

证券代码：301273

证券简称：瑞晨环保

上海瑞晨环保科技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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与瑞晨环保 2022 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 5 月 18 日 15:00-16:30
地点（形式）	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈万东先生 独立董事：陈建波先生 副总经理、董事会秘书：程原先生 财务总监：朱福涛先生 保荐代表人：洪伟龙先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>上海瑞晨环保科技股份有限公司（以下简称“公司”）就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复，主要问答情况如下：</p> <p>问题 1: 请问程总，公司前期外协厂家涨价，后续是否存在降价的可能，募投项目建设完成自产自销后，该部分成本是否有所下降，毛利是否能因此得到提升？</p> <p>答：您好，感谢您的关注！受原材料价格波动的影响，</p>

前期外协厂家涨价，后续存在降价的可能。募投项目建设完成自产自销后，该部分成本预计将有所下降，毛利率可以因此得到提升。当然公司也会努力提升生产效率，加强管理水平，为成本降低、毛利率提升创造更多的空间。谢谢！

问题 2：公司目前主要在国内发展为主，是否会考虑开拓海外市场？

答：您好！公司目前也在积极拓展海外市场，去年我们的风机销售到了波兰。目前，随着国内水泥集团走出国门，我们的高效节能风机也在跟随这些客户在海外开始应用，现在的主要模式是一带一路由中国的总包公司带出去的项目，产品我们提供。今后海外的销售比例会有所提高。谢谢！

问题 3：请问公司在开拓新应用领域有什么布局？

答：您好！公司秉承“以客户为中心，以客户需求为导向”的发展理念，持续重点投入的技术创新和产品研发，旨在打造行业领先的流体输送、燃烧传热、永磁直驱等领域的节能减排解决方案。公司以科技创新为宗旨，以现有优势产品高效节能离心风机和高效节能离心水泵为基础，持续进行研发和优化，提高产品质量；同时公司积极布局节能燃烧类产品、电机等领域，研发拓展高效板式预热器、高速低氮燃烧器、高效电机等产品，以及相配套的智慧节能管控系统，致力于将瑞晨环保打造成为国内节能设备领域的创新引领者。在行业投展方面，除了在巩固水泥行业的市场定位，大力拓展钢铁行业的项目之外，公司也会积极地开拓新行业，大力布局氧化铝、电解铝、垃圾发电、有色、化工等新的领域，我们预测这些新兴的行业也会为公司的营收增长带来较为显著的收益。谢谢！

问题 4：目前公司在水泥行业的市场占有率如何？在钢

铁行业拓展进展如何？

答：您好！在水泥行业，公司实际市场占有率排名行业遥遥领先，高效节能风机的品牌影响力进一步提升，在建材板块节能风机改造细分市场份额超过 60%，国内主要水泥集团均为公司客户。在钢铁行业，公司进一步开拓市场，2022 全年签约钢铁厂超 20 家，新进钢铁厂 6 家。已经进行了项目接洽、技术方案交流、有合作意向的钢厂超过 50 家；在钢铁行业全年新增订单同比增长一倍，合同能源管理占比有显著提升，新型合同能源管理模式得到客户广泛认可。公司的高效节能风机基本全面覆盖钢铁行业的烧结主抽、各工段除尘、环冷、助燃、余热循环等绝大部分应用场景。为钢厂用户提供更加全面的节能解决方案。谢谢！

问题 5：领导好，2022 年的年报公布热能占营业收入的 2.18%，首次在年报上看到该业务的业绩，能否简单介绍一下热能业务的发展情况？

答：您好，感谢您的关注！公司技术团队整合现有换热器行业制造能力，结合北京航空航天大学航空传热技术，研发了公司热能板块第一个产品-高温高效板式空气预热器。经过几年的市场推广，成功拓展了国内最大的钢铁企业宝武集团相关业务，并进入加速布局阶段，目前，该产品在行业内还未有竞争对手，都是以独家采购的方式进行市场销售。与此同时，公司技术团队正在研发第二代和第三代产品，工艺和功能上更为先进，始终追求保持行业技术领先地位。公司热能板块核心技术包括燃烧技术和传热技术，在传热技术的第一个产品高效板式空预器成功打开冶金行业市场的同时，燃烧技术系列产品也在稳步研发和推广中。目前，针对冶金热轧加热炉开发了全新的燃料分级高速低氮

