

苏州瀚川智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号:2022-008

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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"/>专场机构交流会 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（反向路演） </p>
<p>参与单位名称</p>	<p> 券商 26 家： 国泰君安、中信证券、国金证券、申万宏源、广发证券、 兴业证券、海通证券、华泰证券、安信证券、中金公司、 中银国际、东吴证券、天风证券、光大证券、长江证券、 银河证券、东北证券、东兴证券、国元证券、中航证券、 西南证券、东海证券、申港证券、万和证券、山西证券、 太平洋证券 投资机构 83 家： 广发基金、富国基金、泉果基金、天治基金、富实基金、 博道基金、中融基金、华富基金、同泰基金、宝盈基金、 太平资产、摩旗投资、顺泮资产、東英投資、财信人寿、 杭州勤朴、浩成资产、浩丰投资、正谊资本、晟盟资产、 平安银行、睿亿投资、上海建工、中交资本、承势资本、 华强资本、宁银理财、国投美亚、兴证资管、第一创业、 蓝藤资本、浙江旌安、睿柏资本、杭州乐趣、君和资本、 重庆金科、国海富兰克林、光大保德信基金、贝莱德基金、 泰达宏利基金、方正富邦基金、金元顺安基金、西藏东财基金、 厦门恩沃常青私募基金、杭州锐誉进取私募基金、 上海东方证券资产、中国人寿养老保险、招商信诺人寿保险、 五星控股集团、深圳前海富鑫、新疆前海联合财产保险、 深圳市尚城资产、盛世景资产、云南能投资本投资、 鼎泰四方（深圳）资产、浙江韶夏投资、珠海市瑞丰汇邦资产、 深圳市信德盈资产、深圳市丹桂顺资产、北京泽铭投资、 浙江善正资产、深圳猎投资本、长城财富保险资管、 深圳创富兆业、上海名禹资产、江苏第五公理投资、 平潭方略资产、北京诚盛投资、上海同亿富利投资、 杭州冲和投资、广东钜米资产、深圳市丹桂顺资产、 上海远策投资、上海利位投资、太平洋资产、凤鸣（北京）投资、 上海途灵资产、深圳前海固禾资产、上海天猊投资、 Oberweis、Partners Capital、RPower Capital、 广州睿融私募基金 </p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 8 月 27 日至 2022 年 8 月 31 日期间</p>
<p>地点</p>	<p>瀚川智能会议室</p>

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：蔡昌蔚 董事、董事会秘书：章敏 财务总监：何忠道 董事会办公室主任：李欣朋 证券事务代表：洪雨霏 证券事务专员：张颖</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>第一部分：公司介绍与业绩汇报</p> <p>瀚川智能是集自动化设备和工业软件一体化的智能制造整体解决方案提供商。瀚川智能自 2007 年成立，总部位于苏州，在深圳、赣州和诸暨拥有生产基地，并在欧洲、美洲、东南亚均设置了分支机构，业务覆盖全球 20 多个国家。公司于 2019 年 7 月 22 日登陆科创板，是首批科创板上市公司。</p> <p>瀚川智能聚焦汽车电动化、智能化发展，为汽车、新能源等领域用户提供自动化装备、核心零部件和工业软件整体解决方案及服务。目前公司主航道业务主要有三大板块：汽车装备、电池设备与充换电设备。公司将紧紧围绕“研发创新、客户资源、项目实施及管理经验、产品与流程的标准化、国际化运营”等底层优势构筑核心能力。</p> <p>主要财务数据：从营收来看，2022 年上半年营收同比增长 40.37%；从归母净利来看，2022 年上半年归母净利润同比上升 134.81%；研发投入总额为 2,907.12 万元，因规模效应带动，占营业收入比重同比合理下降 2.54 个百分点。</p> <p>第二部分：交流互动</p> <p>Q1:相较于年初在手订单 20.23 亿元，注意到半年报营收只占在手订单的较小部分，请问是什么原因？</p> <p>尊敬的投资者您好！上半年度公司总营收 3.63 亿元，较上年同比增长 40.37%，占年报披露日在手订单的 18%左右。收入增速与在手订单相比较低的原因如下：</p> <p>从订单承接及交付规划来看：</p> <p>1) 订单承接主要集中在第四季度末及第一季度：①汽车装备与电池设备的订单主要集中在第四季度与来年的第一季度；②充换电年初披露的 9.12 亿元的订单主要在上半年承接；</p> <p>2) 自动化智能设备从订单承接至交付有一定的时间周期：①汽车装备业务的交付周期一般是 6-9 个月左右；②电池设备业务的交付周期大多是 6 个月左右；③换电站业务已形成规模效应，备货阶段后能够在 14 天左右完成换电站生产组装，实现整站的快速装配与落地交付。因此从交付端来看，上半年汽车装备板块与电池设备板块大多于下半年完成交付；换电设备板块目前已</p>

