

瑞纳智能设备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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2023年9月12日(周二) 下午 14:00~17:30 |
| 地点 | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 1、董事、财务总监、董事会秘书陈朝晖 2、证券事务代表江成全 3、信息披露主管金鹏 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司余热利用，低质量热的收集方面有进展吗？这是不是公司未来重点方向之一？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！根据公司2023年半年度报告披露，公司已经研制出了高效智能磁悬浮热泵机组、高效智能模块化热泵机组，这两款均是余热利用，低品质热的再利用的新产品。感谢您的关注！</p> <p>2、你好！公司是否开始发力合同能源管理相关领域？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！合同能源管理一直是公司的主要产品和服务。感谢您的关注！</p> <p>3、今年招标相较去年怎么样</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！受当前经济形势的影响，今年热力公司的招标较往年有所推迟，我们预计热力公司招标将会集中</p> |

在在 7-9 月份进行。目前公司正在积极搜集市场需求信息，做好各项投标准备工作，确保达成业绩目标。感谢您的关注！

4、公司是否有并购计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司暂无并购计划。感谢您的关注！

5、你好！郑州热力昨晚公示，公司中标 AI 合同，可以介绍一下吗？这算是公司山东省外 AI 项目的重大突破吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司中标郑州热力基于 AI 智能调控的合同能源管理项目，这是继公司中标枣庄市中区热力有限公司基于数字资产管理的 AI 智慧供热合同能源管理项目之后又一个基于 AI 的合同能源管理项目。这意味着公司在 AI 领域的实力和专业能力得到了客户的认可，有助于提升公司的品牌形象和行业地位，也标志着公司在山东省外 AI 项目取得重大突破。

6、我们观察到公司在沈阳、郑州都有所斩获，公司在省外主做省会等大城市吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续夯实根据地业务，同时，着力开拓省会城市的业务。在持续巩固现有市场的基础上，充分利用过去我们累积的软硬件产品优势、供热行业数据和管理实践，公司将开始发力省会城市市场，依托省会城市市场的标杆地位和号召力，实现业务的快速突破。感谢您的关注！

7、请谈谈公司面临风险

答：尊敬的投资者，您好！公司面临的主要风险有：政策和行业风险、供应链风险、经营风险、技术风险。公司将妥善应对各种风险。感谢您的关注！

8、公司年初说今年大力开拓省会城市业务，这里的省会指的是郑州吗？

答：尊敬的投资者，您好！省会城市业务包括但不限于郑州。感谢您的关注！

9、公司能否相仿其他公司，积极主动披露一些订单情况，比如昨晚郑州 AI 订单，做好披露工作。

答：尊敬的投资者，您好！公司会慎重考虑您的建议，感谢您对公司的关注。

10、如何解决公司股票流动性较差，关注度较低的问题？

答：尊敬的投资者，您好！公司股票的流动性已逐步提升，市场关注度的进一步提高还需要广大投资者的支持。感谢您的关注！

11、公司下半年的经营计划和重点工作是什么？

答：尊敬的投资者，您好！供热属于季节性行业，目前今年的销售季节只剩下2个月的时间。最后的2个月我们计划做两方面的准备即达成今年业绩目标和为明年业绩做铺垫。

我们的主要精力依然是放在山东区域，在该区域我们拥有很多老客户并且已经形成了良好的市场基础和口碑，能够为我们带来较为稳定的订单来源。在其他区域及一些大型城市我们已重点布局，我们积极与当地的热力公司沟通、交流，了解他们的痛点及需求、制定针对性的解决方案并与其进行反复讨论，这些都将成为我们打下良好的业绩基础。感谢您的关注！

12、黑龙江，内蒙等地开始提及全省智慧供热改造，公司省外拓展如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司在山东省外的市场开拓投入的精力和资源要大于山东省内的市场，其他省份在智慧供热整体发展上要比山东稍微慢一些，接受新模式、新产品、新技术需要一个过程，因此我们的投入转化成产出也需要一个过程。今年我们在山东省外市场已经获得了不少订单，可以看出我们把山东模式复制到其他区域已经产生了不错的效果。感谢您的关注！

13、公司目前有哪些技术储备？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前新技术、新产品研发主要围绕低品质热的再利用展开。低品位余热是指品位低、浓度小、能量少，不被人们重视的废热能源。这个低品质热如果不充分利用而直接排放掉就会造成能源的浪费，我们新技术、新产品就是把这些低品质热通过设备转换成高品质热，将其再用于城镇集中