燃烧器系列产品，完成了工程性能测试并成功完成商用测试。针对冶金废钢预热开发的高效纯氧燃烧器等系列燃烧器产品成功商用，该系列产品已经成熟，且不断在优化改进中。2022年，热能产品全年新增订单超过4000万元，其中换热器全年新增订单3600万元，低氮高速燃烧器在宝武集团试用，运行效果超预期。2023年我们有信心热能产品的销售业绩再上一个台阶。谢谢！

问题 6: 疫情后时代, 各行业承压, 对公司有什么影响?

公司未来 2-3 年, 有何规划, 达到稳健运营?

答: 您好! 受到国家宏观环境、经济下行压力的影响, 整体市场复杂, 叠加疫情的影响, 公司 2022 年度业绩不及预期。未来 2-3 年公司将继续加大技术开发和自主创新力度, 打造公司核心竞争力, 拓展新产品新行业机会。在现有产品核心技术创新方面, 公司将在进一步推动现有技术优化和应用的基础上, 重点聚焦高效节能离心风机和水泵的技术研发, 巩固公司核心技术的行业领先地位。在新产品方面, 公司积极研发节能燃烧类产品和高效电机等新产品, 公司将持续扩大产品种类, 丰富产品类型, 提高产品质量和附加值, 进一步提升公司盈利能力。此外, 公司计划以产品为基础, 将高效电机与水泵、风机产品等产品结合, 通过软件系统连接, 打造智能高效控制系统, 为客户提供全方位的高效节能设备及服务, 实现公司稳健运营和发展。谢谢!

问题 7: 公司募集资金投资项目“高效节能风机产业化建设项目”现在进展如何? 预计什么时候能建成达产?

答: 你好, 感谢您对公司的关注! 目前项目的建设正在按照计划进行, 现场施工井然有序, 工厂基建进展顺利, 设备采购也在进行当中。我们将按照计划在 2024 年内建成达

产。

问题 8: 请问陈董事长, 在贵公司多个产品线均在行业内具有领先优势的情况, 人员不足是否会成为限制业务开拓的一大因素, 您是怎么考虑人员配置问题的?

答: 您好! 公司做量身定制的解决方案, 人员不足确实是限制业务开拓的一个因素。公司每年会根据年度战略目标, 经营指标去调整组织结构和人员配比, 也会充分考虑到人力资源成本增加对利润方面的影响, 在人力成本方面加强管控。我们的人员配置将力争匹配业务的增长, 同时也会重视公司的人均产值的提升, 人员增速会低于业务增速。谢谢!

问题 9: 目前公司的产能利用率情况如何? 能够满足高速增长需求的节能环保行业吗?

答: 您好! 目前公司自有工厂的产能已经饱和, 公司产能利用率均超过 100%, 产能利用率较高。我们还有外协工厂进行订单的生产, 可以满足公司目前订单的需求等, 公司的募投项目建成达产之后, 公司的自有产能将得到很大的增强, 可以有力的支撑公司业务的发展, 能够满足快速增长的市场需求, 并以此巩固公司在行业中的领先地位。

问题 10: 公司的下游客户有哪些? 定制化的产品交易是怎样的一个定制模式? 公司是如何跟下游客户保持长期稳定的合作关系?

答: 您好! 公司下游客户主要为钢铁、水泥等行业的大中型集团企业, 如中国建材股份有限公司(下属南方水泥有限公司、西南水泥有限公司等公司)、华新水泥股份有限公司、华润水泥投资有限公司、中国宝武钢铁集团有限公司、江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司及拜耳材料科技(中

