证券代码：000881 证券简称：中广核技

**中广核核技术发展股份有限公司投资者关系活动记录表**

**编号：2024-001**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 ☑业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| **外部参与人员** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 方正证券 | 赵璐 | 招商证券 | 胡小禹 | | 天风证券 | 李东烨 | 国信证券 | 年亚颂 | | 第一创业证券 | 刘松 | 个人投资者 | 李雄 | | 宁波知远投资 | 吴文贵 | 国元证券 | 马捷 | | 上海远希私募基金管理 | 李治 | 德邦证券 | 许蕾 | | 陕国投 | 张世超 | 东北证券 | 徐宇星 | | 证券时报 | 宋明喆 | 远希私募基金 | 牛浩 | | 中信证券 | 杜松阳 | 深圳铭海私募基金管理 | 郭金涛 | | 乐盈（珠海）证券投资 | 陈清远 | 深圳前海君恒资产管理 | 邓金辉 | | 观澜湖投资 | 谢举德 | 北京瀚瑞资产 | 彭思琪 | | 深圳红方 | 张华 | 北京瀚瑞资产 | 夏慧 | | 深圳前海德云资产管理 | 邹佳欣 | 重楼资本 | 周香年 | | 深圳佳诺得投资 | 屈云新 | 深圳世纪致远私募基金 | 李延锴 | | 财沣投资 | 安静 | 深圳红筹投资 | 谭佩宇 | | 东方资管 | 曲征南 | 深圳红筹投资 | 李少坤 | | 深圳前海融睿投资 | 徐佳 | 前海复财资本 | 任小希 | | 东海证券 | 王珏人 | 上海远希私募基金管理 | 张静怡 | |
| **上市公司参与人员** | 董事长李勇、独立董事孙光国、董事总经理盛国福、  总会计师杨凌浩、董事会秘书杨新春 |
| **活动时间** | 2024年4月30日15:30-17:00 |
| **活动地点** | 深圳市福田区彩田路3032号亿民平安国际大酒店23楼吉祥厅 |
| **记录** | 1. **公司质子肿瘤治疗系统是市场上非常关注的一个公司产品，请问什么时候达产，以及量产之后国内供应链的情况？**   公司位于绵阳的质子肿瘤治疗系统生产制造基地目前建设工作正在紧张有序开展，预计将于2024年6月前后建成投产，基地投产时间出现较长延后的风险较小。  目前公司已与质子肿瘤治疗系统上游供应商建立了全面的工作对接，全力推进供应链和采购自主可控。绵阳基地建成后，将实现核心加速器的自主生产调试。公司也在积极推动供应链的国产化替代，目前已筛选出70多家有供货能力的国内供应商。从远期来看，中广核质子治疗系统国产化率将达到80%以上。     1. **请问公司新材料业务2023年度的产能利用率情况？预计2024年毛利率水平会有什么变化？**   公司新材料业务板块2023年度产能利用率为63.36%，相比2022年度略有提升，其中：线缆料板块产能利用率为58.46%；工程塑料板块产能利用率为85.2%。  由于原料价格波动和下游市场销售价格的变化，2023年新材料业务毛利率水平相比前两年有些下滑，后续我们将通过产品结构的调整和成本控制，进一步提升毛利率水平。     1. **2024年一季度亏损的原因是什么？可否展望一下2024年收入或盈利？**   公司2024年一季度实现营收12.88亿元，较去年同期增加0.62亿元，主要是新材料板块持续加强了市场开发，收入增加了0.74亿元，同时加速器辐照板块加强了项目交付，同比增加收入0.13亿元。2024年一季度，净利润为-0.66亿元，主要是受新材料业务毛利率下降、医疗板块持续孵化投入等因素影响。去年一季度医疗科技亏损144万，今年亏损2,349万元，同比增加亏损2,205万元。  