐照服务业务和消毒供应业务，未再对辐照服务业务进行细分。总体上，辐照服务业务的毛利率有一定提升。

6. 由于辐照装置存在 200-400 公里左右的经济服务半径，客户自建辐照装置对其在辐照经济半径内年辐照费用及营业规模的要求较高，除了自建之外，公司是否有对外的整合计划？另外对于海外市场怎么看？

答：前些年，公司通过提高现有装置钴源活度和新建装置、网点等手段提高技术服务能力外，也对国内同行相关企业进行过调研和探讨，但因当时不同的情况和原因，未能与相关企业达成合作意向。公司将继续按照“辐照技术服务为主，多种技术手段并举，相关多元化产业延伸”的战略发展思想，遵循“以国家战略为支撑，以集团战略为指引，以区域经济为基础，以市场前景为核心”的发展原则，密切关注国内外市场动态，紧盯市场机遇，采用内生外延并重的方式，以优化公司投资布局，并争取能与国内外同行企业加强合作，加快公司发

	<p>展步伐。</p> <p>7. 未来有哪些潜在的下游品种可以拓展辐照服务业务？对于新行业大客户的开拓方式有哪些？一般开拓周期是多少？</p> <p>答：公司未来拓展应用的范围主要包括生物制药、食品、医疗器械、材料改性、包装材料等领域内的新开发、新拓展和新应用的一些产品。</p> <p>对于新应用领域的拓展，公司一般先跟客户推广介绍辐照技术的应用场景和优势，就客户的相关产品进行合作方案设计和工艺研究试验，看是否符合要求，并与客户共同完成相关许可和认证工作。具体的开拓周期需视客户产品所处的周期，以及客户对辐照需求的紧迫性等因素而定，一般都不一样。</p> <p>8. 去年年报西南地区营收增长较其他地区快，是有新客户拓展还是原有客户的订单量增大？</p> <p>答：公司目前在西南地区主要有成都公司和重庆公司两个网点，去年这两个网点营收增长较快既有加大新客户拓展力度的原因，也有原有客户的订单量增多等因素。</p> <p>9. 根据 2020 年报，青岛分公司的产能达到饱和状态，目前中宠股份的份额在逐渐下滑，请问募投项目的进展以及青岛地区下游客户的拓展情况？</p> <p>答：青岛分公司电子加速器募投项目已于 2021 年 6 月通过了地方相关政府部门的项目验收后投入试生产，目前已正式投入生产运营。</p> <p>青岛分公司电子加速器生产运营及市场拓展情况良好，公司在积极拓展电子加速器应用客户的同时，也将钴 60 辐照的产品中适用于电子加速器技术的转由电子加速器辐照，把释放出的钴 60 产能再次拓展新客户。</p> <p>10. 钴源活度与公司产能可否换算？公司目前产能饱和度情况如何？</p> <p>答：钴源活度就是公司产能的表达方式。公司目前保有的钴源有充足的市场辐照需求，能保证全天候不间断运营。</p>
附件（清单）	无
日期	2022 年 1 月 27 日