

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:2023-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 专场机构交流会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（策略会） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称	投资机构 22 家： 运舟资本、农银汇理、中国人寿、广发资管、华宝证券、安信证券、国信证券、东证资管、中金公司、鹏华基金、南方基金、开源证券、太平资管、宁聚投资、亿阳资本、隽赐投资、复星投资、瑞圣源基金、西部证券资管、中科沃土基金、民生加银基金、明世伙伴基金、
时间	2023 年 5 月 4 日至 2023 年 5 月 31 日
地点	瀚川智能会议室、券商策略会现场（上海、北京、深圳、合肥）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：蔡昌蔚 副总裁、财务总监：何忠道 董事、董事会秘书：章敏 独立董事：张孝明 董事会办公室主任：李欣朋 证券事务代表：洪雨霏
投资者关系活动主要内容介绍	<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 年度报告暨 2023 年第一季度报告。</p>

2022 年度报告显示，报告期内，公司实现营业总收入 114,280.42 万元，同比增长 50.77%；实现归属于母公司所有者的净利润 7,351.32 万元，同比增长 20.90%。报告期末，公司总资产为 300,576.52 万元，比上年同期末增长 41.67%，归属于母公司的所有者权益为 102,997.44 万元，比上年同期末增长 10.30%。

2023 年第一季度报告显示，报告期内，公司实现营业总收入 18,188.74 万元，同比增长 83.54%；实现归属于母公司所有者的净利润 -4,285.01 万元。报告期末，公司总资产为 424,665.91 万元，比上年度末增长 41.28%，归属于母公司的所有者权益为 193,858.00 万元，比上年度末增长 88.22%。

第二部分：交流互动

Q1:4680 电池装配线的产品和业务开发情况如何？

尊敬的投资者您好。在 4680 大圆柱装配线方面，公司目前已完成全极耳大圆柱装配线样线的开发，预计将于今年下半年亮相。目前公司在持续对样线进行调试与优化，并积极同客户洽谈合作事宜。感谢您的关注！

Q2：公司 2022 年各版块有哪些业绩亮点？

尊敬的投资者您好。从公司三个业务板块来看：

①**汽车装备板块**：海外营收同比大增，同比增长 43.60%，盈利能力持续提升，毛利率为 45.20%，同比增加 21.46 个百分点，标准化业务占比进一步提高；2022 年汽车装备板块标准化产品销售占比已提升至 18%。

②**电池设备板块**：2022 年公司首次获得海外客户订单，进入松下集团供应链体系；动力、储能市场订单双双突破，与深圳埃克森集团签署了大额订单合同，首次获得方壳储能业务。

③**充换电设备板块**：在与宁德、协鑫、吉利、蓝谷智慧能源、特来电领充、顺加能等知名企业合作的基础上，公司本年度新增捷能智电、东风集团、蜀道集团和中石化等知名客户。感谢您的关注！

Q3: 公司之前制定了“业务升级、管理升级”三年战略转型，今年提出布局“1+3+X”的组合战略。请问在数字化转型的战略背景下，面对新的挑战，公司将如何寻求新的业务增长？

尊敬的投资者您好。公司今年提出的“1+3+X”组合战略，“1”指新能源及汽车电动化、智能化的主航道；“3”指当前的三大支柱业务：汽车+电池+充换电；“X”指在探索发展的第四大支柱业务即标准产品类业务。

面对庞大的市场机会，公司结合当前优势，聚焦于新能源及汽车电动化、智能化为主航道，聚焦资源全力发展主业。公司秉承“市场和研发双轮驱动”的发展理念，“立足中国、面向国际”的战略方针，深化行业战略布局。聚焦汽车电动化和智能化的主航道，专注于细分市场主流客户的主流产品、核心工艺提供核心装备及核心零部件，做精标准解决方案，持续深入探索产品转型，进行同心圆发展。感谢您的关注！

Q4: 公司换电站项目属于国内领先地位，希望公司不断迭代升级相关技术，特别是要利用人工智能来提高效率，降低成本，同时与电网协调工作。随着电动汽车的普及，加油站最终将被换电站充电桩取代，公司与中石化合作是否有实质性的内容？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的宝贵建议！公司 2022 年至今除了通过直接参与中石化公司公开招标来提供充换电整站的合作外，还通过与中石化参股的捷能智电（第二大股东）间接为中石化提供充换电业务服务，公司已同中石化保持了良好的合作。

诚如您所说，随着电动化普及，加油站未来的定位会逐步转变为包含充换功能的补能站，智能化、光储充换一体化都是未来发展的趋势，公司将持续在补能业务领域深耕，不断迭代产品和技术，打造产品力，保持领先地位。感谢您的关注！

Q5: 如何看待重卡换电站的未来市场空间？

尊敬的投资者您好。根据商用汽车总站的统计，2023 年 1-4 月，换电重卡累计销售 3482 辆，同比增加 30.61%，占新能源重卡销量的 50.76%；其中 4 月份换电重卡销售 1165 量，同比增加 117.35%。