针对业绩不太理想的状况，我们做了深入分析，也针对性地采取措施在进行部署和推动执行：一是要加大市场开发，进一步巩固和提升市场占有率；二是持续加强精细化管理，在全产业链降本增效方面采取更多的措施，严控一般性管理费用和非生产性费用开支；三是要全面加强有效的投资，赋能产业发展；四是要加大科技创新力度，围绕产业升级转型方面狠抓重点项目、科研项目的产业化。     1. **公司同位素项目延迟了达产时间，现已有其他公司宣称同位素业务落地，会不会给公司带来冲击？**   国家原子能机构、科技部、公安部、生态环境部、交通运输部、国家卫生健康委、国家医疗保障局、国家药品监督管理局8部门于2021年6月正式发布的《医用同位素中长期发展规划（2021-2035年）》相关内容充分体现了“同位素整体市场空间很大”。我国国产化医用同位素市场目前还处于起步阶段，我们会与同行共同来开拓发展国内医用同位素市场，在这个过程中，我们也会持续保持对行业动态的研究并向优秀的同行学习。  公司医用同位素生产主设备因原供应商无法按期交付，经综合评估后，我们更换了供应商，对原定的项目投产进度造成了一定影响，预计2025年上半年主设备可以到货。     1. **公司核环保业务有利润贡献了吗？如果还是亏损，原因是什么？公司将采取什么举措改变这种状况？**   由于电子束处理特种废物技术在环保领域属于新技术，业务处于前期探索阶段及推广期，故暂未实现盈利。  公司对前几年的运作情况做了深入总结与分析，提出了以下几点主要举措：一是聚焦化工园区、印染废水等行业难降解污水处理领域深耕细作；二是在加大“和美”工艺包渠道开发力度的同时，与行业内的知名设计院和工程公司进行联合，以“工艺+服务”为亮点进行市场推广；三是借助集团内部协同力量进行不断打磨升级迭代；四是做好优质项目储备工作。     1. **预计未来加速器的销售毛利率走势如何？公司大概会采取什么措施来促进该核心业务营收和净利率的增长？**   公司加速器业务在过去三年的毛利率平均值约30%多，公司市占率处于领先的地位。公司未来需要通过持续的科技创新来提升核心竞争力，力争进一步提高毛利率水平。此外，除了公司正在开拓的核环保业务之外，公司还会继续加大加速器应用场景的开拓力度，促进公司加速器业务的增长。     1. **大力发展新质生产力，将给公司带来哪些实质的发展与机遇？公司各产业将如何布局、会采取什么措施来抓住这些机遇？**   2024年政府工作报告将“大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力”放在今年十大工作任务的首位，并提出“促进战略性新兴产业融合集群发展”“加快前沿新兴氢能、新材料、创新药等产业发展”，“实施制造业技术改造升级工程”，“促进中小企业专精特新发展”。之所以叫新质生产力，我们理解其主要特征还是创新，以创新驱动向高端迈进，向更高效率、更高质量、更高水平迈进。公司加速器与辐照、新材料、医疗健康等业务方向均符合国家重点方向。发展新质生产力为公司发展指明了方向，坚定了发展的信心，需尽快实现新产业突破，强化创新驱动，加大转型升级力度。  具体到各主要业务领域的措施包括：  新材料业务方面，公司将高效推进新材料业务高端转型升级，围绕电缆料、工程塑料等存量业务的高附加值产品，大力开展科技研发，并持续积极开发新的产品与应用领域，提升产品盈利水平。  加速器与辐照业务方面，公司将加强高能加速器产品研发，并持续提升中低能加速器核心性能参数，不断提升产品核心竞争力。此外公司将加快探索新的潜在应用场景，力争拓展出新的电子加速器应用产业赛道。  医疗健康业务方面，公司将加快IBA多室质子治疗系统技术消化吸收，并积极推进质子项目国产化工作，加快建立自主可控的核心竞争力。最终目标是按照国家的要求和导向，把质子治疗这个高端的、大型的先进医疗装备全面掌握在中国人自己手里。此外，公司将全力推进同位素生产基地建设，加快建立起主流医用同位素供应能力。     