

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流会）	
参与单位名称及人员姓名	兴业基金 诺安基金 上海趣时资管 华创证券 富荣基金 西藏源乘 恒越基金 方正机械 景顺长城基金 上海睿郡资管 进门财经 汇添富基金 民生证券 东方证券 国盛证券 广发证券 华夏基金 东吴证券 广发证券 华福证券 民生证券 民生证券 国盛证券 华创证券 北京市星石投资 华夏久盈资产管 博时基金 广东谢诺辰阳	赵昕蒙 黄友文 施桐 刘汉轩 王锦烽 彭晴 徐若锦 王风涤 景顺 丁晨霞 钟嘉敏 李泽昱 赵千惠 沈昊 沈佳纯 陈龙 马伟恩 殷超 郭鹏 彭元立 陈浪 占豪 胡心源 刘汉轩 王荣亮 俞朕飞 田俊维 郭乐颖

	泰康资管 德邦基金 中信建投基金 信达证券 富荣基金 中国人保资管 华创证券 博时基金 广发证券 中银国际证券 深圳民森 华宝基金 兴业基金 东吴证券 深圳市明曜 博时基金 国都证券 北京宏道 华创证券 华创证券 (以上排名不分先后)	汪子冲 顾旭俊 吴广浩 武子皓 王锦烽 田垒 庞天一 郭康斌 陈钰繁 王瑾 曹阳 崔丰文 赵昕蒙 袁里 曾昭雄 田俊维 李朝峰 田博 刘汉轩 庞天一
时间	2023年4月27日	
地点(形式)	线上接入	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈万东 副总经理、董事会秘书：程原 财务总监：朱福涛	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动为上海瑞晨环保科技股份有限公司(以下简称“公司”)在2022年年度报告、2023年第一季度报告披露后进行的业绩沟通会,活动采用线上电话会议的形式进行。</p> <p>一、介绍公司2022年度及2023年一季度经营情况</p> <p>公司董事长、总经理陈万东先生,副总经理、董事会秘书程原先生和财务总监朱福涛先生首先分别简要回顾了2022年度及2023年一季度公司的业务发展和经营业绩的</p>	

情况。

（一）基本情况介绍

1、整体情况

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。2023 年一季度全面放开，公司持续加大拓展市场力度，根据已披露的 2023 年第一季度报告，2023 年一季度，公司实现营业收入 3,110 万元，同比增长 72.78%，净利润为-325 万元，相比 2022 年一季度净利润-1,086 万元，亏幅显著收窄。

2、2022 年毛利率下降、期间费用率上升的主要原因

毛利率下降的主要原因：

（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。

改善措施：

（1）随着 2022 年下半年，钢材价格的回落，钢材成本对毛利率的影响减弱。

（2）对生产成本进行精细化管控，公司主要是非标产品，定制化程度较高，将通过优化生产工时提高人均产值。

（3）减少非必要的低毛利率安装环节。

（4）加强市场开拓，实现成本传导。

3、2023 年一季度经营情况

随着疫情管控的全面放开，公司一季度各项业绩指标均有好转。随着 2022 年下半年生产的产品逐渐验收、合同能源管理项目收入的增加以及推行精细化成本管控的效果逐渐显现，公司 2023 年一季度实现营业收入 3,110.31 万元，同比增长 72.73%，综合毛利率已企稳回升，达到 40.50%，较 2022 年度上升了 3.35%。

（二）公司发展思路介绍

1、坚持创新引领

（1）技术、产品等全方位创新，未来形成多产品、组合式、面向未来的产品体系，流体板块、燃烧与传热板块健康成长，同时，在永磁电机领域的市场竞争中有所突破。

（2）服务创新，逐步形成独特竞争力的综合解决方案。

（3）业务模式创新，推广新型合同能源管理模式。

2. 行业趋势判断

公司业务重心将从水泥行业逐渐转向钢铁行业，同时拓展有色金属、氧化铝、电解铝、硅等高耗能行业。

3. 管理能力及运营效率

- (1) 成本管控，加强生产成本及外协成本精细化管控。
- (2) 业务拓展能力提升，构建长效业务拓展能力；
- (3) 产品研发及工艺创新能力，进一步提高效率，降低生产、试错成本，充分发挥新产品盈利红利。

二、 互动交流环节

问题 1: 2023 年新增订单目标是否有变化？目前完成情况如何？

答：公司 2023 年新增订单目标没有变化。和去年同期相比，今年新签订单已实现翻倍增长。

问题 2：公司计划采取哪些措施改善毛利率下滑的情况？

答：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控；同时加大市场开拓力度，实现成本传导。

问题 3：公司智能化控制的软件系统是自研的吗？

答：是的，均为公司自研。

问题 4：公司项目收费模式是怎样的？

答：公司目前实现业务收入，主要以买断模式为主，以合同能源管理模式为辅。

问题 5：今年公司目标订单里关于热能板块的大概占比为多少？

答：2023 年公司订单计划热能产品占比在 20%左右。

问题 6：公司对风机、水泵等定制化节能改造的优势体现在哪里？是否有壁垒？

答：从产品硬实力来看，公司风机、水泵相对传统企业的产品具有较高的效能优势，主要原因为：（1）流体力学模

	型更丰富；（2）硬件效率更高；（3）产品适应性更好；（4）产品控制性更优。因此公司产品可充分满足客户个性化定制需求，具有较高的技术壁垒。
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月28日