

证券代码：300547

证券简称：川环科技

四川川环科技股份有限公司

2022年11月09日投资者关系活动记录表

编号：2022-019

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 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（ <u>电话会议/腾讯会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券：戴文杰 姜峰 北京鼎萨投资：彭旭 深圳和美资本：张益凡 共青城紫欣投资：黄建平 贾孟浩 苏智
时间	14：00-15：30
会议形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董秘：张富厚 2、副总经理：罗丰友 3、新能源汽车项目经理：黄小娇 4、证券事务代表：周贤华
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司的基本概况、主营业务、客户群体等。 二、提问互动的主要内容 1、目前公司产品的管路系统单车价值量是怎么样的？ 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 600-800 元左右，有部分车型在设计中使用量最大的话可达到 800-1200 左右。（包括连接部分，如快装接头、卡箍、三通、O 型圈等等）。比亚迪管路系统方面，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。

2、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、军舰系统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，明年比亚迪将会成为公司的第一大客户。

3、请问公司对应用于储能领域目前的进展情况是怎么的？

答：储能领域会使用大量的冷却管路（有的是采用橡胶管，有的是尼龙管），公司都能生产。拓展储能领域、争做储能领域管路系统行业排头兵，已经纳入公司发展的战略部署。储能领域管路系统与车用管路相比，对技术和质量指标有新的要求，如“电性能”相关的参数和指标等。目前公司对储能领域的管路系统已经有相应的产品研发，经测试其性能指标完全符合客户要求，现已小批量供货。

4、公司目前的产能分布是怎么样的？

答：公司目前生产分为两块，一块是公司的老基地这边，共有 6 个分厂，还有 1 个全资子公司，设计产能约 9-10 亿左右。另一块是我们在大竹经开区新征了 200 亩土地、分期进行扩能增量建设，首期建设的 101、102 车间厂房已经建成并投产，这两个车间的设计产能约 8-10 亿左右。公司规划建设 103 车间，目前已经完成了厂房主体钢结构搭建，正在进行厂房局部完善，下一步将进行车间地面硬化等基础工作。104 车间正在进行车间地面（孔桩）基础建设，公司力争在年前完成两个车间的厂房建设。待新征 200 亩土地扩能建设全面完成后，公司两块的设计产

	<p>能可达到 30 亿左右。</p> <p>5、公司的总成化优势，具体体现在哪些方面？</p> <p>答：公司的产品具有多元化、总成化，深受主机厂的欢迎。举例来说，如 A 部件由 1 号供应商提供，B 部件由 2 号供应商提供，C 部件呢，需要同时采购 1 号和 2 号供应商进行组合。而公司的优势在于可以同时生产 A、B、C 等部件，也可进行总成打包（大包干模式），更有利于主机厂进行管理和装配。同时公司还对一些大包干模式下的关键连接件（如卡箍、接头、三通、O 型圈等），全部采取自制，这样更有利于质量、成本等方面的控制。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，能够节省开发时间而大大加快开发进度，具备较强与整车厂的综合协同和解决相关问题的能力</p> <p>6、如果有新的竞争对手进入我们的行业，会有壁垒吗？</p> <p>答：首先进入主机厂的配套体系之前，公司需要通过汽车行业的相关认证，如 16949 体系、VDA 6.3、14001 体系、18001 体系等通用认证，通过这些基础认证的周期通常在 1-3 年左右。通过上述体系认证之后还需要通过主机厂的准入体系审核，而各大主机厂的体系认证不完全一样，均需按照主机厂的标准要求审核，通过主机厂的准入认证周期快的话大概需要 1-2 年左右。通过主机厂的审核之后才能参与主机厂新车型相应零部件的招、投标，中标之后才能参与新车型的相关部件的正常开发与合作，新车型从研发到上市量产，又需要 1-3 年左右。上市之后又要根据市场情况才能决定其销量，所以目前要产生新的竞争对手还不太可能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-11-09