供热，对于解决北方城市冬季供热热源紧缺、降低北方集中供热能源消耗，对碳达峰具有重要意义。感谢您的关注！

14、公司股价今年跌幅较大，公司有什么问稳定股价的措施吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司股价受多种因素影响。公司始终密切关注公司市值变化，为了维护广大公众投资者利益，公司部分股东已自愿延长所持有的公司首发前限售股份的锁定期。公司将继续努力做好市值管理工作。感谢您的关注！

15、公司在投资者关系维护上都做了哪些工作？

答：尊敬的投资者，您好！公司积极通过线下、线上、接待投资者调研及参加券商策略会等多种形式与各投资机构和行业分析师保持良好的沟通和交流。上半年共接待机构投资者调研420家/次，共对外披露投资者调研记录13份。公司于2023年5月5日举办线上投资者业绩说明会，利用线上活动与投资者积极互动，让投资者充分了解公司经营情况。通过深交所互动易及时回复投资者提问，上半年共计回答提问35条，未发生超时或未回答的情况。根据证监会和深交所的要求，董事会办公室始终保持咨询电话、传真和电子信箱等对外联系渠道畅通，并通过有效形式及时向投资者答复和反馈相关信息。也请广大投资者多多支持公司的投关工作。感谢您的关注！

16、上半年公司的生产经营目标完成情况如何？与预期相比是否存在差距？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内公司营业收入同比增长了14.13%；扣除非经常性损益的净利润同比增长75.98%；经营活动产生的现金流量净额同比增长了25.63%。在今年整体经济形式比较复杂的情况下，报告期内公司已签订合同、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较去年同期增长18.09%。感谢您的关注！

17、公司目前主导性的产品有哪些？未来哪些产品会成为新的增长极？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前主要产品与服务有：低碳智慧供热整体解决方案、合同能源管理服务、智慧供热管理、全场景智能硬件产品（自动化 OT：感知智控层 + 边缘计算层）、城市低碳智慧供热平台和数据中台（信息化 IT：信息化层 + 数字化层）、STORM AI 算法和 RUNA 数字孪生（智能化 AI：算法层）。公司产品市场需求逐步释放，未来将不断支撑公司业务的增长。感谢您的关注！

18、如何实现供热方式的低碳节能？公司是否具备相关技术？

答：尊敬的投资者，您好！公司拥有自动化（OT）+信息化（IT）+智能化（AI）完全自主核心技术的 STORM AI 一站式低碳智慧供热整体解决方案，方案涉及的软、硬件产品均为自主研发生产。

公司秉承“按需供热”的理念，满足客户定制化的供热体系建设与节能需求，即公司通过自主研发的硬件产品实时采集用户室内温度、供回水温度、流量、热量等相关数据，在通过物联网数据终端将相关数据传递给智慧供热管理平台，AI 智能调度系统结合房屋的保温程度以及不同气象条件下用户能耗规律进行大数据及多场景的人工智能算法融合利用，自动控制各级设备，实现平衡调控和降低热源热量供应，帮助热力公司在提高用户保障能力的前提下，达到节能降耗。

实践证明，低碳智慧供热整体解决方案可降低热耗和碳排放 10-30%，降低电耗 30-50%。感谢您的关注！

19、请介绍下公司业务在全国的分布情况。

答：尊敬的投资者，您好！公司业务目前主要集中在山东省，主要得益于我们在山东省拥有良好的市场基础和口碑，我们在山东省内做了很多示范性项目取得了良好的效果，获得了客户的认可。相较于山东省，北方其他供暖区域在智慧供热的发展方面速度较慢，因此我们投入了更多的精力和资源加大市场开拓力度并在西北、华北、东北等区域并取得了一定的成绩。感谢您的关注！

20、截至目前，公司在手订单有多少？

答：尊敬的投资者，您好！截止 2023 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为 578,938,451.40 元。感谢您的关注！

21、公司在人才培养和激励方面有哪些举措？

答：尊敬的投资者，您好！公司非常重视人才培养与激励。公司依据国家相关法律法规，并结合公司经营业绩目标及内外部环境等因素，以合规性、公平性、经济性、竞争性原则，建立自己的人才培养体系与科学有效的激励机制。公司开启了“启航计划”管理培训班、导师带教制以及内训师团队的建立，人才培养体系初步落地。2023 年公司培训工作将继续精心打造自己的培训体系，力争全面覆盖，重点突出，要在实际的培训工作中不断丰富培训内容，拓宽培训形式，优化培训流程，明确培训目的，提高培训效果。在激励方面，针对岗位性质类别、专业技术能力的不同，采用以工作业绩结果为导向的薪酬、绩效、技能评定体系，将薪酬综合工资结构划分为基本工资、绩效工资、技能工资、奖金、福利补贴等方面，充分激发员工的积极性和创造性。公司实施 1+X 福利体系（即：固定福利+可选择福利）与薪酬、绩效体系并行，对内保障员工稳定性，对外吸引人才，整体促进人才队伍的建设。感谢您的关注！

