

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 10 月 30 日投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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	方正证券、中泰证券、天风证券、开源机械、中银国际、财通证券、全天候私募、湖南源乘投资、上海勤辰私募、国联基金、圆信永丰基金、财通基金、宝盈基金、安信基金、远信投资、中信建投、金鹰基金、太平资产、朱雀基金、博时基金
时间	2023 年 10 月 30 日 15:00-16:00
地点	https://s.comein.cn/AfdcV
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 10 月 30 日(星期一)15:00-16:00 召开了 2023 年三季度业绩说明会，本次说明会通过网络互动方式召开。 业绩说明会主要内容如下： 一、2023 年三季度业绩简介 二、提问沟通 1. 22H1 核电占比为 15.68%，对应毛利率为 16.14%，22A 核电占比为 28.77%，对应毛利率为

31.15%，23H1 核电占比为 29.47%，对应毛利率为 37.92%，三季度单季度所有业务整体毛利率 20.37%，同比还是提升了将近 2pct，营收及毛利率增长的原因？

答：毛利率与产品产出结构有关，不同订单毛利率不同，不同订单产品生产周期也不一样。三季度产出对应的订单产品毛利率相对高一些，是正常的排产表现。

一般而言，核心技术或技术领先产品毛利率较常规产品偏高，市场竞争激烈、技术成熟产品毛利率会略低，属于正常的市场规律。

2. 公司目前核电项目在手订单量级？在手是哪几个核电项目，对应几台机组？

答：公司目前在手订单充裕，已签订的核相关订单超 20 亿。国内所有在建的核电机组公司都有供货合同。

在手订单包括海南昌江 3/4 机组、昌江小堆、田湾 7/8、徐大堡 3/4、太平岭 1/2、三澳 1/2、国核石岛湾、三门 3/4、海阳 3/4 等在建核电项目；国核廉江项目、徐大堡 1/2、陆丰 1/2、四代高温气冷堆等准建项目。

3. 27 日公司发布了关联交易公告，获得中核能源 0.68 亿元，CX 项目阀门的订单。这是该项目对我们阀门的全部需求量，还是其中一部分？这个项目后面预计的签单时间、交付时间点进展展望？

答：公司计划跟中核能源签订的 CX 项目订单，中标的阀门主要是氦气截止阀、止回阀，是该项目的核心部分。项目后面的签单时间、交付时间以项目签单为准。

4. 高温气冷堆相比于三代核电对阀门的要求有什么不同？

答：四代堆相对三代核电，技术要求更高一些，不同堆型要求也不尽相同，在阀门温度、压力、泄漏率等方面都提出新的要求，部分技术参数、单台阀门价值量都相对有所提高。

5. 三代核电，22年的10台机组，6台去年招标完成，剩余4台今年招标，目前已经招标都结束了吗？预计交付的时间点？

答：2022年核准五个项目十台机组中，部分采购包完成招标，部分还在进行项目调研和招投标进度中，公司已经承接部分项目；预计交付的时间为签订合同后1.5-2年。

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、地坑阀、重要一级电动闸阀、质保等级较高的阀门类有较大优势。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. 公司在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：据了解，VVER 单台机组核岛阀门基本在 3 亿元左右，华龙一号机组单台阀门 2-3 亿元，AP 系列阀门较少，但价值大，也在 2 亿元以上。

8. 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：核电阀门的生产具有特殊性，前期的技术确认周期较长，各类环节较多，所以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大致在 1.5-2 年。

交货与核准、FCD 关系不紧密，订单下达与交货关系密切，与项目有关，快的可能 1 年，一般在 1.5-2 年，收入确认以供货节点为准，分批交付分批确认收入。

9. 核电的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：核电对于安全性要求非常高，很多阀门固定在系统回路上，阀门的寿命伴随着整个核电运行周期，一般不进行更换。业主根据设计的系统手册来制定维修策略，阀门会涉及到零部件更换，比如：阀板、阀座、垫片、电装等。

公司目前以提供备品备件为主，每年价值量约 2-3 千万。随着在役机组不断增加，公司将拓展产品+服务的模式，逐步形成新的经济增长点。

10. 乏燃料处理项目公司是否有参与？对应的

订单情况？

答：公司在后处理的关键阀门供货中承担了重要任务，取得了穿地阀等重要核心阀门订单。

11. 气液联动执行机构的订单情况？

答：公司在气液联动执行机构研发方面取得了突破，在漳州核电、国核示范快堆等项目上已实现供货，目前在手订单几千万。

12. 公司产能扩充情况？

答：公司根据实际经营情况，制定有产能优化配置方案，方案不仅解决当前的产能问题，更考虑到未来公司生产发展情况。

目前已按方案逐步实施：公司浒关厂区 100 亩整体产能预留给核及核相关产品，在浒关另租赁厂房用于非核民用产品产能提升，对阳澄湖厂区的锻造基础设施进行改造及更新等。

13. 公司的业绩中很大一部分是由深圳海得威贡献的，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。

14. 未来几年公司几大业务中重点的发展方向和未来展望？

答：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、积极介入市场。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。积极跟进国家政策，预判布局。紧跟“降油增化”战略，在新材料领域，重点开发新工艺装置阀门市场，如 BDO、EVA/LDPE 等；在氢能、半导体等领域做好技术研发与积累；

三是巩固拓宽传统领域业务。重点关注国家引调水、抽水蓄能、燃气项目，积极开拓，并做好技术研发与产能优化。

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。

15. 公司在石油化工业务的进展以及出口如何？在水务领域目前有哪些布局，未来是否会参与到 1 万亿国债相关的水利项目中？

答：公司一直密切关注国家引调水、抽水蓄能等重点工程。

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

	<p>运作的需求？</p> <p>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。</p> <p>18. 出口业务方面，俄罗斯、阿联酋等国的订单情况。</p> <p>答：在出口业务方面，公司在俄罗斯和阿联酋、包括沙特等国的订单呈持续向好的态势。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023. 10. 30</p>