国)有限公司等。公司目前的核心产品为高效节能离心风机和高效节能离心水泵。风机和水泵是钢铁、水泥、化工等行业生产过程中的主要设备,在生产中起到输送气体、降温及除尘等作用,工业生产线上的风机和水泵的数量较多、能耗较大。在国家提倡节能降耗的政策驱动以及企业节能增效的驱动下,生产企业进行精益生产、产品装备升级和工艺升级,对风机、水泵等设备提出了节能改造的需求。在此过程中,公司为下游客户量身定制高效节能离心风机和水泵,替换其生产线原有设备,协助客户实现节能降耗的目标。经过多年的市场开拓和培育,公司凭借先进的技术优势、丰富的生产经验、创新的生产工艺、高精密的产品性能以及快速的客户响应能力赢得了广大客户的认可,在国内水泥、钢铁、化工行业建立了良好的声誉。近年来,公司销售规模、客户数量逐年增长,销售区域逐步扩大,充分体现了公司品牌竞争优势和市场影响力。

问题 11: 领导您好,请问导致 2022 年业绩下滑的因素有哪些? 未来是否还会受到这些因素的制约?

答: 您好! 2022 年, 国家宏观环境、经济下行压力较大, 整体市场复杂, 叠加疫情的影响, 公司存在无法正常进入钢铁、水泥等下游客户开展业务和验收的情况。四季度一直为公司订单和销售收入增长的高峰时段, 而 2022 年四季度, 与上年同期相比, 公司订单数量和收入均出现一定程度的下滑, 导致公司全年业绩未达预期。根据已披露的 2022 年年度报告, 2022 年, 公司实现营业收入 4.39 亿, 同比增长 7.60%; 归属于上市公司股东的净利润为 5,034 万元, 同比下降 39.14%。净利润下滑的主要原因为, 公司销售毛利率下降了 8.9%左右, 期间费用上涨 1%左右。其中销售毛利

率下降的主要原因为：（1）钢材价格持续上涨。自 2021 年至 2022 年上半年，钢材价格一直维持在高位（2）外协设备价格上涨。（3）单位人工上涨。（4）需要安装的项目增多，导致主营业务成本中安装费上涨。（5）偏远地区项目增加，运输半径拉长，导致运费成本上涨。期间费用率上升的主要原因：为了丰富公司产品线、开拓新行业新客户，2022 年公司员工数量增加、人均薪酬上涨，市场开拓费用增加。2022 年下半年，原材料钢材价格已经开始回落，对公司成本的影响已开始减弱，公司将对生产成本进行严格的精细化管理；同时加大市场开拓力度，实现成本传导。2023 年一季度公司各项业绩指标均有好转。

问题 12：请问公司的研发投入力度如何？主要以新产品研究开发为主还是以现有产品优化为主？

答：您好！公司一贯重视对节能设备的应用研究，在产品设计和应用上不断进行研发投入，研发费用总额逐年上升，2022 年相对 2021 年有 13% 的增长，研发费用占营业收入的比重为 7% 左右。新产品研究开发和现有产品优化同步进行。在做好现有风机、水泵产品优化的基础上，公司积极加强节能燃烧类产品、电机等领域研发，重点开发拓展高效板式预热器、高速低氮燃烧器、高效永磁电机等产品，以及相配套的智慧节能管控系统。在泵产品的开发方面积极开拓新技术，寻求在金属、复合陶瓷渣浆泵领域实现突破。感谢您的关注！

问题 13：现有的优势产品高效节能离心风机和高效节能离心水泵，跟同行相比，竞争优势具体有哪些？

答：您好！高效节能离心风机和水泵涉及到流体力学理论，在模型开发和运用过程中，存在大量经验公式，对设计

人员的技术水平、经验能力等提出了较高的要求。如果没有大量的试验、项目设计经验的积累，技术人员很难研制新技术模型以及修改完善现有技术模型，也无法保证其效率和适配性。公司从事节能设备的研发、设计、生产和销售。高效节能离心风机与水泵、节能燃烧类产品等节能设备的强度、精度、运行效率及可靠性要求高。技术涉及空气动力学、流体力学、流体机械原理、材料力学、燃烧学、热力学、传热学、计算机辅助设计制造、噪声学等学科的交叉应用。需要根据不同需求、不同工况、特殊环境、特定的行业标准，进行不断的试验和调试，生产满足客户个性化需求的节能设备。因此，公司产品具有较高的技术壁垒。公司自设立以来重视产品技术研发及项目经验积累，注重模型的开发及完善，并不断吸收学习国内外先进模型理论并自主开发新模型，业务及研发团队逐渐壮大。截至 2022 年末，公司已累积完成高效节能离心风机超过 3,200 台、高效节能离心水泵超过 1,900 台，其中每一台设备均为公司量身定制和独立设计开发，在这个过程中，公司积累了丰富的模型数量以及项目经验，公司模型数量多，型谱规划覆盖面广，运行效率高，是公司的核心竞争力。感谢您对公司的关注！

