

瑞纳智能设备股份有限公司
投资者关系活动记录表

股票名称：瑞纳智能

股票代码：301129

编号：2022-015

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议及线上会议
参与单位名称及人员姓名	国盛证券：廖文强；山西证券公募：吴桐；招银理财：龚正欢；景顺长城：刘尔乐；中科沃土：彭上；信诚基金：孙浩中；中邮基金：肖雨晨；大家保险：陈光；财通资管：何智超；淳厚基金：陈文、杨煜城；中融基金（北京）：熊健；诺鼎资产：曾宪钊；国华兴益资产：刘旭明；九泰基金：何昕；招商证券：邬熙哲；汇丰晋信：李迪心；人保资产：金川、田垒；中欧瑞博投资：瞿诗明、杨舸、吴伟志；AH CAPITAL：youna；机缘投资：潘先生；长江养老保险：王晶；创金合信基金：寸思敏；恒越基金：王晓明；谦信基金：Steve；
时间	2022年8月18日
地点	电话会议及线上会议
公司接待人员姓名	董事、财务总监、董事会秘书：陈朝晖 证券事务代表：江成全

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、半年度业绩情况？</p> <p>答：营收与业绩方面：2022年上半年，公司主营业务收入实现 9,597.85 万元，同增 35.96%，主要因公司本期供热节能产品销售增加；主营业务成本实现 4,815.13 万元，同增 59.70%，主要系本期销售增加结转成本所致；归母净利润实现 1,920.18 万元，同增 127.73%，利润增长有三方面原因：1) 收入增长；2) 政府补助增加；3) 理财收益增长。</p> <p>期间费用：销售费用/管理费用/研发投入分别为 1,648.94 万元/2,506.62 万元/1,972.48 万元，分别同增 25.23%/47.08%/40.66%，主要因业务发展需要人员招聘较多，导致职工薪酬增加及咨询服务费等相应费用增加；财务费用为-122.72 万元，同降 25.89%，主要因货币资金中银行存款产生的利息较高所致。</p> <p>现金流：经营活动产生的现金流量净额-12,689.58 万元，主要因 2022 年年初原材料价格上涨，公司根据订单情况提前备货导致采购较多；投资活动产生的现金流量净额-32,999.75 万元，主要因公司将闲置资金进行现金管理；筹资活动产生的现金流量净额-4,056.03 万元，主要系公司进行股东利润分配支付的现金所致。</p> <p>二、今年订单情况？</p> <p>答：2022 年上半年已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额（不含税）为 49,026.11 万元（详见 2022 年半年度报告），同时，截至 2022 年 6 月 30 日，公司已确认收入金额为 9,597.85 万元。</p> <p>总体来看今年签单总额较去年同期有明显增长。</p> <p>签单速度显著快于往年主要原因：1) 老旧小区改造等市场需求旺盛；2) 资金来源充足（项目资金来源主要包括客户自有资金、专项债、城市改造资金三大部分）；3) 政策支持对行业的推动。</p>
----------------------	--

三、公司合同负债下降的原因？

答：上半年部分已签订的订单因疫情而开工较晚，而客户的预付款往往需要等到项目开工、设备差不多要进场的时候，才会给公司预付款，进而合同负债受到了阶段性影响。

四、半年报中毛利率下降的原因？

答：超声波热量表/智能模块化换热机组/智慧水利平衡装置/供热节能系统工程毛利率分别实现70.66%/43.93%/61.51%/24.91%，分别同比变动+4.46%/-8.22%/-2.79%/-18.08%，整体毛利率水平下降，主要原因为：

公司上半年整体收入规模较低，受单别项目的影响较大，个别新建项目中包含了小区内管网的铺设，因管网敷设所用的钢材在年初时价格较高，导致项目毛利较低，且该项目在上半年收入中占比较大，从而影响了半年报的总体毛利率水平，该类项目历年都有，在全年收入中占比较小，对全年毛利率影响较小。

五、行业需求及竞争格局

答：1、行业需求：

公司认为行业需求处于持续向好的态势，主要原因：

1) 当前我国部分供热供水管道、设施老旧程度高，能耗大，危险系数持续提升，亟需改造。2022年5月，国务院下发的《城市燃气管道等老化更新改造实施方案（2022—2025年）》对此也提出了明确要求。2) 近期政策持续强调供热管道改造重要性，支持性政策陆续出台，政策驱动下相关项目资金有望更顺利落地，行业预计长期将维持高景气。公司认为今年订单增加也显示行业正处于需求扩张起步阶段，长期发展潜力较大。3) 供热碳排放量的占比较高，双碳目标推动低碳改造需求。

2、竞争格局

	<p>随着我国供热节能市场不断扩大，市场竞争较为充分。目前，供热节能行业产生了一批具有相当实力的行业知名企业，凭借着供热节能整体解决方案能力和更高的价值创造能力，在业内树立了较高的影响力和竞争力，占据了一定的市场份额。</p> <p>未来，随着供热节能市场的不断扩大，不排除越来越多的新参与者被吸引到这一领域。这些新进入者虽然可能会加剧市场竞争，但是在短期内，新进入者的能力多局限于发挥自身某个方向的细分产品或服务优势，短期内无法提供有竞争力的整体产品技术解决方案。因此在今后的一段时期内，现有的优势企业仍会在行业内保持竞争力。</p> <p>六、枣庄项目进度及后续</p> <p>答:该项目共分为产品供给与调试、安装两标段，公司负责供给产品及调试，目前已经向客户提供部分产品。但公司需要在安装完成后进行软件的调试，相关工作结束后才能确认收入，预计 Q3 该项目就会有收入部分确认。</p> <p>七、预付款及回款情况</p> <p>答:一般项目的预付款给付比例为 10%-30%不等，付款节奏一般按项目进度进行。</p> <p>公司招投标项目的资金来源主要分为三类：1) 客户自有资金；2) 专项债；3) 国家旧改资金。客户的资金有一定的保障，同时公司客户主要为国有热力公司，信用良好、违约风险较低，且大部分客户与公司保持了长期稳定的合作关系，回款良好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 18 日