

证券代码：301273

证券简称：瑞晨环保

上海瑞晨环保科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与瑞晨环保 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 5 月 14 日 15:00-16:30
地点（形式）	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈万东先生 独立董事：莫旭巍先生 副总经理、董事会秘书：程原先生 财务总监：朱福涛先生 保荐代表人：洪伟龙先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>上海瑞晨环保科技股份有限公司（以下简称“公司”）就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复，主要问答情况如下：</p> <p>问题 1:公司的节能产品节电明显，国家大力推行的设备更新对公司的节能风机节能电机的销售有何影响，公司采取了哪些措施来响应国家的号召？</p> <p>答：您好！国务院正式印发了《推动大规模设备更新和</p>

消费品以旧换新行动方案》的通知，要求重点领域设备投资规模到 2027 年较 2023 年（4.9 万亿）增长 25%以上。围绕推进新型工业化，以节能降碳、超低排放、安全生产、数字化转型、智能化升级为重要方向，聚焦钢铁、有色、石化、化工、建材、电力、机械、等重点行业，大力推动生产设备、用能设备、发输配电设备等更新和技术改造。加快推广能效达到先进水平和节能水平的用能设备，分行业分领域实施节能降碳改造，严格落实能耗、排放、安全等强制性标准和设备淘汰目录要求，依法依规淘汰不达标设备。这一政策对公司的节能设备销售将会产生积极而深远的影响：

一、大力推行设备更新举措响应了发展新质生产力的号召，国家多部门共同关注，积极推进，从中央到地方出台了很多扶持政策，有助于减轻公司客户投资压力，用能单位可以实施更多的节能技改项目，激发公司客户投资热情。

二、本次工业设备更新将获国家财政的大力支持，符合条件的重点项目也会纳入中央预算资金支持。在目前大的节能环保政策下，企业的改造已不是可选项，而是活下去的必选项，抓住此次政策红利，既有助于改造企业的大幅降本，也有助于节能环保类企业，尤其的龙头企业的业绩拉动。

三、公司专注流体节能，热工节能，节能电机，与推行的大规模设备更新政策非常契合，各省市也在陆续出台相关政策，用能单位积极响应，公司产品对应市场容量明显增加，客户需求增长大幅提升。

四、针对永磁电机，高效设备，政府有补贴政策，对使用单位和设备制造企业支持力度大，公司产品属于高效节能设备，可享受相关的补贴政策，可以助力公司市场竞争

力的提升。

针对这一利好的政策举措，公司采取了多项措施积极响应。

一、因省施策，公司的销售和市场体系第一时间了解各省落地的具体政策。公司积极参与行业会议，了解行业规范的制定和调整，和国家、地方相关部门的政策落地措施。

二、结合公司的产品，协助企业做好对接和解读。公司积极和各省节能中心对接，备案绿色低碳技术，高效节能产品，公司市场部门跟随节能中心去企业进行节能诊断、服务，增加客户的覆盖。

三、公司针对企业客户的需求和痛点，组织技术交流和政策沟通。针对钢铁行业，公司与钢协一起举行行业节能服务进企业活动，为各钢铁企业带去节能高效产品和节能综合解决方案。

四、公司运用自身的技术专业能力和丰富的项目实施经验，为客户进行政策解读，积极协助客户对符合政策的项目进行立项、完成节能项目方案制作和上报，帮助客户和行业能切实响应国家号召，做到绿色低碳的同时，提升经济效益。

五、公司响应装备升级，所有产品申请国家工业和信息化领域节能降碳技术装备推荐目录，有利于公司在市场竞争中获得更好的优势。

谢谢！

问题 2：我对贵司很有信心，贵司高管有减持计划吗？

答：您好，公司高管目前没有任何减持计划。谢谢！

问题 3：去年的业绩说明会上说会积极开拓水泥，钢铁以外的行业，一年过去了，开拓结果如何？

答：一、在过去的一年里，公司布局氧化铝、电解铝、垃圾发电、有色、化工等新领域的高端装备研发，通过综合节能解决方案的运营模式，扩大公司主营业务规模，完善公司产品战略布局，培育新的利润增长点，增强公司核心竞争力及持续盈利能力。

