

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:2022-004

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input 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 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（反向路演）                 </p>
<p>参与单位名称</p>	<p>                     华安证券、东吴证券、博时资本、东北证券、上海丹羿投资、                      鑫元投资、九泰投资、方正证券、国君资管、浙江韶夏投资、                      聚鸣投资、南方基金、中银国际、长安基金、上海银叶投资、                      大成基金、泰信基金、华融证券、国泰基金、深圳聚鸣投资、                      申万宏源、工银理财、辰翔投资、兴业证券、华宝兴业基金、                      中融信托、国元证券、顺沅资产、国金基金、上海准锦投资、                      广银理财、银河证券、嘉实基金、中信证券、上海乘安资产、                      国都资管、方圆基金、银华基金、京道基金、上海利位投资、                      中金公司、广发基金、南京证券、兴银基金、广东钜米私募、                      鑫然投资、上银基金、睿远基金、人寿养老、上海肇万资产、                      东兴证券、宝盈基金、长江证券、深圳创富兆业金融、                      上海谦心投资、盛世景资产、上海玖歌投资、上海慈阳资产、                      东方红证券、深圳市赞路股权投资、上海天倚道投资、                 </p>
<p>时间</p>	<p>2022年04月01日至2022年4月29日期间</p>
<p>地点</p>	<p>瀚川智能会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>                     董事长、总经理：蔡昌蔚                      独立董事：陈学军                      董事、董事会秘书：章敏                      财务总监：何忠道                      董事会办公室主任：李欣朋                      证券事务代表：洪雨霏                      证券事务专员：张颖                 </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                       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，在深圳和赣州拥有生产基地，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。                       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。目前公司业务主航道主要有三方面：汽车、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                 </p>

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。

主要财务数据：从营收来看，2021 年度营收同比增长 25.67%，2022 年一季度营收同比增长 16.95%；从归母净利来看，2021 年度归母净利润同比上升 37.73%，2022 年一季度归母净利润同比上升 153.61%。研发投入总额为 6,299.94 万元，较上年同期增长 26.35%。

在手订单情况：公司在手订单总金额为 20.23 亿元(含税)，其中充换电智能装备在手订单 9.12 亿元，占比 45.08%；汽车智能装备在手订单 8.19 亿元，占比 40.48%；电池智能装备在手订单 2.92 亿元，占比 14.44%。

第二部分：交流互动

**Q1:在第一季度长三角地区持续受到疫情的困扰，请问公司是否有受此次疫情的影响？影响有多大？**

尊敬的投资者您好！目前公司总体受疫情影响不大：

**①疫情对公司的正常生产营销较小：**公司生产多地布局，除苏州两个生产基地外，还有深圳和赣州两处制造加工中心。公司目前生产经营正常，疫情影响处于可控范围；

**②疫情对供应链影响不大：**公司具备多结构、多层次、多地区的供应链管理体系，生产用料可从多家、多地区供应商调配；同时，公司的业务结构决定了公司长周期备货的特点，目前生产用料充足；另外，公司已制定了完善的生产物料保供措施，最大程度降低疫情带来的影响；

**③疫情对产品、产线的交付端影响较小：**公司原有的汽车板块及锂电设备板块业务存在一定的周期性，多数订单会在下半年进行交付；换电站虽生产周期短，但 2022 年为换电产业元年，公司的换电业务也是随着产业链发展逐步放量，根据客户订单情况和客户要求的交付周期来看，目前也主要集中在下半年，因此，整体来说，上半年疫情对公司交付端影响相对有限。

公司将密切关注疫情进一步的发展，并提前积极采取各项应对措施，通过充分发挥多生产基地及全球化业务布局的优势，秉承瀚川智能一贯以来的奋斗者精神，克服困难、坚守契约与责任，减轻疫情对公司的影响。

**Q2:蔡昌蔚先生你好，目前贵司充换电产品竞争力如何，主要面向哪些客户，未来有何规划**

尊敬的投资者您好！公司具有以下竞争力

1) 公司换电设备具备高安全，高稳定的特性：换电站 to c 的

性质决定需要通过大量的实验数据验证换电站的稳定性、可靠性与安全性。而公司已有的换电解决方案完全满足了 to c 运营的要求；

**2) 设备需要做到精确和稳定，对机电光软一体化的系统集成能力要求高**，公司在汽车装备建立起了相应的优势（系统集成商），比如公司的高速凸轮技术、定位技术、检测技术、对准技术等核心技术在换电设备上都有应用，底层核心技术可以通用；锂电设备中的充放电模块也能够很好地牵引至换电设备中；公司积累的工业互联网技术为换电站设备软硬一体化提供保障；

