

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：2025-001

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	线上参与瑞纳智能（301129）2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年05月08日 15:00-17:00
地点	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：于大永 董事、财务总监、董事会秘书：陈朝晖 独立董事：王晓佳 独立董事：田雅雄 独立董事：钱森 保荐代表人：葛剑锋
投资者关系活动主要内容介绍	1. 枣庄市作为我们公司主力开发地区，去年立项有几个上亿项目，是否大概率我们瑞纳公司今年承接？新疆地区今年业务拓展目标是多少？第三代氮化镓半导体项目已经有2年了，产品成熟度如何，今年能否小批量出货？有意向下游客户吗？100kw磁悬浮热泵除自己使用外是不是也对外销售？谢谢 答:尊敬的投资者，您好！（1）关于枣庄地区项目承接问题，公司在枣庄已积累深厚合作基础，此前多次成功中标当地重要供热项目，公司凭借在智慧供热领域的技术优势以及丰富项目经验，积极参与当地项目招投标。

	(2) 新疆地区业务拓展方面，公司将密切关注当地项目信息，努力开拓市场，提升品牌影响力与市场份额。 (3) 公司第三代半导体研发已取得进展： ① 碳化硅衬底研发： 面向8英寸碳化硅衬底的长晶技术做了方向调整并优化研发的工艺路线，完成新设备（电阻式双温区长晶炉）的调试并投入使用。 ② 碳化硅粉料合成： 碳化硅粉料已获得权威第三方检测证明已完全符合相关标准和工艺需求，目前已批次投入使用。 ③电阻式双温区长晶炉： 完成2台电阻式双温区长晶炉的组装调试，并稳定投产运行中。设备借鉴目前行业主流工艺长晶路线。 ④籽晶热压键合炉：完成1台籽晶热压键合炉的组装和调试，该设备主要用于籽晶片与石墨纸、石墨托的热压粘接，目前已投产运行，经实际验证，设备大幅提升了整体热压粘接成型后的良率。 ⑤籽晶镀膜软压设备：用于籽晶热压前的预压，将镀膜后的籽晶片结合石墨件置于软压设备中，通过弹性材料的均匀挤压，保证籽晶片和涂胶后的石墨件贴合完整。 (4) 关于100kw磁悬浮热泵，其突破传统机械传动局限，采用磁悬浮轴承与变频控制技术，能效比达到行业领先水平，大幅降低运营成本。该产品应用场景极为广泛，既能满足城市集中供热管网的大规模热能调配需求，也适用于商业综合体、工业厂房的定制化供热方案。 未来，公司将依托专业的市场推广团队与完善的服务体系，积极开拓市场，可以单独销售或搭配其他产品销售，为公司创造新的营收增长来源。感谢您的关注！ 2. 公司2024年年报大超市场预期，但为什么2025年第一季度的财报不尽如人意？营业收入远小于成本，具体原因是什么 答:尊敬的投资者，您好！供暖本质上具有显著的季节性特征，受此影响，一季度可推进实施的项目数量有限，导致该季度确认的收入规模相对较低。感谢您的关注！ 3. 我们观察到枣庄市中区今年有几个亿的AI供热，智慧供热改造工程，请问公司作为长期合作伙伴，如何参与到这一重大工程中？ 答:尊敬的投资者，您好！作为枣庄市中区的长期合作伙伴，公司将凭借自动化（OT）、信息化（IT）、智能化（AI）全栈核心技术，
--	---

