

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9月26日投资者关系活动记录表

编号：2023-009

投资者关系活动类别	<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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司2023年半年度业绩说明会的投资者
时间	2023年9月26日下午15:00—17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：文琦超 董事会秘书：周贤华 财务总监：罗英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年8月29日披露了2023年半年度报告全文及摘要，2023年9月20日披露了《关于举行2023年半年度业绩说明会的提示性公告》（公告编号：2023-039），公司定于2023年9月26日下午15:00至17:00在全景网提供的网上平台“投资者关系互动平台”（http://ir.p5w.net）举行2023年半年度业绩说明会，针对投资者关心的问题进行了回复，全部内容详见全景网本次业绩说明会的交流页面。其中主要问题及回复如下（注：以下问题及回复时间不分先后）：</p> <p>1、公司在储能领域和大数据领域所用的冷却管路系统拓展情况如何？预计未来这两块业务的营收占比如何？预计公司未来营收主要增量会来自于哪块业务布局？</p>

您好，今年公司专门成立了储能领域项目开发组，现与 40 多家储能厂家开展交流或达成合作，现阶段已经开始批量供货。根据储能厂家规划装现量的实现，此领域业务将是公司未来新的增长点。

大数据领域目前我们是国内 1 号客户的重点供应商，具我们了解，此前大数据服务器冷却水管主要以国外进口为主，1 号客户发展该业务有国产化的相关要求，川环率先开发成功，并测试合格，现已开始供货。我们认为，随着大数据市场的爆发，我们也将随之爆发，因为我们产品具有进口替代优势。谢谢。

2、目前整车厂大打价格战，汽配产品价格受到严重挤压，公司打算如何应对这种情况？

您好，公司将从以下几个方面重点开展：

1)、公司将加大内部管控，新型材料的储备，加快自制件的转换。

2)、快速提高主机厂除冷却系统以外的供配份额，如空调管、制动管、增压管等市场份额。

3)、快速提高储能产品在公司的销售占比。

4)、快速提高大数据超算领域产品的市场增量工作。

通过上述几项工作，使公司持续健康发展。

3、目前国内的管路系统市场竞争非常激烈，很多国内公司都已经开发和量产了相关产品，公司对于这种局势是如何看待的？

您好，我们认为：

1)、我们在行业内发展时间较长，具有较强的生产经验，具有高性价比的自主技术核心配方。

2)、经过几十年的经验摸索，我们打造了“软管超市”模式，具备产品多品种的生产能力，我们可以参与全系软管的竞标，含所有的橡胶管种类和尼龙管种类，中标率会大于单一尼龙管厂家或单一橡胶管厂家。

3)、随着客户的要求升级，对于产品总成化的需求越来越多，很多采用的是橡胶+尼龙+金属相结合的使用方式，这对于我们而言就是优势。因为我们具备所有此类产品的自制能力。

4)、公司掌握核心新材料技术储备，此技术是公司多年前已经研发出此项技术，能够比现有橡胶管、尼龙管更具有竞争优势。具我们了解，目前有很多主机厂都在验证开发之中。谢谢。

4、公司对管路系统的发展技术和发展趋势怎么看？

您好，管路系统的市场，在我们看来非常大，除新能源汽车市场以外，储能、大数据超算、船舶、轨道交通等领域均有使用，这是一个长远健康的产业。公司将从下列几个方面重点开展：

1)、公司将加大内部管控，新型材料的储备，加快自制件的转换。

2)、快速提高主机厂除冷却系统以外的供配份额，如空调管、制动管、增压管等市场份额。

3)、快速提高储能产品在公司的销售占比。

4)、快速提高大数据超算领域产品的市场增量工作。

通过上述几项工作，使公司持续健康发展。

5、公司汽车燃油系统软管、汽车冷却系统软管、汽车机身系统及制动软管毛利率均在 20%以上，上半年同比均有提升，原因有哪些？与同行相比，这个毛利率水平如何？未来是否有望进一步提升？

您好，我们不光是纯电系统，现阶段主要是以混动系统为主，同时参与了燃油、冷却及其它相关产品的总成化供货，这些系统价格不等。故毛利率上半年同比均有提升。

公司未来将进一步加大内部管控，新型材料的储备，加快自制件的转换；快速提高主机厂除冷却系统以外的供配份额，如空调管、制动管、增压管等市场份额；快速提高储能产品在公司的销售占比；快速提高大数据

