

证券代码：833781

证券简称：瑞奇智造

公告编号：2024-047

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年7月17日

活动地点：线上调研

参会单位及人员：银河证券、中泰证券

上市公司接待人员：公司董事兼总经理江伟先生、公司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：请介绍下公司主营业务和总体经营情况？

回答：公司为高端过程装备专业提供商，主营业务分为高端装备制造、安装工程、技术服务三大类，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，其中高端装备制造业务是公司具有核心竞争力的重点板块，是

公司新质生产力的重要体现。

近年，为保障公司可持续发展，实现做强做大回馈股东的战略目标，公司多措并举，一方面，积极关注行业发展新动态，不断调整经营策略适应市场变化；另一方面，不断加强管理，提高公司经营效能。在董事会的带领下，公司实现了营业收入的稳步增长，2021年、2022年、2023年分别实现收入2.90亿元、3.39亿元、3.73亿元，经营规模持续扩张，其中公司核心业务板块核能、新能源发展态势良好，近三年分别合计实现收入2.15亿元、2.09亿元、2.60亿元，另外环保、石油化工等领域稳中有升，发展潜力较大。

问题2、公司各业务板块收入结构情况？

回答：目前公司产品业务结构已经形成“传统业务发展稳健，核心业务突出”的良好格局，具有较强的市场抗风险能力，为公司持续发展奠定了良好的基础。

2013年之前公司的石油化工行业收入占比约80%，为实现公司可持续发展，公司董事会抓住市场机遇，从2014年开始公司将新能源、核能、环保等新兴领域作为公司新的重点发展战略方向，到2021年公司在核能、新能源等领域的收入占比已超过70%，成功实现了从传统压力容器制造商向高端过程装备整体解决方案及综合服务专业提供商的升级转型。

从产品结构分类看，2021年、2022年、2023年公司高端装备制造分别实现收入2.42亿元、2.30亿元、3.16亿元，占当期主营业务收入的比重分别达到83%、68%、85%，其中2023年高端装备制造收入同比增加约8,600万元，同比增幅约37.4%，实现了较大幅度的增长，体现了公司核心业务板块不断向好的发展态势，前景可期。其次，从服务领域分析，核能、新能源领域2021年、2022年、2023年分别实现收入2.15亿元、2.09亿元、2.60亿元，其中2023年同比增长约5,200万元，同比增幅约25%，增幅明显，表明公司核心业务领域核能、新能源发展稳健，具有较强的市场竞争力，另外，2023年新能源板块业务收入较2022年实现大幅度的增长。第三方面，环保板块是公司未来重点拓展领域之一，近年公司环保板块业务收入持续增长，2023年环保板块实现收入4,916.55万元，成都锐思环保技术股份有限公司成为公司2023年度第一大客户。

未来，公司将进一步聚焦公司核心业务，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，实现公司更大的发展。

问题 3、公司行业发展趋势如何？

回答：高端装备制造为公司核心业务。

装备制造业是制造业的中坚力量，是国民经济的支柱产业和经济增长重要引擎之一，高端装备制造是发展新质生产力的重要方向。近年来，随着国家经济发展以及国家对高端装备制造业的高度重视和政策扶持力度加大，我国过程装备市场需求保持持续增长，发展态势良好。

核能领域：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。《中国核能发展与展望》（2023）提出，未来我国装机规模将进一步增长，核能在能源体系中将发挥更加重要的作用，核技术应用产业亦有望成为我国新的经济增长点。根据中国核能行业协会数据显示，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，在建核电机组数量排名世界第一，2023 年国务院核准的机组已达 10 台。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，市场空间广阔。根据 Frost&Sullivan，2022 年我国压力容器市场规模为 1,879 亿元，预计 2027 年达到 3,045 亿元，CAGR 为 10.1%。根据 Marketsand Markets，2023 年全球压力容器市场规模约 503 亿美元，2028 年或增长至 627 亿美元，CAGR 为 4.5%。

新能源领域：光伏作为清洁能源，具备低碳和零排放的特点。在碳中和的政策背景下，光伏等可再生能源正在加速替代传统的化石能源。根据国家能源局披露的数据显示，截至 2023 年底，全国太阳能发电装机容量约 609.49GW，同比增长 55.2%。2023 年全国新增光伏装机 216.88GW，同比大幅增长 148%。随着加快可再生能源发展成为全球共识，近年来各国政府大力鼓励和扶持光伏产业的发展，预计全球光伏装机规模将保持持续高速增长态势。根据国际能源署(IEA)发布的关于 2023 年和 2024 年可再生能源前景的市场报告，到 2023 年光伏发电在全球可再生能源产能扩张仍占主导地位，安装的光伏系统装机容量将达到 286GW，2024 年将增长到近 310GW。另外，据媒体报道，2023 年我国多晶硅产能出现阶段性产能过剩，新增产能建设已经出现放缓或暂停的情况，2023 年 12 月 12 日，工业和信息化部在披露 2023 年 9—10 月全国光伏制造行业运行情况时明确表示，中低端产能过剩风险需高度关注。综合来看，新能源行业长期发展趋势较为明确，但短期需求出现波动，对公司新能源板块市场开拓带来一定压力。因此，长远来看光伏新能源行业的发展将带动上游装备制造业的市场需求释放，为公司提供良好的发展机遇。

