

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15日投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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	国元证券：刘乐 东方财富证券：张科理 西南证券：冯安琪 宁银理财：高晗 象舆行投资：徐晓浩 征金资本管理有限公司：蔡硕 King Tower Asset Management Co Ltd: Wise LYU 上海谦心投资管理有限公司：柴志华 博笃投资：叶秉喜 深圳市景泰利丰投资发展有限公司：邹因素 国新证券股份有限公司：向金玮 太平基金管理有限公司：田发祥 平安基金：郑春明 长城财富保险资产管理股份有限公司：胡纪元 上海冰河资产管理有限公司：刘春茂 拾贝投资管理(北京)有限公司：杨立 郑州智子投资管理有限公司：李莹莹 鸿运私募基金管理(海南)有限公司：张弼臣 前海联合：彭波 广东宝新资产管理有限公司：闫鸣 东莞市榕果投资管理有限公司：侯波 北京橡果资产管理有限公司：魏鑫 贝莱德投资管理(上海)有限公司：唐华 复通私募投资基金：余音 嘉实基金管理有限公司：李大炎 华安基金管理有限公司：倪文凡 博时基金管理有限公司：王乐琛 中信建投证券：何人珂

	<p>北京鸿信国投资产管理有限公司：王占儒 平安银行股份有限公司：刘颖飞 华安财保资产管理有限责任公司：张钰楠 联储证券有限责任公司：叶睿 圆信永丰基金管理有限公司：田玉铎 德华创业投资有限公司：杜波 蘇州之加歌投资管理有限公司：李怡欣 华夏财富创新投资管理有限公司：程海泳 上海景领投资管理有限公司：宋玖伟 国信弘盛：杨嘉 长城财富保险资产管理：杨海达 易家资产：王凯 苏州凯恩资本管理股份有限公司：李强 兴证证券资产管理有限公司：李学颖 深圳市尚诚资产管理有限责任公司：向红旭 工银国际控股有限公司：吴亚雯</p>
时间	2023年5月15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 2、副总经理：罗丰友 3、证券事务代表：周贤华 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、公司年报显示，新能源汽车收入占整体业务收入的 27.6%，显著高于 2021 年 8.7%的水平，能介绍一下新能源汽车收入主要是哪些厂家品牌？</p> <p>公司目前的新能源汽车客户主要有：比亚迪（王朝系列唐、宋、元、秦、汉等，海洋系列海豚、海豹等，腾势系列、军舰系统等多个车型）、广汽埃安（全系等）、五菱 Mini、哪吒、北汽极狐、长安深蓝、赛力斯问界、吉利领克、极氪、东风岚图、零跑、理想等。公司 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。</p>

2、公司预计新能源汽车板块后续的增量情况是怎么样？

据中国汽车工业协会 2022 年 12 月 9 日发布的相关信息，预测 2022 年中国汽车总销量为 2680 万辆，同比增长 2%；预计 2023 年中国汽车总销量为 2760 万辆，同比增长 3%，其中新能源汽车销量为 900 万辆，同比增长 35%。根据中国新能源汽车发展规划，预计到 2035 年新能源汽车在中国的销售量将达到 50%。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，这几年公司持续深入重点客户的份额占比，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。

3、目前公司传统燃油车客户有哪些？

答：公司目前的燃油车客户主要有：一汽大众、上汽大众、长安、吉利、长城、广汽、长安福特、长安马自达、上汽通用五菱、东风、三菱、奇瑞、北汽等整车制造厂。

4、混动方面有哪些项目？

答：目前各大主机厂均在推纯电和混动等相关车型，公司目前的混动客户包括长安、吉利、比亚迪、长城等客户，公司均在正常参与相关管路系统的开发和供货。作为供应商，我们均在密切关注客户相关车型的后续情况，积极参与相关车型的后续相关管路的同步开发，力争获得更多项目的定点。

5、年报显示公司毛利率下滑，主要原因是什么？

答：公司将进一步提高对新能源汽车管路系统销售占比，增加公司的毛利率，同时公司的主要原材料是石油类的下游产品——合成橡胶，由于国际形势的变化，目前石油价格处于高位，当石油价格下跌的时候，传导到原材料端的价格有相应的滞后性，也给我们的原材料价格带来了巨大影响。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，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。公司加大了对某些外协件改为自产（如卡箍、接头、三通、O 型圈等），尽量减少中间环节和采购成本，体现总成化优势，努力做到毛利率持续回升。

6、104 车间主要是生产尼龙管，公司对尼龙管应用场景主要是公司哪些领域？

	<p>答：从生产方式来看，尼龙管为直接向材料厂家采购颗粒原料进行直接加工，而橡胶管路是根据配方设计，混炼胶料进行生产，更好满足需求，技术自主可控，尼龙管工艺技术要求来说较橡胶管低一些。我们这两种管路均可以生产，根据主机厂对车型的不同设计要求，确定采用橡胶管、尼龙管或橡胶管+尼龙管的模式。目前市场上，以比亚迪汽车为例，采用以橡胶管为主+尼龙管的集成方式供货，有效利用各自的优势互补，综合性能更优。同时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。无论是尼龙管还是橡胶管，公司均具备相应的自主生产能力和两者相结合的总成化、集成化供货能力，具备明显的优势。</p> <p>7、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。相关客户产品量产正在按客户的流程推进中。</p> <p>8、储能产品的价值量是在什么水平？</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月15日