**3) 批量交付能力强**，我们从组织架构、生产交付管理和供应链管理都按照车规级生产管理模式为批量交付提供了保障，同时也通过我们的先发优势已建立的批量交付经验持续为规模化降本增效加强了竞争壁垒

**4) 公司集结了一批有经验的研发团队**，现在的换电业务负责人在换电领域具有十多年的运营管理经验，团队其他核心人员也具备多年换电设备设计、制造经验。公司零部件模组等方面也做好了标准化等工作，保证量产和交付能力。

目前公司的主要客户为各大主机厂、头部电池厂商及换电运营商。在换电领域我们的目标是力争成为换电领域的头部设备供应商。

**Q3:瀚川智能今年在创新研发方面的投入是多少？能否适应几个板块业务的发展需要并保持领先水平？特别是换电站业务的技术研发投入能否实现头部企业的需要？**

尊敬的投资者您好！公司在 2021 年的研发投入为 6299.94 万元，占总营收的 8.31%，同比增加 26.35%。公司十分重视研发，公司设立了集团层面的研发中心，主要负责公司底层核心技术的研发与创新，并在各 BU 也设置了研发部门，主要负责各产品线的技术开发。公司未来也将在汽车板块、电池设备板块以及充换电业务板块持续进行研发投入，持续巩固自身研发优势，保持领先水平。

**Q4:瀚川智能今年的经营业绩除了换电站业务之外能否实现既定的增长目标？换电站业务能否实现 1000 台的产能和市场营销？**

尊敬的投资者您好！公司 2021 年汽车装备板块和电池设备板块均保持了快速增长的趋势：汽车装备板块营收同比增长 59.47%，电池设备板块营收同比增长 27.74%。公司的汽车板块和锂电设备板块可以实现既定的增长目标。

目前公司已完成本年度换电站 1000 台的产能规划，公司将全力配合客户进行生产与落地安装。目前截至第一季度公司在手订单已有 9.12 亿元，预期后面三个季度将会接到更多订单，因此

	<p>公司在保能保供上已做出诸多工作：</p> <p>1. 调配现有产能：①现有产能调剂：已根据各业务板块的特征对公司各生产基地现有产能进行调剂以达到最大的产能利用率；②现有产能优化：公司已针对换电业务特性，快速升级改造现有厂房，进一步优化提升现有产能。</p> <p>2. 同时，公司已在规划未来 3~5 年的新增产能：①公司将以赣州工厂二期项目作为换电项目的零部件生产、组装及整站装配中心，大力拓展公司产能，项目建设完成后将形成年产 2000 套的规模②规划其他落地区域：同时，为应对换电市场的快速爆发，考虑到降低物流成本、快速相应客户等原则，运输安全等问题，公司已在选址规划其他地区作为公司换电项目整站落地装配及售后服务网点。</p> <p><b>Q5:领导好，请问公司 2022 年换电站设备产能大约在几月份可以达到 1000 台的水平？当前产能是多少台？谢谢！</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司已完成本年度换电站 1000 台的产能规划，目前正处于产能爬坡中，同时公司也会再通过现有产能调剂和现有产能优化，全力保障本年度产能规划落地。</p> <p><b>Q6:换电站业务的技术是否持续迭代升级以保持核心竞争力？是否能做到完全无人值守？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司换电站业务将以市场为核心，结合客户需求，持续迭代开发，最终形成标准型产品。在产品开发方面：①持续完善系统的解决方案，包含站控、云平台、标准商用车换电站、标准乘用车换电站；②对共用性高的模块持续进行标准化模块设计，对重点模块针对性的研发/测试/迭代/更新；③建立产品全生命周期管理流程的管控机制；④持续对关键部件及产品进行试制验证。同时，公司将持续进行专利申请工作，构建自身行业技术壁垒。</p> <p>换电站的无人值守是公司重要研发方向之一，公司将在换电站无人值守技术上继续发力，探索更多应用场景，尽快实现换电站的无人值守。</p> <p><b>Q7: 请问公司对 2022-2024 年换电站出货量的预期，以及对换电站的市场规模预测，谢谢。</b></p> <p>尊敬的投资者您好！据多家研究机构数据预测，2025 年，中国换电站安装量将达到 2 万台到 3 万台。详细可参考东吴证券、中金公司、方正证券、东方证券等机构发布的研究报告。</p> <p><b>Q8: 建议贵公司聘请全球或者国内著名的设计师重新设计换电站的外观艺术造型，使得瀚川智能换电站独树一帜，增强艺术感、美感和科技感，及时申请外观设计专利，从里到外全面增强市场竞争力！</b></p>
--	--

