

证券代码：000777

证券简称：中核科技

中核苏阀科技实业股份有限公司
2023年8月24日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与	中泰证券、中融基金、诺德基金、全天候私募、民生加银、敦和资产、浦银安盛、湖南源乘、东吴基金、远信（珠海）私募、财通基金、银华基金、创富兆业、淡水泉、新华基金、国金证券、兴业基金、中邮人寿、正圆投资、创金合信、金信基金、南方基金、信达证券、金科控股、睿亿投资、昊泽致远（北京）投资、博时、宝盈基金、同犇投资、易方达基金、工银瑞信、德邦基金、华宝基金、中航基金、太平资产、趣时资产、浙商基金、华泰柏瑞基金、太平养老、中意资产、天弘基金、国盛证券、景顺长城、嘉实基金、中银国际
时间	2023年8月24日 10:00-11:00
地点	https://s.comein.cn/A15TZ
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
上市公司接待人员姓名	马 瀛 董事、总经理 匡小兰 总会计师、董事会秘书 张倩倩 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2023年8月24日（星期四）10:00-11:00召开了2023年半年度业绩说明会，本次说明会通过网络互动方式召开。

绍

业绩说明会主要内容如下：

一、2023 年半年度业绩简介

二、提问沟通

1. 2022 年公司 Q4 单季度毛利率 23.65%，毛利率上升原因？公司的单季度毛利率是否有望回到 2019/2020 年的高位（2019Q3-27.32%、2019Q4-27.56%、2020Q1-25.16%、2021Q4-24.46%）？

答：2022 年公司 Q4 单季度毛利率 23.65%与出产的产品结构有关。2023 年上半年整体也保持了相对较高的毛利率。2020 年至 2022 年受国内外环境及市场因素等影响，公司产品毛利率较 2019 年下滑，至 2022 年 4 季度，公司产品毛利率开始逐步提升。公司核级阀门的占比逐步上升对毛利率提升也起到比较重要的作用。

2. 公司的降本增效是否有具体的措施落地，未来能否从报表端看到费用端的降低和综合毛利率的逐季抬升？

答：公司积极响应国资委关于引导企业突出高质量发展首要任务，扎实推进提质增效稳增长的指示，2 月份就召开降本增效专项行动启动会，目前主要采取的降本增效措施有：1. 设计端，降低冗余设计参数，降低产品重量；2. 从生产需求端和采购端同时入手，加强控制非直接生产物资及低值易耗品采购；3. 划分地域设立销售分部，改善销售模式；4. 全面推行目标成本管控，推进设计降本、全成本核算、成本核算中心细化；5. 做好产成品库存的利用和冗余老库存的处置，降低两项资金；6. 组织开展“提升主业盈利能力”专项行动，围绕公司“研新品、拓市场、降成本、提质量、增效率”工作布局，各事业部/子公司及职能部门制定 2023 年毛利率提升行动项方案及提质增效

工作方案。通过上述降本增效措施，公司毛利率提升逐见成效。

3. 公司未来是否有扩产计划？公司的人均薪酬 21/22 年薪酬上升，但 21 年生产人数下降的原因？ 22 年扩充了 134 人的生产人员，技术人员增加了 24 人，行政人员减少 72 人，是为了扩产做准备吗？

答：人员增减是公司用人机制改革的一部分，目前公司在精兵简政方面取得了一定成绩。

产能扩充方面，公司根据实际经营情况，制定有产能调整规划方案，已按规划逐步实施：目前已新租赁厂房用于电站阀门事业部、公用工程阀门事业部产能提升，可满足 5-8 亿产值；已购置相关优良生产设备，用于核阀 100 亩厂地，可满足 8-10 亿产值；锻造、检测等业务领域的产能改革与能力提升行动方案也按需开展。

4. 公司目前核电项目订单在手数量？现有客户是哪几个核电项目，对应几台机组？

答：目前公司在手核电订单超过 20 亿。国内所有新核准的核电机组公司都有供货合同。

5. 公司核电阀门的收入确认周期（核电项目的什么时点开始招标-生产-交付）和确认方式？

答：核电站项目从机组审批到阀门设备交付的时间周期相对较长，订单交付主要看订单下达时间，一般订单下达到交付平均 2 年左右。具体交货节点以合同要求为准，一般分批交付、分批确认收入。

6. 公司核电阀门产品市占率情况？和纽威股份、江苏神通等竞争对手的产品对比情况？差异化具体

体现在什么方面？

答：在国内阀门行业中，公司的研发实力、生产能力均处于领先地位，具有较强的竞争优势。在核电站用关键阀门领域基本具备二代、三代核电机组阀门成套供货能力，四代核电机组关键阀门供货能力；根据供货业绩，公司切断类阀门市占率在 50%以上。

公司在重大关键阀门，如主蒸汽隔离阀、主给水隔离阀、重要一级电动闸、截、止阀门类有较大优势。公司与其他阀门生产企业，面向市场，同步发展，并在一定的产品范围内努力发挥各自优势，积极参与市场竞争。

