

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

2023年2月17日-21日投资者关系活动记录表

编号：2023-004

<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 checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（<u>电话会议/腾讯会议</u>）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中银证券：朱朋、范啸宇 申万宏源：戴文杰、张淼 申万菱信基金：张庆泽 明世伙伴基金：朱瑶琪 共青城紫欣基金：黄建午 长城证券：吴铭杰 中信建投资管部：顾辛迪 广发基金汽车：饶云飞 天弘基金管理有限公司：邢少雄 国寿安保：谭峰英 永赢基金管理有限公司：黎一鸣 中信建投自营：刘岚 中加：郭晨 博时基金：何文韬 招商基金：朱红裕 华宝：袁子杰 浦银安盛权益投研：李邓希 博时基金：王乐琛</p>

<p>上海勤辰：吴昊</p> <p>东吴基金管理有限公司：朱冰兵</p> <p>中信建投证券股份有限公司：何人珂</p> <p>复胜资产：王璐</p> <p>中信建投资管部：梁斌</p> <p>华安资产：张钰楠</p> <p>敦和资产管理有限公司：诸文洁</p> <p>上海盘京投资管理中心：王震</p> <p>国投瑞银基金管理有限公司：何明</p> <p>中加基金：王梁</p> <p>兴证全球基金管理有限公司：陈勇</p> <p>德邦基金管理有限公司：史彬</p> <p>富尊投资：周明巍</p> <p>南方基金：任婧</p> <p>汇泉基金：曾万平</p> <p>信达证券研发中心：曾一赟</p> <p>前海联合基金管理有限公司：胡毅发</p> <p>百嘉基金管理有限公司：黄艺明</p> <p>平安基金：张淼</p> <p>申万菱信基金管理有限公司：范磊</p> <p>汇丰晋信基金管理有限公司：严瑾</p> <p>兴业基金：廖欢欢</p> <p>金鹰基金：麦家煌</p> <p>信达证券：唐悦</p> <p>融通基金：许富强</p> <p>金鹰基金：曾嘉诚</p> <p>富安达基金管理有限公司：朱义</p> <p>西部利得基金：温震宇</p> <p>申万菱信：龚云华</p>

	<p>华泰保兴基金：赵健</p> <p>嘉实基金管理有限公司：谢泽林</p> <p>合众资产：苏杨</p> <p>华富基金：翟伟</p> <p>招商基金：陈西中</p> <p>宁银理财有限责任公司：高晗</p> <p>泰康：辛超</p> <p>汇添富：郭若峰</p> <p>安信基金：陈卫国</p> <p>长盛基金管理有限公司：张君平</p> <p>泓澄：金善玉</p> <p>南方基金：任婧</p> <p>大摩：何茜</p> <p>博时基金：王乐琛</p> <p>广发基金汽车：饶云飞</p>
时间	2023年2月17日-21日
会议形式	电话会议/现场会议
上市公司接待人员姓名	<p>1、董事长：文琦超</p> <p>2、董秘：张富厚</p> <p>3、证券事务代表：周贤华</p> <p>4、新能源汽车项目经理：黄小娇</p> <p>5、储能产品项目经理：杨庆</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司的基本概况、发展历程、主营业务、公司产品类别、客户群体等。</p> <p>二、提问互动的主要内容</p> <p>1、公司的尼龙管类产品，具有哪些优势？</p> <p>答：尼龙管路类产品，通常是组合供货的方式呈现，包括中</p>

间的连接件，如各类三通、接头等。目前国内生产连接件和接头的厂家有很多，但是能够同时生产接头类的外壳和里面的关键部件“O型圈”的厂家很少，而我司就具备同时生产这两类产品的能力。这与只生产上述某单品类的供应商比较占有非常大的优势，非常有利于整车厂的整体工作开展沟通协调和解决相关问题。

