

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：2026-004

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年9月17日（周四）下午15:30—17:00
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	董事、财务总监、董事会秘书：陈朝晖 证券事务代表：江成全
投资者关系活动主要内容介绍	1、随着智慧供热及大型项目业务规模扩大，公司应收账款也受到市场关注。请问目前应收账款增长主要来自业务规模扩大还是项目回款周期变化？未来公司如何控制回款风险？在项目制业务持续增长的情况下，预计经营现金流与净利润之间的匹配度将如何变化？ 答：尊敬的投资者，您好！公司应收账款增长，即受到智慧供热业务规模持续扩张，也受项目实施、验收及客户付款审批节奏影响。 公司高度重视应收款风险管控，在项目前期做好客户资信与资金评估，审慎筛选项目；项目执行过程中将回款指标纳入业务人员绩效考核，持续推进账款催收；同时加强与热力客户常态化沟通，有序推进项目验收与款项回收，多措并举保障资金回笼。

	随着业务持续拓展，公司将持续强化项目全周期管理，提升回款效率，努力改善经营现金流与净利润的匹配程度。感谢您的关注 2、公司近年来持续拓展新疆市场，并取得了一定规模的项目订单。请问目前新疆地区已签约但尚未确认收入的项目规模大致如何？未来1—2年新疆业务预计将形成怎样的收入贡献？与其他区域相比，新疆项目在毛利率、回款周期方面是否存在明显差异？ 答：尊敬的投资者，您好！公司将持续加大新疆市场开拓力度，持续跟进区域内智慧供热、供热节能改造机会，积极争取更多优质订单，新疆业务将成为公司重要的区域增长板块。 公司在拓展新疆市场的过程中，会坚持项目质量筛选，持续评估项目回款风险，保障项目盈利质量与资金安全。感谢您的关注！ 3、北京供热智能化改造项目近期较为活跃，公司也已进入部分供应商体系。相比“进入供应商名单”，投资者更关注实际订单转化。请问目前北京市场是否已经形成持续性的项目机会？未来1—2年，公司更看重北京市场的订单规模，还是希望通过北京项目形成可复制的区域拓展模式？ 答：尊敬的投资者，您好！北京市场是公司重点布局区域，公司兼顾订单规模获取与标杆项目打造。一方面积极参与项目投标，争取订单落地，贡献营收；另一方面希望依托北京项目打造标杆案例，沉淀适配一线城市的标准化实施方案，形成可复制的区域拓展模式，为后续在其他大型城市推广智慧供热整体解决方案积累经验。 公司将持续加大北京市场拓展力度，积极对接客户需求，抢抓当地智慧供热改造机遇。感谢您的关注！ 4、目前智慧供热行业参与者较多。与其比较市场排名，公司能否从客户实际采购决策的角度谈谈：目前客户选择瑞纳智能时最看重的是技术能力、项目实施能力、既有案例、综合成本还是回款模式？近年来这一决策因素是否发生了变化？这对公司未来产品定价和毛利率意味着什么？ 答：尊敬的投资者，您好！热力客户在采购智慧供热整体解决方案时，会综合评估多方面因素，并非单一维度决策。客户选择公司，重点
--	---

	看重技术方案适配性、项目落地实施能力、成熟落地案例以及全周期综合服务能力等。 公司坚持以技术和项目交付能力为核心，依托成熟项目案例与一体化实施能力，合理制定项目报价，维护健康的盈利水平；同时持续优化方案、严控项目成本，巩固毛利率的韧性。感谢您的关注！ 5、公司目前股价仍低于发行价，而公司2026年上半年营收、利润及现金流均保持增长。想请问管理层，是否有信心通过持续改善经营业绩和股东回报，让公司价值最终得到资本市场更充分的认可、股价回到发行价以上？在这方面，公司未来是否会有进一步的具体安排？ 答：尊敬的投资者，您好！公司管理层充分理解广大投资者对公司股价及价值表现的关切。2026 年上半年，公司业绩实现增长，经营基本面持续向好，管理层对公司长期发展充满信心。 公司将继续扎实推进各项经营工作：一方面持续加大市场拓展力度，深耕智慧供热主业，抢抓行业政策机遇，提升订单获取能力与项目实施效率，以持续改善的经营业绩夯实公司内在价值；另一方面高度重视股东回报，将综合考虑公司现金流状况、业务发展资金需求及资本开支规划，统筹研究分红等有利于维护股东权益的举措。 公司坚信，良好的经营业绩是资本市场认可的基础，将以稳健的经营成果和积极的股东回报举措，努力推动公司价值得到更充分的体现。感谢您的关注！ 6、从目前情况看，公司2026年大额项目释放似乎晚于往年，而在手订单主要用于未来逐步确认。想请管理层明确判断：今年Q4还有没有较大概率落地的1亿元以上项目？如果今年大额订单继续偏少，公司是否有足够的项目储备支撑2027年收入增长？未来三年，公司希望把增长重心放在哪些业务和区域？ 答：尊敬的投资者，您好！项目招标及定标受地方财政安排、项目审批流程等多重外部因素影响，存在一定节奏波动。未来，公司将继续深耕智慧供热主业，一方面巩固传统优势区域市场，深挖存量热力企业智能化改造需求；另一方面抢抓 “六张网”、热泵改造等政策机遇，积极拓展新区域市场，优化订单结构，推动公司持续稳健发展。感谢您
--	--