超算领域产品的市场增量。通过上述几项综合措施的实施，公司未来的毛利率将进一步提升。谢谢。

6、公司管路系统单车价值量大约多少？

您好，一般就汽车单车价值而言，传统燃油车一般在 200-400 元左右，纯电系统一般在 400-800 元左右，混动系统一般在 800-1000 元左右，有部分车型在设计中使用量最大的话可达到 1000-1200 左右。（包括连接部分，如快装接头、卡箍、三通、O 型圈等等）。具体的产品每家客户有所差异，最终取决于客户的实际需求。

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，价格低的有上千元的，高的有几万元的产品，站房式的可高达 10 万元以上，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。谢谢。

7、请介绍下公司储能业务发展情况

您好，目前储能业务是公司开展的重点工作，现阶段已与 40 多家储能厂家开展交流或达成合作。现阶段已经开始批量供货，具体出货量将根据储能厂家接下来的实际装机情况而定。谢谢。

8、公司来自赛力斯的业务占比大概是多少？

您好，据我们生产统计，赛力斯的订单量在逐步提升。谢谢。

9、公司 2021 年开始获得的新定点对应全生命周期累计金额有多少？

您好，您的问题与我们在客户中供货比例有相当大的关系，每家客户每个车型的比例不一定完全相同，总体而言，我们产品在客户中一轨产品比例较大。谢谢。

10、目前公司最新的 2023 年业务目标指引是什么情况？

您好，2023 年的业绩目标，将根据客户最终装车的实际情况来实现。从目前来看，主机厂的订单处于恢复态势，现场正在加班加点完成生产订单。谢谢。

11、管路系统的市场空间如何？

您好，管路系统的市场，在我们看来非常大，除新能源汽车市场以外，储能、大数据超算、船舶、轨道交通等领域均有使用，这是一个长远健康的产业。谢谢。

12、今年以来，公司新定点项目增长情况如何？

您好，我们将根据客户最终装车的实际情况来实现。从目前来看，主机厂的订单处于恢复态势，公司现场正在加班加点完成生产订单。谢谢。

13、公司 Q2 业绩环比回升，Q3 业绩相较于 Q2 如何？

您好，我们将根据客户最终装车的实际情况来实现。从目前来看，主机厂的订单处于恢复态势，公司现场正在加班加点完成生产订单。谢谢。

14、从公司营收来看，目前新能源业务占比有多少？

您好，从目前公司营收来看，新能源业务处于持续增长态势。谢谢

15、公司“传统汽车与新能源汽车零部件增量（制造）扩能”项目二期预计何时投产？

您好，公司扩能项目二期已经投产。谢谢。

16、目前公司储能业务营收占比、出货量及在手订单怎样？

您好，目前储能业务是公司开展的重点工作，现阶段已与 40 多家储能厂家开展交流或达成合作。现阶段已经开始批量供货，具体出货量将根据储能厂家接下来的实际装机情况而定。谢谢。

17、公司对下半年营收、净利的增速预期如何？

您好，我们将根据客户最终装车的实际情况来实现。从目前来看，主

	<p>机厂的订单处于恢复态势，公司现场正在加班加点完成生产订单。谢谢。</p> <p>18、公司目前在手订单总体情况如何？产能利用率有多少？</p> <p>您好，公司订单是“以销定产”，从目前来看，主机厂的订单处于恢复态势，现场正在加班加点完成生产订单。谢谢。</p> <p>19、公司 2021 年与赛力斯签订的《战略合作发展共识》内容比较虚，后续双方有无实质性的合作推进？公司表示，将在现有产能的基础上将进一步优化产品排产计划，全力保障管路系统如期交付。请问现有产能是多少？</p> <p>您好，公司作为赛力斯的核心战略管路系统供应商，独家参与了赛力斯 问界 M5(含 EV 版)、问界 M7 的管路系统配套，并积极参与后续相关车型管路系统的同步开发。公司在现有产能的基础上将进一步优化产品排产计划，实行集中化管理、生产和装配，全力保障管路系统如期交付。谢谢。</p> <p>20、公司与新出的 S7 和 M9 有业务合作吗？</p> <p>您好，具我们了解，目前 S7 和 M9 的管路系统均是外资品牌在供货。我们将进一步与主机厂积极沟通，争取早日切换成自主品牌。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 26 日