

瑞奇智造 | 833781



2023年年度报告摘要

成都瑞奇智造科技股份有限公司

CHENGDU RICH TECHNOLOGY CO.,LTD.



第一节 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到北京证券交易所网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在虚假记载、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责任

公司负责人江伟、主管会计工作负责人陈竞及会计机构负责人陈竞保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 上会会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 权益分派预案

√适用 □不适用

单位：元/股

项目	每 10 股派现数（含税）	每 10 股送股数	每 10 股转增数
年度分配预案	0.5	0	0

1.6 公司联系方式

董事会秘书姓名	周理江
联系地址	成都市青白江区青华东路 288 号
电话	028-83604256
传真	028-83604248
董秘邮箱	zhoulijiang@cdrich.cn
公司网址	www.cdrich.cn
办公地址	成都市青白江区青华东路 288 号
邮政编码	610300
公司邮箱	cdrich@cdrich.cn
公司披露年度报告的证券交易所网站	www.bse.cn

第二节 公司基本情况

2.1 报告期公司主要业务简介

公司所处行业归属于 C 制造业-C35 专用设备制造业。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高质量装备整体解决方案和综合技术服务。

（一）公司主要产品与服务

公司主营产品及服务可以分为高端装备制造、安装工程、技术服务三大类，其中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；

安装工程主要包括核能、锂电安装工程等；技术服务主要为大型压力容器及智能集成装置产品提供相关的功能设计、验证试验、维修保养。

为满足客户对高质量产品和服务的需求，公司在产品技术研发和制造工艺等方面持续大量资源投入，不断提升产品性能，巩固公司在特定细分领域的技术领先优势，形成了具备较强竞争力的产品和服务体系。目前公司典型的优势产品和服务包括：核能装备和试验装置（比如液体悬浮式非能动停堆组件、CHF 热工水力试验装置、氮氧化物制备装置、钠水反应试验装置）、乏燃料处理装置（比如 MOX 组件生产线）、新型变温变压吸附柱、水解脱硝反应撬、石油相关集成装置（气田智能高效电加热装置、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。

（二）盈利模式

以市场为引领，经过多年发展，公司形成了具有独特优势和较强市场竞争力的盈利模式。公司以高端过程装备研制为核心，向技术服务和安装工程等上下游产业链延伸，打造了“一站式”的全链条服务模式，满足客户对定制化产品的综合需求，帮助客户降本增效，实现了公司装备制造、安装工程、技术服务三大业务板块协同发展，助力公司经营规模和业绩水平持续增长。

高端装备制造是公司的基础核心业务，是公司主要的收入和利润来源；凭借公司装备制造产品在行业内积累的良好口碑、先进设计研发能力和丰富的制造经验，为公司进入安装工程服务领域提供了机遇；装备制造和安装工程业务经验、能力又进一步带动了公司获取技术服务业务的机会，同时，在安装工程施工和技术服务的过程中，公司能更加深入地了解客户实际需求、把握行业发展趋势及技术难点痛点，从而为进一步改进和提升公司产品的性能奠定基础。

公司主要采用“以销定采”的采购模式、“以销定产”的生产模式，“成本+相关利润率”的定价模式。公司主要通过制造并销售大型压力容器、智能集成装置等产品取得收入、通过核能、锂电等安装工程业务取得收入、通过为客户提供大型压力容器及智能集成装置相关产品的设计、咨询、试验、保养、探伤等服务取得技术服务收入。

（三）公司优势

1、技术优势

技术创新是公司核心竞争力，公司一直高度重视技术创新和产品研发，积极培育新质生产力。经过二十余年的发展，公司搭建的完善科研体系为科技创新提供了坚实的保障，先进的科技创新理念和强大的技术创新能力是公司持续高质量发展的坚实基础，使公司始终处于技术领先地位。

公司优秀的自主创新能力获得了各方一致认可。截至目前，公司累计拥有授权专利 45 项，其中发明专利 4 项，专利强度排名行业前列。公司已被认定为高新技术企业、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”，并先后获得全国优质工程金奖、四川省诚信产品证书、四川省重大技术装备省内首台套产品证书、成都市科学技术进步三等奖等。