	<p>全负荷运作，订单已按照客户要求如期交付。</p> <p>从上半年订单执行来看：</p> <p>受上半年疫情影响，公司上半年主生产、扩产能，交付端根据客户需求略有延后：①疫情影响物流运输，在疫情期间已完成生产的自动化设备受到物流运输的影响，交付至客户端略有延后；②疫情影响换电业务客户的落站计划：由于上半年疫情的影响，客户部分计划于上半年完成交付的换电站延后至下半年交付。</p> <p>从下半年订单执行来看：</p> <p>目前公司生产经营状况良好，为了应对后续持续爆发的订单需求，公司已制定了短中长期的产能扩充计划，谢谢！</p> <p>Q2:公司上半年度综合毛利率同比减少 3.64 个百分点的原因是什么？三大业务毛利率如何？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司上半年综合毛利率为 31.67%，同比减少 3.64 个百分点，主要系公司各业务板块的营收占比发生了较大程度变动的的原因。但是从分板块业务来看，三大 BU 毛利率均有不同程度增长，汽车装备业务毛利率增长明显，同比+2.03%；电池设备业务毛利率稳步提升，同比+1.51%；充换电设备业务毛利率稳步提升，综合体现公司盈利能力持续提升，谢谢！</p> <p>Q3: 请问公司目前扣非净利润未随营收同比例增加的原因是什么？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司扣非净利增加不高主要有以下原因：</p> <p>1) 公司营收增长迅猛：公司在保持原有汽车智能制造装备传统优势的基础上，不断开拓新能源电池智能制造装备、充换电智能制造装备等新业务领域，销售收入和毛利额不断上升。</p> <p>2) 业务快速拓展，各项费用投入增加：由于业务拓展、人才引入、研发投入增加等因素，公司的期间费用增加较快；</p> <p>3) 应收账款增加较快，计提的坏账准备金增加：受业务规模扩张等多重因素影响，公司的应收账款增加较快，进而导致计提的坏账准备金额增加较多。</p> <p>上述因素共同导致了公司营业收入增长较快但扣非后归母净利润未同步增长。</p> <p>Q4: 公司境内与境外经营情况分析？</p> <p>目前公司产生的境外收入基本为汽车装备板块，境内外收入比</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

例正逐步拉近。

1) 境外收入情况：公司上半年境外营业收入为 7225.84 万元，占主营业务收入的比例为 20.01%，同比增长 4.46%。

2) 公司的境外业务模式：国内生产基地进行产线的生产与制造，产品运输至海外客户指定地点后在境外客户的生产现场进行安装调试。目前公司已在境外设立了近十家子公司和办事处，业务已覆盖全球 20 多个国家。公司将持续秉承立足中国、面向国际的战略方针，为全球客户提供最优质的服务。

