

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:2022-011

<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 checked="" type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>专场机构交流会                       <input checked="" type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称</p>	<p><b>投资机构 84 家：</b>  上汽欣臻（上海）资产管理有限公司、五星控股集团有限公司、新疆交通投资集团、福建三松集团、物产中大集团、四川国经资本控股有限公司、一汽股权投资（天津）有限公司、厦门奥发强实业有限公司、浙江省发展资产经营有限公司、苏州高新私募基金管理有限公司、杭州法比诺贸易有限公司、江西中文传媒蓝海国际投资有限公司、宁波梅山保税港区永禧宝莱特私募基金管理有限公司  天厚基金、君和资本、中道投资、纵贯资本、韶夏资管、银河投资、颐和银丰、兴银资本、磐厚资本、紫金财产、鑫湾投资、新投华瀛、五中投资、同合投资、通服资本、天马股份、太平资产、太和东方、四川璞信、时代伯乐、石洋投资、深圳君宜、上海杉玺、上海固信、青鸟投资、乾璐投资、平石资产、磐厚资本、明阳智能、民生通惠、量金资产、蓝海国投、锦悦恒瑞、江投资本、积厚资本、华泰资产、杭州同合、国信钧翎、国惠基金、宸洋资管、国都创投、固信控股、丰源正鑫、第一创业、德远投资、大家祥驰、朝景投资、北京金塔、安亚投资、华安资管、玄武资管、红猫资管、卓瑜资管、赞普基金、国信钧翎、盈阳资产、莱特私募基金、海之帆资管、新起点、粤民投、太平洋资管、常春藤资本、理享家、长白山股权、纽富斯投资、长江养老保险、陕西金控创新、新疆青鸟私募基金、湖南湘投私募基金、凯恩（苏州）私募基金、国泰君安</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 11 月 1 日至 2022 年 11 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。

从营收来看，2022 年前三季度实现营收 70,751.77 万元，同比增长 41.18%，Q3 单季度实现营收 34,436.68 万元，环比增长 30.42%；从归母净利来看，2022 年前三季度实现归母净利润 7,474.11 万元，同比上升 63.51%，Q3 单季度实现归母净利润 2,478.19 万元，环比下降 48.77%，主要系公司仍处于战略转型期，各项费用投入仍较多；从现金流情况来看，2022 年前三季度经营活动现金流持续改善，同比增长 53.63%；从研发投入情况来看，2022Q3 研发投入总额为 2,077.37 万元，同比增长 55.37%。

## 第二部分：交流互动

**Q1:看到公司已在海外多地进行业务布局，请问公司海外业务发展情况如何？**

**目前公司产生的境外收入基本为汽车装备板块贡献。**

**1) 境外业务发展情况：**公司境外营收主要来源于菲律宾、美国、墨西哥、匈牙利等国家。主要客户为泰科电子、力特、莫仕和大陆集团等，毛利率相对较高。

**2) 公司的海外业务模式：**供应至海外客户的产线主要由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，在海外客户的生产现场进行安装调试。

**3) 坚定国际化战略：**随着疫情影响逐步减弱，海外营收逐步回升，公司在海外布局的先发优势愈发明显。因此，公司在原有设立的销售网点基础上，2022 年在加拿大成立子公司，深度布局北美市场，且进一步制定了扩大国际化战略的发展规划。

**Q2: 公司汽车板块营收波动较大，主要是哪些因素影响的？今年三季报后汽车板块营收增加是哪些产品的贡献较大？**

公司汽车板块近几年营收下降之后再回升，主要有如下原因：

**1) 疫情影响改变海内外业务结构：**公司上市前进行国际化战略布局，资源配置，国际化业务占比很大，受海外疫情影响市场逐渐萎缩，因此转为拓展国内市场，原有服务于海外大厂的经验，使得企业享有极高的海内外认可度，拓宽国内市场是相对降维，最终平衡了国内外资源投向。

**2) 汽车电动化、智能化转型带来行业爆发机遇：**近两年汽车电子行业回温得益于汽车向电动化、智能化转型需求带来的资本化支出。从营收来看，公司汽车装备板块下的六大业务条线均为公司带来较好的营收。

**3) 标准化转型打破汽车装备板块业绩增长天花板：**公司研发成功的 FAKRA 线束标准平台，已进行了多条产线的复制，验证了公司标准化转型的成功，打破公司业绩天花板。

未来，公司将继续加大标准化产线研发投入，一方面通过标准产品打破业绩天花板，另一方面通过高端客户的非标定制化打开技术天花板，实现标准化设备与高端非标定制化并行发展。

**Q3: 目前换电产业快速增长，公司作为换电设备供应商，产能的限制因素主要有哪些？**

对于换电设备公司，目前没有明显的产能限制因素，但是需要提前规划人才招聘与生产场地。

**1) 人员方面，**相较公司的汽车装备和电池设备两大业务，充换电业务前端开发的人员需求相对较少，更多的是设备组装与后端交付人员需求较多。但由于生产与交付端人相对开发端人员的通用性比较强，人才招聘难度不高。

**2) 场地方面，**公司的两大生产基地目前已处于满产状态，为应对换电设备市场爆发性增长，公司已经作了短、中、长期规划。换电设备对于场地的要求不高，各地的标准化厂房在进行装修与改造后能够快速形成生产力。经考察，各地政府建设了很多标准化厂房，建设成本与使用成本均较低，因此生产场地对公司换电站的产能限制并不大，但是需要结合成本、市场及政策等方面提前规划换电设备生产场地。