	的关注！ 7、公司此前2.25亿元乌鲁木齐项目已进入履约阶段。考虑到大型项目收入确认具有持续性，公司如何保障大项目之间的持续接续？目前公司是否已有其他重点项目进入招标、定标或合同洽谈阶段？未来订单是否会逐步从单个大项目向多区域、多项目发展？ 答：尊敬的投资者，您好！公司坚持持续加大市场拓展力度，一方面深耕现有区域客户，深挖存量热力市场智能化改造需求，做好在手大项目落地实施；另一方面积极布局多区域市场，持续跟进各地智慧供热、供热节能改造相关项目。感谢您的关注！ 8、如果2026年大型项目招标节奏有所延后，那么2027年的业绩增长将主要依靠存量订单确认还是新增订单？目前公司是否已有相当比例的2027年项目进入实质性推进阶段？相比单纯关注市场空间，公司认为目前对2027年业绩最重要的确定性来源是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！公司始终将市场拓展作为经营工作的重中之重，持续加大市场开拓力度：一方面深耕既有客户与优势区域，深挖存量客户二次需求，推动在手项目加快实施与验收；另一方面积极拓展新区域、新客户，密切关注各地智慧供热改造、热泵替代、“六张网”等政策机遇，争取更多优质项目落地。感谢您的关注！ 9、公司目前股价长期低于发行价，市场比较关注公司经营增长与股东回报之间的匹配。请问未来在保持研发投入和业务发展的同时，公司是否会持续优化分红政策，并结合公司现金状况研究回购等方式进一步提升股东回报？ 答：尊敬的投资者，您好！公司重视股东回报，将持续做好经营与研发投入，提升公司内在价值。公司将结合业务发展规划、现金流及资本开支情况，统筹考量分红、回购等维护股东权益的方式，相关事项需履行法定审议与披露程序，如有安排将及时公告。感谢您的关注！ 10、GB/T 33833-2026《城镇供热服务》10月1日实施，**室温标准从18℃提高到20℃**，首次将智慧供热纳入国家标准。请问：①室温提高2℃对供热企业意味着什么？是否会倒逼更多智能化改造需求？②公司哪些产品直接受益于新国标（超声波热量表 / 智能温控阀
--	---