问题 14：贵公司 2022 年公司实现营业收入 4.4 亿元，较上年同期增长 7.6%，但是净利润下滑 40%，增收不增利的主要原因是什么？请问领导对未来业绩持什么样的看法？

答：您好！增收不增利的主要原因是：公司销售毛利率下降了 8.9%左右，期间费用上涨 1%左右。其中销售毛利率下降的主要原因为：（1）钢材价格持续上涨。自 2021 年至 2022 年上半年，钢材价格一直维持在高位（2）外协设备价

格上涨。(3) 单位人工上涨。(4) 需要安装的项目增多, 导致主营业务成本中安装费上涨。(5) 偏远地区项目增加, 运输半径拉长, 导致运费成本上涨。期间费用率上升的主要原因: 为了丰富公司产品线、开拓新行业新客户, 2022 年公司员工数量增加、人均薪酬上涨, 市场开拓费用增加。自 2022 年下半年以来, 原材料钢材价格开始回落, 对公司成本的影响已开始减弱, 同时, 公司将对生产成本进行严格的精细化管控; 加大市场开拓力度, 实现成本向下游客户的传导, 2023 年一季度公司各项业绩指标已经有所好转。

问题 15: 请问怎么看待今年水泥厂钢厂这些客户的订单需求和回款? 经济下行压力大, 会不会有新订单进度延后的情况?

答: 您好, 感谢您的关注! 水泥行业的环保类项目、置换线的新建项目、工艺改造项目成为了水泥订单需求新的增长点, 水泥海外项目也有所增长, 电机类产品也会在水泥行业产生新的需求增量。钢铁行业订单需求相比往年有明显增长。在经济下行压力的影响下, 部分订单进度会有一定延后, 但我们认为总体需求没有变化。谢谢!

问题 16: 请问公司在水泥钢铁行业节能改造上的优势体现在哪里? 在改造的过程中面临哪些挑战?

答: 您好, 感谢您的关注! 公司是上海市高新技术企业, 拥有集研发、生产、测试能力于一体的生产研发基地, 具备优良的科研活动和科技成果转化环境。公司从创立至今始终注重对技术创新, 成功为众多钢铁、水泥和化工等行业客户实施了节能技术改造项目, 积累了丰富的气力模型和水力模型, 逐渐形成了自身的核心技术和核心竞争力, 截至 2022 年 12 月 31 日, 公司拥有 84 项专利。凭借优秀

的研发实力和丰富的技术积累，公司能够进一步满足下游客户对高效节能风机产品及节能服务解决方案的需求，为项目建设奠定了牢固的基础。谢谢！

问题 17：公司在每股收益负增长的情况下依旧坚持分红的原因？是否跟公司上市首次分红以提振股东持股信心有关？

答：您好，感谢您的关注！公司的利润分配严格遵循《公司章程》的规定，实行稳定的利润分配政策，保障全体股东特别是中小股东的利益。公司的利润分配政策充分重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。在公司保持盈利及长期经营和发展的前提下，公司的利润分配政策原则上优先采用现金分红的方式。谢谢！

问题 18：公司打算如何维护股价，保护我们广大投资者的利益？

答：您好！感谢您的关注！上市公司股价受多方面因素影响，如宏观环境、行业发展、市场环境、投资者心理预期等。公司本着对资本市场负责和对广大投资者负责的理念，致力于保持企业长期健康发展，实现价值最大化。公司将更加努力提升经营业绩，加快企业发展，以优良的业绩回报广大投资者，并将按照相关规定做好信息披露以及投资者关系管理等各项工作。谢谢！