	为其 AI 供热与智慧供热改造工程提供从高精度智能设备供应、全流程工程管理，到大数据平台搭建、长效运维服务的全链条支持，深度整合热源调控、管网优化及用户端智能控制，以技术创新驱动供热系统的全面升级，助力实现高效节能与智慧化管理目标。公司主要通过积极响应项目招标公告，深度参与项目招投标工作，以此争取项目合作机会 。感谢您的关注！ 4. 公司属于温控节能领域，是否可以向更尖端更高科技的方向发展？比如精密温控节能方案，液冷，换热等领域 答:尊敬的投资者，您好！公司深耕供热领域，已沉淀形成了流体控制、热力学仿真、节能算法等一系列核心技术。依托这些扎实的技术积累与创新能力，公司具备向尖端温控领域拓展延伸的坚实基础与发展潜力。未来，我们将持续密切关注行业动态与各相关领域发展机遇，积极探索技术应用的新场景、新方向，力求为公司创造更大价值。感谢您的关注！ 5. 请介绍一下公司在AI智能体和DeepSeek等领域的进展，以及未来的规划 答:尊敬的投资者，您好！RUNA AI 智能体通过与 DeepSeek 大模型进行深度技术融合，精心打造了一套覆盖生产调度、辅助决策、客户服务、收费管理及知识赋能等全业务链条的智能化解决方案。目前，该方案的第一版本已成功落地应用于智慧供热平台，实际运行效果良好，显著提升了供热运营效率与服务质量。后续，我们将不断优化迭代，持续探索大模型与供热行业的深度融合路径，致力于逐步构建面向供热行业垂直领域的专属大模型，为行业智能化升级注入新动能，创造更多价值。感谢您的关注！ 6. 公司的第三代半导体今年能产生营收么？ 答:尊敬的投资者，您好！公司的第三代半导体相关信息请参见公司《2024年年度报告》中“管理层讨论与分析”的相关内容。感谢您的关注！ 7. 公司的EMC项目为什么第一季度没有贡献收入呢？去年的EMC项目，什么时间会跟甲方结算？会在第二季度确认收入么？ 答:尊敬的投资者，您好！EMC项目在收入确认方面，公司依据合同约定，在收到节能量确认单后，按照既定的节能收益分享方式确认收入。由于每年第一季度仍处于供暖期，节能量核算需待供暖季结束后，由公司与客户共同采集供暖期能耗数据，并委托第三方专业机构进行测量与验证。基于上述流程，EMC 项目的收入确认通常在第二季
--	---

	度及之后完成。感谢您的关注！ 8. 前年，去年，山东市场需求都在萎缩。25年，枣庄大规模招投标，是否是山东市场回暖的信号？公司对今年企业的市场需求怎么预判的？ 答:尊敬的投资者，您好！国家及地方政府对城市更新、老旧小区改造以及节能减排等工作日益重视，出台了一系列支持政策。这不仅有利于改善当地居民的供热条件，也符合国家的发展战略，从而带动市场需求回暖。 公司在山东拥有良好的客户基础和口碑，未来将在持续巩固现有市场的基础上，通过技术创新来满足市场对智慧供热系统智能化、节能化、精准化等方面的需求，从而吸引更多客户，推动市场需求的增长，2024年公司在除山东以外的市场也取得了良好的成绩。感谢您的关注！ 9. 请介绍一下公司的AI大模型以及AI应用领域的进展，公司未来在AI领域的布局是什么 答:尊敬的投资者，您好！在 AI 大模型领域，公司已取得阶段性成果：深度融合 DeepSeek 大模型，成功搭建起覆盖生产调度、辅助决策、客户服务、收费管理及知识赋能的全链条智能化解决方案，实现供热业务全流程的智能升级。 在 AI 应用层面，我们聚焦城市供热系统，围绕 “源 - 网 - 站 - 楼 - 户” 全链路场景，开发了一系列先进智能算法。这些算法涵盖模拟负荷预测、运行优化调控、源网协同调度、全网动态平衡等核心环节，通过精准的数据处理与智能分析，有效提升供热系统的运行效率与服务质量。 展望未来，公司将进一步深化技术融合创新，计划将供热领域专业机理、机器学习与深度学习调度算法，以及设备故障诊断等关键技术，与大模型智能体进行深度整合，致力于构建供热行业专属的垂直领域大模型，持续推动行业智能化变革，为公司发展与行业进步创造更大价值。感谢您的关注！ 10. 公司是怎么定位自己的？工程方？还是高端设备制造商？ 答:尊敬的投资者，您好！公司以推动中国城镇集中供热领域低碳智慧核心科技创新与发展，实现行业“安全、智慧、可持续”发展为己任，依托多年供热行业一线实践经验和认知积累，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。 在业务布局上，公司不仅聚焦供热系统核心产品与智能设备的研发、生产及应用，更致力于构建完善的供热大数据体系，并提供专业化的智慧化平台服务。通过实施供热系统“自动化、信息化、智能化”改造，优化区域性能源配置，实现“零过流、零过量、零距离”的高效节能目标，为行业客户提供涵盖智慧供热设备与全流程一站式解决方案。 作为国家级高新技术企业与专精特新“小巨人”企业，公司凭借在技术研发、产品创新与服务模式上的突出优势，成为国内具备自动化（OT）、信息化（IT）、智能化（AI）全栈自主核心技术的低碳智慧供热整体解决方案提供商，并非单纯的工程方或设备制造商。 未来，公司将持续深耕智慧供热领域，以技术创新为驱动，以价值创造为导向，引领中国智慧供热行业迈向智能化、低碳化的新征程。感谢您的关注！ 11. 公司24年底大规模备货的原因是什么？预判25年市场火热？ 答：尊敬的投资者，您好！公司采用“订单生产+合理备货”的生产模式。针对客户定制化的产品及方案需求，以及型号规格差异较大的非常规通用产品，公司主要采用订单生产方式，有利于降低公司产品库存风险，减少资金占用。针对部分小口径超声波热量表等常规通用产品以及标准模块化组件，特别在生产淡季，公司会进行部分计划性生产，储备一定的安全库存。感谢您的关注！ 12. 公司是典型的季节性收入公司，一般只会在第四季度确认大部分收入，那平时能否主动披露订单情况，让投资者更容易了解公司。 答：尊敬的投资者，您好！在订单信息披露工作方面，公司始终秉持严谨、规范的态度，严格遵循中国证监会及证券交易所制定的信息披露相关法规。对于达到披露标准的重要订单，公司将遵循及时、准确、完整的原则进行公开披露，确保全体投资者能够公平、透明地获取关键信息，切实保障投资者的知情权与合法权益。感谢您的关注！ 13. 截止5.6号，公司今年股价跌幅22%，涨跌幅在5000多家股票里排倒数194名。在公司24年业绩很不错的前提下，公司股价大幅跑输指数，这不能怪市场吧，请问董事长如何看待这件事情？有没有进
--	---