经过多年的技术创新攻关，公司掌握了高端过程装备领域多项核心技术和工艺能力，部分核心技术处于国内领先水平。目前，公司已经掌握并成熟应用于核心产品和服务的技术包括但不限于：马氏体耐热钢的成型与焊接技术、超大型压力容器现场建造技术、高效高可靠性多晶硅装置尾气处理回收技术、电厂脱硝及尿素水解成套装置建造技术、油气田智能高效油气水三相分离成套装置技术、高效节能换热装备技术、高危介质管壳式双管板换热器技术、高温高压介质安全升降温成套装置技术等。公司多项产品及技术工艺达到国内先进水平，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，突破了原尾气吸附装置传热效率低及可靠性低的行业技术瓶颈，现已实现批量应用；公司研发的液体悬浮式非能动停堆组件是中国原子能科学研究院研制的第四代核反应堆快堆关键设备之一。另外，公司已经掌握先进的组焊工艺，如代表产品“3200 吨/天粉煤气化炉”，在苛刻的施工环境和条件下，实现全部现场焊接且无损探伤一次合格率达 99.80%，代表公司具备了超大型耐热铬钼钢压力容器制造的能力。

2、资源优势

公司严格按照行业内的质量认证标准对压力容器产品进行质量控制、评估和检验，具有较强的高端

过程装备制造能力和完备的生产体系，已取得国内外压力容器行业的多项核心资质认证，包含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、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 授权证书。另外，公司还拥有注册商标 4 项。良好的资质为公司长远发展奠定了坚实的基础。

3、客户优势

公司建立了遍布全国的营销网络，经过二十余年的发展，凭借优秀的设计研发能力和丰富的制造经验，持续为客户提供优质的产品和服务，获得了越来越多客户的青睐与认可。目前公司已经积累了大量优质的客户资源，与国内许多大型机构建立了长期稳定的战略合作关系，同时因公司独特的全链条综合服务能力，形成了较强的客户黏性。目前，公司已经成为中国原子能科学研究院、中国核动力研究设计院、中广核研究院、中国科学院高能物理研究所、中国东方电气集团有限公司、通威股份有限公司、新特能源股份有限公司等大型国企、上市公司、科研单位的合格供应商，并建立了良好的长期业务合作关系。因公司突出的技术实力和良好的服务，多次被核心客户评为优秀供应商，树立了良好的市场形象，行业品牌影响力的不断提升，也持续吸引了更多优质客户成为公司核心合作伙伴，在激烈的市场中建立了更多的竞争优势。

4、管理优势

稳定的管理团队是持续快速发展的有力保障，公司管理团队年轻化、专业化使得决策更加科学，执行更加高效。目前公司已建立了完善的生产运营管理体系，结合运用 OA、ERP 等多种信息管理系统，形成了强大的柔性化生产能力，实现了产品从订单、设计、开发、制造、检验、交付、售后的全流程项目精细化管控，快速响应客户需求，确保高质量的产品交付。

（四）经营模式

1、采购模式

公司属于订单式生产，公司产品所用原材料及零部件专用性强，因此公司通常采用“以销定采”的模式采购原材料。公司采购的原材料及零部件主要为钢材、配件、辅材及焊材等，采购工作由采供部负责，根据公司生产计划、技术工艺设计提料和库存情况制定相应的采购计划。公司建立了完善的供应商管理制度，并建立供应商档案，对其经营资质、产品质量、质量保证能力、服务能力、价格等方面进行调查与评估，通过询价、比价、招标、洽谈等方式向相关供应商采购。公司每年对供应商备选库进行评价，实行动态管理，保证原材料采购过程中的质量控制与价格水平，同时淘汰不合格供应商。

2、设计模式

公司高端过程装备产品属于非标压力容器特种设备的设计、制造。公司与客户签订的合同中均包含了技术协议，根据技术协议的相关内容，公司工程技术开发部和设备技术部进行图纸设计，形成施工图，并审核设计图样是否符合国家相关技术规范、标准，反馈给客户并确定后组织生产。

