

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:2022-009

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input 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><b>券商 8 家：</b>          国泰君安、中金公司、天风证券、长江证券、浙商证券、          中信建投、国金证券、太平洋证券  <b>投资机构 80 家：</b>          睿远基金、中信保诚、华夏基金、瀚川投资、中庸资产、          远信投资、彤源投资、天弘基金、国元自营、长盛基金、          兴全基金、合众资产、平安基金、太平资管、五矿信托、          旌安投资、群益投信、华宝基金、富国基金、广发基金、          沅京基金、友邦保险、东吴基金、途灵资产、韶夏资本、          银华基金、南方基金、华富基金、人保资产、东证资管、          德邦基金、景林资产、和铭资管、翀云基金、农银汇理、          天虫资本、方略资产、东方资管、国寿资产、盘京投资、          橡木资产、嘉实基金、信泰人寿、固禾基金、国君资管、          德邻众福、象屿投资、玖歌投资、上投摩根、悦易资产、          人寿保险、诺德基金、广发资管、同巨投资、伟晟投资、          泉果基金、瑞达基金、易方达基金、泰德圣投资、          正心谷创新资本、长安国际信托、上海揽石资管、上海雷钧资管、          上海甬兴资管、上海磐稳资管、杭州乐趣资管、生命保险资产、          东方海峡资本、前海保险资管、淡水泉基金、上海玖鹏资管、          光大保德信基金、上海晟盟资产、民生加银基金、杭州久盈资管、          常春藤资管、富安达基金、马拉松资产、华夏未来资管、          上海和谐汇一资管          （以上排序不分先后）</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 9 月 1 日至 2022 年 9 月 30 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          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          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</p>

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。

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。

主要财务数据：从营收来看，2022 年上半年营收同比增长 40.37%；从归母净利润来看，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。

第二部分：交流互动

**Q1:看到公司从非标定制化向标准化转型已取得了一定的成绩，请问公司在转型的过程中，需要或已经在研发、生产、人才与组织架构等方面做哪些转变？**

公司目前已形成标准模块、标准平台、标准产品及标准装备解决方案等智能制造能力，在标准化转型方面取得了较多突破，主要体现在研发、生产以及人员与组织架构方面的转变：

**1、在研发方面：**①公司持续搭建技术和产品平台，持续构建公司核心竞争力；②根据业务需求重建 IPD 流程，让产品开发多快好省；③梳理重要产品与业务条线，重点研发可复制性强，市场增速快的产品与解决方案。

**2、在生产方面：**①提高市场需求标准化，建立需求管理；②提高制造交付管理标准化，建立各项生产交付 SOP 流程；③提高成本管理标准化，重点进行供应链管理。

**3、在人才与组织架构方面：**①研发人员：持续加强产品前端开发人员配置，持续构建公司核心技术壁垒；②销售人员：对售前客户经理人员加大培训，加强相关人员对市场和客户的管理能力；③供应链管理人员：增加供应链管理人员，制定科学的采购计划，把握采购节奏。

**Q2:在汽车电子设备领域，公司是依靠什么方面的能力打败竞争对手的呢？**

就汽车电子装备领域，公司在国内处于领先水平；全球来看，海外竞争对手入行更早，占据一定的先发优势，因此公司的主要竞争对手为国外的汽车电子装备厂商。相较于国外汽车电子装

备厂商，公司具备价格优势、交付能力优势和更为优质的服务能力优势：

**1、公司提供的生产设备质高价优：**考虑到成本因素，国外客户一般以全球招标的形式购置生产设备，公司可以确保在同等质量的前提下提供更具优势的价格；

**2、公司的交付能力强：**国外的一些设备厂商产能不够，而公司在产品上的投入更大，能够快速响应客户的需求；

**3、公司的服务能力高：**公司较早启动全球化布局，可以及时高效地为客户提供产品技术支持、设备维护等本地化服务。

**Q3:看到公司在汽车板块的业务条线比较多，能否介绍目前公司在汽车板块当中主要做过的整线或解决方案有哪些？**

公司的汽车板块目前梳理出了六大业务条线，分别为：高速线束智能制造解决方案，连接器智能制造解决方案、传感器智能制造解决方案、控制器智能制造解决方案、电驱动系统智能制造解决方案以及热管理系统智能制造解决方案。其中：

**高速线束智能制造解决方案包括：**FAKRA 标准平台、车载以太网自动化解决方案等；**连接器智能制造解决方案包括：**板端连接器制动化解决方案、线端连接器自动生产线、高压连接器自动化解决方案等；**传感器智能制造解决方案包括：**IBS 电池传感器自动化解决方案、MEMS 压力传感器自动生产线、速度传感器自动化解决方案等；**控制器智能制造解决方案包括：**无线充电自动化解决方案、座椅控制器自动生产线、PCB 高速插针机等。此外，公司新拓展的两条业务线——**电驱动系统与热管理系统**，已形成 48V BSG 自动化解决方案与电子水泵自动化解决方案等成熟解决方案。

**Q4:公司发布了与正威集团的重大合同公告，请问公司在什么领域达成合作，公司在此领域具备哪些技术优势？**

公司近期披露了与正威集团就锂电池生产配套化成分容设备的框架合同公告，采购金额为 8.34 亿元，并约定在 3 年内分批完成设备采购。此次顺利获得化成分容订单主要因为公司在化成分容领域沉淀了多项技术优势，设计的解决方案更符合客户需求，服务响应能力更受到客户的认可。其中，公司积累的技术优势具体体现如下：