2、除了上述尼龙管优势外，公司还具备哪些优势？

答：我们的优势主要有以下几个方面：

(1) 核心技术的自主化。我们拥有核心技术，独立的知识产权、自行设计配方。公司早在 1995 年研发成功的“改性 PVC 弹性体输油管”获得国家科委等 5 部委评定的“国家重点新产品”。在 2010 年研发成功的“混合动力新能源汽车发动机燃料管路系统”也获得“国家重点新产品”。在此基础上，前后续陆续共取得了 8 项“国家重点新产品”。公司所拥有独立自主的核心技术和知识产权，能够对客户产品的各项技术指标设计提出合理建议和优化服务，满足不同客户对产品的各种性能需求。

(2)、公司产品的种类多样性。产品涵盖了车用燃油系统、冷却系统、制动系统、动力转向系统、车身附件系统、进排气系统等全车管路系统，以及尼龙管路系统等。被客户形象比喻为“车用软管超市”。随着整车厂对全车管路系统的“打包式”供应模式的应用，公司体现出较强的竞争优势。

(3)、公司具有广泛的客户群体。在燃油车时代，公司客户以国产品牌为主，同时也进入了部分合资汽车品牌。随着新能源汽车的快速发展，新能源汽车品牌基本上都是以国产品牌为主导，公司顺势也快速进入了相应客户的新能源汽车配套领域，同时对单一客户的依赖度不高，公司抗市场风险能力较强。

(4)、产品应用领域多样性。目前公司拓展的储能/半导体、

成飞、中车等新领域所使用的管路系统，也是以橡胶类、尼龙类或两者相结合的方式供货，如储能领域的客户，有的选择橡胶类管路，有的选择尼龙类，也有选择橡胶+尼龙相结合的方式，而公司两种类型的产品均可生产，这也相对比只生产某一种单品种的厂家具备更多的竞争优势。

(5)、具备总成化供货能力。公司具备同时生产橡胶类管路、尼龙类管路和两者相结合管路及总成化供货能力，同时对各类连接件、三通、快装接头等自主化生产，这与只生产上述某一种管路的供应商比较占有非常大的优势，有利于整车厂的整体工作开展沟通协调和解决相关问题。

3、储能行业使用的管路是橡胶管？尼龙管？还是金属管？

答：储能市场需要大量的冷却管路系统，其管路系统也与汽车所使用的类似，有橡胶类管路、尼龙类管路和两者相结合的管路。而橡胶管路与金属管路相比，具有不可替代的“绝缘性”和“导电性”等天然优势，可实现由橡胶管替代部分金属管路。公司对橡胶类的管路和尼龙类的管路均可以自主生产，能够根据客户需要实现“快速上量”。

4、公司在储能领域的产品有什么样的进展？

答：公司目前接触的储能客户中，有些客户的类似产品是由国外供应商提供的，我们的产品要实现的是“进口替代”。比如我们在为某客户提供储能管路的设计方案时，原来的方案是“不锈钢+尼龙管”的技术方案，通过我们与客户不断的从技术、电性能相关指标等多方面沟通，最终客户采用了公司提供的“尼龙+橡胶”的组合方案，由橡胶管路替代金属管路，产品能够更好的应用于储能市场。

5、未来几年公司产销的增长有哪些规划？

	<p>答：在汽车行业，首先要保持我们为汽车配套的行业地位，冷却系统和燃油系统的份额还要不断的扩大。结合目前国家对汽车，特别是新能源汽车发展的相关政策，我们对未来汽车管路行业充满信心。我们以后将在产品的多样化、多品种继续深入开展工作，除了冷却系统以外，还要将我们的涡轮增压管路、制动管路、空调管路等持续提高份额，争取实现快速上量，以巩固公司现在的市场份额，提高市占率。运用好公司多元化产品的优势进入储能市场，将储能市场作为公司第二新的增长点快速推进，目前已经与多家储能客户建立了合作关系，产品已经进行相关测试或小批量供货。同时还要做好军工领域的产品开发和销售。</p> <p>6、公司目前产能情况怎么样？公司新厂区建设，目前进度如何？</p> <p>答：公司老厂区产能约 8-10 亿元左右，公司新厂区建设的 101、102 号车间厂房已经建成投入使用，产能正在持续爬坡中，这两个车间的设计产能约 8-10 亿元。103 车间的厂房主体工程已经建成；104 车间厂房主体钢结构已经建成，约完成总体工程的 50%左右。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 17 日-21 日