	一步呵护股价的动作？这严重伤害了中小投资者的热情。 答:尊敬的投资者，您好！股价波动受多种复杂因素影响，公司将持续聚焦核心业务，夯实发展根基，始终坚持以提升公司经营业绩和企业价值作为长期工作重点，力争以优良的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！ 14. 公司的热泵目前销量怎么样？和同行比有哪些优势？未来是否有出口的打算？ 答:尊敬的投资者，您好！在低温空气源热泵机组方面，我们聚焦民用集中供热市场需求，定向研发出具备超高效、极致静音特性的产品。该机组能效表现尤为突出，其能效值较国标一级能效标准高出10%以上，相比市场上多为二级或三级能效的同类产品，能够大幅降低用户的运营成本，实现节能增效。同时，在静音设计上实现重大突破，机组处于最高频率运行状态时，噪音控制在55分贝以内，远低于常规热泵70分贝以上的噪音水平，有效解决了传统空气源热泵因噪音问题难以在小区等居民区域应用的行业痛点。 而高效水源热泵机组其搭载公司自主研发的磁悬浮热泵压缩机。该压缩机围绕制热运行效率进行深度优化，集噪音低、寿命长、能效高、免维护等多重优势于一体。应用于水源热泵机组时，当供水温度达50℃，能效值可达6.0以上，最高可提供55℃热水。相较于市面上普遍采用螺杆压缩机的同类水源热泵机组，公司产品在能效表现上更胜一筹，且无需像传统机组那样1-2年进行一次维护，同时运行噪音也显著更低，切实为用户带来更稳定、更经济、更省心的使用体验。 上述两款热泵机组作为公司最新研发成果，公司将凭借成熟的销售网络与专业团队，积极拓展国内外市场，加速市场渗透，持续提升市场占有率与品牌影响力，力争将创新技术转化为显著的经济效益与行业竞争力。感谢您的关注！ 15. 公司在城市更新，老旧小区改造方面的布局？ 答:尊敬的投资者，您好！当前，国家正大力推进城市更新与老旧小区改造工作，相关政策红利持续释放，为行业发展带来了重大机遇。公司将积极抓住国家相关政策机遇，在持续巩固现有市场的基础上，加大技术研发投入，不断提升技术水平和产品性能，积极开拓新市场，以更好地参与到城市更新和老旧小区改造项目中。感谢您的关注！ 16. 公司如何看待2025年一季报？对完成2025年股权激励目标
--	--

