

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:2023-002

<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> 投资机构 130 家： 山东铁路投资控股集团有限公司、浙江省商业集团有限公司、山东浪潮投资管理有限公司、青岛西海岸金融发展有限公司、青岛城投金控股权投资管理有限公司、圆信永丰基金、信达澳亚基金、四川国经资本、上海弈熠基金、陕西文化产投、江西江投资本、江西大成资本、湖南轻盐创投、杭州玄武投资、第一创业证券、北京源益基金、长白山投资、泰德圣投资、太平洋保险、上海证券通、山楂树资产、金通元投资、常州新发展、常春藤资管、同创伟业、众石财富、中邮基金、中英人寿、中银基金、中信证券、中泰自营、中金资管、中核华瑞、智信创富、长江证券、运舟资本、云能基金、云南能投、岳海资管、远大控股、国创至辉、誉辉资本、煜德投资、盈科创新、英大证券、银桥投资、银磐投资、银河证券、银峰投资、易米基金、一典资本、亚派投资、玄元投资、徐工投资、兴银资本、兴全基金、信裕资管、信道基金、鑫尧实业、新投华瀛、协众投资、西部证券、五中投资、五矿信托、五矿鑫扬、通用投资、添橙投资、天盟集团、天安人寿、四川璞信、矢量基金、申万宏源、韶夏投资、陕西金控、陕科创投、山西证券、山能资本、厦门资本、瑞华基金、泉汐投资、趣时资产、钱江新城、璞远资产、鹏华基金、攀赢投资、诺德基金、宁波仁庆、南网基金、南昌产投、民生证券、麓谷资本、鲁信创投、龙赢富泽、龙马资本、乐信投资、汇金创投、汇丰晋信、黄埔投资、华体投资、华泰资管、华能信托、华贵人寿、华安证券、宏阳资本、红猫资管、荷和投资、杭州金投、含德基金、海南瑞弘、海南谦信、国元证券、国信钧翎、国泰租赁、国都创投、巨曦投资、沅途资本、丰源正鑫、二三四五、东源投资、东吴证券、迪策投资、丹寅投资、大岩资本、纯达资管、城泰投资、财信证券、财通证券、博普资产、北京信托、融通集团 </p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 2 月 1 日至 2023 年 2 月 28 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</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>瀚川智能发布 2022 年度业绩快报，报告期内，公司实现营业收入 132,313.26 万元，同比增长 74.56%；实现归属于母公司所有者的净利润 12,730.39 万元，同比增长 109.36%，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 7,900.96 万元，同比增长 155.44%。报告期末，公司总资产为 294,962.26 万元，比年初增长 39.02%，归属于母公司的所有者权益为 109,010.83 万元，比年初增长 16.74%。</p> <p>第二部分：交流互动</p> <p>Q1：请问公司汽车装备板块未来发展规划是什么？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司汽车业务板块将持续“非标+标准化”产品战略。一方面，公司通过非标定制化打破技术天花板，另一方面，公司通过标准化产品打破业绩天花板。对于汽车装备业务的发展基调如下：</p> <p>首先，持续奠定汽车装备板块业务的基石地位。公司将以该板块建立起的技术壁垒作为起点，持续提高产品技术，进而延伸到电池设备板块和充换电板块，使得公司快速做到产业头部的位置。自上市以来，历经三年产品战略转型，汽车装备板块的标准化程度得到较大提升，持续降本增效。</p> <p>其次，公司将继续着力于产品研发。前十大汽车零部件厂商中有八家为公司汽车装备板块的客户，公司始终以最先进的技</p>

术持续服务于客户，满足客户需求，助力其产品的优化迭代，降低客户生产成本，提升客户生产效能，持续迭代公司的产品研发能力。

最后，公司将继续聚焦产品线，进一步实现标准化。目前公司已有成熟的标准化产线（如 FAKRA 线束标准化产线）与标准化产品（如 PCB 插针机），已在标准化转型上做出了较大突破。未来，公司将继续聚焦主流产品，适当收窄业务范围，持续深化标准化产品改进。

综合公司对汽车装备板块的重视程度、原有优势以及标准化的战略，公司的终极目标是成为一家产品型的公司，并在为该目标持续优化公司各项业务能力。

Q2: 请问相较于电池板块的竞争对手，公司的核心竞争力体现在哪里？

尊敬的投资者您好！

公司电池设备业务更为聚焦：相较于市面上进行电池设备整线制造的企业，公司锂电板块的业务主要集中于电池生产的中后段的两大产线：圆柱电芯的高速装配线和化成分容线。

公司在电池设备细分领域更具竞争力：公司电池设备两大产线的优势主要源于汽车装备领域的技术通用性，例如公司的高速凸轮技术运用在圆柱电池电芯卷绕上，数字电源技术运用于化成分容设备当中，所以在该细分领域公司有很强的竞争力。

Q3: 商用车电池包标准化程度如何？规格和尺寸分别是怎样的？

尊敬的投资者您好！2022 年 3 月份江苏省出台了《纯电动重型卡车换电电池包系统技术规范》（以下简称“规范”）；12 月份被中华人民共和国汽车行业标准——《纯电动商用车车载换电系统互换性》系列标准完全采用并通过审查。

目前已适配江苏标准的重型卡车包括福田、东风、徐工、开沃、宇通、陕汽、三一 9 个品牌，覆盖各类牵引车、渣土车、水泥搅拌车共计 50 余款车型，并正式进入工信部公告名单。

