

证券代码：833781

证券简称：瑞奇智造

公告编号：2024-043

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5月24日

活动地点：公司二楼会议室

参会单位及人员：中泰证券、南方基金

上市公司接待人员：公司董事兼总经理江伟先生、副总经理兼董事会秘书周理江先生、证券部部长阳昀女士

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：请介绍下公司各业务板块收入占比情况？高端装备制造业务发展情况？

回答：公司作为高端过程装备专业提供商，主营产品及服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核心重点业务，亦是公司具有

核心市场竞争力的业务板块，是公司新质生产力的重要体现。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。2013 年之前公司的石油化工行业收入占比约 80%，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，在业内具有一定的影响力。

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，为公司持续健康发展奠定了良好的基础。首先从产品结构分类看，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发展不断向好的态势，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、2.08 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，表明公司布局的核心业务领域核能、新能源发展稳健，经营规模稳步攀升。同时，2023 年新能源板块业务收入较 2022 年实现非常大幅度的增长。第三方面，环保板块是公司未来重点发展业务拓展领域之一，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能力，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，实现公司更好更快更稳健的发展。

问题 2：公司募投项目建设的最新进展？

回复：2023 年度，公司现有产能大约 9000 吨，产能利用率达到 100%，处于满负荷生产状态，产能瓶颈成为制约公司发展的重要因素之一。为尽快突破产能限制，2023 年公司全力推进募投项目“专用设备生产基地建设项目”建设工作。截至 2023 年底，公司已经完成项目的主体工程建设，后续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。项目建成达产后有望较好缓解当前公司场地限制的压力，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。

问题 3：公司核能领域的商业模式？主要产品和服务有哪些？优势产品有哪些？

回答：公司从事核能业务已超过 10 年，是公司业务发展的重点领域之一，具有较强的市场竞争力。近年来基于优秀的技术能力和丰富的行业经验，公司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的奠定基础。

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。

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 4：公司核能领域的主要客户有哪些？新市场开拓情况？

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，保持市场领先地位。

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 5：公司核能领域市场占有率？在核能领域的发展计划？

回答：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。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。

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。

成都瑞奇智造科技股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 27 日