	<p>感谢您的建议！</p> <p><b>Q9:未来 1-2 年，公司的业务重点是什么？是否会有比重调整？充换电智能设备占比如何？</b></p> <p>公司将聚焦汽车的电动化和智能化，公司的业务重点为汽车智能制造装备、电池智能制造装备和充换电智能制造装备，三大业务共同构建公司的核心竞争力。从报告期披露的在手订单来看，充换电智能装备在手订单 9.12 亿元，占比 45.08%。</p> <p><b>Q10:公司股价离高点已经腰斩都不止了，请问公司管理层有什么具体措施来改善这么差的股价表现？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！股价通常受多重因素影响。自 2022 年开年以来，因受到国内外货币政策以及国际局势等因素的影响，A 股市场各大资金板块均呈现外流态势。股价短期内的波动并不能完全体现公司价值，只要公司内在价值是在不断提升的，相信长期价格一定会与价值匹配。公司始终秉承聚焦技术创新，提升自身的核心能力，助力客户提升生产力等理念，扎实做业务、做产品、做服务。2022 年公司将继续聚焦主业，围绕汽车电动化、智能化的大趋势，做好公司汽车装备、锂电设备和换电设备的技术研发与市场开拓。另外，公司会在真实、准确、完整、及时、公平的信息披露前提下，做好有效的投资者关系管理，让公司价值得到充分的传递。请各位投资人注意股价短期波动的风险。</p> <p><b>Q11:公司管理层如何评价自己目前的股价和估值？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司所在的行业趋势良好，公司业务持续保持高增长，公司全体管理层坚定看好公司发展潜力和价值，长期来看，相信公司股价一定会与公司价值匹配。</p> <p><b>Q12:贵公司成立的汽车电控连接线公司现在进展如何？什么时候能够给母公司带来收益？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司于去年下半年成立了线束产品公司——苏州博睿汽车电器有限公司。经过半年多时间的准备，博睿汽车电器已完成了核心团队的招募和生产产线的搭建，并且已在积极洽谈客户，预计在本年度将给公司带来收益。</p> <p><b>Q13:公司在汽车智能装备领域主要产品是什么？提供哪些技术支持？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司汽车业务产品主要聚焦传感器、线束、连接器、三电系统、热管理系统、控制器等六大产品线。公司在控制技术、执行技术、数字化技术、人工智能技术等四大领域沉淀了多项核心技术，并形成了在汽车行业独特的行业 know how，从多维度形成强有力的技术支持。</p> <p><b>Q14:公司经营活动现金流量净额持续为负的原因？有何应对措施</b></p>
--	--

	<p><b>施降低这类风险？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！经营活动现金流净额持续为负主要系公司加大新业务开拓力度，增加了原材料采购规模所致：1）首先，随着公司业务规模的快速增长，公司预付款及合同负债同步快速增长，尤其是新能源业务规模扩大，预付原材料采购款增加，预付比例略高于预收比例，会带来阶段性现金流错期；2）公司在 2021 年的业务中仍以非标设备为主，从取得订单到最终交付的时间较长（汽车装备需要 6~8 个月的时间，锂电设备需要 4~6 个月），向上游支付原材料款和下游产品验收确认收入有一定的时间差，因此随着公司业务规模的扩大，经营活动产生的现金流净额为负。为此，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。</p> <p><b>Q15:年报、一季报，公司营业成本均同比增长较大，原因是？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！营业成本同比上期增长较大主要系公司收入增长，营业成本同步增长所致。</p> <p><b>Q16:请问公司是否给核心人员，包括管理层、核心技术人员以及市值管理核心人员，提供了足够的股权激励以绑定关键人员的利益？如没有，原因是什么？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！股权激励作为公司一项长效的激励机制将持续推进和落实，自公司上市以来每年都会发布股权激励方案，以保障为核心人员，包括管理层、核心技术人员及核心骨干等高潜人才提供足够的激励，稳定公司核心团队，保障业绩目标的实现。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 04 月 29 日</p>
<p><b>备注</b></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>