环保领域：近年来，受益于“绿色”发展理念的推行，我国环保行业发展快速。为达到清洁降耗目标，燃煤发电企业技术升级改用尿素水解方式制氨进行脱硝处理，因此受益于全国电力行业燃煤电厂尿素替代改造进程的不断推进，以及非电力行业的烟气脱硝需求，环保领域市场需求将不断释放，市场空间较大。公司生产的水解脱硝反应撬将迎来极大的市场发展空间。

石油化工：石油化工行业是传统压力容器需求最大的行业，需要大量的反应器、换热器、储存设备等，近年虽石油化工行业总体增速放缓，但需求量仍然十分巨大，市场空间广阔。

综上所述，高端装备制造行业发展前景良好，同时面对内外部宏观经济的不确定性，亦存在市场竞争逐步加大的风险。

问题 4：公司核能领域的主要产品有哪些？核能业务的经营模式？

回答：核能是公司业务发展的重点领域之一，从事核能业务已超过 10 年，具有较强的市场和技术竞争力。近年来基于公司优秀的技术能力和丰富的行业经验，公司已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，未来发展趋势有望不断向好。

公司不断深度融入国家核能发展建设，形成了产品和服务种类丰富、技术可靠的发展特征，公司核能领域的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器、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技术难度高，具有较强的市场竞争力，是公司技术实力的集中体现。如液体悬浮式非能动停堆组件是公司为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，钠水反应装置实现了国内蒸汽发生器钠水反应试验零的突破。

公司在核能市场深耕多年，已经形成较为成熟的经营模式，尤其在试验验证设备和装置、乏燃料处理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，目前公司在核能领域已形成从高端装备制造延伸到安装工程和技术服务的“一站式”全链条商业模式，该模式具有市场开拓成本低、资源利用率高、客户黏性强的独特优势，可为公司核能业务长期发展奠定基础。

未来，公司将不断拓展核能领域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 5：公司核能领域的客户情况？

回答：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，同时因业务稳定性需求导致转换成本较高，因此，具有技术实力强、服务质量高等优势的企业能不断赢得市场，并形成较强的客户黏性，保持市场一定优势地位。

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，获得了客户的一致认可和高度信任，核心客户数量持续增长，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，在核能领域公司已经与中国原子能科学研究院、中国核工业集团有限公司、中广核研究院有限公司、中国核动力研究设计院、东方电气等大型机构建立长期稳定的合作关系，部分客户服务期限超过 10 年，未来有望进一步深化业务合作。

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，近年公司新开发了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）有限公司等机构客户，有望进一步带动公司核能业务迈上新的台阶，实现业务规模扩张并形成新的利润增长点，助力公司发展。

问题 6：公司核能领域市场占有率？在核能领域的发展计划？

回答：近年来，公司核能业务板块发展较为稳健，近三年收入累计约 3.9 亿元，是公司收入的重要来源之一，为公司核心业务领域。

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。面对我国巨大的核能装备市场，目前公司核能业务规模相对较小，随着公司技术创新能力的提升和产能的扩大，未来市场占有率有望持续提升，后期市场发展空间充足。

为持续优化、深化公司核能领域发展，满足核能领域对高端装备的迫切需求，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范围，推动公司核能业务实现军民两个市场的全覆盖，实现公司核能业务做大做强。

未来，公司将以市场为引领，推出更多优质的核能领域产品和服务，实现核能板块更好、更快、更稳健的发展。

问题 7：公司募投项目什么时候可以投入使用？新产能规模？

回复：截止 2023 年底，公司现有产能大约 9000 吨，处于满负荷生产状态，产能瓶颈成为制约公司近年快速发展的重要因素之一。根据公司战略规划，公司新投资建设“专用设备生产基地建设项目”，项目总投资约 2.32 亿元，计划建设周期为 24 个月。

上述项目已于 2022 年 10 月底开工建设，目前公司正全力推进项目建设工作，截至目前已经完成项目的主体工程建设以及部分设备的购置安装工作，项目竣工验收和设备安装调试、试生产、试运营等工作正紧张有序的推进中，项目建成达产后产能规模大约 8000 吨，有望较好缓解当前公司场地限制的压力，进一步提高生产效率、生产能力，满足高端装备制造技术工艺需要，助力公司实现智能制造转型升级，打造现代化的高竞争力科技型企业。新产能主要围绕公司主营业务进行，主要面向公司核心业务领域包括核能、新能源、环保等的大型压力容器（分离压力容器、反应压力容器、储存压力容器、换热压力容器）及智能集成装置产能的研制，并优先配置产能给具有较高附加值的优势产品和服务，促使公司经营规模和业绩水平的稳步攀升。

成都瑞奇智造科技股份有限公司

董事会

2024 年 7 月 17 日