

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：2022-018

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：线上会议及策略会
参与单位名称及人员姓名	诺安基金：左少逸、曲泉儒、黄友文、丁云波；东方证券：浦俊懿；泰康资管：游涓洋、倪辰辉；开源证券：陈宝健；创金合信基金：郭镇岳；中科沃土基金：彭上；安信证券：杨楠
时间	2022年8月29日-8月31日
地点	线上会议及策略会
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 信息披露主管：金鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、未来智慧供热的市场空间如何？</p> <p>答：目前，供热各级管网及供热设备设施已逐步老化且效率低下，传统供热信息化、智能化水平低，供热调节手段缺乏、供热调节较慢，过量供热与供热不足现象频发。同时，伴随着我国城镇化进程的加快和人们对冬季供暖需求的提升，碳排放量和环境污染会进一步加剧，叠加热源严重不足，供热系统能源利用率较低，供热浪费等问题严重，供热环节的节能减碳势在必行。</p>

因此，利用先进的信息技术和互联网技术，实现与传统供热行业融合，通过建设智慧型供热系统，对全面提升供热的安全性、可靠性、灵活性、舒适性，降低供热能耗，减少污染物与碳排放的必由之路。

根据清洁供热产业委员会编写的《中国清洁供热产业发展报告（2022）》数据显示，截至 2021 年底，中国北方城镇供热面积 154 亿平方米，并且每年以 3-5 亿平方米的速度增长。以国家三供一业改造政策为借鉴，居民小区供热系统改造标准约 120 元/m<sup>2</sup>（9600 元/户），小区内的供热设施设备占比较高，一般 60-80 元/m<sup>2</sup>。因此，我国智慧供热市场空间巨大。

## 二、供热行业在能源价格高涨的情况下，对智能化的需求到底如何？

**答：**截至 2021 年底，中国北方城镇供热面积已达 154 亿平方米，随着城镇化进程的推进供热面积还将继续快速增长。但由于节能环保的需要国家已不再审批新建热电厂，这就造成了城市不断扩张而增加的供热需求与热源之间的矛盾。同时，随着煤炭、天然气等化石能源价格的不断上涨，热力公司购买热源的成本也随之升高，由于供热是北方基本民生保障，因此其收取供热费用的价格一般由政府定价，因此地方政府每年会给予热力公司一定财政补贴维持其正常运营以保障城市冬季供暖，这给地方政府也带来了一定的财政压力。

我国北方的老旧小区，特别是上世纪 80、90 年代建成的居民楼，保温性能较差，供暖设备多采取暖气片的方式，供热设施相对过时，热量损耗情况严重。

传统的供热方式已经不能适应城市发展的需要和双碳目标的要求，供热企业必须变革原有的供热管理方式，引进新的智慧供热技术，推动产业升级。在保障居民舒适度的同时，做到节能降碳、降低能源成本，提高用热安全和缓解城市能源紧张。从供

热企业角度来看，智慧供热通过物联网、大数据和云计算等技术提升对供热系统的可观性和可控性，挖掘供热过程中数据的潜在价值，实现动态供需平衡、按需供热，提升供热管控能力，大幅度降低热力公司供热成本及政府财政负担。从社会效益角度来看，智慧供热将推动清洁供热发展，支持清洁能源高效开发转化利用及节能减排建设，引导绿色用能行为。

### 三、公司产品周期怎样？

答：公司所涉及的产品处于不断的更新换代之中。公司改造之后的系统生命周期在 8-10 年。

### 四、公司的优势有哪些？

答：（一）在研发方面

公司依托多年供热行业一线实践经验和认知积累，构建了涵盖智慧软件、智能硬件、系统节能为主要支撑的智能研发体系，截至 2022 年 6 月 30 日公司研发人员约 200 人，专业覆盖低碳智慧供热所需的暖通、自控、超声计量、智能阀控、物联网通讯、嵌入式软硬开发、机械、流体、大数据、AI 智能、中台、清洁能源等领域，是供热行业内打破多产品、专业技术壁垒，掌握智慧供热软、硬件核心产品和技术的整体解决方案的公司。

截至 2022 年 6 月 30 日公司已经取得专利 212 项，其中发明专利 28 项（其中取得 10 项人工智能技术发明专利）、实用新型专利 148 项、外观设计专利 36 项，并拥有软件著作权 141 项。

（二）可以为客户提供一体化服务

公司区别于业内传统的单一产品提供商和集成商，可以根据客户的不同应用场景和差异化诉求，可通过单个解决方案或多个解决方案组合，满足客户定制化的供热系统建设与节能需

求，解决了供热企业的后顾之忧并为供热企业带来了可观的经济效益和良好的社会效益。

### （三）公司软、硬件产品齐全

公司依靠丰富的产品线，能为客户提供覆盖热源、热网、热力站和热用户等供热核心环节的产品，满足客户差异化、定制化产品需求，减少客户因采购不同厂商产品而出现的兼容难、通讯难、协调难等问题，能为客户提供真实、可靠的运行数据，有效降低因多类产品分散采购而形成的采购成本、维护成本、技术对接成本等。

### （四）多元化的合作模式

公司业务涵盖了热计量、EPC 能效工程、EMC 合同能源管理服务、智慧供热平台整合、城市级智慧供热整体解决方案、STORM AI 技术解决方案等。合作模式包括供热产品销售、供热节能系统工程、供热节能服务、EMC 能效管理模式等。客户可以根据自己发展需要选择相应的合作模式，从而扩大市场覆盖度和占有率，能够在碳达峰政策落地过程中帮助更多热力客户和城市解决现实困难。

## 五、公司订单及确认情况如何？

**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。

总体来看今年签单总额较去年同期有明显增长。

## 六、公司的销售团队及区域市场拓展近况如何？

**答：**公司的销售团队主要是包括商务人员、技术人员和项目管理人员。山东区域依然是我们市场拓展的主要区域，主要原因是公司在山东区域完成的很多项目为客户取得了较好的社会效

	<p>益和经济价值，因此对公司的认可度很高，建立了良好的口碑。</p> <p>我们在精耕细作山东市场的同时，公司正在持续加大华北、西北、华中等各区域市场开拓力度并取得了一定的成绩。</p> <p><b>七、公司毛利率下降的原因及影响有哪些？</b></p> <p><b>答：</b>公司毛利率较为稳定，公司上半年毛利率下降主要是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。因此，从全年的角度看，公司毛利率依然会保持稳定不会有太大的波动。</p> <p><b>八、公司客户的资金主要来源是什么？</b></p> <p><b>答：</b>热力公司资金来源主要分为三类：1) 热力公司自有资金；2) 专项债；3) 国家旧改资金。</p> <p><b>九、公司合同能源管理项目的情况？</b></p> <p><b>答：</b>公司与供热企业以合同的形式约定项目节能分享方式，通过自主投入节能产品和方案设计向供热企业提供供热节能服务，双方在项目合同期内分享节能收益。公司所实施的合同能源管理项目（枣庄供热系统节能改造项目）于2018年、2019年、2020年、2021年分别创造节能总收益1544.93万元、1830.13万元、2005.29万元、2167.15万元，共计7547.50万元，显示出公司所提供的智能供热解决方案经济效益显著。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月31日