公司设计模式有三类：第一类是自行设计，公司与客户签订的合同中均包括相关技术协议，根据用户提供的标准规范、设计要求、设计参数、材料要求、制造要求、质量要求、知识产权要求，公司工程技术开发部和设备技术部在满足有关安全技术规范、标准的要求下自行设计施工图，经过公司工程技术开发部和设备技术部内部校核、审核、审批后，反馈给客户确认后组织生产。公司大部分产品采用此种设计模式；第二类是外来设计图审查，公司设备技术部根据客户提供的外来设计图纸的原图审查设计，对不符合标准规范要求或无法满足制造工艺要求的部分与客户或原设计单位进行协商修改确认后组织生产；第三类是联合设计，公司工程技术开发部和设备技术部与客户或科研院校联合进行方案设计，共同确定具体产品的工艺条件和技术参数后组织施工图设计。

3、生产模式

（1）装备制造

公司装备产品绝大部分为非标产品，其特点是定制性，需进行订单式生产，即根据客户的合同或订

单来安排组织生产。公司经营部签订合同后，工程技术开发部和设备技术部根据客户个性化需求和相关工艺参数进行设计，而后将施工图转至设备技术部编制相关工艺技术文件。在原材料和零部件入库后，下料车间负责钢板等原材料切割加工，金工车间负责零部件加工，铆焊一、二车间负责对非标装备成型、组对焊接、热处理、压力试验、包装，并经过无损检测、检验一系列检验。在产品生产过程中质量部对产品的质量进行监督，确保每个产品质量合格并及时交付，并与国家监督检查部门保持联系，接受产品制造监检。

（2）安装工程

公司的安装工程服务主要为核能装置、锂电工程和石油化工安装工程，采用项目经理部的管理模式，由公司副总经理负责组建项目经理部并任命项目经理和项目技术负责人。工程技术开发部和设备技术部根据经营部提供的合同及附件要求，依据相关法规、标准及设计规范，编制项目所需技术文件提供给项目经理部；采供部为项目经理部进行原材料及零部件的采购；物管部为项目经理部提供施工机具；项目经理部负责参与项目技术文件会审、施工组织设计、专项施工方案以及项目质量计划、进度计划的编制，负责实施现场物资的管理、工作环境的管理、施工过程管理，负责组织相关单位成品保护、自检、按照质量计划及时通知监理或业主进行检查、单体试车及工程的交付等。

（3）技术服务

公司的技术服务包括设计、保养、探伤、试验、检验等，公司经营部通过招投标或商务洽谈取得相关业务后与客户签订合同，根据业务类型分别下发给工程技术开发部和设备技术部、制造部、检验部进行对接，明确工作内容、技术和周期等要求。各部门相关人员编制服务任务书，对项目的人员、进度、成本、技术要点难点、生产服务方案、质量方案进行策划，经与客户沟通、确认后方能进入执行程序。

4、销售模式

公司销售采取直销模式，通过自身销售渠道向终端用户、国内总承包商和科研院所直接销售产品或提供服务。

（1）装备制造

公司经营部根据国家产业政策和行业市场动态，通过网络、行业会议、客户推荐等方式获取客户项目信息，组织设备技术部和工程技术开发部和设备技术部进行项目分析，确认公司的生产能力是否能满足客户项目需求，对符合的项目进行跟进。针对客户不同的要求设计差异化的产品以及施工方案，通过竞标、谈判等方式获得订单，再根据订单协调其他部门采购、生产以及施工，最后经过质量检测等程序后进行交货验收或竣工验收后完成销售。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。公司的销售结算一般按照进度收取预收款-进度款-交货款-验收款-质保金的方式进行，具体的收款进度通过与客户协商或双方合同约定来确定。

（2）安装工程

公司经营部获取客户项目信息，组织安装工程部进行项目分析，确认公司的施工能力是否能满足客户项目需求，对符合的项目进行跟进。公司根据约定标准，利用公司施工经验，提供更具针对性的专业施工方案，从而节约工程投资、降低运营费用，并给出有竞争力的报价，最终通过公开招投标、邀标、竞争性磋商、双方谈判等方式获得订单。安装工程的定价模式为工程量清单计价模式，在双方商业谈判或者中标之后确定最终的价格。公司的销售结算一般按照进度收取预收款-进度款-质保金的方式执行。

