

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:2022-012

<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 42 家：</b>          首钢基金、上汽欣臻、东证资管、泰康资产、兴全基金、宏阳资管、龙全资管、博时基金、玖歌投资、富国基金、广发基金、国投瑞银、华泰资产、财通资管、汇丰晋信、嘉实基金、平安资管、浦银安盛、申万菱信、泰信基金、上投摩根、招商基金、中银基金、中信保诚、云南信托、中金瑞丽、中融基金、庐雍资产、财通基金、山西证券、盈科资本、新投华瀛、长财资金、同安资本、同程金融、开源证券、泰德圣、海之帆、海富通、汇添富、易方达、包头招商局</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 12 月 1 日至 2022 年 12 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、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</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>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</p>

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:面对新能源行业估值持续走低，公司对明后年的展望如何？

近期新能源行业估值持续走低，体现了投资者对整个市场的担忧。但综合来看，在国家“双碳”战略背景下，国家仍在大力支持新能源行业，各项政策支持导向始终如一，各类新基建仍如火如荼，行业基本面并未发生较大变化，新能源行业的未来仍是具有较高确定性的，尤其是其中部分细分市场仍旧保持强劲活力，例如：

**1) 汽车电子：**无论是燃油车还是新能源车，汽车电动化、智能化发展趋势是不会改变的，因此**汽车电子的单车价值量占比将在未来 3~5 年内处于持续上升的阶段**，与之对应的汽车电子生产设备将率先受益。公司的汽车板块目前划分为六大业务条线，分别为连接器、控制器、线束、传感器、电驱动系统和热管理系统自动化解决方案，**均属于细分市场中的高增速业务**，预期将在汽车自动化、智能化转型过程中收获大量订单，业务增量可观。

**2) 电池设备：**由于头部电池厂商扩产幅度较大，加之更多企业加入电池生产制造环节，动力电池产能过剩已成为行业共识。但是**新型电池技术的快速发展以及储能电池市场的打开，仍将为电池设备制造企业带来巨大市场增量**。公司已在电池设备智能制造领域做好充分准备：**①公司与正威集团、深圳埃克森新能源公司在储能电池领域达成较为深度的合作；②公司持续深度研发大圆柱电池装配线，预计将于 2023 年年中发布首条全工艺样板线，业务增量可期。**

**3) 充换电设备：**在市场需求推动以及政策端持续推动下，换电站建设已成为全国各地新基建规划的重要组成部分。根据各地政府政策指引以及换电参与方的落站规划，**2023 年换电市场将进一步进入高速放量阶段**。目前公司的两大换电站生产基

地均处于满产状态，同时，面对日益增长的订单需求，公司已在规划新的产能。

除此之外，公司将在**2023年重点发展与开拓海外市场**，例如公司在加拿大成立子公司，深度布局北美市场；原有设立的法国与匈牙利子公司，持续深耕欧洲市场。随着疫情的常态化管理，预计海外市场也将为公司的三大业务板块创造新的业务增长点。

综上所述，**新能源行业基本面并未发生较大变化，而公司主营的三大业务均处于高增长的赛道中**。尽管近期行业估值随着市场情绪产生了些许波动，但对于瀚川而言，公司始终坚定汽车电动化、智能化的主航道发展战略，并围绕主航道战略持续进行战略性投入，为业绩提升做好充分准备，公司也将用实际的业绩成绩回馈股东的支持与信任。

**Q2: 公司近期发布了和埃克森新能源的合作协议，请问是否涉及具体设备的型号等，可以介绍一下吗？**

尊敬的投资者您好！非常感谢您对公司锂电设备最新进展情况的关注，同埃克森新能源的合作是公司今年锂电板块又一项重大业务突破。

从公司公告的框架协议可以看出，**公司具有埃克森所需中后道全套设备的优先提供权**。公司立足于最具优势的设备领域，在此战略合作基础上双方共同开发锂电生产设备，其中的技术细节及具体订单还在进一步协商当中。

**Q3: 公司汽车板块订单中的国内外情况如何？增长比较快的是国内市场还是国外市场？**

尊敬的投资者您好！截至三季报，公司汽车板块在手订单为7.99亿元，公司汽车板块业务的国内外订单均大幅增长：一方面，**公司汽车板块合作密切的客户在国内外均大幅增加产线建设**，公司坚持全球化战略，将紧密配合客户的扩产节奏；另一方面，**公司积极拓展国内客户**，目前已取得多家知名国内客户的订单需求。因此，公司的汽车板块业务在国内、国外均呈现快速增长的趋势。