**Q4: 换电站的标准最终会是以怎样的形式定下来的？是自上而**

下，还是行业进行推动？

换电站的标准最终会在平衡各方诉求后，以最优的方式确定下来，会由政策指引以及行业需求共同推动标准化的建立。

公司预判未来换电站会逐步统一标准，因此公司在最初搭建设计平台时就按照最小零部件进行标准化、通用化设计，进而在客户提出不同需求时，公司可以通过自身的通用化设计推荐自身的标准化解决方案，进一步降低成本，提高公司竞争力。

**Q5: 请问公司对于 B 端和 C 端客户的换电站未来布局节奏是如何看待的？**

对于 B 端和 C 端终端客户，其换电布局节奏是有差别的：

**1) B 端客户车辆需求较高，更易批量化生产：**如某大型的物流公司或乘用车运营公司，一次性向主机厂下单几百上千辆换电车型，对应的换电站设备较容易批量生产，因此 B 端客户的业务较 C 端客户会先行开展。

**2) 至于 C 端客户，主要需要依靠龙头企业带动：**如上汽发布的换电战略，采取可充可换的模式，逐步打开 C 端市场。随着同平台车型及销售数量不断提升，对应车型的换电站使用频率逐步提升，逐渐打开市场。

**Q6: 车辆终端用户选择换电模式的原因有哪些？**

**1) 率先享受电池技术红利：**目前，电池技术的发展速度仍较快，相较于车电未分离的车型，在换电模式下的终端用户可以率先更换到续航更高、安全性更高的电池包，率先享受到因电池技术发展带来的红利。

**2) 购车成本下降：**采用车电分离模式，乘用车购车成本将下降约 20%~40%，商用车购车成本下降 40%~50%。

**3) 用车成本下降：**换电模式的用车成本略高于充电模式，但是相较燃油车用车成本仍较低。对于乘用车而言，目前换电模式下，根据不同大小的电池包使用成本约 0.25~0.40 元/km，燃油车使用成本根据不同车型在 0.5~0.7 元/km，使用成本较低。对于商用车的经济性则更为凸显，商用车燃油车的平均用车成本在 2.3 元/km 左右，但是运用换电模式，商用车用车成本将降至 1.3 元/km 左右。

**4) 车辆安全性提升：**不论是乘用车还是商用车，每一次换电都会对电池状态进行检查，能够及时排查出隐患。

**5) 补能效率提升：**换电模式下，乘用车与商用车终端用户补能体感时间与加油相似：乘用车换电在 3min 以内，商用车换电在 6min 以内就可完成补能。

**6) 车辆残值保值率上升：**在换电模式下，新能源车辆实现车电分离，在计算残值时将仅计算车辆的贬值程度，电池贬值程度将由电池银行承担，因此相较现在新能源车车辆+电池贬值共同由终端用户承担的现状，换电模式将较大程度提升车辆残值。

**Q7：主机厂商布局换电产业的动机有哪些？**

**1) 促进车辆销量上升：**由于用户首次购车成本下降，加之后续新能源车辆购置补贴政策的进一步缩进，终端用户对于换电车型的购买意愿持续增强，进而带来换电车辆销量的快速上升。

**2) 资本性支出下降：**主机厂在生产新能源车辆时，电池由电池银行提供，无需提前购置电池占用过多现金流。

**3) 服务定义汽车：**车电分离模式将原先购置车辆的一次性的买卖关系，转向长期性服务，类似于蔚来汽车，通过服务与车主形成良性互动，更深度绑定消费者，提高客户忠诚度。

**4) 降低质保成本：**原先需要对车辆电池进行质保的成本将转至电池银行当中，一定程度上降低主机厂售后负担：一方面，车电分离将减少快充对电池损耗，使质保成本下降；另一方面，车电分离使质保匹配的电池数量将不再与车一一对应，有效利用资源电池，降低成本。

**Q8：如何看待乘用车市场快充与换电这两条技术路线？**

**1) 补能时间：**换电相较快充补能时间更短，目前的乘用车快充在 30min 内只能补充电池 20%~80%的电量，如果要全部补满，还要花费更长的时间。

**2) 购车成本：**换电模式采用车电分离模式，可以极大程度降低车主初次购车成本，而快充则需要车主一次性地将电池买入，购车成本较高。

**3) 电池寿命：**换电模式采用 0.5~0.6c 充电倍率，能够很好地保护电池状态；而快充通常采用 2c 以上的充电倍率，将大幅

	<p>降低电池的使用寿命。</p> <p><b>4) 调配电网峰谷：</b>换电模式可以起到削峰填谷的作用，能够配合储能调节电网压力；而在快充模式下，车辆多在用电峰值时补能，对电网的压力较大。</p> <p><b>5) 升级迭代能力：</b>换电相较快充最大的优势在于其可根据电池技术以及车端技术的发展持续迭代升级，快充则为一次性建成，后续无法进行升级迭代。</p> <p><b>6) 运维难度：</b>换电站由于分布较为集中且具备远程站控与无人值守的能力，能够对设备隐患及时排查与维护；公共充电桩分布较广，数量较多，设备出现问题后无法及时维护与检修，降低运营效率。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 12 月 01 日</p>
<p><b>备注</b></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>