3) 坚定国际化战略：第一，疫情影响逐步减弱，境外营收逐步回升；第二，中国制造竞争力持续增强，境外布局先发优势明显；第三，公司新增境外布局，拟计划落地加拿大，深度布局北美市场，且制定了阶段性进一步扩大的国际化战略发展规划，为进一步的出海战略作好准备。

Q5: 留意到公司在汽车板块上取得不小突破，也留意到公司在半年报中提到了新业务情况（扁线电机自动化生产设备与脉冲强磁场焊接机），请简单介绍汽车板块的两个扩产业务的基本情况？

公司选择这两个业务是经过充分的调研后选取的，其中：

1) 从市场前景来看：

a) 扁线电机：国内主流新能源车品牌正加速推进扁线电机，扁线电机的渗透率不断提高，已从 2020 年不到 10% 的渗透率提升至 23.9%。据权威第三方机构预测，2025 年中国新能源汽车驱动电机的出货量将超过 1,000 万台。

b) 脉冲强磁场焊接机：目前国内异种金属焊接大多运用的是激光焊接技术，但是存在稳定性不佳、良品率不高、设备价格高等痛点，各大厂商对于脉冲强磁场焊接的需求很高，先前相关技术被国外封锁，引入国外设备造价昂贵，厂商的进口替代需求旺盛。

2) 从公司现有技术储备来看：

a) 扁线电机：上半年公司以扁线电机定子制造装备作为切入口，成立了专项研发团队，展开关键工艺装备的研发，研发核心工艺单站共计 6 个，已深度掌握绕线、插针、成型等工艺技术。与此同时，在知识产权方面做好规划布局，建立技术壁垒，形成核心竞争力与行业优势。

b) 脉冲强磁场焊接机：针对脉冲强磁场焊接机的研发，目前公司已成立专项技术团队，重点针对汽车及充电桩设备相关的高压线束及锂电池包的汇流排进行研发，相关产品通过实验验证。

综上所述，公司已在相关领域具备技术储备，并且持续进行量产化研发，两块业务将成为公司新的业绩增长点。

Q6:在电池设备方面，公司有什么样的展望？

公司在电池设备方面，今年正式进入收获期。

1) 公司圆柱电池电芯装配将迎来快速发展阶段：公司在圆柱电芯的装配技术上累积了较多优势，对于 4680 电池的电芯装配，公司完成中试产线的研发，有信心做到行业的领先。

2) 储能市场前景广阔，公司已在积极布局：动力电池的发展不言而喻，如今储能电池也是一个非常大的机遇。放眼国际，此次俄乌冲突导致的能源危机，致使欧洲地区储能电池需求量激增，储能市场先于预期被快速打开；美国就进口光伏及其他新能源组件向东南亚国家发布免关税政策，说明了储能市场的崛起。国内市场，为了达成“双碳”目标，国家将继续大力发展新能源产业，包括新能源汽车，可再生能源（如光伏、风能）等，而可再生能源与使用场景供需不平衡的矛盾亟需储能设备从中调和，因此预期储能行业将呈现快速发展的趋势，公司提前布局储能市场，已获正威集团 8.34 亿元化成分容设备订单，拓展电池设备业务新的业绩增长点。

Q7: 看到前期换电项目今年预计产能要达到 1000 台，目前的产能情况？

尊敬的投资者您好！公司目前换电项目在苏州与诸暨各有一处生产基地，5 月份诸暨生产基地投产后同苏州生产基地达成产能 600 台套/年，经过产能优化与产能联动，经测算将形成 700 台套/年的生产能力，公司将在下半年持续优化产能布局，不断提升换电站生产能力。

Q8:公司如何看待换电模式的必要性，目前换电模式推广的主要瓶颈会在哪里？

在全球碳中和大背景下，大力发展新能源车成为全球共识，新能源汽车渗透率快速提升，换电模式从补能方式的补充，缓解电网使用压力、车电分离模式降低购车成本，提高用户体验度、梯次利用提高电池效率，促进动力电池全生命周期管理等多维度验证了换电模式的可行性，并在需求端的推动下，催生了多项国家、地方政策，尽管换电模式发展迅猛，但目前仍处于发展的初期阶段，会存在一些瓶颈制约换电模式的发展，例如：

