

居多，优点是重量相对橡胶管路要轻，空间布局紧凑，可以装配在橡胶管路难以装配的部位，一些空间狭小且没有相对震动的地方适合用尼龙管，但价格相对比橡胶管路的价值要高一些。具体的使用还是取决于厂家对一个车型的设计概念和相应部位的需求所决定。目前我们公司产品中，使用量相对较大的，以比亚迪为代表橡胶+尼龙两者结合的方式产品居多。

2、以比亚迪为例，公司产品的管路系统价值量是怎么样的？

答：一般而言，全车所有的管路系统，就单车价值而言，传统燃油车一般在 200-400 元左右，纯电系统一般在 400-600 元左右，混动系统一般在 800-1000 元左右，有部分车型在设计中使用量最大的话可达到 1200 左右。（包括连接部分，如快装接头、卡箍、三通、O 型圈等等）。比亚迪方面，则是以橡胶为主，尼龙为辅的一个产品模式。但是具体的产品每家客户有所差异，具体的还是取决于客户的实际需求。

3、公司与比亚迪的具体合作情况能介绍一下吗？

答：公司与比亚迪的合作较早，从比亚迪的 F3 车型开始合作，从目前来看，公司参与了比亚迪的王朝系列（唐、宋、元、秦、汉等）、海洋系列（海豚、海豹等）、腾势系列等多个车型的管路系统配套；包括了混动车型和纯电车型的管路系统。比亚迪是我司的重要客户之一，从比亚迪目前的产销情况和比亚迪自己对明年所产车型的销售预测数据来看，公司预测明年比亚迪会成为公司的第一大客户。

4、公司目前的客户构成情况是怎么样的？

答：公司目前传统燃油车客户有：一汽大众、上汽大众、比亚迪汽车、长安汽车、吉利汽车、长城汽车、广汽、长安

福特、长安马自达、上汽通用五菱、东风汽车、日本三菱、奇瑞汽车、北汽等。

新能源汽车客户有：比亚迪、广汽埃安、五菱 Mini、哪吒、北汽极狐、长安新能源、金康赛力斯、威马、蔚来、吉利领克、吉利极氪、东风岚图、理想汽车、威马汽车等。

5、能否具体说说其中主要客户的情况？

答：金康赛力斯方面，我司作为赛力斯的战略合作供应商，全面参与了金康赛力斯全系车型（问界 M5 和问界 M7）的管路系统配套研发，目前这两个车型的管路系统 100%是由川环科技独家供配。我司正根据金康赛力斯下达的管路系统订单积极组织生产。同时，我司正在参与上述两款车型的 EV（纯电）版本的管路系统开发。公司未来会持续加强与金康赛力斯的合作，并全力保障金康赛力斯的管路供配。

广汽埃安方面，我们全面参与了全系车型的管路系统开发，目前橡胶类管路 100%由川环独家开发配套，目前已经争取到了尼龙类管路 50%的合作配套比例。

理想汽车已于今年 4 月取得了新车型管路系统开发的项目定点，相关配套车型的管路系统正在开发中。

同时公司积极的参与到传统车企的新能车项目中，如长安汽车的阿维塔、深蓝系列等，吉利汽车的领克、极氪等项目，有的车型正在开发中，有的车型已经上市销售。

摩托车方面相对来说比较稳定，目前各大摩托厂家均在开发豪华型大排量摩托车，其管路系统也比传统摩托车价值要高 5 倍以上。公司与国内的摩托车厂家，如雅马哈、本田、春风、大长江、铃木等均是公司的客户。

6、与同行业比较，以比亚迪为代表的主机厂为啥会选择我们公司进行管路配套？

答：公司所生产的所有管路系统和配方均具有自主知识产权。与同行业比，公司能够根据整车厂配套提供橡胶类管路系统、塑料类管路系统和两类结合的总成类系统等，公司的产品种类多，范围涵盖燃油系统胶管、冷却系统胶管、制动系统胶管、动力转向胶管、车身附件系统胶管、进排气系统胶管等多个方面,满足整车厂不同车型,相同车型不同配置的需求。同时公司可参与整车厂的管路同步开发，利用多年从事车用管路的研发、生产的经验，具备较强与整车厂的综合协同和解决相关问题的能力。同时，公司能够分别生产橡胶管路、尼龙管路和两者相结合的管路，这与单一只生产上述某一种管路的供应商比较占有非常大的优势，更有利于整车厂的沟通协调和解决相关问题，从而节省开发时间，加快开发进度。管路系统总成所需的各种连接件（卡箍、接头、三通、O 型圈等），我们均可以自己生产不外购，这也是同行业公司不具备的独特优势之一。

7、公司毛利率下滑，是由于原材料涨价造成的吗？

答：公司的主要原材料是石油类的下游产品——合成橡胶，由于国际形势的变化，目前石油价格处于高位，也给我们的原材料价格带来了巨大影响。公司将通过强化各项采购成本管控，结合公司在行业内积累的经验，并持续开展降本增效工作，通过持续推进技术创新、精细化生产、智能化改造等，有效提高劳动效率和产品质量，提升经济效益。公司加大了对某些外协件外采改为自产（如卡箍、接头、三通、O 型圈等），特别是接头类，价格相对来说还是比较高的，尽量减少中间环节和采购成本，体现总成化优势，同时也是迎合客户总成化的要求。

	<p>8、公司现有厂区的产能和新厂区产能计划是怎么样</p> <p>的？</p> <p>答：公司目前生产分为两块，一块是目前老基地这边，共有 6 个分厂，还有 1 个全资子公司。新能源汽车持续快速发展，公司审时度势，我们于去年在大竹经开区新征了 200 亩土地、分期进行扩能增量建设（离老基地约 3 公里左右），首期建设的 101、102 号车间厂房已经建成并进行试生产，由于目前新厂区不能再使用燃煤，公司正在全力进行天然气直供等相关事宜，初步预计 7 月底天然气能够通气，新厂区首期的产能能够得到进一步的释放。同时公司对新厂区的设备及生产流程进行了再次梳理、布局和规划，加大了先进设备的智能化改造和智能制造以及人员的投入，按照精益生产的模式更加科学合理的利用厂区车间，同时，成立新能源汽车、新势力的专业研发、服务团队，为公司二期项目提供有力的市场保证。公司目前正在与设计单位前期进行 103 和 104 车间的沟通工作，目前 103 和 104 车间的场地已经做了三通一平，仅需进行厂房钢结构搭建和车间地面硬化即可完成。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 21 日