（3）技术服务

公司经营部获取客户项目信息，根据客户提供的技术规范书进行相应的合同评审，通过相关技术人员的售前咨询和讲解，确认企业有能力有把握完成技术合同的要求后，通过竞标、商务洽谈等方式获得订单。获取订单后，公司组织技术部门进行产品的组合设计、试验、计算等，最终达到技术服务合同规定的预期目标，取得客户认可的技术文件交接单等文件后完成销售。技术服务会考虑复杂程度、交付工期要求、项目的工作量、具体工作内容、技术难度、产品技术标准等因素，同时结合类似项目历史数据确定初步报价，在考虑客户需求、预算情况、竞争对手等因素后，调整确定最终价格。公司的销售结算一般按照进度收取预收款-进度款-验收款-质保金的方式执行。

报告期内，公司的主营业务、主要产品及经营模式未发生重大变化。

2.2 公司主要财务数据

单位：元

	2023 年末	2022 年末	增减比例%	2021 年末
资产总计	790,364,463.94	810,881,715.68	-2.53%	469,538,331.04
归属于上市公司股东的净资产	392,760,448.96	379,056,147.66	3.62%	146,429,942.59
归属于上市公司股东的每股净资产	2.80	3.24	-13.58%	1.67
资产负债率%（母公司）	50.29%	53.24%	-	68.81%
资产负债率%（合并）	50.31%	53.25%	-	68.81%
	2023 年	2022 年	增减比例%	2021 年
营业收入	373,245,692.53	338,612,160.33	10.23%	290,295,500.09
归属于上市公司股东的净利润	24,900,941.33	44,756,613.27	-44.36%	41,414,385.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	23,919,810.04	43,891,368.48	-45.50%	40,265,702.56
经营活动产生的现金流量净额	-34,740,972.32	-12,362,845.64	-181.01%	14,401,927.60
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的净利润计算）	6.46%	29.17%	-	31.67%
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	6.20%	28.60%	-	30.79%
基本每股收益（元/股）	0.18	0.42	-57.14%	0.47

2.3 普通股股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	71,024,618	60.65%	19,977,144	91,001,762	64.76%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0%	0	0	0%
	董事、监事、高管	0	0%	0	0	0%
	核心员工	9,736,107	8.31%	-7,624,210	2,111,897	1.50%
有限售条件股份	有限售股份总数	46,071,636	39.35%	3,442,106	49,513,742	35.24%
	其中：控股股东、实际控制人	12,734,057	10.87%	2,649,771	15,383,828	10.95%
	董事、监事、高管	21,540,254	18.40%	4,575,964	26,116,218	18.59%
	核心员工	2,329,424	1.99%	1,230,904	3,560,328	2.53%
总股本		117,096,254	-	23,419,250	140,515,504	-
普通股股东人数						12,812

2.4 持股5%以上的股东或前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量	质押或司法冻结情况	
									股份状态	数量
1	唐联生	境内自然人	12,734,057	2,649,771	15,383,828	10.95%	15,383,828	0	-	0
2	陈立伟	境内自然人	6,594,655	1,426,931	8,021,586	5.71%	8,021,586	0	-	0
3	江伟	境内自然人	4,375,190	948,238	5,323,428	3.79%	5,323,428	0	-	0
4	李雪蓉	境内自然人	4,309,729	861,946	5,171,675	3.68%	0	5,171,675	-	0
5	刘素华	境内自然人	3,236,445	733,689	3,970,134	2.83%	3,970,134	0	-	0
6	王海燕	境内自然人	2,372,211	539,002	2,911,213	2.07%	2,911,213	0	-	0
7	苏颜翔	境内自然人	0	2,857,023	2,857,023	2.03%	0	2,857,023	-	0
8	龚胤	境内	1,972,227	411,846	2,384,073	1.70%	2,366,673	17,400	-	0

	建	自然人								
9	曾健	境内自然人	1,911,724	417,805	2,329,529	1.66%	2,329,529	0	-	0
10	陈竞	境内自然人	1,680,103	381,094	2,061,197	1.47%	2,061,197	0	-	0
合计		-	39,186,341	11,227,345	50,413,686	35.88%	42,367,588	8,046,098	-	0

