

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:2023-005

<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 checked="" 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 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 111 家： 安信证券、财通基金、财信证券、东方证券、东海证券、东吴证券、富国基金、工银安盛、光大证券、广发证券、广发资管、国金基金、国金证券、国融基金、国盛证券、国泰财险、国泰君安、国信证券、海通证券、华安基金、华安证券、华创证券、华创资管、华泰证券、华泰资管、开源证券、凯基证券、凯石基金、联储证券、龍智投资、民生证券、平安银行、申万宏源、盛乐私募、顺泮资管、苏银理财、天风证券、信达证券、兴业证券、懿宽资管、英大证券、盈凯资产、长江证券、浙商证券、中金公司、银河证券、中欧基金、中信证券、中意资管、中邮证券、中原证券、钟港资本、中银资管、招银理财、财通证券、银河基金、东证资管、泉果基金、人保资产、安信基金、中海基金、东吴基金、太平洋证券、浙江心基金、江苏养正私募、江西铂润资管、明世伙伴基金、南京睿澜私募、山东鲁商私募、上海保银私募、上海纯达资管、上海丰仓基金、上海嘉世私募、上海迈通投资、上海牛乎资管、上海一犁私募、上海英谊资管、上海智尔投资、深圳凯丰资管、深圳尚诚资管、成都火星资管、东方财富证券、华泰保兴基金、苏州敦行投资、苏州君榕资管、苏州瑞曼投资、苏州石湖资管、苏州一典资本、象屿创业投资、永安国富资管、浙江巽升资管、中国人保资管、资金矿业资管、中信保诚基金、华泰博睿基金、北京源乐晟资管、广州市航长资管、海南棕榈湾投资、上海天倚道资管、苏州君子兰资管、寻常(上海)资管、北京方正人寿保险、北京方圆金鼎资管、大连海融高新创投、山东铁路发展基金、上海申银万国证券、深圳前海慧网资管、深圳前海聚龙投资、深圳前海民信资管、AEZ Capital、Dymon 媒体机构 2 家 21 世纪经济报道、钛媒体 </p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 8 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日</p>
<p>地点</p>	<p>瀚川智能会议室、上海</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p> 董事长、总裁：蔡昌蔚 副总裁、财务总监：何忠道 </p>

	<p>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</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 2023 年半年度报告。</p> <p>2023 年半年度报告显示，报告期内，公司实现营业总收入 71,384.60 万元，同比增长 96.57%；实现归属于母公司所有者的净利润 4,526.17 万元，同比下降 9.40%。报告期末，公司总资产为 377,422.10 万元，比上年同期末增长 25.57%，归属于母公司的所有者权益为 203,003.21 万元。</p> <p>第二部分：交流互动</p> <p>Q1：上半年换电行业整体表现不佳，请问公司如何看待换电行业的确定性是否收到影响？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！今年上半年宏观经济处于恢复性增长阶段，各大企业对于如车辆购置以及换电站投资等重大资产投资持谨慎态度，上半年换电行业整体表现不佳，但这并未说明换电模式的行业确定性发生了变化，换电行业仍为一项符合国家产业政策并具备较强经济性的新兴行业：</p> <p>1、换电模式经济性已得到充分验证：从已布设的乘用车与商用车换电站的日常运营数据来看，换电运营商的日均盈利水平已</p>

