

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	☐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	线上参与瑞晨环保 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 28 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
投资者关系活动主要内容介绍	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： 问题 1:公司业务是否存在季节性特征，为何公司第四季度的收入较高？ 答：您好！整体而言，公司第一季度收入占比相对较低，第四季度收入占比相对较高，主要原因系公司下游客户主要为水泥、钢铁等行业企业，风机和水泵系生产线关键设备，当客

	户停产更换风机和水泵设备时，对生产影响较大，因此客户通常选择春节假日或检修期间进行停产更换风机水泵设备。考虑到春节停产等因素，每年的第一季度通常为公司设备安装的高峰，由于设备完成安装、调试、试运行、效能测试等环节一般需要 3 至 6 个月的时间，客户确认效能测试结果后，会启动出具书面验收文件的审批流程，因此，多数客户会在第四季度逐步出具书面验收文件。此外，客户的验收流程亦受到自身的预算管理、资金安排、审批进度等方面的影响，如客户通常会在第四季度对当年采购事项进行集中管理和审批。因此，公司业务存在一定的季节性特征，第一季度收入占比相对较低，第四季度收入占比相对较高。 问题 2：公司有海外市场的布局吗？ 答：您好，公司大力布局海外市场，并成立海外市场部门积极与国内多家水泥工业设计研究院合作，拓展海外市场，2024 年新开发落地墨西哥、沙特、越南、捷克、台湾海外项目。 问题 3：公司于 5 月 10 号公告了定增预案，请问本次定增的目的是什么？主要资金用途有哪些？ 答：尊敬的投资者你好，本次向特定对象发行股票募集资金的目的主要包括： （1）满足公司主业拓展的资金需求，促进公司持续健康发展 公司通过本次发行募集资金，为持续发展提供资金支持，从而适应节能环保产业趋势，把握行业发展机遇，加快主业发展，助力公司“双坐标战略”的推进，从客户群的纵向拓展、产品族的横向拓展两个维度积极开拓市场、拓展产品，实现业务规模增长，进一步巩固和提升公司核心竞争力和市场地位，
--	---

	并提高公司盈利能力。 （2）通过股权融资，有助于增强公司抗风险能力 通过本次向特定对象发行，公司的资本金实力将得到进一步提升，为公司经营提供有力的股权资金支持。补充营运资金能够降低资产负债率、提高流动比率、提高经营安全性和资产流动性，同时节省债务型融资的利息支出。本次发行募集资金有利于提高公司的核心竞争力及持续经营能力，公司整体抗风险的能力进一步提高。 （3）增强控股权稳定性，提升市场信心 自 2023 年以来，公司股价整体呈现持续下跌态势，对公司的市场形象造成较为明显的不利影响，公司控股股东、实际控制人本次将全额认购本次发行股票，充分展示了实际控制人对公司未来发展的坚定信心以及支持公司发展的决心。此外，公司实际控制人陈万东先生直接或间接持有的公司股权比例仅为 32.34%，通过本次发行，公司实际控制人控制的公司股权比例将进一步提高，有利于巩固上市公司控制权稳定，保障公司的长期稳定发展，维护公司中小股东的利益。 本次募集资金扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金。 问题 4：公司作为节能环保领域设备制造商，在 AI 化、机器人化，这些方面有何布局？ 答：您好！公司在 AI 化方面已有一定的布局。公司持续进行研发投入，推动产品技术优化和应用，例如在智慧供风、智能维护等方面运用 AI 芯片进行数据分析和故障预警。公司以产品为基础，将高效电机与水泵、风机等产品结合，打造智能高效控制系统，通过在系统中采用“按需供水”、“智慧供风”、“智能维护”等措施，为客户提供全方位的高效节能设备及服务，结合用户生产工艺需求及数字化趋势，达到系统极致能效
--	--

