

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：2026-005

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	银叶投资：王亚琪；第一创业：李泽梓；华安证券：王璐、邓天舒、吕娟
时间	2026年9月18日（周五）上午10:00—11:00
地点	公司会议室
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、公司AI算法的实际效果怎么样？ 答：公司自主研发的 RUNA-STORM AI 算法群已在多个供热项目实现规模化落地。该算法群深度融合气象、室温、管网、能耗等多维实时数据，覆盖热负荷预测、全网水力热力平衡、多热源协同调度、热力站无人值守自动调控及设备故障预警等核心功能，构建了“源 — 网 — 站 — 荷”全链路智能闭环控制体系。 从实际运行成效看，在保障用户供热质量达标的前提下，可实现热耗与碳排放降低 10%—30%、系统电耗下降 30%—50%，有效降低热力企业运营成本。 同时，算法具备持续自学习能力，可依托项目运行数据不断迭代优化模型，调控精度稳步提升。AI 算法是公司智慧供热解决方案的核心竞争力，未来公司将继续发挥算法优势，加速拓展更多区域的智慧供热

	改造项目 2、公司竞争壁垒是什么？ 答：公司的核心竞争壁垒，主要体现在技术、服务与市场三个层面： （1）技术壁垒。公司具备 OT+IT+AI 全栈自研能力，形成软硬件一体化的整体解决方案。通过自研 AI 调控算法、智慧供热平台，以及热量表、磁悬浮热泵等核心硬件，实现全链条智能节能调控。 （2）服务壁垒。公司拥有研发、制造、工程实施、合同能源管理等全产业链服务能力，能够一站式满足热力客户的节能改造需求，显著降低客户的对接成本与实施难度。 （3）市场壁垒。公司积累了大量城市级落地标杆项目，服务众多国有热力客户，客户粘性高；同时可灵活选用设备销售、工程服务、合同能源管理等多种商业模式，精准适配不同客户的差异化需求。 3、智慧供热行业的竞争格局是怎样的？ 答：从行业格局来看，智慧供热行业整体较为分散、集中度不高，参与者大致可分为三类：一是仅提供热量表、阀门等硬件产品的设备厂商；二是专注供热平台软件的系统集成商；三是具备软硬件一体化交付能力的整体解决方案服务商。 公司属于第三类，是国内少数拥有 OT+IT+AI 全栈自研能力的智慧供热整体解决方案服务商，具备从核心硬件、AI 调控算法、智慧供热管理平台，到工程实施、合同能源管理的完整交付能力，与仅聚焦单一硬件或单一软件的同行形成明显的差异化竞争。 未来，公司将持续发挥自研 AI 算法与自产核心硬件的协同优势，积极拓展各区域热力改造项目，不断巩固自身行业地位。 4、智慧供热市场规模多大？ 答：国内集中供热领域普遍面临管网老化、水力平衡失调等行业共性痛点，存量供热系统的智慧化改造需求持续释放，成为驱动行业增长的核心存量市场。存量改造不仅是解决行业现存问题、提升供热保障能力与能源利用效率的关键路径，更为智慧供热技术、产品与服务的规模化应用奠定了坚实的市场基础。 同时，新建建筑、工业园区、新型城镇化建设等增量市场，叠加非居民用热、新能源供热等新兴场景的快速发展，形成了存量改造与增量建设双轮驱动的市场格局，为智慧供热行业提供了广阔且可持续的市场空间，推动行业规模持续扩张、市场渗透率稳步提升。
--	---

	5、怎么看合同能源管理业务的增长？ 答：合同能源管理业务是公司重要的服务模式之一，公司与供热企业以合同的形式约定项目节能收益分享方式，通过自主投入软、硬件产品和节能收益方案设计，利用智能化的AI系统，对数字资产进行管理，实现供热企业生产技术和经营管理水平全面提升，保障供热质量，最大限度地节约能源。 前期落地的合同能源管理项目运行稳定，节能效果陆续兑现。公司将持续依托自研 AI 调控算法优势，积极推进合同能源管理项目拓展，重点筛选资质良好、回款稳定的客户，审慎评估项目投资回报与风险，积极挖掘合同能源管理项目机会，助力公司长期业绩增长。 6、怎么看待公司目前估值水平？ 答：二级市场估值与股价表现受宏观环境、资本市场流动性、市场资金偏好等多重因素综合影响。公司管理层始终聚焦公司各项经营工作、夯实内在价值。未来，公司将持续依托自研 AI 算法与软硬件一体化智慧供热解决方案优势，积极抢抓市场机遇，稳步拓展重点区域项目，持续提升经营业绩与盈利质量；同时高度重视股东回报，持续做好投资者沟通，努力实现公司价值与股东利益的长期统一。
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18日