1. **国资委在前期推动央企把上市公司价值实现相关因素纳入对于上市公司绩效评价体系的基础上，拟将把市值管理成效纳入对中央企业负责人的考核。请问公司在市值管理上有什么具体的动作？**   公司高度重视证监会和国资委对市值管理工作的要求，持续强化信息披露管理，维护投资者利益。市值管理的基础还是公司优质的基本面，公司在加大市场开拓力度、加快科技成果转化、深化改革等方面已采取一系列举措，既面向当前，又兼顾未来及可持续发展，不断提升公司的经营业绩和质量，为股东、为投资者创造价值和回报。     1. **公司去年想通过发行股份买入大股东旗下的贝谷公司，请问贝谷公司2023年度的盈利情况怎样？大股东未来还会考虑继续把该资产注入到上市公司中吗？除此之外，还有没有其他的资产注入计划？**   贝谷公司2023年度收入和利润情况基本符合之前的预测。关于后续安排，因为该标的公司涉及到几家股东，我们会继续跟贝谷公司的各方股东沟通（包括上市公司大股东）。如果有进一步的资产注入安排，我们会履行相应的决策程序和披露义务，请大家关注。     1. **电子束处理特种废物，有哪些优越性？在经济性方面，具体有哪些优势？**   电子束处理特殊废物技术相比传统治污技术优势明显，简要概括就是“高、强、好、省”四个字：“高”指效率高，污水经过，0.01 秒高速反应和处理；“强”指降解有机物能力强，利用强电子束流对有机物开环断链；“好”指最终处理效果好，特别是对COD 的处理效果好；“省”主要指成本费用更节省，对于高难度处理的废水具备较高的经济性。总体来说，专门解决环保领域的痛点和难点问题。 现阶段，电子束处理特种废物技术仍处于拓展初期，市场对该技术的认知度还有待进一步提高，公司在新业务拓展过程中也需要不断地优化和完善技术与服务。     1. **公司未来三到五年的盈利增长点是什么？**   一是存量挖掘：  对于存量成熟业务，核心是转型，即向高端迈进、向高附加值迈进，追求更高的收益率，更高的竞争力、更高的技术准入门槛。比如说新材料，现阶段公司产品同质化竞争激烈，后续我们需加大新材料领域技术研发投入，包括自己的投入以及联合的研发，产学研相结合，加快推出更高价值的产品、更有盈利能力的产品；同时坚定不移地腾笼换鸟，退出低效产品，加快产品迭代。在加速器业务领域，持续不断地推进加速器的创新升级改造，提升产品竞争优势，力争在环保等领域体现更好的优势，真正把我们从实验室、中试方面呈现出来的优势转化为商品和产品的优势。在辐照加工服务领域，不断优化站点的布局和配置，从过去点状的布局形成更多面上的合理的、主动的规划与布局。此外，还要进一步向管理要效益，下大力气使公司整体管理水平向精细化迈进，做好降本节支等工作。  二是培育未来新的增长点：  新拓展的业务，包括医疗健康业务，目前仍属于前期投入期，正在为未来形成真正的产品和能力奠定基础。坚持目标导向，科学合理测算，充分利用一切有利政策，加快技术创新步伐，力争尽早地为公司带来效益。     1. **原大连国际的资产什么时候可以处理完毕？**   2023年，公司对原大连国际的部分资产进行了处置，房地产等业务已完成出表，目前还剩大新控股、远洋渔业等资产。2024年，公司将继续按照国资委聚焦主责主业的相关要求，对该等资产按照“成熟一家、处置一家”的策略推进处置。具体进展情况请关注公司公开披露的信息。     1. **公司和中广核集团有哪些产业协同？截至目前，内部协同带来了多大的收益？预计今年和未来三年的协同力度怎样、有可能带来多大的市场份额？**   公司实际控制人中国广核集团是一家特大型央企，在核电和新能源领域拥有非常靓丽的表现，集团内部市场是一个高质量的市场，值得我们去大力开拓。与集团公司的业务协同充分契合公司业务“向高端转型、向高附加值转型”的策略，有利于促进公司经营发展，公司会重点关注和推进核级电缆料、中子屏蔽材料、海上风电电缆料、光伏电缆料、光伏组件用复合材料等业务。