**1、工序简单：**可将加压、高温化成、中温分容全部整合到一个工序完成，减少搬运动作，提高电池良率、生产效率和电池一致性；

**2、设备稳定性高：**公司积累有汽车电子行业高速、高精密组装设备十多年开发制造经验，设备稳定性高；

**3、设备控制精度高：**公司专注于充放电控制精度及检测精度

的控制与提升，得益于采用高精度 ADC 和 DAC 芯片以及上位机控制软件的实时控制和反馈，控制时效高达毫秒级；

**4、恒温控制技术强：**得益于公司运用水循环加热方式，保证了整个测试流程中温度的均匀性，大大提高了电池的各项性能指标；

**5、压力控制精准：**核心加工件利用自有高精密加床加工，关键尺寸可以达到微米级精度。

**Q5:公司的电池设备聚焦化成分容设备的思路是什么？**

**1、公司在化成分容设备上具备先天基因优势：**由于在汽车设备行业中的积累，公司具备电源的自研能力，此项积累的能力可迁移至化成分容设备中的电源技术研发；

**2、化成分容设备在整个电池生产环节中具备商业优势：**电池制造工艺中的制片单机设备和化成分容是最容易形成标准产品的，但制片段每种单机技术平台和架构都有存在较大差异，甚至材料以及其加工体系也不相同。而化成分容设备具备高度的标准化，可复制性强，市场空间大；

**3、化成段设备受到电池技术变革的冲击较小：**化成分容设备是激活电池电能的工序，不会因电池形状以及材料的变革而产生较大的技术变化，因此受到的冲击影响较小；

**4、化成分容设备的纵向横向延伸性强，具有很长的生命周期性：**化成分容技术的产品路线较长，并且可以向其他业务板块例如储能电池端迁移拓展。

**Q6:公司充换电板块毛利相对较高的原因？**

**1、车规级管理模式提供批量化生产降本基础：**公司从组织架构、生产交付管理和供应链管理都按照车规级管理模式进行生产与管理，形成规模化效应后，批量化生产使得公司在供应链上具备较大降本空间，且用工成本随着边际效应逐步递减；

**2、公司自制件比例随批量化生产提升而降低生产成本：**充换电站设备涉及充放电模块、传送模块、传输结构、精准识别、卡扣等部分零部件。此前，为了提高效率、实现快速迭代，公司对大量的机加工零部件进行外采。当前，公司已进入批量化生产阶段，零部件的自制件比例的提升可降低公司生产成本，提升盈利水平；

**3、公司充换电站产品标准化程度高进一步降低生产成本：**公司在换电项目筹备阶段，就以模块化、标准化、平台化的产品设计思维进行换电站的研发与设计，并且实现了以最小采购单元与最小装配单元的标准化，可以满足不同客户的需求，同时降低自身生产与运营成本。

**Q7:换电站业务的技术是否持续迭代升级以保持核心竞争力?**

公司换电站业务将以市场为核心，结合客户需求，持续迭代开发，最终形成标准型产品。

在技术方面：①公司将持续完善系统的解决方案，包含站控、云平台、标准商用车换电站、标准乘用车换电站；②公司将对共用性高的模块持续进行标准化模块设计，对重点模块针对性的研发/测试/迭代/更新；③持续建立产品全生命周期管理流程的管控机制；④持续对关键部件及产品进行试制验证。同时，公司将持续进行专利申请工作，构建自身行业技术壁垒。

**Q8:请向公司介绍一下乘用车换电行业的标准化进程。**

**1、换电系统当前阶段定制化开发较多：**由于各家的电池包结构、底盘与电池包的锁止机构以及软件部分都是相对独立的，暂时无法做到换电系统的兼容互通，目前还是定制化的开发较多；

**2、换电联盟的成立将加速换电行业标准化进程：**随着中石油、中石化、宁德时代及上汽集团等成立换电联盟，将从产业端自下而上地推动换电标准化进程，进而带领整个行业在换电系统上实现互联互通；

未来，瀚川将持续深入换电站标准化研发，希望可以在换电设备供应商这一角色上继续发光发力，为换电产业的发展添光加瓦，为新能源产业带来更多生机，为国家“双碳”战略贡献自身。

**Q9: 公司在 2022 年对各业务板块的发展展望?**

公司于年报披露日的在手订单额为 20.23 亿元，为去年同期的三倍以上，公司将进入高速发展阶段，未来业绩增长可期。分板块来看：

**1、汽车装备板块业务增长发力迅猛：**首先，在汽车电动化与智能化趋势下，公司汽车装备板块收入与订单高速增长；第二，公司的标准化转型效果显著，助推市场空间与毛利率双双提升；第三，随着全球进入后疫情时代，海外业务持续回暖，公司的全球化业务布局助推汽车装备板块业务快速发展；

**2、电池设备板块正式进入收获期：**公司电池设备板聚焦电池制造中后道工艺，化成分容设备和圆柱电池的装配设备已在行业内建立较强竞争力，随着公司各条动力电池产线及储能电池产线订单的验证通过，公司电池设备板块正式进入收获期，业务将得到高速发展；

**3、换电设备板块业务弹性较大，市场目前已处于爆发期：**作为公司的核心业务板块之一，目前公司生产的乘用车换电站与商用车换电站已进入批量交付阶段，已实现电池厂+运营商+

	<p>主机厂全面突破，行业头部优势持续夯实。</p> <p>综合来看，相较汽车装备业务板块的快速增长，受到更多市场与政策红利的电池设备板块和充换电业务板块，将在公司未来发展中带来更多营收——尤其是充换电业务板块爆发潜力巨大，将成为公司未来的主要收入来源。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年9月30日
备注	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。