

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28日-3月2日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<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> ）
参与单位名称及人员姓名	西南证券：冯安琪 天风证券：于特、朱莎丽 广发证券：周伟 长城证券：吴铭杰 银华基金：范文韬 国联证券：辛鹏
时间	2023年2月28日-3月2日
会议形式	电话会议/现场会议
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、证券事务代表：周贤华 4、新能源汽车项目经理：黄小娇 5、储能产品项目经理：杨庆
投资者关系活动主要内容介绍	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。 二、提问互动的主要内容 1、公司在储能领域的产品有什么样的进展？

答：公司目前工作重点是在做好汽车板块的管路系统供配市场的同时，将储能市场作为公司新的增长点快速推进，目前，公司专门成立了针对储能产品的市场开发和技术保障团队，目前已经与多家储能客户建立了合作关系。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”。目前储能领域产品客户正在进行产品测试或小批量供货。

2、如果出现汽车降价，公司的成本压力大吗？

答：汽车降价肯定会给其供应商带来相当大的压力，影响公司效益。如何化解压力和风险，是公司经营活动中的重要工作。公司将通过强化各项采购成本管控，结合公司在行业内积累的经验，通过价格的“峰谷效应”加强采购管控，并持续开展降本增效工作，通过持续推进技术创新、精细化生产、智能化改造等进行节能降耗等工作。公司加大对某些外协件改为自产（如卡箍、接头、三通、O型圈等），特别是接头类，尽量减少中间环节和采购成本，体现总成本优势，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、公司客户构成情况怎么样？依赖度高吗？

答：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，基本上国产品牌做到了全覆盖，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其对应客户的新能源汽车配套领域，减少了准入体系审核这一环节，直接参与新能源汽车管路的同步开发，大大节约了开发时间。同时公司产品还应用于摩托车、轨道交通、储能和军品等领域，公司对单一客户的依赖度不高，抗市场风险能力较强。

4、公司以前年报显示，主打产品是燃油管路和冷却管路，

	<p>还有其它部件的管路吗？</p> <p>答：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。</p> <p>5、未来几年公司产销的增长有哪些规划？</p> <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拓展。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、尼龙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。运用好公司产品多元化的优势进入储能市场，将储能市场作为公司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>
附件清单(如有)	无
日期	2023年2月28日-3月2日