二、公司投入了大量的精力进行市场调研和分析，以寻找具有潜力和契合度更高的新业务方向。对有色金属冶炼（铜铅锌铁等）、电解铝、氧化铝、碳素、造纸、工业硅、现代煤化工（煤制甲醇、聚丙烯等）、氯碱化工、热电、煤炭洗选等多个领域进行了市场调研，经过分析，我们筛选了各行业内的龙头企业寻找项目机会。

三、在有色金属行业，公司与电解铝、氧化铝、碳素等多个有色行业的潜在合作伙伴进行了深入的沟通和洽谈，评估了一系列的项目机会。在氧化铝方面，公司的高效焙烧炉引风机节电效果明显，新系统的风机单耗降低 15%以上。针对电解铝行业的车间散排，系统抢风，脱硫环保等问题，公司深入了解行业痛点，基于高效流体理论的多年研究成果，在系统改造中按照环保要求，提升设备出力，在抽风端优化现场并联管路，使得前端需求能有效被后端设备承接，改造效果显著，获得了客户的认可。公司在氧化铝、电解铝净化系统、再生铝集成系统均通过大量的行业调研及部分试点成功经验形成了一系列针对铝行业的综合解决方案，可以帮助企业达标达效。

四、公司在铝行业已完成试点，初步形成规模应用，在铝行业取得了积极的进展和突破，在中铝集团、魏桥集团、东方希望、博赛集团等陆续签约高效节能风机合同。电解铝综合解决方案、渣浆泵等新产品也在客户现场进行了试商

用。在化工行业，公司和中盐集团、君正集团、国家能投、龙佰集团、云天化等实现高效节能水泵、永磁电机等产品的销售。就选矿、硅、锂等行业风机及水泵磨损问题，公司在耐磨复合板及高效复合陶瓷泵方面持续投入，已完成现场小批量应用，目前已成功研发高炉冲渣泵、重型高效复合陶瓷泵，以更好地适应市场的变化和 demand。

五、在 2024 年我们将加快完成新产品试点，实现渣浆泵产品商用；加快电解铝综合解决方案在项目中的推进速度，落地系统节能案例，定义更多的应用场景，从而在新兴的行业为公司寻找更多营收增长点。

开拓新行业需要时间和耐心，我们将持续努力，不断探索，争取在未来为企业带来更多元化的发展机遇和新业绩增长动力，力争 24 年实现钢铁水泥以外的行业订单占比超过 20%。

问题 4: 请各位嘉宾介绍一下公司的现状，展望一下公司的未来。

答：您好！公司上市后的现状：我们正处于适应行业寒冬的过渡调整阶段。

在过去一年中，公司面临业绩增长的压力，原因有二：一是下游的客户普遍面临产能过剩状态，经营管理方面需要做好适应行业寒冬的转变，瑞晨的客户都是大型国企央企，都是钢铁行业、水泥建材行业、有色金属行业的龙头企业，他们转变投资采购方式/做出适应性的管理改变需要一个过程。二是我们属于高效节能装备、精品制造+全流程的服务体系，在面临寒冬时，应变速度不够，转身速度不够，面对市场需求的短时间急剧下滑，我们的响应力度不够。

目前我们认为这个过程基本上结束了，客户的节能改

造需求正在不断涌现、恢复，极致能效为代表的成本竞争将成为我们的客户度过寒冬的重要砝码。我们也将在这一过程中为客户提供节能降耗解决方案，帮助客户过冬，从而实现我们的价值，也希望在此过程中，不断扩大我们的市场份额，加深我们和客户的粘度。

公司内部的创新体系、营销体系和管理体系，也在努力适应新的发展形势。

面对市场竞争加剧，市场价格竞争压力变大的情况，23年下半年到24年，我们实行了全系统的降本增效措施，从方案降本、设计降本、生产降本到合同履约降本；取得了良好的效果，保证公司在市场竞争过程中能够以更加有竞争力的价格抢到单，公司全体系保证市场一线能够实现“打赢”目标。

同时我们加大了新产品创新力度，加快新产品推出速度，希望通过技术领先的有竞争力的新产品，通过公司多产品组合解决方案优势，来提高公司在极致能效时代的生存发展能力。公司加快了复合陶瓷材料的渣浆泵产品及铁铝矿浮选节能解决方案的推广力度；加大了高效换热、燃烧产品及钢铁热轧加热炉综合解决方案的推广力度；加大了高效低转大扭矩永磁直驱电机及相关解决方案的研发投入和试商用投入力度，公司还在积极拓展其他有竞争力的技术领先的高性价比产品。