	<p>远超盈亏平衡点，具备较好盈利性。</p> <p>2、换电车型发布以及换电重卡渗透率持续提升：2023 年上半年，换电车型发布数量累计发布 230 余款，相较去年上半年不到 150 款的数据，换电车型的发布速度大幅加快；另外，换电车型尤其是重卡换电车型渗透率快速提升，目前换电重卡销量已连续多月在新能源重卡中的渗透率超过 50%。</p> <p>3、换电行业新老参与者持续布局换电赛道：①投入较早、模式运用纯熟的主机厂及自投自建自运营的换电运营商，今年进一步加大了乘用车、商用车换电站的投资力度。②2022 年随着头部电池厂商、各大主机厂商、能源商以及换电运营商纷纷涌入换电赛道，换电行业确定性进一步提高，换电模式经济性得到进一步验证。</p> <p>4、国家政策持续利好换电行业：如《延续和优化新能源购置税减免政策》明确了换电车型电池与车身各单独计税；《关于促进汽车消费的若干措施》将持续推动换电基础设施相关标准制定并积极开展公共领域车辆换电模式试点等持续推动换电模式落地。</p> <p>5、短期波动不改长期战略，公司仍坚定看好换电赛道：公司同换电大客户保持密切合作，均签订了定点框架性协议，由于上半年受到宏观经济的影响，订单的落地节奏略有延后。但这样的行业波动是暂时的，换电市场空间潜力巨大，行业确定性并未发生改变，公司仍坚定看好换电赛道，感谢您的关注！</p> <p>Q2：宁德时代近期发布了骐骥换电站，请问公司对于底盘式换电站行业前景的看法？公司是否是骐骥换电站的供应商？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！首先，从底盘换电的实际用途来看，底盘式新能源商用车更适于干线运输；其次，底盘式换电市场空间广阔：经统计，高速公路货物周转量占货车货物周转总量的比例高达 40%以上，运用底盘换电模式，将极大拓展商用车换电市场规模；最后，底盘式换电具备较强经济性，即在不考虑油价波动、不增加车辆购置成本的前提下，年行驶 20 万公里的重卡，每年可节约使用成本 3-6 万元，大大降低重卡运输的成本压力。</p> <p>公司同宁德时代在乘用车换电站、商用车换电站、换电站零部件</p>
--	--

生产与换电技术研发上始终保持着深度合作，宁德时代各类换电站型的历次技术迭代与批量生产需求均交由公司负责，包括您提到的重卡骐骥换电站。感谢您的关注！

Q3：公司发布的 4680 大圆柱自动化装配线与市场中的其他竞品相比，具有哪些优势呢？

答：尊敬的投资者您好！公司已完成 4680 大圆柱电池自动化装配线的研发工作，并具备较强的竞争优势：

1、稳定性高：公司研发的大圆柱电池装配线在电池揉平、集流体焊接、端盖焊接、密封钉焊接这些核心工艺上具备独特工艺 Know How，装配线生产具备数据追溯与微环境控制技术，使得产品良率与生产稳定性处于行业一线水平；

2、整线布局灵活：同时，4680 大圆柱装配线采用标准化、模块化设计，结构紧凑，整线可实现灵活布局；

3、生产周期短：公司打通了全工艺设备供应链，交付能力得到较大程度保障，客户交付周期大幅缩短。感谢您的关注！

Q4：公司发布了扁线电机定子设备产线，请问公司这条产线的竞争优势有哪些？

答：尊敬的投资者您好！公司对扁线电机定子装配线中的绝缘纸成型及插入、发卡成型及自动插线、分离扭转、切平焊接等关键工艺研发了标准设备，并具备多项优势：

1、自动化率高：相较国内竞品，单条自动插线工艺可节省人力 6-8 人；

2、占地面积小：单机采用紧凑化设计，平均单机节省空间 30%；

3、标准单机，配置灵活：客户可选择整线配置，也可购买标准单机进行产线搭配；

4、柔性化设计，兼容性强：通过置换标准单机内不同模组件，可快速适配不同厂家的工艺需求；

5、软件操作简便：可提供二次开发拓展需求。感谢您的关注！

Q5：公司海外业务利润高，但是业务营收近几年一直在一亿上下徘徊，请问公司业务开拓是受之前疫情影响，还是遇到瓶颈期？

答：尊敬的投资者您好！今年半年报，公司海外业绩表现亮眼：

1、营业收入大幅上涨：仅海外营收 1.04 亿元，占总业务收入 14.69%，同比增长 44.45%；

2、毛利水平大幅提高：2023H1 海外业务毛利率为 46.7%，同比提升 9.52 个百分点，并不存在瓶颈期的情况。

需要说明的是，公司上半年海外业绩表现亮眼主要源自于公司在海外的深度战略布局：

1、较早布局欧美地区：公司早年在北美的墨西哥、加拿大和欧洲的法国、匈牙利设立子公司与销售办事处，有力支撑公司在欧美地区的业务开展；

2、提升海外公司战略地位：面对国内设备公司出海及本土化运营的大趋势，公司进一步提升了海外公司的战略地位，加大对海外子公司的投入，由原先的销售服务支持模式向本土化生产运营模式转变；

