

证券代码：002366

证券简称：融发核电

融发核电设备股份有限公司
上市公司投资者关系活动记录表

编号：202602

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	鹏华基金 刘玉江、国海证券 王宁
时间	2026年7月2日 13:30-14:30
地点	烟台市莱山区秀林路2号公司会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书 刘宝江、证券事务代表 车嘉益
召开形式	现场会议
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、目前公司整体订单储备、生产安排和交付推进大致处于什么状态？</p> <p>答：公司目前在手订单相对充足，各订单均依据合同制定了生产计划，并按照生产计划统筹组织采购、生产、质检、运输等，确保产品能够按时交付。同时，公司通过参与展会、企业招投标、业务洽谈等多种渠道积极拓展市场争取订单。关于订单的具体详情，如达到信息披露标准，公司将及时履行披露义务，或者通过定期报告披露公司订单信息，敬请关注公司后续披露的相关信息。</p> <p>2、核电相关产品从签单到交付再到收入确认，通常是怎样的节奏？不</p>

同产品周期差异大不大？

答：公司核电产品的交付周期因设备类型、复杂性和制造要求的不同而有所差异。以核电主管道为例，通常以核电站项目整体建设时间为基础（核电站项目一般为5年），公司主管道产品生产周期为2年以上，其交付周期为3年左右。

公司收入确认的一般原则为：公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。

收入确认的具体方法为：（1）主管道产品和部分大件锻件产品属于在某一时段履行的履约义务，根据已发生成本占预计总成本的比例确定提供服务的履约进度，并获得业主代表确认形象进度后，按履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。（2）不属于在某一时段履行的履约义务的石化装备产品以及部分小件锻件产品，属于在某一时点履行的履约义务。内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户接收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。公司确认收入的原则及方法在定期报告中均有详细披露。

3、站在公司的视角，未来几年核电行业景气度和项目推进节奏会怎么演绎？

答：公司目前主营业务聚焦于我国核电装备制造产业。在“十五五”规划明确提出2030年核电运行装机容量达到约1.1亿千瓦、未来五年新增近4,800万千瓦的宏伟目标，并深入推进“碳达峰、碳中和”战略的背景下，我国核电装备制造产业正迎来前所未有的历史性机遇。据行业测算，十五五期间年均核电设备市场空间将超千亿元，为公司提供了广阔的发展舞台。公司将把握核电批量化、规模化建设的契机，结合公

司自身资源条件、能力禀赋以及区域核电产业布局，持续推动产品在能源、石化、海工、能源等领域多元化发展，提高应对风险能力，逐步实现稳健可持续发展，充分发挥自身资源储备及技术优势为国家核电发展做出贡献。

4、公司在核聚变相关方向目前已经布局到什么阶段？现阶段落地成果和后续节奏怎么看？

答：核聚变技术的商业化应用是一个长期而复杂的过程，公司也积极关注其技术发展情况，并参与了前期国际热核聚变实验堆（ITER）项目我国承制部分的个别部件制造工作。核聚变能被视为人类可持续发展最理想的未来能源，国家已颁布多项政策支持核聚变发展，公司已加入核聚变产业联盟，并将持续关注行业发展动态，积极参与核聚变行业发展。

5、除了核电主业之外，公司在非核业务上有哪些重点规划和中长期目标？

答：未来，公司在稳固现有业务的基础上，不断开发产品市场。核电业务方面，进一步夯实公司在主管道、反应堆循环主泵壳、波动管、支承等现有产品的市场份额，不断推进其他核电产品的市场延伸。同时，依托公司在核电装备的加工能力和技术储备，持续加大非核产品新材料、新技术的研发投入，不断提升现有产品市场占有率，积极推进公司产品在水电、风电、化工、海工、能源、船舶等行业的应用。

6、从竞争格局看，公司当前主要面对的是哪些类型的对手？公司相较于同行最突出的优势在哪里？

答：公司主营产品因其产品不同其竞争对手也不相同，且产品多为许可制造，具有一定的准入门槛，诸如技术和人员储备、设备加工能力、生产资质等方面的要求，导致新的竞争对手较难进入，目前国内竞争格局相对比较稳定。