其中《规范》中商用车换电电池包系统规格为：长度 2320mm，

高度 2116mm，宽度 800mm；托架机构规格为：长度 2324mm，高度 416mm；宽度 1074mm。

Q4：公司近些年应收账款体量大、增速快的原因有哪些？

尊敬的投资者您好！公司近些年应收账款体量大、增速快的原因如下：

1) 总体来看，应收账款增加与公司经营规模扩张趋势一致：

截至 2022 年 9 月末，公司的营业收入分别为 45,749.46 万元、60,313.84 万元、75,797.46 万元和 70,751.77 万元，经营规模不断扩大；报告期各期末，公司的应收账款账面价值分别为 13,568.55 万元、26,924.58 万元、39,828.78 万元和 65,705.58 万元，整体呈上升趋势，变动趋势与营业收入一致。

2) 新能源电池智能制造装备收入增加，新能源电池客户回款较慢是导致公司 2020 年末应收账款增长较快的主要原因：

2020 年公司加大对新能源电池领域的关注，相关业务收入增长明显。新能源电池行业本身的回款周期较长，回款较慢，一般为达到收款条件后的 3~6 个月回款，因此，2020 年末公司应收账款余额增加较快。2021 年随着公司新能源电池业务收入进一步增加，新能源电池行业收款慢的特性持续对公司期末应收账款规模产生一定影响。

3) 部分汽车行业客户受疫情和新业务领域拓展的影响，2021 年的回款速度较慢：

公司的汽车电子设备销售一般采用“3331”的分阶段收款模式。2021 年，公司部分汽车行业重要客户由于开拓新能源等市场领域，前期投入资金较多，故暂时对公司以及相同类型的设备供应商未按照合同约定付款，造成当年公司回款速度较慢。

4) 2022 年上半年公司的充换电业务收入实现突破，充换电智能制造准备相应的应收款增加较多：

2022 年公司的充换电智能制造装备实现突破，2022 年 1-9 月实现相关营业收入 25,178.32 万元，占当期主营业务收入的 35.74%。充换电业务的在本年度的扩张是 2022 年 9 月末应收账款余额增加的主要原因之一。

Q5：公司近些年存货体量大、增速快的原因有哪些？

尊敬的投资者您好！

公司存货由原材料、在产品 and 发出商品组成。原材料主要为控制系统及其附属器件、检测系统及其附属器件、传动传送类及其附属器件、气液压及其附属器件等标准件以及根据项目个性化需求设计的定制件；在产品主要为未完工的智能制造装备；发出商品主要为公司已发往客户处但尚未验收的智能制造装备。

公司的存货中在产品和发出商品的比例占比较高，与公司的生产经营模式及行业生产特点吻合。公司主要从事智能制造装备的研发、设计、生产和销售，采用以销定产的生产模式组织生产，由于客户订单多为定制化的智能制造装备，生产周期较长，从签订合同至生产完成，一般为 3-6 个月；产品生产完成后，由公司发送至客户处，进行调试安装，经客户验收后确认收入，此过程一般 1-3 个月左右。产品生产周期和验收周期较长，导致在产品和发出商品金额较大。

Q6：公司近些年经营性现金流表现较差的原因有哪些？

尊敬的投资者您好！公司近些年经营性现金流表现较差的原因如下：

1) 公司销售收款与采购付款节奏不同，新业务板块收入的增加使得现金流入和流出的差异进一步突显：

在销售收款方面，公司与客户签订的销售合同中一般规定了“3331”形式的收款方式；在采购付款方面，公司的采购模式为“以产定购”，即接到客户订单后开始采购原材料，公司需在供应商给予的账期内支付货款。在该种模式下，采购付款的现金流出时点较早，且为金额较大的批量支付，而销售收款的现金流入时间点较晚，且为分次流入。该种现金流入流出模式是公司上市后现金流持续为负的重要原因之一。

2) 公司的经营性现金流受疫情影响较大：

自 2020 年疫情在全球蔓延开始，公司的经营性净现金流出现了较大幅度的净流出增加。具体影响分析如下：

①受疫情影响全球供应链紧张，公司增加了战略性原材料

	<p>储备：自 2020 年初开始，疫情在全球爆发使得全球供应链出现紧张，物料交期延长，部分较为紧俏的原材料交期可长达 6 个月至 1 年。与此同时，公司各业务板块的在手订单金额不断增加，为了保障供货、及时响应客户需求，公司对原材料进行了战略性备货，因此垫付的资金较多。</p> <p>②全球疫情影响整体宏观经济运行，部分上游供应商提高了付款要求：在疫情影响之下全球经济环境出现下行迹象，各行业资金链均较为紧张，公司的部分上游供应商一定程度上提高了付款要求，甚至需要支付预付款，进一步加快了公司的现金流出。</p> <p>③受疫情影响，公司的部分项目实施和验收进展受到影响，公司前期垫付资金增加，销售收款延后：由于疫情影响，全球各地实施了居家办公、进出控制等防疫措施，很大程度上降低了双方的沟通效率和生产排班，进而使得项目进展受到影响，延迟了项目的调试验收工作。</p> <p>3) 公司经营规模的扩张对经营性现金流产生了一定影响：</p> <p>①公司为切入新能源电池和充换电板块，提前进行了战略布局，发生了较多前期成本支出：例如在人员配置、新产品与新技术的研发投入以及配套设施与厂房的升级改造等需要大量先期资金投入，使得现金流出增加。</p> <p>②新能源电池板块的业务特性和客户付款特性：公司的新能源客户生产验收周期较长，付款速度较慢且偏好使用票据结算的特征，在一定程度上影响公司现金流入的速度。</p> <p>综上，公司上市后由于业务板块扩张，同时受到宏观经济环境和疫情等因素影响，使得销售收款速度滞后于采购付款和支付人员薪酬增加的速度，进而导致了公司经营性现金流逐年下降。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 02 月 28 日</p>
<p>备注</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>

证券代码：688022

证券简称：瀚川智能