问题 19：公司未来在技术方面的发展规划和举措是什么？

答：您好！未来三年公司将继续加大技术开发和自主创新力度，打造公司核心竞争力，拓展新产品新商业机会。在现有产品核心技术创新方面，公司将在进一步推动现有技术优化和应用的基础上，重点聚焦高效节能离心风机和水

泵的技术研发，巩固公司核心技术的行业领先地位。在新产品方面，公司积极研发节能燃烧类产品和高效电机等新产品，公司将持续扩大产品种类，丰富产品类型，提高产品质量和附加值，进一步提升公司盈利能力。此外，公司计划以产品为基础，将高效电机与水泵、风机产品等产品结合，通过软件系统连接，打造智能高效控制系统，为客户提供全方位的高效节能设备及服务。谢谢！

问题 20：请问陈董事长，截止到目前贵公司订单签订情况如何，能否完成全年任务目标，其中能源管理占比有多少？谢谢

答：您好！截至目前，公司订单情况符合预期，年度目标无变化，具体请以公司披露的公告为准。谢谢！

问题 21：目前产品的市场竞争情况？

答：您好，感谢您的关注！公司主营业务为高效节能设备的研发、设计、生产和销售，主营产品为高效节能离心风机、高效节能离心水泵等节能类产品。从应用领域角度，公司的产品应用于节能领域；从产品角度，公司生产销售的产品为通用设备。公司所处的行业竞争主体数量较多，市场集中度不高，目前处于行业集中的过程中，行业竞争较为激烈，且对品牌、技术、服务等方面的要求越来越高。目前行业内的主要企业包括：豪顿华工程有限公司、株式会社荏原制作所、德国锐志集团、金通灵科技集团股份有限公司等。在高效节能领域，公司竞争对手主要为豪顿华工程有限公司、德国锐志集团等国内外知名风机、水泵设备制造厂商。目前公司设备的关键运行指标已经达到国外竞争对手的水平，能够满足客户的生产需求，给客户带来了良好的节能效益，获得了众多客户的认可。目前在风机存量改造细分市

场,无论在水泥行业还是钢铁行业,公司均牢牢占据领先地位。目前在热能领域,公司的产品和解决方案核心是从热能专业(燃烧技术和传热技术)为主,重新审视并与主工艺专业技术整合开发完成,主要为各个行业工艺提供最优的热能专业技术解决方案。国内目前暂无可比产品。谢谢!

问题 22: 公司目前永磁电机具体发展情况?

答:您好!公司目前已在全面布局永磁电机技术,在研项目包括多项永磁电机研发项目。目前公司永磁电机主要用户以工业企业为主,以大扭矩、低转速高效永磁电机为突破口,同时推广常规高效永磁电机,应用于钢铁、建材、有色、发电(火电厂)、化工等行业。谢谢!

问题 23: 请简要介绍公司核心技术情况?

答:您好!公司注重新产品、新技术、新工艺的研发,在高效节能离心风机和水泵、高效板式换热器等节能设备的研发、设计、生产过程中积累了丰富的经验。经过多年的积累与沉淀,公司形成了行业领先的综合技术和生产能力,目前已经是国内领先的节能设备及服务提供商。通过节能技术的不断创新,截至 2022 年 12 月 31 日,公司已取得 84 项专利,包括发明专利 8 项,实用新型专利 76 项。公司主要核心技术为自主研发取得,在日常业务开展过程中,对公司的内部业务流程提供支持。谢谢!

问题 24: 公司热工和电机产品今后在收入中占比有何规划?

答:您好!热工类的产品,我们希望 5 年之内能够做到跟流体现在规模差不多大。电机类产品赛道就更大更宽,我们也希望花 5 年左右的时间,把这块培养成第三个增长极,电机领域可以做到跟热工燃烧类和流体类差不多的收入规

	<p>模。谢谢!</p> <p>问题 25: 请问贵公司回款时间具有季节性因素吗?</p> <p>答: 您好! 公司主要客户为钢铁、水泥等行业的大中型集团企业, 四季度为公司回款高峰期。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 18 日