1) 从资金投入角度：换电站设备相较于充电桩，在设备投入以

及落地安装的固定资产投入上较重，因此在换电行业初期爆发阶段，进入此赛道的多是资本雄厚的大型集团企业；

2) 换电模式的认知程度：相较于充电模式的普及，换电模式当前阶段只有一部分商用车主、运营车主、以及蔚来品牌的车主有过体验。B端客户标准的统一速度更快，更易批量化生产，市场推广节奏较快，而对于绝大多数的C端车主而言，换电模式只是一种概念性的车辆补能方式，包括与换电模式相协同的“车电分离”这种商业模式的推广，终端市场都需要一定时间的教育期，乘用车换电模式发展还有较长的路径要走。

3) 现有换电站标准规范尚无法完全适应快速发展的换电市场：换电站对站体的安全性和稳定性要求非常高，但换电市场中的各位参与者对于换电站的安全标准的认知和诉求都是有一定的区别的，因此各家的换电站建设标准的存在一定的差异性。而在当前阶段，虽然已有相关标准出台，但是制定的标准尚无法完全适应市场现状，对一些刚性指标如UPS、消防系统等安全系统设计缺乏规范化、标准化规定，阻碍了行业发展速度，不利于整体经济效益和社会效益最大化。

Q9: 公司充换电业务的竞争对手有哪些？相较竞争对手公司的竞争优势在哪里？

公司充换电业务的主要竞争对手有奥动新能源、玖行能源、博众精工、昆山斯沃普等。

瀚川作为换电设备提供商，具备四大层面的行业壁垒：

1) 技术壁垒——基石壁垒：源自于汽车装备业务（如高速凸轮技术、定位技术、检测技术、对准技术等），电池设备业务（如电源技术、充放电技术等），工业互联网业务等构筑的机电光软一体化能力，保障换电设备的高安全性、高可靠性及高稳定性；

2) 批量交付壁垒——强力壁垒：按照车规级零部件生产体系对供应商进行审核、准入和评价管理，逐步建立自身产业链话语权；同时，标准化研发设计管理、班组式员工管理及流程化生产管理，配合着公司多年服务于大客户的经验，亦为公司的批量化交付奠定坚实基础。

3) 人才壁垒——核心壁垒：公司凭借特有的企业文化、人才激励机制吸引换电领域优秀人才，通过一系列管理、流程机制使得人才经验得以积淀，构筑核心竞争力。

4) 产业生态位壁垒——特殊壁垒：公司作为设备提供商，既可以服务整个产业链条中各环节客户，又可以通过换电站这一枢纽建立起客户与客户之间的合作、打通彼此间的壁垒、促进产业标准的统一。

	<p>Q10: 看到公司半年报披露了无人机巡检换电设备, 可否简要介绍?</p> <p>市场需求的产生: 原有电网、公路等使用场景的巡检方式为人工放飞巡检及固定式放飞巡检构成, 存在飞行距离短, 数据无法实时回传指挥中心, 指挥中心与现场沟通滞后突发情况无法及时远程下达任务等问题。为解决如上问题, 提高无人机巡检范围及时效性, 导入无人机智能移动巡检指挥设备, 可降低人员工作的强度, 减少人员安全隐患, 提升了工作效率。</p> <p>公司目前相关业务推动情况: 目前公司已研发出无人机巡检车样车, 具备无人机自主起降功能、恒温恒湿功能、环境监测功能及无人机管理和控制功能等, 已达成首个无人机智能换电项目落地。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年8月31日</p>
<p>备注</p>	<p>接待过程中, 公司与投资者进行了充分的交流与沟通, 并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定, 保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平, 没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>