7. 不同型号机组的单台价值量是否一致？比如三代机组中的华龙一号中核版、华龙一号广核版、CAP1000、国和一号、EPR？二代机组中的 M310 等？

答：核电技术路线的不同对阀门的需求也不同，故不同型号机组的阀门价值量是有差异的。相对而言，VVER 机组价值量较高，在 3 亿以上，其次华龙机组在 2 亿左右，AP 系列阀门数量少但价值高，也在 2 亿左右。

8. 核电阀门公司的国产化率到什么水平？

答：核电切断类阀门，公司可实现国产化替代。稳压器先导式安全阀，研发工作正在进行，预期年内结题。

9. 核电阀门的更换周期如何，每年运维有阀门替换需求，公司是否有相应订单，对应价值量情况？

答：阀门维修领域业务是公司发展重要方向之一，在运维、备品备件方面的工作一直在开展，目前每年备品备件的订单在 2-3 千万，随着公司在产品+

服务方面的业务拓展，以及存量核电站的增多，预期这方面业绩会有相应增长。

10. 乏燃料处理项目公司是否有参与？对应的订单情况？

答：公司在乏燃料处理项目的关键阀门供货中承担了重要任务。

11. 四代核电公司是否有参与？在里面的参与和供货情况？单台 600MW 的机组的供给能力如何？

答：公司在四代核电阀门领域有重大突破，已有供货业绩。公司已陆续取得了 4 亿多的四代核电阀门订单。

12. 今年 4/24-27，第 22 届俄罗斯国际石油和天然气工业设备及技术展览会举办，公司跟随上级单位中核浦原亮相，在手订单情况？海外业务拓展情况及未来的预期？

答：公司正在积极推进国际化业务，公司亮相第 22 届俄罗斯国际石油和天然气工业设备及技术展览会，与同行进行交流、拜访重要客户，并取得了相关订单。上半年，公司在俄罗斯市场订单超 4 千万，另外，公司目前正与俄方积极推进本土化项目，为未来开拓俄罗斯市场奠定良好的市场基础。

13. 公司上半年成立西北销售分部的原因？

答：公司成立市场营销西北分部是对市场开发模式的探索，开发新项目、开发新市场和拓展销售渠道，为其他重大区域设立销售分部积累经验。

市场营销西北分部成立以来，在项目报备数量、市场信息获取、渠道建设、订单获取等方面都取得了

实质进展。从公司市场营销西北分部近期的市场走访情况看，西北市场主要是石油化工、煤化工、煤电厂等项目，阀门需求量很大，市场前景广阔。

14. 公司石油石化阀门的主要下游是哪些单位，目前的订单情况如何？

答：公司石化阀门产品包含闸阀、截止阀、止回阀、球阀、蝶阀、调节阀、柱塞阀等，主要客户为中石化、中石油、中海油、国家能源集团、恒力、恒逸、盛虹、京博等。随着能源需求结构的变化，产品的市场需求也在发生变化。在保持传统优势的同时，公司一方面积极拓展海外市场业务，另一方面积极推进新能源、新材料行业高端阀门的研发工作，如 BDO、ABS、EVA 装置等。

15. 公用水务方面近年阀门需求如何？是否受益于最终城中村改造推进建设？

答：公用水务阀门需求整体平稳，公司一直密切关注城中村改造项目趋势，同时重点关注国家引调水重点工程。

16. 公司目前有在手股权激励，其中 21 年 22 年都未能解锁成功，对今年解锁股权激励目标实现的信心？目前是否有新的股权激励计划？

答：公司将持续优化经营，力争实现既定业务目标，后续如有新的股权激励计划会按要求进行披露。

17. 公司之前尝试收购河南核净失败，上级单位浦原 3 月份成立了资产运作中心，后续是否还有资产运作的需求？

答：公司如涉及将及时按照信息披露相关规则履

行信息披露义务。

18. 公司的业绩中很大一部分是有深圳海得威贡献的，过去几年疫情期间，海得威业绩增长也较为稳健，该业务板块未来会剥离吗？对海得威未来的业绩如何展望？

答：海得威系公司重要参股企业，近几年海得威业绩稳步增长，对公司做出重要的贡献。目前公司对其没有股权调整计划。

19. 未来几年公司几大业务中重点的发展方向和展望？

答：阀门业务坚持做强做优做大的发展思路，结合公司实际，统筹现有市场和新产品新市场，积极寻求新的突破。

一是做好核业务。核电市场受到国家政策、国产化替代、核电“走出去”等影响，处于快速发展的战略机遇期，公司在核电、核化工、核燃料生产等领域着重能力提升、产品研发、加强市场拓展。力争“十四五”及后续期间，取得突破，公司未来发展奠定坚实基础。

二是拓展新市场。在新能源领域，根据国家战略布局，积极在氢能领域做好技术研发与积累；在新材料领域，重点开发新工艺装置阀门市场，如 BDO、EVA/LDPE 等。

三是保持传统业务领域优势。重点关注国家引调水工程，巩固提升在“特大难重”阀门领域的竞争优势。

四是开发非传统领域。例如半导体精细阀门，特殊材料上，做好技术研发与工程应用。

公司将结合国家产业布局与需求，积极跟踪重点

	项目，做好技术提升，探索新的业务增长点，努力为投资者带来更大的价值回报。
附件清单 (如有)	无
日期	2023. 8. 24