3、全面海外市场战略：面对中国新能源行业的出海趋势，公司将以汽车装备业务为基石，同步发展新能源电池设备业务，并探索海外市场的新能源车充换电业务。感谢您的关注！

Q6：请问公司为何选择东南亚作为海外拓展地区？未来的发展计划是什么？谢谢。

答：尊敬的投资者您好！公司积极响应国家“走出去”发展战略及“一带一路”倡议，拓展“一带一路”沿线国家市场，布局国际市场实现跨越式发展，锚定拥抱新能源的东南亚市场：

1、东南亚汽车市场潜力巨大：数据显示，泰国 2022 年汽车生产 188.35 万辆，同比增长 12%，全球排名第 10；印尼 2022 年生产 147.01 万辆，同比增长 31%，排名 11；马来西亚 2022 年生产 70.23 万辆，同比增长 46%，东南亚汽车市场异常广阔。

2、东南亚新能源车渗透率低，且能源改革愿望迫切：东南亚各国 2022 年新能源车辆销售仅为万辆左右，距离各国“2030 年百万新能源车年销量”存在巨大差距；

3、东南亚政策推广力度强，各车企纷纷投资建厂：为推动国内新能源汽车的发展，东南亚政府纷纷出台政策“大礼包”，吸引

如广汽埃安、比亚迪等一线车企投资建厂。

瀚川作为新能源汽车自动化生产设备提供商，已做好对应战略规划。此次公司在泰国进行业务布局，仍将围绕汽车电动化、智能化的主航道战略，重点发展汽车、新能源以及充换电相关业务，感谢您的关注！

Q7：公司研发投入占营业收入的比例减少了，请问对短期产业效益是否有较大影响？

答：尊敬的投资者您好！2023年上半年收入同比增长96.57%，研发费用同比增长77.24%，研发费用总体增长，占比营业收入的比例减少主要系收入增长较多，收入同比增长比例高于研发费用，公司的研发投入按照整体战略规划持续进行，对短期产业效益没有影响。感谢您的关注！

Q8：公司半年度营收大幅增长，请问半年报的营收数据中是否计入了年初的业务调整部分？

答：尊敬的投资者您好！去年的业绩调整收入已有部分计入了公司的半年度收入当中。其余订单正按照与客户达成的回款协议陆续回款中，感谢您的关注！

Q9：除三大主营业务外，公司的新探索性业务有哪些？是否开始贡献营收？

答：尊敬的投资者您好！在三大主营业务之外，公司孵化的线束产品业务与工业零组件业务开始贡献营收。其中线束产品业务2023上半年营收为1004.99万元，已获得Leoni, Force, TE等知名供应商战略支持；工业零组件业务经过业务调整后2023上半年产生营收2815.99万元，已完成华东、华南、西南及华中的区域布局，与捷普电子、华为、亿纬锂能等优质客户保持稳定合作。感谢您的关注！

Q10：公司的经营性现金流仍表现不佳，请问公司是否有更有力的改善计划？

答：尊敬的投资者您好，公司对经营性现金流做了如下改善措施：

①**优化客户结构：**随着海外市场的复苏，公司的海外客户贡献的

	<p>收入将相应增长。国外客户的回款相较优质，能够改善公司经营现金流。</p> <p>②加强现金流计划管控：公司已重点加强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。</p> <p>③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，进一步降低公司回款风险，增加现金流流入。感谢您的关注！</p> <p>Q11：从公司的半年报来看，公司的汽车业务毛利率、充换电业务毛利率、电池业务毛利率同比均下降，请问是哪些原因？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！汽车业务毛利率下降是因为去年下半年公司开拓了一些国内的新客户、新产品，相关产品在半年度确认收入，冲低毛利率；充换电业务毛利率下降主要是因为去年同期是小批量量产，今年已进入到大批量量产中，毛利率会有一定的下行空间；电池设备行业随着供给关系及行业周期的变化，毛利率处于普遍处于低谷位置。感谢您的关注！</p> <p>Q12：公司近期二级市场股价表现不佳，请问公司对于自身业务未来发展是否有信心？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！瀚川坚定看好自身的发展！2023年6月21日，公司公告实控人蔡昌蔚先生间接增持公司总股本的3%；2023年8月1日，公司公告以不超过49.88元/股的价格回购0.3-0.6亿元股份，用于员工持股计划或股权激励。实控人增持与实施回购彰显公司长期信心！另外，股价波动受宏观经济等诸多因素影响，同时也是各方博弈形成的综合结果，温馨提醒各位投资者注意投资风险。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8月31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>