

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

2022年6月28日投资者关系活动记录表

编号：2022-007

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 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"/> 电话/网络会议
参与单位名称及人员姓名	中信证券:李鹞 中信建投:何人珂; 深圳市红筹投资:潘孙克、侯文宽; 永瑞财富:武雪原; 建信基金:左远明、何坤华; 长信基金:孙亦民; 上海尚雅投资:成佩剑; 华润元大基金:舒强; 深圳聚鸣投资:笪菲; 摩根士丹利华鑫基金:刘波; 焱牛投资:陈钢; 华商基金:常宁; 清和泉资本:柳超然; 深圳市景泰利丰资产:何少; 杭州拾年投资:陶冶; 鞍资广州:邹舰; 杭州乾璐投资:徐荣正; 鹏扬基金:李沁
时间	下午 13:30 分
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长:文琦超 副总经理:罗丰友 新能源汽车项目经理:黄小娇 证券事务代表:周贤华
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司的基本概况、主营业务等。 二、提问互动的主要内容 1、请详细介绍一下公司的客户构成。 答:公司主营业务中,目前大约有80%左右属于汽车板

块业务。

公司目前传统燃油车客户有：一汽大众、上汽大众、比亚迪汽车、长安汽车、吉利汽车、长城汽车、广汽、长安福特、长安马自达、上汽通用五菱、东风汽车、日本三菱、奇瑞汽车、北汽等。

新能源汽车客户有：比亚迪、广汽埃安、五菱Mini、哪吒、北汽极狐、长安新能源、金康赛力斯、威马、蔚来、吉利领克、吉利极氪、东风岚图、理想汽车、威马汽车等。

比亚迪方面，公司参与了比亚迪的王朝系列（唐、宋、元、秦、汉等）、海洋系列（海豚、海豹等）、腾势系列等多个车型的管路系统配套；包括了混动车型和纯电车型的管路系统。比亚迪是我司的重要客户之一，预测明年会成为公司的第一大客户。

金康赛力斯方面，我司参与了金康赛力斯全系车型的管路系统配套研发（X1 车型和 F1 车型），目前这两个车型是由川环科技独家供应管路系统。其中 X1 车型（问界 M5）已经上市销售，我司正根据金康赛力斯下达的管路系统订单积极组织生产。F1 车型预测会在下半年上市，公司已经做好了此款车型量产后的管路系统生产准备工作。公司未来会持续加强与金康赛力斯的合作，并全力保障金康赛力斯的管路供配。

广汽埃安目前橡胶类管路 100%由川环独家开发配套，目前已经争取到了尼龙类管路 50%的配套比例。

理想汽车已于今年 4 月取得了新车型管路系统开发的项目定点，相关配套车型的管路系统正在开发中。

同时公司积极的参与到传统车企的新能车项目中，如长安汽车的阿维塔、深蓝系列等，吉利汽车的领克、极氪等项

目，有的车型正在开发中，有的车型已经上市销售。

摩托车方面相对来说比较稳定，目前各大摩托厂家均在开发豪华型大排量摩托车，其管路系统也比传统摩托车价值要高 5 倍以上。公司与国内的摩托车厂家，如雅马哈、本田、春风、大长江、铃木等均是公司的客户。

2、新能源汽车胶管单车价值比传统燃油车高的具体原因是什么？

答：传统燃油车方面所使用的管路系统用于发动机舱的冷却、水箱系统的冷却等，提供的管路也仅仅是几根相对简单的管路，复杂程度不高。新能源汽车增加了热管理系统、动力系统、底盘系统、三电系统等，这些系统的零部件均需要相应的管路进行连接和冷却，在设计上更加总成化和模块化，一般而言包括了传统的单管、卡箍、接头、三通、O 型圈、硬管等组合体。纯电动车管路系统所使用的管路一般为 20-35 组（套），混合动力车的管路系统所使用的管路可达 40-50 组（套）等。新能源车的管路系统就单车价值而言，一般可以达到 800 元左右，高的可以达到 1000 元以上，使用量比传统汽车增加了约 3 倍左右。

3、公司目前的产能规划是怎样的？

答：公司目前生产分为两块，一块是目前老基地这边，共有 6 个分厂，还有 1 个全资子公司，满产的产能约 10 亿左右。目前新能源汽车持续快速发展，为规划今后两年的产能规划，我们于去年在大竹经开区新征了 200 亩土地进行扩能增量建设（离老基地约 3 公里左右），首期建设的 101、102 号车间厂房已经建成并进行试生产。公司最近对新厂区的设备及生产流程进行了再次梳理、布局和规划，按照精准生产的模式更加科学合理的利用厂区车间，如满产的话，一个车间可新增产值约 5 亿左右。我们将根据市场情况，适时启动

103 和 104 车间建设，目前场地已经做了三通一平，仅需进行厂房钢结构搭建和车间地面硬化即可完成。整个新厂区全部建成之后的全部产能能够达到 18-20 亿左右。

4、公司对未来毛利率的预期是怎样的？

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，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），特别是接头类，价格相对来说还是比较高的，尽量减少中间环节和采购成本，体现总成化优势，同时也是迎合客户总成化的要求。

6、公司新能源汽车管路系统的份额是否具有持久性？

答：首先要达到主机厂总成化的一个要求，公司的产品具有多元化，更受主机厂的欢迎。举例来说，如 A 部件由 1 号供应商提供，B 部件上 2 号供应商提供，C 部件呢，需要同时采购 1 号和 2 号供应商进行组合。而公司的优势在于可以同时生产 A、B、C 等部件，也可进行总成打包（大包干模式），更有利于主机厂进行管理和装配。同时公司还对一些大包干模式下的关键连接件（如卡箍、接头、三通、O 型圈等），全部采取自制，这样更有利于质量、成本等方面的控制。公司可参与整车厂的管路同步开发，利用多年从事车用管路的研发、生产的经验，能够节省开发时间而大大加快开发进度，具备较强与整车厂的综合协同和解决相关问题的能力。

7、摩托车市场份额大约占多少？与新能源汽车相比，

	<p>有可比性吗？</p> <p>答：摩托车管路系统相对来说技术要求没有汽车高，管路单一。而汽车类的管路系统设计上更加复杂，技术和质量要求非常高，他们之间不具备可比性。</p> <p>公司在摩托车管路系统的市场占有率最高时达到 80%。</p> <p>8、今年第 2 季度公司受影响大吗？</p> <p>答：据中汽协发布 2022 年 4 月汽车工业经济运行情况显示：我国 4 月份汽车销量 118.1 万辆，同比下滑 47.6%，环比下滑 47.1%。公司作为汽车零部件供应商，汽车销量的下滑也给公司的订单量带来了影响。公司地处四川省达州市大竹县，由于当地党委政府对疫情防控的高度重视和措施得力，没有发生疫情和其他地方带来的影响。相反，部分主机厂由于受上海地区的疫情影响，加大了对公司订单的倾斜力度，也尽最大可能缓解了汽车销量下滑给公司订单带来的影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 28 日