持股 5%以上的股东或前十名股东间相互关系说明：

截至报告期末，实际控制人唐联生，分别与陈立伟、江伟、刘素华、王海燕、龚胤建、曾健、陈竞等 11 人签署有《一致行动人协议之补充协议》。除上述情况外，公司未知持股 5%以上的股东或前十名股东间是否存在关联关系，也未知其是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。

2.5 特别表决权股份

适用 不适用

2.6 控股股东、实际控制人情况

唐联生是公司的实际控制人，持有公司股份为 15,383,828 股，持股比例为 10.9481%。2014 年 12 月 25 日唐联生与陈立伟等 13 位股东签订的《一致行动人协议》于 2019 年 12 月 25 日到期。2019 年 12 月 25 日唐联生与陈立伟等 23 位股东新签《一致行动人协议》，并于 2019 年 12 月 26 日披露了《一致行动人变更公告》。2021 年 2 月 5 日唐联生与陈立伟等 11 位股东签署了《一致行动人协议之补充协议》，公司于 2021 年 2 月 8 日披露了《权益变动报告书》和《关于股东持股情况变动的提示性公告》。截至报告期末通过《一致行动人协议之补充协议》形成的一致行动人，共持有公司股份 47,037,055 股，持股比例为 33.4746%。根据《一致行动人协议》中约定：一致行动人在召开股东大会会议或其他方式行使股东权利前，召开一致行动人会议，对相关事项进行协调，达成一致行动意见；若出现意见不一致时，以唐联生的意见为一致行动意见。

实际控制人基本情况：唐联生先生，1960 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，高级工程师，1982 年毕业于成都科技大学化工机械专业。1975 年 12 月至 1978 年 7 月，任贵州钢绳厂工人；1982 年 8 月至 1983 年 5 月，任成都化肥厂金工车间干部；1983 年 5 月至 1985 年 4 月，任成都化肥厂设备科管理员；1985 年 5 月至 1987 年 1 月，任成都化肥厂金工车间副主任、铆焊车间主任、机械分厂技术副厂长、压力容器制造焊接责任工程师、压力容器制造质量保证工程师；1987 年 2 月至 1994 年 8 月，任成都化肥厂机械分厂厂长、机械铸造分厂法人代表、厂长；1994 年 9 月至 1997 年 9 月，任成都化肥厂厂长助理、机械分厂厂长；1997 年 9 月至 2000 年 12 月，任玉龙化工副总经理、机械分厂厂长；2000 年 12 月至 2001 年 8 月，任玉龙化工副总经理、机械分厂厂长、安装公司经理；2001 年 8 月至 2002 年 12 月，任玉龙化工副总经理，瑞奇有限执行董事、总经理；2003 年 1 月至 2014 年 11 月，任瑞奇有限执行董事、董事长；2014 年 11 月至 2019 年 10 月任瑞奇智造财务负责人；2014 年 11 月至今，任瑞奇智造董事长一职。唐联生先生曾先后担任成都市职称改革办公室高级职称评委、四川省特种设备安全管理协会压力容器工作部主任、四川省特种设备安全管理协会副秘书长、中国化工装备协会理事，并于 2022 年入选成都市特种设备安全专家库。

报告期内，公司实际控制人未发生变动。

唐联生

10.9481%

成都瑞奇智造科技股份有限公司

2.7 存续至本期的优先股股票相关情况

适用 不适用

2.8 存续至年度报告批准报出日的债券融资情况

适用 不适用

第三节 重要事项

3.1 报告期内核心竞争力变化情况：

适用 不适用

3.2 其他事项

事项	是或否
是否存在股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
是否存在资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况	<input checked="" type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
是否存在年度报告披露后面临退市情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否

3.2.1. 被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的资产情况

单位：元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值	占总资产的比例%	发生原因
货币资金	货币资金	质押	6,398,327.90	0.81%	票据及保函保证金、司法冻结
房屋建筑物	固定资产	抵押	8,898,301.37	1.13%	公司在银行贷款设定抵押担保
土地使用权	无形资产	抵押	6,348,527.03	0.80%	公司在银行贷款设定抵押担保
总计	-	-	21,645,156.30	2.74%	-

资产权利受限事项对公司的影响：

受限资产为公司因生产经营需要，向银行申请办理票据置换，开具票据及保函，提供的质押。抵押资产占公司总资产的比例很低，对公司生产经营不构成重大影响。