公司通过多年的技术引进、自主研发、创新，已逐步形成了涵盖冶

炼、精炼、铸造、锻造、环轧、热处理、机械加工、焊接、无损检验等关键技术为一体的自主知识产权体系、技术体系和工艺路线；同时公司通过引进、消化、吸收先进技术并自主创新，已经形成了装备制造的科研、生产等完整研发体系；多年来，公司严格按照国家相关规范要求建立核质保体系并确保其有效运行，并取得了较全面主管道及泵阀等生产所需的制造许可资质，并取得了生产所需的管理体系认证，上述资质优势有助于公司在所从事的领域建立较高的进入门槛，保持、巩固和提升现有的优势市场地位；公司建立了有效的核质量保证体系，严格遵循核安全法律法规的要求进行核级产品的制造，有效地运行核质保体系。

7、公司后续有没有进一步开拓海外市场的考虑？如果有，优先会从哪些区域或产品切入？

答：公司继续巩固原有区域市场优势地位，增加客户对公司品牌的认可和粘性，结合市场区域分布特点和产品未来市场需求，继续拓展新的区域市场，不断提升市场占有率；持续研发投入，为公司开拓新客户、新市场，夯实老客户、老市场，提供技术支撑。至于海外业务开展情况，目前，公司出口业务比重最大的是高温合金产品，公司依托高温合金产品的海外市场营销经验和渠道，根据不同产品制定不同的发展规划，时刻关注海外市场动态，努力提高自身产品质量和服务品质，有序开展海外市场开拓。

8、公司怎么看部分业务当前的盈利压力？后续会通过产品结构、业务重心或经营改善去优化吗？

答：目前，公司的主要业务为核电板块和其他专用设备板块，核电业务主要产品是核电一回路主管道和其他核电设备，核电业务具有特殊的行业特性，每年的市场规模存在一定局限性，但是因其生产周期长、质量要求高等因素，产品毛利率相对公司其他业务板块较高，是公司生产经营的压舱石。其他专用设备板块主要是石化装备及非核类锻造产品，其中大部分为定制化产品，涉及的行业比较广，包括化工、水电、风电、能源、船舶等行业，此业务板块市场空间大，是公司未来的重点

开拓方向。同时，公司也在积极寻求合适标的企业，通过资本运作整合产业上下游，进一步优化公司的产品结构，拓展业务板块。

9、如果拉长到“十五五”阶段，公司希望把自身业务做到什么位置？整体发展目标和转型方向怎么理解？

答：山东省在“十五五”规划中进一步强化了能源转型战略，明确提出打造烟台国家级核电基地。公司作为山东省唯一具备核一级装备全链条制造资质的企业，将充分发挥在主管道、核一级大型容器锻件等领域的领先优势。未来，公司主营业务将继续聚焦于核电装备制造产业，密切关注国家发展战略，深度融入区域产业布局。同时，公司正积极布局四代堆关键部件、核能综合利用装备等新增长点，为国家核电发展与绿色低碳转型贡献制造力量。同时，公司也将依托公司强大的加工能力和高标准的产品质量，持续加大非核类产品的市场开拓，增加非核类产品的营业收入规模，进一步优化公司产品结构。

10、除了核电之外，公司在商业航天、高温合金等新方向上的推进思路和边界分别是什么？

答：公司目前暂未涉及商业航天领域，但是公司拥有商业航天相关产品的加工能力，并持续关注本行业的发展，并尝试开拓相关市场。

高温合金主要业务为高温合金材料制造；专用设备制造；炼油、化工生产专用设备制造；通用设备制造；金属制品销售。高温合金材料有着广阔的海内外市场空间，公司将会持续加大新材料、新技术的开发，与公司原有石化业务有机结合、协同发展，为公司进一步扩大产业规模、实现新的增长提供有力支撑。

附件清单

无

日期

2026年7月2日