	是否有信心？ 答:尊敬的投资者，您好！北方城镇集中供暖时间通常为当年第四季度至次年第一季度，在供暖季期间，热力企业全力保障安全制热、输热与用热，保障居民采暖的舒适度和满意度；每年第二季度至第三季度为停暖时间，热力企业按部就班的进行供暖设施设备的检修维护、技术升级改造、工程招标等工作。公司的重大项目实施主要集中在5-11月，多集中在第四季度进行验收和回款。受上述因素综合影响，公司在每年的前三季度收入和现金流相对较少，收入和回款主要集中在第四季度。 2025 年股权激励目标公司将充分调动全体员工的积极性与创造力，全力以赴推进各项业务发展，积极推动股权激励目标的达成，为公司长远发展夯实基础，为股东创造更大价值。感谢您的关注！ 17. 请介绍一下公司自研的100kW磁悬浮离心压缩机技术，并讲讲公司在磁悬浮压缩机技术上的布局 and 规划 答:尊敬的投资者，您好！公司自主研发的100kW磁悬浮离心式压缩机，采用无油磁轴承、高速永磁同步电机及三元流气动设计等核心技术，实现高效节能（COP>6.0）、低噪音（<75dB）和长寿命（10万小时）的卓越性能。 目前，公司正聚焦民用与工业等不同用热场景，基于该技术开发定制化解决方案，精准匹配用户需求。未来，公司计划基于不同场景需求开发系列化产品，同时积极拓展压缩空气、真空等新兴应用领域，依托灵活的技术平台快速切换能力，实现多场景覆盖。公司将持续深耕磁悬浮技术创新，致力于将其打造为节能环保领域的核心解决方案，为“双碳”战略目标的实现注入强劲动力。感谢您的关注！ 18. 瑞纳有增持或回购的计划吗？ 答:尊敬的投资者，您好！公司注重市值管理和投资者关系维护，将根据市场情况及经营情况决定是否实施增持及回购计划。感谢您的关注！ 19. 各位我们瑞纳的领导好，我是坚定的瑞纳小股东，很高兴参加这次网上会议 答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的持续关注！ 20. 公司在人工智能领域是否和大的互联网公司合作项目 答:尊敬的投资者，您好！截至目前，公司在人工智能领域尚未开展与大型互联网企业的合作项目。后续我们将持续关注行业动态
--	---

	与合作机遇，积极探索多元化的合作可能，力求通过创新合作模式为公司发展注入新动能。感谢您的关注！ 21. 尊敬的公司高管你好，公司是否参与了智能机器人的部分项目 答:尊敬的投资者，您好！目前，公司尚未涉足智能机器人领域，未来我们会持续关注该领域的发展动态。感谢您对公司的关注与支持！ 22. 公司未来业绩增长的驱动力在哪里？尤其是人工智能领域？ 答:尊敬的投资者，您好！公司主要业绩驱动力包括： （1）随着城市化进程的不断加快，城市建设规模不断扩大，新增建筑对供热的需求持续增长。同时，城市居民对供热的质量、舒适度和安全性要求越来越高，智慧供热能够更好地满足这些需求，因此市场需求潜力较大。 （2）传统的供热系统存在能源浪费、供热不均、维护成本高等问题，需要进行升级改造。智慧供热系统能够有效解决这些问题，提高供热系统的性能和效率，因此老旧供热系统的改造为智慧供热行业提供了广阔的市场空间。 （3）物联网、大数据、云计算、人工智能等技术与供热系统深度融合，是智慧供热的核心驱动力。例如，通过传感器实时收集供热系统各环节数据，利用大数据分析技术对海量数据进行处理和挖掘，能精准预测供热需求、优化供热方案，提高能源利用效率，降低能耗和运营成本。 （4）智慧城市建设的不断推进，要求城市的各个基础设施系统实现智能化、信息化。智慧供热作为智慧城市的重要组成部分，能够为城市提供高效、智能、环保的供热服务，符合智慧城市建设的实际需求，因此在政策层面得到了大力支持。 公司在人工智能领域优势显著，凭借 STORMAI 智能控制器、先进的供热人工智能算法及 RUNA 数字孪生技术，打造“云、边、端”一体化完整产品体系。STORMAI 智能控制器可实现本地快速控制与数据处理，供热人工智能算法精准优化供热策略，节能效果显著；RUNA 数字孪生技术构建虚拟供热系统，实时模拟运行状态，提前预判故障风险。海量供热数据持续为人工智能技术迭代升级提供数据支撑，促使技术不断优化。公司将持续加大研发投入，拓展人工智能
--	---