公司也在不断完善营销管理体系化建设，理顺内部协同体系，真正实现以客户为中心，以客户需求为导向的市场、研发、服务的快速支援体系。

公司正在不断优化人员结构，减少冗员；同时引进高素质的人才，优化人才结构，提高人才密度；为后期的发展提

供更加坚实的基础。

展望未来：

1、公司将继续坚持“双坐标”发展战略，一手抓技术产品的创新，一手抓市场客户群的拓展。

在抓创新的方面，公司希望通过不断完善和延伸产品线，增加我们在单一客户的收益能力；

在客户群拓展方面，将持续加大对有色、新能源、化工、建材、以及我们细分的高效永磁电机细分的应用场景，不断拓展传新产品的应用场景，不断提高我们能够为行业创造的节能降耗的价值水平。

并通过客户群和应用场景的不断拓展来真正落地技术和产品创新的成果，实现商业逻辑上的闭环。

2、不断提高市场一线“打赢”能力，扩充、整训、完善打仗团队，保证我们自己能啃下大部分市场；扩大朋友圈，合作共赢，借力保证市场快速拓展；电机类产品将开始筹建代理商队伍，加大小众市场的拓展力度。

3、不断创新业务模式，加大优质客户的深度合作，加大在宝武集团、首钢集团、鞍钢集团、中国铝业、中国有色等国企，采用“新型合同能源管理”、“EPC 总包”等方式开展业务的比例，帮助客户创造更大的节能效益，为我们的发展提供更大的支撑。

4、公司将不断压实技术创新的结果，除了将现有的应用场景“打穿打透”以外，我们还要迅速延展技术适用性，不断以解决行业痛点为目标的靶向性产品研发和延伸应用场景的定义。同时不断提升研发项目的预算管理、进程管理、质量管理能力；同时积极积累人才，完善自身能力数据库；积极拥抱新技术形态，完善 AI 属性，全面应用智慧除

尘、智慧供水、智慧矿山等面向未来的能够为客户创造更多价值的解决方案，拉开和传统制造业的竞争身位差距。

希望通过以上的工作落地，公司能够迅速恢复主营业务的增长，提高盈利能力，同时帮助行业改变现有低水平竞争的状况，促进行业的发展。

问题 5: 目前各省设备更新政策已出台, 请问公司钢铁、有色客户是否有制定比较大的设备更新方案? 公司产品是否能入选?

答: 您好, 钢铁、有色客户设备更新方案正在持续出台中, 公司产品完全符合相关标准。谢谢!

问题 6: 针对冶金、建材不景气的市场环境, 请问公司持续业务增长的空间、利润的空间在那里?

答: 您好! 冶金、建材目前处于不景气的市场环境, 但行业市场空间体量巨大, 尤其在钢铁行业, 高效节能风机等设备节能技改这一细分市场的整体渗透率并不高, 还存在巨大的市场空间。

公司在水泥板块节能风机改造细分市场继续保持了超过 60% 份额, 国内主要水泥集团均为公司客户, 新的战略项目持续突破: 公司持续加大与设计院的深入合作, 在工艺改造 (SCR、提产) 多个项目为客户提供装备。在原有国内新建线合作的基础上, 公司大力布局海外市场, 并成立海外市场部门积极与国内多家水泥工业设计研究院合作, 拓展海外市场。

在钢铁行业, 在钢铁行业, 公司进一步开拓市场, 2023 年签约钢企超 30 家, 新进钢企 7 家, 已经进行了项目接洽、技术方案交流、有合作意向的钢企超过 60 家, 过去一年内钢铁行业新增订单同比增长一倍, 公司的热工类项目在冶

金行业经过去几年的耕耘和拓展，目前已经成功地在一些头部钢铁企业成功应用，将成为公司业务未来的一个重要的增长点。

公司还在持续开发高效永磁电机、复合陶瓷材料渣浆泵等新的产品，将高效电机与水泵、风机产品等产品结合，不断丰富我们的解决方案，满足客户对节能降耗更多更深层次的需求。公司还致力于打造智能高效控制系统，为客户提供全方位的高效节能系统及服务。同时，公司也在不断地积极开拓新行业，布局氧化铝、电解铝、垃圾发电、有色、化工等新领域的高端装备研发，通过综合节能解决方案的运营模式，扩大公司主营业务规模，完善公司产品战略布局，培育新的利润增长点，增强公司核心竞争力及持续盈利能力。