**Q4: 看到公司发布了新一期的股权激励和员工持股计划，感觉是**

**偏向保守的，请问如何理解？**

尊敬的投资者您好！公司在今年发布了第三期的股权激励计划，股权激励已经作为公司一项常态化机制。相较往年，公司今年的股权激励在进一步优化激励方案的基础上，对新兴业务的激励有所侧重，更大程度体现股权激励对新兴业务核心人才的激励作用，给予人才更多的资源扶持与成长空间，实现业务稳定发展。

**因此，公司更期望将股权激励回归本质，而非仅作为一项资本运作手段：**一方面，公司将依靠切实可行的发展规划制定股权激励总体业务目标，合作人才，激励未来；另一方面，公司通过制定更加严格个人绩效目标落实公司的战略规划，发掘业务潜能。

**Q5: 请问公司对于乘用车换电运营端与C端爆发时点有预期吗？**

尊敬的投资者您好！现阶段除了上汽集团和蔚来汽车等几家主机厂拥有面向高端的 TO-C 换电车型，市面上大多数的主机厂仅推出了运营车型。公司认为在乘用车换电标准尚未统一之前，大多数的主机厂将主推自身的运营端换电车型，在形成一定的市占率并伴随换电基础设施的不断建立与完善后再进一步推广 C 端车型。

**Q6: 就乘用车换电市场，主机厂涉足换电模式的原因有哪些？**

尊敬的投资者您好！公司认为主机厂涉足换电主要有以下几点原因：

**1. 车电分离使电池寿命显著提升，主机厂质保成本下降：**运营车辆对于车辆的使用频次较高，在兼顾运营效率的同时，运营车辆常采用快充的方式补能，使得车辆电池寿命大幅降低，各主机厂在电池质保上投入了高额的补偿成本。而利用换电模式则可以大幅提高电池使用寿命，进而降低主机厂的质保成本。

**2. 补贴政策变更，更多补贴向基础设施投放：**政策端对新能源车的终端补贴持续退坡，但是对换电的基础设施补贴则持续加大。面对这一趋势，主机厂通过车电分离的形式，一方面可以降低客户的初始购置车价，进而提振车辆销量；另一方面可以通过运营换电站构建自身的换电行业标准。

**3. 有利于电池包标准统一，促进电池全生命周期管理：**从开发逻辑看，主机厂只需正向开发一款标准电池包就可以延伸出多款换电车型，省却电池开发验证的时间，同时也有助于简化维修流程。除此之外，车电分离有助于各家主机厂回收废旧电池，促进电池的全生命周期管理，进一步降本增效。

**Q7：请问未来换电站是否会出现标准统一？公司如何应对呢？**

尊敬的投资者您好！公司认为换电站的标准最终将会实现统一，然而形成统一标准是需要一定历程的：即先诞生商业模式，再通过主要市场参与者形成各自的标准，进而形成行业标准；最后由国家在此基础上制定国家标准，进而推向国际共建国际标准。分车型来看，乘用车与商用车的标准建设进度是有一定差别的：

**1. 全国性重卡换电标准即将发布：**根据行业消息，工信部将在 2023 年上半年发布全国性换电重卡行业标准，届时将极大改善不同厂商之间的车型和换电站兼容性问题。

**2. 乘用车换电站标准化趋势逐渐明朗：**随着上汽集团联合中石油、中石化和宁德时代共建换电产业联盟，乘用车换电市场将逐步由各家主机厂竞标演变至产业联盟标准建立，乘用车换电市场标准化趋势是逐渐扩大和日益明朗的。

**行业标准的统一将会带来更大的市场机遇，**公司已在商业模式、顶层设计以及战略规划上做好准备，持续加大模块化、标准化研发投入，降本增效，并与各类客户建立起良好的合作关系，为即将到来的大市场做好充分准备。

**Q8：对比公司与其他换电设备供应商的财务数据，发现公司换电业务的毛利率水平是相对较高的，请问公司是在哪方面做的比较好呢？**

尊敬的投资者您好！公司的充换电业务板块毛利率具备批量化生产的能力，并在供应链管理及生产装配形成了自身特色，具体如下：

**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

	<p>上具备较大降本空间，且用工成本随着边际效应逐步递减；</p> <p><b>2、公司自制件比例随批量化生产提升而降低生产成本：</b>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；</p> <p><b>3、公司充换电站产品标准化程度高进一步降低生产成本：</b>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。</p> <p><b>Q9：请问公司定增项目的发行节奏是如何安排的？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司已于 11 月 17 日完成向中国证监会提报项目注册稿件的工作，目前在等待中国证监会的注册批文。但由于疫情等因素的影响，批复时间略有滞后，在一定程度上影响了公司的定增项目发行节奏。尽管如此，公司总体的发行工作安排并未改变：<b>待注册批文正式下发后，公司将及时启动后续发行工作</b>，请各位投资人及时关注公司的定期公告，谢谢！</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 01 月 03 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>