	目标。公司积极探索通过硬件+软件服务的方式，为客户提供更好的使用体验。公司的永磁电机板块一直致力于开发极致轻量化的永磁电机产品，未来将积极探索相关领域的应用,虽然主要运用于低空飞行器、工矿企业等低速电机应用场景，但从电机应用层面来看，这类电机可以配套机器人产业，只是性能参数的匹配细节有所区别。目前公司暂未涉及机器人产业链，但会保持对该领域的持续关注。 问题 5：请问管理层，贵司未来研发方向将聚焦哪些领域？ 答：您好，公司将围绕客户需求为导向，加大解决方案和产品双创新，在解决方案创新上，我们结合客户生产工艺，系统官网特性、产品性能特性，积极寻求人工智能在工艺控制模型上的加持，能为系统提供更加智能、高效的综合节能解决方案；在产品创新方面，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、高效电机、高效复合陶瓷泵等新产品，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。节能泵产品以两相流基础理论研究为核心，围绕耐磨损、耐腐蚀等客户痛点，在低温陶瓷材料及高温烧结陶瓷材料方面，加大客户场景化需求产品开发，在解决行业可靠性基础上追求极致能效；在热工领域推进炼钢热轧常规步进加热炉热能综合解决方案，铝业热轧加热炉系统的开发，持续投入研发未来下一代行业核心技术，纯氧（富氧）燃烧技术，无碳燃料（氢燃料和氨燃料）燃烧技术，确保公司在下一代技术更新过程中保持行业引领者地位。永磁电机领域重点开发高压永磁变频一体机和低空飞行器直驱一体机，针对工业
--	--

场景推出粉尘防爆型、箱式结构及异步起动永磁电机，拓展在空冷岛、出辊提升机等细分领域的应用。此外，公司将进一步以产品为基础，将高效电机与水泵、风机产品等产品结合，通过智慧管控，可实现预测性维护，为客户提供全方位的高效节能设备及服务。

问题 6：公司计提应收账款坏账准备的具体政策是什么？计提的坏账准备是否具有合理性和充分性？

答：您好，感谢您的关注！公司以预期信用损失为基础，综合考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。

如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收账款计提坏账准备。

除单项计提坏账准备的应收账款外，公司依据信用风险特征将其余应收账款划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。公司对应收账款计提预期信用损失的组合类别及确定依据如下：

（1）账龄组合：按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

（2）合并内关联方组合：应收公司合并报表范围内关联方款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计提坏账准备。

（3）保理融资组合：附追索权的应收账款保理融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状

	况的预期计提坏账准备。 公司严格按照上述政策计提坏账准备，计提合理、充分。 谢谢！ 问题 7：公司在高效电机领域有哪些优势？ 答：您好！在高效电机板块，公司的高效永磁电机、智能控制是集高效电机、转速调节、远程控制为一体的驱动装置，主要通过高效永磁电机、调速技术及智能控制，解决工业领域设备驱动端存在的能耗高、体积大、故障多、操控不易等现场问题，通过现场实际使用需求，为客户“量身定制”电机解决方案。 （1）自主研发能力：公司拥有一支高水平的研发团队，专注于永磁电机的设计、材料优化和控制技术，具备从概念设计到量产的全流程研发能力。 （2）核心技术储备：在永磁材料应用、电磁设计、热管理、智能控制等领域拥有多项核心专利和技术，确保产品性能处于行业领先水平。 （3）持续创新：公司每年投入大量资金用于研发，紧跟行业技术发展趋势，推动产品迭代升级。 （4）高效率与高功率密度的产品：公司永磁电机产品具有高效率、高功率密度的特点，能够满足新能源汽车、工业自动化等领域对高性能电机的需求。 （5）定制化能力：公司能够根据客户需求提供定制化电机解决方案，快速响应市场变化。 （6）可靠性与耐用性：通过严格的质量控制和测试流程，确保产品在复杂工况下的高可靠性和长寿命。 （7）智能电机解决方案：结合物联网和大数据技术，为客户提供智能电机和远程监控解决方案，提升产品附加值。
--	--

	（8）智能制造和数字化管理：公司积极推进电机生产线的智能化改造，提升生产效率和产品质量。通过 ERP、MES 等系统实现生产、供应链、销售等环节的数字化管理，提高运营效率。 问题 8：请问目前公司在钢铁行业的客户拓展方面取得了哪些成果？ 答：您好！公司 2024 年签约钢企超过 27 家，其中新进入客户 11 家，包括晋城钢铁、中阳钢铁、首钢迁安钢铁、青岛特钢、山东磐金钢管等知名企业。同时，与超过 60 家钢企进行了项目接洽和技术方案交流，合作意向显著扩大。在热工领域，公司与宝武集团、首钢集团、鞍钢集团等头部企业展开合作洽谈，烧结主抽风机实现 7 台签单并完成高效交付，效率超越进口竞品。此外，公司提供的智慧控制解决方案在首钢迁钢项目中实现系统能耗降低 35%以上，干熄焦风机成功替代进口设备，节能水泵项目节电率超 35%。通过新型合同能源管理模式（EMC），客户投资回收周期缩短，合作意愿增强，该模式在钢铁行业推广成效显著。
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 5 月 28 日