

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5月10日投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：袁健聪、李鹞、王文聪 国联证券：辛鹏 东方财富证券：张科理 中银证券：范啸宇 中银证券：朱朋 东北证券：周维克 信达证券：曹子杰 山证国际资产管理有限公司：章海默 深圳市景泰利丰投资发展有限公司：吕伟志 红土创新基金管理有限公司：栾小明 北京天下溪投资管理有限公司：张宇 马可波罗资产管理有限公司：Hannes Kwong 马可波罗资产管理有限公司：邓咏梅 北京塔基资产管理有限公司：立青_3S1D 上海理臻投资管理有限公司：张伟 上海一村投资管理有限公司：潘江 上海景领投资管理有限公司：江昕 林芝市巴宜区恒瑞泰富实业有限公司：柯萌萌

	<p>金鹰基金管理有限公司：麦家煌</p> <p>广东宝丽华新能源股份有限公司：林海峰</p> <p>景顺长城基金管理有限公司：曹雅倩</p> <p>华安基金管理有限公司：倪文凡</p> <p>深圳市景泰利丰投资发展有限公司：Wise LYU</p> <p>昊泽致远（北京）投资管理有限公司：宋 CHA</p> <p>上海尚雅投资管理有限公司：王舒</p> <p>博时基金管理有限公司：王乐琛</p> <p>北京禹田资本管理有限公司：王雨天</p>
时间	2023 年 5 月 10 日
会议形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>1、董秘：张富厚</p> <p>2、副总经理：罗丰友</p> <p>3、证券事务代表：周贤华</p> <p>4、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、公司在储能领域的产品有什么样的进展？</p> <p>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。我们了解到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”。比如我们接触的 B 客户、Y 客户、H 客户、Q 客户等，由于技术要求非常高，为满足技术要求，在我们现有的技术研发和技术方案的基础上，整合了其它高端配件，最终达到了客户要求。</p>

相关客户产品量产正在按客户的流程推进中。

2、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”。

3、公司在储能领域的产品有什么样的技术方案？

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。

4、公司储能产品的价值量如何？

答：在储能市场领域，其相应的管路系统根据客户的不同需求，再确定相应的技术标准（其标准比汽车领域要高得多）和管路系统的总成化/集成化的规模，其价值量与技术标准和总成规模成正比，价格低的有几百上千元的，高的有上万元甚至几十万元的产品，为了达到客户产品的技术标准和要求，该管路系统所使用的材质和连接件等与汽车板块的管路系统有着本质的区别，能够更好的满足客户产品的使用。储能领域的管路系统价值比汽车类的管路系统的价值要高很多。

5、请公司结合年报，详细介绍一下公司新能源板块的业务？

答：根据公司 2022 年年报信息，2022 年公司供应新能源汽车

车体系各类胶管共计 2.5 亿，同比增长 287.38%，呈现快速增长局面。作为行业内较早转型新能源汽车体系的企业，截止 2022 年公司新能源车相关收入达到 2.5 亿元，占整体业务收入的 27.6%，显著高于 2021 年 8.7%的水平，成为业务关键成长力量。公司新能源车体系下游客户覆盖比亚迪、埃安、长安、理想、吉利、蔚来、哪吒、长城等主要新能源车企，2023 年有望跟随相关新能源企业快速成长，率先走出燃油车体系收缩转型阵痛期。

6、结合汽车行业发展趋势，公司对汽车板块的业务怎么看？

答：5 月 9 日，生态环境部、工信部等五部门联合发布的《关于实施汽车国六排放标准有关事宜的公告》显示，自今年 7 月 1 日起，全国范围全面实施国六排放标准 6b 阶段，禁止生产、进口、销售不符合国六排放标准 6b 阶段的汽车。这对新能源汽车行业是一个持续的推动作用。公司具有客户群体广泛，产品种类齐全，核心技术的自主化、具备总成化的供货能力以及产品应用领域的多样性等诸多优势，这几年公司持续重点深入客户的份额占比，随着汽车市场回暖和国家政策的支持，我们对未来汽车行业的持续增长充满信心。

7、请公司介绍一下大数据类领域的产品，也是管路系统吗？

答：大数据超算领域的产品也是需要液冷管路的，用于相关机柜，服务器的冷却，该领域的产品主要以橡胶管路居多。与汽车类的管路系统相比，具有技术标准高、连续使用时间长、阻燃等行业特点。我们了解到有些客户的类似产品是由国外供应商提供的，以进口为主，我们的产品要实现的是“进口替代”。比如我们接触的大数据领域的 1 号客户，针对 1 号客户对产品提出的各种技术标准和要求，我们技术团队不断优化技术方案，并结合产品使用条件和环境，研发出产品样件交与客户，经过客户的苛刻的使用及试验测试，短周期验证已全部合格，预计 6 月底完成长周期测试。该产品正在按客户的流程推进中。公司大数据类领

	域产品市场开发和技术保障团队将以此为契机，持续将此类产品应用于更多的数据类客户使用。
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月10日