换电重卡的市场确定性进一步增强，主要原因有：

1) 终端客户使用经济便捷：换电重卡大幅降低补能时间，提高运营效率；同时，终端用户省去动力电池的保养维护成本，并且二手车辆残值相较更高。

2) 国家与地方政策的鼓励与支持：尽管汽车购置补贴政策取消，但国家与地方层面不断推出鼓励支持换电重卡发展的政策，甚至有部分地区出台了对建设换电站和推广使用换电重卡的具体补贴措施。

3) 换电重卡带来的社会效益明显：重卡换电站可以起到分布式储能作用，即利用晚上谷电时间给换电重卡的动力电池充电，避开峰电时间，降低电网负荷和提高电网安全；同时，重卡换电站占地面的较小，节约国家土地资源，提高社会效益。

未来，随着换电站的更大规模的普及加上换电标准的全国性统一等制约行业深入发展的因素解决后，换电重卡的应用场景将进一步扩大，市场确定性将进一步增强。感谢您的关注！

Q6：公司已发布的各项战略合作目前进展如何？

尊敬的投资者您好！公司基于对未来年度经营业绩可能产生一定的影响判断，从2022年至今依次自主披露了同协鑫能科、蓝谷智慧、深圳埃克森新能源公司、悦享雄安和四川成渝的战略合作框架协议，积极同行业领先企业在电池设备与充换电设备业务达成密切合作。

目前，除与协鑫能科与深圳埃克森公司已签订重大销售合同外，公司同另三家战略合作客户均有相应订单落地。未来，公司将继续与战略客户在技术、产品等方面展开全方面、多维度的深度合作，助力客户提升生产力。感谢您的关注！

Q7：看到公司2022年度和2023年第一季度的应收账款较多，公司应收账款大幅增加，既影响业绩也影响现金流，是否存在死账呆账的现象？请问公司下一步如何采取有效措施，加大应收账款的清收力度和销售回款计划的管理？

尊敬的投资者您好。关于应收账款的增多，主要是由于公司经营规模扩张导致期末应收账款增加。公司上半年的回款情况良好，并未发生死账和呆账的现象。针对公司应收账款增加的情

况，公司已通过以下措施着力改善：

1) 优化客户结构：随着海外市场的复苏，公司在海外市场产生收入将相应增长。国外客户的付款节奏相较优质，能够较大程度改善公司应收账款情况。

2) 标准化转型：相较非标定制化设备，标品设备验证与交付时间较短，回款时间相对较短。因此，公司将持续进行标准化产品战略转型，缩短产品交期，提高应收账款周转率。

3) 加强现金流计划管控：公司重点加强了对现金流计划的管控，严格要求按照项目交付节点进行货款的催收，从而保证现金流的风险可控。

4) 引入更多金融机构与金融工具：包括供应链金融、应收账款保理等，进一步降低公司应收账款风险，增加现金流流入。感谢您的关注！

Q8:今年一季度亏损同比增加，一季度营收却大幅增加，毛利率并未大幅下降，请问后三个季度会延续这种状态吗？

尊敬的投资者您好。公司一季度固定费用同比增加的原因有：

1) 公司 2022 年下半年至 2023 年公司处于业务扩张期，固定费用投入增加较大；

2) 公司收入的确认具有季节性，第一季度收入通常较少，但固定费用在四个季度内相对均衡，故影响了第一季度的净利润数据。感谢您的关注！

Q9:公司业绩在 2023 年第一季度未体现规模效应，预计何时能体现？

尊敬的投资者您好。规模效应通常在标准产品中更能明确体现。公司持续进行标准化转型，一是原有非标定制化为主的汽车装备向标准化转型，二是优化业务结构，增加标准产品占比较大的电池装备板块、充换电设备板块的业务占比。

按照目前公司两方面标准化转型推进的进展，规模效应的拐点会随着公司业务持续快速发展而加速到达。感谢您的关注！

	<p>Q10:年报来看，公司目前在大力推进公司标准化产品战略转型，具体推进策略是什么？</p> <p>尊敬的投资者您好。公司目前在从做项目向做产品转型，从非标定制向标准化转型，一方面通过标准产品来打破业绩天花板，另一方面通过高端客户的非标定制打开技术天花板。标准化是显著降低生产制造成本、提高毛利率、保证质量的最有效的手段，也是扩大规模、提高市场地位的核心手段。</p> <p>瀚川智能将在多年非标技术沉淀的基础上向业务标准化升级转型：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 立足于现有各 BU 业务基础，将核心工艺设备进行标准化，从而将业务牵引至适应性更广的主流客户； 2) 面向市场主流产品，将原有非标准解决方案标准化； 3) 通过标准化将整装设备进行模块化、平台化供应。 <p>以上也是为进一步优化目标市场结构、聚焦主赛道而制定的重要产品战略，公司致力于转变产品形态，由非标定制解决方案为主转为标准解决方案和标准单机为主，打造产品平台。感谢您的关注！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 6 月 1 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>