	在供热领域的应用场景，进一步提升产品附加值与市场竞争力，驱动业绩增长。 23. 董事长你好，请问贵公司新研发的“高效磁悬浮离心热泵机组”可否用于数据中心散热使用？ 答：尊敬的投资者，您好！公司自主研发的100kW磁悬浮离心式压缩机，采用无油磁轴承、高速永磁同步电机及三元流气动设计等核心技术，实现高效节能（COP>6.0）、低噪音（<75dB）和长寿命（10万小时）的卓越性能。 目前，公司正聚焦民用与工业等不同用热场景，基于该技术开发定制化解决方案，精准匹配用户需求。未来，公司计划基于不同场景需求开发系列化产品，同时积极拓展压缩空气、真空等新兴应用领域，依托灵活的技术平台快速切换能力，实现多场景覆盖。公司将持续深耕磁悬浮技术创新，致力于将其打造为节能环保领域的核心解决方案，为“双碳”战略目标的实现注入强劲动力。感谢您的关注！ 24. 公司半导体项目是否已经取得重大进展，未来盈利情况如何 答：尊敬的投资者，您好！公司第三代半导体研发已取得进展： ① 碳化硅衬底研发面向8英寸碳化硅衬底的长晶技术做了方向调整并优化研发的工艺路线，完成新设备（电阻式双温区长晶炉）的调试并投入使用。 ② 碳化硅粉料合成碳化硅粉料已获得权威第三方检测证明已完全符合相关标准和工艺需求，目前已批次投入使用。 ③ 电阻式双温区长晶炉完成2台电阻式双温区长晶炉的组装调试，并稳定投产运行中。设备借鉴目前行业主流工艺长晶路线。 ④ 籽晶热压键合炉完成1台籽晶热压键合炉的组装和调试，该设备主要用于籽晶片与石墨纸、石墨托的热压粘接，目前已投产运行，经实际验证，设备大幅提升了整体热压粘接成型后的良率。 ⑤ 籽晶镀膜软压设备用于籽晶热压前的预压，将镀膜后的籽晶片结合石墨件置于软压设备中，通过弹性材料的均匀挤压，保证籽晶片和涂胶后的石墨件贴合完整。 公司将持续加大研发投入，优化生产加工工艺，推动核心关键技术的创新升级，持续加强大尺寸碳化硅材料和装备的研发，推动技术和工艺创新，提升产品良率，积极推进8英寸碳化硅衬底的批量数据
--	--

	验证。加快产业化进程的同时与下游企业密切保持联系，为市场化奠定基础。 25. 公司的高效磁悬浮热泵机组可以有效降温，是否参与了数据中心散热项目 答:尊敬的投资者，您好！公司暂未参与数据中心散热项目，感谢您的关注！ 26. 公司有重组计划么 答:尊敬的投资者，您好！公司暂无重组计划。感谢您的关注！ 27. 公司2025在手订单是否充足？最近是否签订重大合同 答:尊敬的投资者，您好！目前公司在手订单储备充足，生产经营态势稳健向好。关于重大合同签署相关事项，对于达到信息披露标准的中标订单，公司将通过公告的形式对外披露。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	2025年05月08日