22、请介绍下上半年公司各业务板块的表现情况。

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年公司智能模块化换热机组，实现营业收入 15,278,718.46 元，同比减少 59.53%；智能物联平衡阀，实现营业收入 13,693,934.28 元，同比增加 486.52%；超声波热量表，实现营业收入 8,205,988.33 元，同比减少 49.70%；供热节能系统工程，实现营业收入 39,824,800.06 元，同比增加 83.89%。感谢您的关注！

23、近期公司股价跌跌不休，请问今年公司业绩有保障吗

答：尊敬的投资者您好！股价的表现受到多种因素的影响，如市场情绪、宏观经济环境等。公司将继续聚焦核心业务，加大

市场开拓力度，确保以优良的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！

24、请问公司如何看待中小股东在公司发展中的作用？

答：尊敬的投资者，您好！中小股东在公司发展中起着重要的作用，是公司的重要组成部分，对公司的治理和决策有着重要的影响。中小股东可以通过股东大会等方式参与公司的决策过程，对公司的经营管理和决策起到重要的监督作用。感谢您的关注！

25、公司在供热方式创新方面做了哪些工作？

答：尊敬的投资者，您好！公司依托拥有自动化(OT)+信息化(IT)+智能化(AI)完全自主核心技术的一站式低碳智慧供热整体解决方案为客户提供智慧供热节能产品及服务。在智慧化供热平台建设方面，公司以私有云为底座，运用物联网、大数据、云计算、人工智能、低代码等技术，研发构筑了“数据+算力+模型+仿真+应用”深度融合且具有自主知识产权的智慧供热管理平台，实现了行业少有的具有全方位、立体化、统一的城市供热运行调度指挥及管理服务体系，打造了协同高效的城市供热管理新模式，瑞纳智慧供热平台可对海量工业数据采集场景，实现数据自动、精准、实时采集，确保数据质量；公司基于“工业物联网”+“大数据”+“AIoT”技术研发的智慧供热平台可满足不同地域客户群体需求特性；公司围绕主营业务进行技术攻坚突破，在超声波计量、供热控制与调节、智慧供热管理平台等领域突破多项技术壁垒，形成了多项具有自主知识产权的核心技术；瑞纳城市级 AI 智慧供热构建于多年为行业客户用心服务的基础之上，为供热公司量身定制，集供热系统“监、管、控”功能为一体，全面解决传统供热系统运营难、成本高、效率低、安全难保障等问题。感谢您的关注！

26、想了解一下今年同比去年，在市场销售人员增长的比例大概多少？新增订单开拓区域按地区分布有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司市场销售人员数量变动不大。

新增订单主要分布于北方集中供热省份。感谢您的关注！

27、上半年公司的研发投入占营收的比例是多少？

答：尊敬的投资者，您好！上半年公司的研发投入占营收的比例是 26.89%。感谢您的关注！

28、公司最近有什么最新动向？

答：尊敬的投资者，您好！公司会遵照证监会及交易所关于信息披露要求，及时、准确的进行信息披露，感谢您的关注！

29、请问公司对当前公司市值怎么看，有何具体措施

答：尊敬的投资者，您好！公司股价受多种因素影响。公司始终密切关注公司市值变化，公司将继续做好经营管理工作，竭尽全力提高市值管理水平。同时，市值管理是一项长期的工作，因此也需要广大投资者的支持。感谢您的关注！

30、您好，请问：1、郑州热力项目的中标，对公司在山东省外的拓展有多大意义？2、近期还中了哪些标？

答：尊敬的投资者，您好！山东省内市场是一个比较成熟的市场，我们拥有良好的市场基础和口碑。我们在山东省内做了很多示范性项目取得了良好的效果，获得了客户的认可，山东省内的热力公司之间会相互参观、交流，对我们在山东省内市场的开拓起到了很大的促进作用。

今年我们在山东省外市场已经获得了不少订单，可以看出我们把山东模式复制到其他区域已经产生了不错的效果，公司将进一步加大山东省外市场的开拓力度，以更好的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！

31、请问到目前公司的订单量与去年同比情况

答：尊敬的投资者，您好！根据 2023 年半年度报告，在今年整体经济形式比较复杂的情况下，报告期内公司已签订合同、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较去年同期增长 18.09%。感谢您的关注

32、请问公司今年为何没有中大的标的

答：尊敬的投资者，您好！目前公司正积极参与各项目的投

| | |
|----------|--|
| | 标工作,公司将根据交易所相关信息披露的要求进行相关信息的披露工作,感谢您的关注! |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2023-09-12 18:32:56 |