我们正在全力加大协同力度，但是具体的市场份额一方面是取决于集团公司核电、新能源业务的发展节奏，另一方面取决于我们自身的能力与水平。     1. **请问质子肿瘤治疗相比传统化疗的优势是什么？质子和重离子在肿瘤治疗方面有什么区别？**   质子肿瘤治疗相比传统肿瘤治疗手段（放疗、化疗）的优势主要体现在质子射线的能量能更好的集中在肿瘤靶区，避开周围的正常器官和组织，提高肿瘤局部控制率，较大降低正常器官和组织放射的损伤，能更好的避免对重要组织器官的伤害、减少放射引起的副作用。特别是对于儿童肿瘤治疗来说，质子治疗更体现了突出的优势，能够有效避免由于放射治疗造成儿童生长发育畸形和智力下降等问题的发生。  质子和重离子治疗可以从生物效应、临床应用和经济效益三个方面比较。  （1）从生物效应看，质子治疗一般是破坏癌细胞的DNA单链，重离子治疗在治疗过程中破坏DNA双链。重离子放疗对肿瘤的杀灭效应更强。  （2）从临床应用看，参考国际粒子治疗协作委员会（PTCOG）数据，截至2023年底，全球质子治疗人数累计约35万例，但重离子治疗人数尚不足6万例。随着越来越多的质子治疗中心建成并投运，质子治疗人数与重离子治疗人数的差距预计将更加显著。  （3）从经济性上看，目前重离子治疗的设备比质子治疗的设备更加庞大，项目建设周期更长，项目投资及未来设备运维费用更高。     1. **中广核技开展质子业务有什么优势？**   一是技术优势：  公司提供的产品基于全球治疗装备市场份额第一的比利时IBA公司技术，具有高精度、高效率、安全稳定可靠等突出优点，并已得到临床实践充分验证。IBA产品临床应用情况及特点主要包括：（1）全球应用和治疗患者数量最多，适应症范围最广。IBA质子治疗系统已应用于全球约75座质子治疗中心，截至2023年底累计治疗患者已超12万例，适用于各类实体肿瘤治疗，未发生过一起安全事故。（2）治疗效率高，长期运行稳定可靠。运行期间开机率可达 98%，治疗效率相比同类产品提升 20%，使单个治疗室每年最大治疗患者数量增加80-100人次以上。（3）同类产品同等能量条件下束斑尺寸最小，照野最大。最小束斑尺寸 3mm，仅为同类产品的 75%，束斑尺寸作为束流品质的核心指标，束斑尺寸越小相应的横向半影和远端剂量跌落就越小，对正常组织的损伤越小。同时，最大照野尺寸 30×40cm2，照射野越大能覆盖的靶区面积就越大，增大了临床使用的易用性和适用患者群体。（4）可灵活配置单室和多室。治疗室数量可灵活预留，充分满足医院对治疗患者数量增长的治疗室扩展需求。  公司在引进IBA先进和成熟产品的技术基础上，持续进行自主创新，加大在质子弧形治疗、移动肿瘤实时跟踪、体表图像加速摆位、高效图像引导、Flash 闪疗等领域的研发投入，推出新功能并作为产品升级方案提供给用户。产品可兼容全部自研质子治疗技术升级，为临床应用长远发展提供了更多的选择与提升空间。  二是团队优势：  公司拥有专业的研发、交付、供应链团队，可按医院需求对质子治疗系统配置进行定制化设计开发和改进，并为医院建设和运行过程中的问题，以及备品备件需求提供更加及时、便捷的响应。  三是服务优势：  公司可提供包括资金和培训在内的整体解决方案，为医院在项目筹划、建设和运营阶段提供“顾问式”服务。  四是协同优势：  公司实控人中国广核集团是一家市场化特征显著的央企，且秉承着严慎细实的工作作风。发展核电与发展质子医疗虽属两个不同的产业，但文化和要求一脉相承。中国广核集团在核电领域已走出了“从0到1、到不断壮大、持续蓬勃发展”道路，有着丰富的引消吸创经验，这些经验与能力，皆可为公司所用。无论是质子治疗系统还是核电站，从工程原理上都包括机电仪，凭借集团公司在核电领域积累的资源与力量（包括研发力量），叠加公司作为上市公司的市场化机制优势，我们有理由相信，未来会走得更加高效、更加顺畅。 |
| **是否涉及应披露重大信息的说明** | 本次活动严格遵照相关监管要求开展，不涉及未公开重大信息泄露等情况。 |
| **附件清单** | 无 |