

# 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：2022-022

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他： 线上会议   |
| 参与单位名称及人员姓名   | <b>东方证券</b> ：浦俊懿、陈超、谢忱； <b>中庚基金</b> ：陈涛； <b>诺安基金</b> ：童宇、王婧、蔡宇滨； <b>和谐汇一</b> ：章溢漫； <b>东证自营</b> ：尹伊； <b>百年保险资管</b> ：祝景悦； <b>新思路投资</b> ：施泓昊； <b>混沌投资</b> ：徐中杰； <b>中信保诚基金</b> ：邹伟； <b>拾贝投资</b> ：杨立； <b>汇丰晋信</b> ：李迪心； <b>九泰基金</b> ：何昕； <b>国盛证券</b> ：廖文强、陈亚妮、李枫婷； <b>东证资管</b> ：裴政、汤旭人、满臻、黄天潇、杨仁眉、桑柳玉、蒋娜； <b>嘉实基金</b> ：谢泽林； <b>九泰基金</b> ：刘源； <b>圆信永丰基金</b> ：马红丽； <b>北京鸿澄投资</b> ：洪波； <b>上海证大资产</b> ：孙龙； <b>人保资产</b> ：黄海培 |
| 时间            | 2022年9月12日-2022年9月16日  |
| 地点            | 公司会议室及线上会议   |
| 公司接待人员姓名      | 董事长：于大永<br>董事、财务总监、董事会秘书：陈朝晖<br>证券事务代表：江成全   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、双碳政策对供热智能化行业的影响？<br>答：2021年10月，国务院印发的《2030年前碳达峰行   |

动方案》中提到，“积极推进供热改造，推动煤电向基础保障性和系统调节性电源并重转型；实施城市节能降碳工程，开展建筑、交通、照明、供热等基础设施节能升级改造，推进先进绿色建筑技术示范应用，推动城市综合能效提升；加快推进居住建筑和公共建筑节能改造，持续推动老旧供热管网等市政基础设施节能降碳改造。提升城镇建筑和基础设施运行管理智能化水平，加快推广供热计量收费和合同能源管理，逐步开展公共建筑能耗限额管理。到 2025 年，城镇新建建筑全面执行绿色建筑标准。”

由于供热领域碳排放量、能耗量占比均较高，按照我国 2030 年碳达峰的目标，供暖行业有望持续推进节能减排，通过智能设备节约热量消耗，利用信息化系统实现热量的高效调度，供热领域整体解决方案迎来历史性机遇。

## 二、地方政府财政紧张对供热智能化投入是否有冲击？

答：地方财政紧张对供热智能化会有一些影响，但影响不会很大。主要是因为供热公司的资金来源主要包括：1) 热力公司自有资金；2) 专项债；3) 国家旧改资金。如果地方财政出现紧张情况，热力公司依然可以通过供暖季收取的供暖费用及发行专项债形式弥补供热改造的资金缺口。另外，供暖是北方民生工程，即使地方财政出现一定的紧张情况也会竭力保障城镇供暖。

## 三、今年地方专项债对供热智能化是否有专项经费？

答：近年来，国家对供热节能领域的投入比较大，各地热力公司进行系统升级改造的投入也比较多。因此，每年都会有专项经费用于供热智能化改造。

## 四、疫情对公司后续实施交付工作的影响？

答：2022 年下半年正值公司的项目集中交付旺季，如果疫情出现反复，可能会造成项目落地与交付的不确定性增加。疫情

主要影响上游供应链企业开工、区域劳务资源流动进而对供应链交付、工程交付实施等环节产生影响。

为了最大限度将风险控制可控范围，公司一方面通过加强与外部客户、供应商的沟通，提前做好的资源布局，一方面加强工厂产能准备，做好短期快速交付的应对措施。

#### **五、公司下半年人员招聘计划是怎样的？**

答：2022 年度，公司根据年度经营发展目标的需要主要引进了三方面人员：

1、研发技术人员。为提高公司整体研发实力和创新能力，推进新技术开发和应用，加快公司现有产品更新迭代以及根据市场需求适时推出新产品的需要，公司上半年引进了一批优秀的研发技术人员，提升公司的技术实力和核心竞争力。

2、营销人员。根据公司制定的年度经营目标，为实现公司业绩的快速增长，公司根据各区域市场需求情况充实营销团队助力市场拓展。

3、项目交付人员。由于今年订单增长较快，为应对项目集中交付的压力，保障公司产品及项目能够按照合同约定的时间交付完毕，公司招聘了一批生产及项目实施人员。

目前，公司年度招聘计划已基本实施完毕，下半年没有大规模人才引进计划。

#### **六、公司盈利能力是否还有上升的空间？**

答：（一）从市场需求看：

1、伴随着城镇化进程的不断推进，我国供热面积也在不断增长。

2、目前我国供热调节手段缺乏、供热调节较慢，过量供热与供热不足现象频发，热量损耗严重。

3、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，供热设施相对过时，安全隐患、热量损耗情况严重，这些老旧设施急需更换。

4、目前我国传统供热信息化、智能化水平低，供热公司已逐步意识到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，通过信息化、智能化手段节能降耗的重要性。

（二）从政策层面看：

2021 年 10 月国家先后出台《中共中央国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》、《国务院关于印发 2030 年前碳达峰行动方案的通知》；2022 年 2 月国家发展改革委、国家能源局又联合发布《关于完善能源绿色低碳转型体制机制和政策措施的意见》；2022 年 5 月国务院颁布《城市燃气管道等老化更新改造实施方案（2022—2025 年）》，这些政策相继出台不仅为智慧供热发展提供了新动能，也给智慧供热行业带来重大变化和深远影响。

（三）从公司层面看

公司致力于供热核心产品/设备的智能化研究与应用、全信息计量数据生产与管理、互联网大数据体系构建、智慧化平台服务和 AI 智能数据应用服务，是国内一站式低碳智慧供热整体解决方案提供商。公司十分注重新产品和新技术的研发和应用，不断引进优秀研发技术人才，不断加大研发投入，加快现有产品的更新迭代及新产品研发力度，使公司研发能力和技术水平始终保持在同行业先进水平，夯实公司核心竞争力。

同时，公司通过多种方式加大市场开拓的力度，提高公司知名度和美誉度，在增强现有客户粘性的同时积极拓展新客户不断扩大公司市场占有率。

综上所述，有巨大的市场空间和政策推动以及公司自身的

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>优势，公司盈利能力会进一步提高。</p> <p><b>七、未来行业集中度会如何变化？</b></p> <p>答：随着我国供热节能改革的大力推进，供热节能行业涌现出了各类参与者，市场竞争较为充分。目前，行业参与者规模大多相对较小，具备供热节能整体解决方案企业仍在少数，该类企业具有大型供热项目的运作经验，已具备跨地区、跨省份拓展业务的能力，并在行业内形成了较高的影响力和较强的竞争力。</p> <p>未来行业竞争将主要在具备提供供热节能整体解决方案的企业、集成商、单纯产品生产商之间展开，但具备提供供热节能整体解决方案以及研发技术实力雄厚的大型企业可以更好地满足供热企业及终端用户多样化和个性化的价值需求，将引领行业升级及发展。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2022 年 9 月 16 日  |