问题 7：请问公司的核心竞争力有哪些？

答：您好！公司为高新技术企业，近年来多次获得“专精特新企业”、“专精特新‘小巨人’企业（国家级）”等荣誉称号。公司的高效节能离心风机和水泵广泛应用于钢铁、水泥、化工等行业，销售网络覆盖全国主要省份。基于优秀的研发设计和生产能力，公司积累了丰富的钢铁、水泥、有色、化工等行业节能改造案例，其中高效节能离心风机和水泵改造案例覆盖水泥和钢铁行业各工艺段，积累了大量高效节能的气力模型和水力模型。在实际节能改造项目中，公司的产品在达到客户原先设备的关键参数（风量、风压等）下节电率可达到 10%-30%，其良好的节能效果使公司处于行业优势地位，获得了众多客户的认可。

公司热能板块技术和产品起步于航空领域先进燃烧和传热技术，针对工业领域一直不断创新和新技术研发，目前

燃烧和传热两个技术方向在工业领域处于领先地位。公司高效节能电机从多年的改造经验中总结出了设备搭配的更优组合，通过不同方案的数据对比，打磨出了成本低、效果好、性能强的高效节能电机系列产品，主要通过高效永磁电机、调速技术及智能控制，解决工业领域设备驱动端存在的能耗高、体积大、故障多、操控不易等现场问题，通过现场实际使用需求，为客户“量身定制”电机解决方案，已应用到诸多项目中，帮助企业解决了能耗、环保、成本问题。公司将高效电机与水泵、风机等产品结合，建立智能高效控制系统，采用系统化节能+定制高效节能风机，打造钢铁、有色智慧除尘、智慧供风等综合节能解决方案，结合用户生产工艺需求，适应数字化趋势，最终达到系统极致能耗目标，以卓越高效的多产品组合综合解决方案，为客户创造更大的节能价值，为助力企业实现双碳目标，节能减排做出独特的贡献，为国家、为社会提供绿色发展动力。

经过多年技术积累及品牌沉淀，公司已成为国内知名的节能设备制造商，在节能降耗的大背景下，公司节能设备将持续保有较大的增长空间。凭借先进的技术优势、丰富的生产经验、创新的生产工艺、高精密的产品性能以及快速的客户响应能力，公司现已积累大量的客户资源，公司经过多年努力所建立的客户网络已经成为公司宝贵的资源，也成为了公司核心竞争力和不可分割、复制的竞争优势。公司已在研发、生产、销售各部门建立起一支经验丰富、专业知识过硬、业务技能突出的骨干团队，专业技术研发力量的不断发展壮大，成为公司核心竞争力的重要内容。感谢您对公司的关注！

问题 8：请问公司在 2023 年度营业收入较去年下降

22. 20%的具体原因是什么？这种趋势是否会持续到下一财年？

答：您好，感谢您的关注！公司在 2023 年度营业收入较去年下降 22.20%，主要原因为：2023 年度，受国内经济下行压力加大，下游水泥和钢铁行业整体盈利能力下降，下游客户建设及改造需求疲软，部分新建及改造项目的进度推迟，导致公司 2023 年营业收入有所减少。

2024 年，公司将采取以下措施力争恢复业务增长曲线，获得营收和市场份额的双增长：

1、公司密切关注《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》等一系列新政策，密切关注客户的相关配套措施，寻找新的商机。

2、公司将积极与客户进行沟通，深化对用户需求的理解，不断提高获得项目的机会，增加已有客户粘性，努力扩大朋友圈，获取新客户，不断加强公司的品牌美誉度和知名度，从而拓展市场，获取更多的订单。谢谢！