	/ 智慧平台)？③新国标实施后,预计 2027 年能带来多少增量订单？ ④公司是否参与了相关标准的制定或试点？ 答：尊敬的投资者，您好！标准对供热服务品质提出更高要求，将推动热力企业通过系统智能化调控，在保障供热温度达标的同时实现能耗精细化管控，有望带动存量供热系统智能化改造需求释放。 公司的智慧供热平台、超声波热量表、智能温控阀等核心软硬件产品，是智慧供热系统的关键组成，能够匹配新标准下热力企业精细化调控、室温监测、热计量管理等需求，相关产品及整体解决方案将受益于行业改造升级。感谢您的关注！ 11、公司近期推进智能高效热泵研发生产基地二期建设，而此前公司表示现有产能暂不存在明显瓶颈。请问二期建设主要对应哪些新增产品或业务需求？预计投产后的产能利用率及收入贡献如何？公司目前是否已有相应订单或客户需求支撑？ 答：尊敬的投资者，您好！智能高效热泵研发生产基地建设项目主要聚焦热泵等智慧供热产品的研发及产业化，当前项目正在有序建设中。感谢您的关注！ 12、公司2026年上半年综合毛利率达到较高水平。请问这一毛利率主要由哪些产品或业务贡献？随着市场竞争、产品结构及原材料价格变化,未来毛利率是否具备较强的稳定性？公司在扩大市场规模与保持盈利能力之间更倾向于如何平衡？ 答：尊敬的投资者，您好！公司综合毛利率由智慧供热各板块业务共同贡献，不同业务类型毛利率有所差异，综合水平随业务结构变动。 毛利率受到市场竞争格局、项目结构调整、原材料价格波动、项目实施成本等多重因素影响，公司一方面持续加大技术研发投入，优化产品方案与项目管理，严控项目成本，巩固盈利水平；另一方面坚持稳健经营，在积极拓展市场规模的同时，注重项目质量与收益筛选，优先承接优质项目，平衡市场拓展与盈利能力，保障公司可持续发展。感谢您的关注！ 13、陈总您好！公司2026年上半年业绩增长较快，想请问目前在手订单规模及今年以来新增订单情况如何？现有订单对2026年下半年及
--	---

	2027年收入的覆盖程度如何？在项目制业务模式下，公司目前对未来1—2年的收入增长是否已有较明确的订单基础？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年半年度报告已披露在手订单数据。公司持续推进市场拓展，积极参与各地智慧供热项目招投标，新增订单稳步落地。公司将持续抢抓行业机遇，加大市场开拓力度，丰富订单储备，夯实未来经营基础。感谢您的关注 14、2025 年 9 月公司签署了乌鲁木齐 2.25 亿大额合同，但 2026 年至今（9 月中旬）尚未有亿级以上新增大额中标，9 月新增中标多为几十万到一千多万的中小项目。请问：①目前公司在跟进的亿级项目有几个？预计何时能落地？②六张网 1600 亿特别GJ资金已就位，今年 Q4 到明年 Q1 是否会有大额项目集中招标？③公司在大额项目竞标中的主要竞争对手是谁，中标率如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司持续密切关注行业政策及市场机会，积极跟进供热节能改造及智慧供热项目。公司凭借在智慧供热领域的技术积累、项目实施经验及良好的客户口碑，持续巩固核心竞争优势，同时不断拓展新客户、新区域，努力提升市场份额。公司将继续加大市场开拓力度，积极争取更多优质项目，以良好的经营业绩回报广大投资者。感谢您的关注 15、您好！公司 2026 年中报披露在手订单 6.015 亿元。请问：①这些订单按业务类型（设备销售 / EMC / 工程）分别占比多少？②2026 年全年预计能确认收入的比例大约是多少？③乌鲁木齐 2.25 亿合同目前执行进度如何，2026 年能确认多少收入？④枣庄薛城 EMC 项目从 2026 年开始分享节能收益，今年预计能贡献多少收入和利润？ 答：尊敬的投资者，您好！关于在手订单分业务类型结构、订单收入确认安排、重点项目执行进度及效益测算等相关经营数据，请以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。公司将稳步推进项目实施，保障项目有序落地。感谢您的关注！ 16、公司 2026Q2 单季净利润 3302 万元、同比 127，毛利率 73.02。Q4 是供热行业传统旺季和回款季。请问管理层对 2026 全年的营收和净利润有什么大致判断？全年净利润能否达到或超过 5000 万
--	---

	元？如果不方便给具体数字，能否给出全年净利润同比增速的大致区间？ 答：尊敬的投资者，您好！公司全年经营情况及财务数据请以公司后续披露的定期报告为准。公司将持续做好生产经营各项工作，积极把握行业机遇，努力提升经营业绩。感谢您的关注！ 17、瑞纳智能应收账款收不回来，公司会破产吗 答：尊敬的投资者，您好！公司客户大多为国有热力公司，这些客户通常财务状况良好、信用度高且运营稳定，有着规范的财务审批流程与较强的支付能力，从根源上保障了应收账款的稳定性，降低了回款风险。 同时，公司重视账款催收工作，将资金回款纳入业务人员考核指标，提高了业务人员催收回款的主动性和积极性。通过与供热公司积极沟通协调，持续加大应收账款催收力度，缩短回款时间，保障资金回款。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年09月17日