

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：2022-020

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： 网上
参与单位名称及人员姓名	线上参与安徽辖区上市公司2022年投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2022年9月7日
地点	公司会议室
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 投资者关系主管：孙欣
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、目前公司的产能能否满足日益增长的订单需求？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司现有产能是可以满足日益增长的订单需求，公司业务季节性明显，考虑到公司旺季产能紧张情况，公司主要采取一下措施保障项目交付：1) 淡季生产组建配件供给旺季组装。2) 旺季会在持续跟踪质量并严格结果检验的情况下，将部分简单加工委托供应商生产。3) 购进部分半成品。</p>

同时，公司募投项目智能供热设备生产基地已经开始建设，该募投项目投入使用后产能将得到较大改善。

感谢您的关注。

2、7—8月公司新接订单有多少？预估全年订单总量有多少？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！

根据2022年上半年度报告，公司已签订合同、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，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。

感谢您的关注。

3、公司主营业务中是否有拓展业务规划？

答：尊敬的投资者，您好！

2022年，公司的市场将坚持“核心价值市场全覆盖、价值市场先覆盖、空白市场重突破”的策略。在核心价值市场实现全行业网格化覆盖和精耕细作，开拓所有符合定位的新客户，提出新的智慧低碳解决方案，帮助客户实现新的突破。在价值市场争取突破区域影响力的低碳智慧示范项目，形成区域带动效应。在空白市场实现品牌认知，并在此基础上开发行业和市场资源，调研并挖掘潜在目标客户。

感谢您的关注。

4、你们的业务收入主要是通过合同招投标的模式么，有没有固定的业务收入形式和单一来源合同。

答：尊敬的投资者，您好！

公司产品销售采用直接销售模式。公司主要客户中，各地

供热企业大都采取招投标方式为主，竞争性磋商、谈判等方式为辅选择产品或服务提供商。公司在取得订单前需要经过较长时间的前期跟踪和反复的商务、技术沟通过程。对于其他类客户，主要通过商务谈判等方式获取订单。

感谢您的关注。

5、请问今年业绩预测

答：尊敬的投资者，您好！

关于 2022 年的年度业绩预测，公司将根据深圳证券交易所相关信息披露规则的要求适时对外披露，敬请关注公司公告。

感谢您的关注。

6、请问自 2022 年 7 月 1 日至今，有无新合同中标，金额为多少？

答：尊敬的投资者，您好！

公司自 2022 年 7 月 1 日至今亦有新中标的合同，感谢您的关注！

7、请问截止 8 月 31 日的股东人数！

答：尊敬的投资者，您好！

有关公司股东户数情况，请您将您的股东身份证明文件和持股证明发邮件至公司邮箱（rnzndb@runachina.com），经核实后，我们将公司股东户数情况回复至您的邮箱。

感谢您的关注！

8、截止 8 月底，今年已签合同金额多少，三四季度预计可有新签大额合同？今年签约合同可都能转化为销售收入？预计有多少能转化为销售收入？

答：尊敬的投资者，您好！

关于下半年公司签订合同的金额，公司将根据深圳证券交易所相关信息披露规则的要求对外披露。关于确认收入，我们在合同约定的期限内进行项目实施并完成交付，项目完成验收程序后，我们以取得客户验收报告的时点确认收入。

感谢您的关注！

9、目前贵公司市场较为局限，主要在山东，东北市场基本还是空白，有没有拓展东北、华北和西北市场的主要举措？

答：尊敬的投资者，您好！

公司业务主要集中在山东区域，主要原因是公司在山东区域的很多项目为客户带来了较好的社会效益和经济价值，因此对公司的认可度很高，树立了良好的口碑。

我们在精耕细作山东市场的同时，在华北、西北、华中等各区域均派驻营销团队积极开拓上述市场。公司在有价值市场将重点推出有区域影响力的智慧供热示范项目，在空白市场将继续提升客户品牌认知度，在此基础上开发资源，挖掘潜在目标客户。

感谢您的关注！

10、请问超募的五亿元，有没有并购新项目的需求？

答：尊敬的投资者，您好！

公司超募资金在履行相应法定程序后用于主营业务发展，短期内出现闲置情形时，主要用于现金管理，目前公司没有并购新项目的需求。

感谢您的关注！

11、请问陈总，公司今年的业绩目标是多少增长比？

答：尊敬的投资者，您好！

公司将继续专注主营业务发展，不断提高公司研发及创新能力，增强公司核心竞争力，积极开拓市场，扩大市场占有率，提升盈利水平，以良好的业绩回报投资者。

感谢您的关注！

12、贵公司披露：2022 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，请问去年该数据是多少，同比增长多少？

答：尊敬的投资者，您好！

公司积极利用自身的智能化技术整体解决方案优势和商业模式优势，通过主动技术升级为客户实现节能降碳，获得了较好的成效。截止 2022 年 6 月 30 日，公司已签订合同、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，较去年同期增长约一倍以上。

感谢您的关注！

13、从去年开始产品原材料上涨，上半年原材料的成本较去年同期上涨多少？下半年的价格趋势如何？贵公司如何采取措施控制成本的增长？

答：尊敬的投资者，您好！

年初原材料的价格波动会对公司运营带来一定的影响，但受益于公司多年来持续研发创新和备货机制，从而能优化公司的产品结构，确保材料安全库存，增强产品竞争力。下半年原材料价格较年初有所下降，在应对原材料波动风险上，公司也采取了相应措施，对关键原材料进行开源、保供、节流、降本，成立保供专项小组，保障公司关键原材料的供应，降低原材料价格波动带来的影响。

	<p>感谢您的关注！</p> <p>14、贵公司目前在加大合同能源管理项目的营销力度，请问目前收入占比多少？毛利率达到多少？下一步有没有目标，提高销售收入中能源管理项目的比例？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司当年度的合同能源管理项目的收入一般在本年第三、四季度确认。毛利率水平可参见《2021 年度财务报告》。公司的业务发展规划，主要是在核心价值市场开拓所有符合定位的新客户，提出新的智慧低碳解决方案，帮助客户实现新的突破。在价值市场争取突破区域影响力的合同能源管理示范项目，形成区域带动效应。</p> <p>感谢您的关注！</p> <p>15、6 月末贵公司其他非流动资产科目中合同资产六千多万，提减值超过 1000 万元，为何计提比例这么大，接近 20%？</p> <p>答：尊敬的投资者,您好!</p> <p>合同资产计提的减值准备，符合公司季节性经营的这个特征。因公司项目实施主要集中在停暖期间 5-11 月，多集中在第四季度进行验收和回款。所以公司在半年报根据会计政策计提了相应的减值准备。</p> <p>感谢您的关注!</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 7 日