问题 9：公司在 23 年报告期内的研发投入较上年有所增加，请问这些投入主要集中在哪些项目上？

答：您好，感谢您的关注！公司在 23 年报告期内的研发投入较上年有所增加，主要原因如下：

1、公司 2023 年度进行非同一控制下企业合并，优普森电气有限公司纳入合并范围，优普森电气有限公司为高新技术企业，导致合并范围内的研发投入增加；

2、2023 年，为巩固公司核心技术的行业领先地位，公司进一步推动现有技术优化和应用升级，加大高效节能离心风机和水泵的技术研发投入；

3、在新产品方面，公司积极研发节能燃烧类产品和高

效电机等新产品，扩大产品种类，丰富产品类型，形成多产品组合的综合解决方案。

主要研发投入的领域如下：

(1) 进一步完善钢厂干熄焦风机的系列化研发工作及配套辅件的升级配置，推进干熄焦风机的国产化进程；

(2) 完成集成轻量化 A 式传动风机的系列化研发工作，填补了公司此类风机的空白，进一步扩大公司的业务覆盖范围，也为客户提供了更多的选择；

(3) 完成配套轴承箱的研发优化工作，提升配套辅件的设计合理性及生产加工质量；

(4) 持续投入，完善拓展两相流的水力模型；

(5) 高效复合陶瓷泵：23 年完成样机试制，性能检测通过，目前积极推动商用；高效复合陶瓷泵通过提升泵材料硬度与韧性，增加耐磨性，提升使用寿命，其高效性可有效降低选矿成本，解决矿山行业泵可靠性和高耗能痛点。

(6) 球团厂脱硝改造高温风机研发，商用后可以完全替代原有的进口品牌；

(7) 充分调研钢铁行业煤气鼓风机现有产品的使用情况，研发高效能、高可靠系列煤气鼓风机；

(8) 永磁电机：永磁同步电机作为泵/风机配套拖动设备，公司布局并加大研发力度，永磁同步电机可靠性和效率在行业具有较强竞争力；低速大扭矩永磁直驱电机在磨机系统减少二级、三级传动，提升传动效率 10~15%，降低维护量 80%；同时，公司加大变频控制一体永磁电机研发。谢谢！

问题 10：公司披露钢铁行业去年新进入客户 7 家，今年预计能新进入多少客户？原有客户合作规模是否按计划

扩大？热工产品今年预计能签约多少客户？

答：您好，在钢铁行业，今年预计能新进入 10 家新客户，原有客户合作规模会按计划扩大，热工产品的商用今年将从宝武集团延伸到华菱集团、柳钢集团和鞍钢集团等客户。

问题 11：公司的控股子公司优普森电气有限公司主要产品是什么？有哪些竞争优势？

答：优普森电气有限公司目前主要从事特高效永磁电机的研发、生产及销售，产品主要为特高效永磁同步电机和低转速大扭矩直驱电机。

电机用电量约占全社会用电量的 50%，工业用电量的 70%，目前的工业电机能效普遍较低，具有厂泛的提升空间，通过提高电机的能效等级，能大幅度节省电能。在钢铁、水泥、化工等高耗能企业中，配套的电机装机功率大，且大多数为连续运行，节能效果会十分显著。

目前优普森研制的高效稀土永磁电机效率优于 IE5 所规定的效率值，生产的特高效永磁电机和低速大扭矩永磁直驱电机(减少传动链，取消减速机构)等系列产品采用最佳设计，选用优质的材料，结合独特的制造工艺，性能可靠、高效节能，配套公司高效风机、水泵的使用，可以最大限度地负载端降低能耗值。与普通电机相比，优普森研发生产的系列特高效电机额定运行效率高，高效区间宽，平均效率提高 10%-35%；产品通过了国家一级能效认证；高低压、直驱、半直驱等产品系列齐全，业绩丰富，可根据用户现场定制。优普森在多个电机应用行业都有应用专家，能够深入了解现场工况，电机的系统匹配性更高，提供的系统设计让客户更放心。在生产方面精益求精、严选品质，在产品工序上

	<p>采用多重工序来保证品质（如两次真空压力浸漆、轴电流双重保护、零部件动平衡等），在材料采购上采用国内外一线品牌材质，确保产品质量稳定可靠。优普森开发和制造的电机产品，具有体积小、重量轻、启动电流小、启动及过载能力强、稳定性好、噪音低、节能效果明显等优势。</p> <p>问题 12：公司存货跌价准备的计提依据是什么？如何确保减值准备的充分性？</p> <p>答：您好，感谢您的关注！公司存货跌价准备的计提依据是：在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值时，公司计提存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>公司在资产负债表日严格按照上述会计政策确定存货的可变现净值，对存货成本高于其可变现净值的存货，计提存货跌价准备，以保证存货账面价值与可变现净值相符。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 14 日