

苏州瀚川智能科技有限公司

投资者关系活动记录表

编号 2020-003

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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（电话会议）			
	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观			
参与单位名称	璀拓投资 千合资本 承周资产 仁桥资产 龙全投资 龙全投资 安信证券 爱建证券 海通证券 农银汇理基金 富国基金 长信基金 凯基证券 光大证券 民生证券 国寿安保基金 弘毅远方基金 工银瑞信基金 工银瑞信 金鹰基金 CloudAlpha 中银国际证券	吕贺庆 史成波 漆启焱 李晓青 李龙全 邢增岛 赵靖博 章效林 吉晟 刘世昌 吴栋栋 齐菲 郭亮亮 王锐 庄延 孟亦佳 樊可 万力实 张宇帆 梁梓颖 许刚政 白冰洋	兴早投资 财达证券 德毅资产 新华基金 上海闻鼎投资 天弘基金 建信信托 知恩资产 郁华资本 顶天投资 华创证券 东吴证券 东吴证券 弈术投资 方正证券 招商证券 太平洋机械 交银施罗德机械 远策投资 聚鸣投资 Rays Capital	潘小龙 万受 吴泰谷 王永明 徐雯静 张寓 陈俪芳 刘玉恩 王晋升 张超 黎泉宏 闫佳 彭翔越 张英坤 张小郭 刘荣 钱建江 郭若 刘广旭 黄杨 张蕴荷
时间	2020年8月24日、2020年8月25日、2020年9月2日、2020年9月3日			
地点	瀚川智能会议室（苏州工业园区胜浦佳胜路16号）			
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：唐高哲 董事会办公室主任：黄波 证券事务代表：洪雨霏			
投资者关系活动主 要内容介绍	企业介绍： 公司是一家专业的智能制造高端装备及工业互联网系统提供商，主要从事智能制造装备及系统的研发、设计、生产、销售和服务，助力制造业客户实现智能化生产。目前公司的智能制造业务主要聚焦在汽车电			

子、新能源电池、医疗健康和工业互联等领域。

2020 年上半年度，公司实现营业收入 17,348 万元，同比增长 9.26%；归属于母公司股东的净利润 1,158 万元，同比增长 43.31%；公司综合毛利率为 36.73%，比上年同期增加 3.22 个百分点。公司一直秉承国际化的发展理念，不断加强国际市场布局，2020 年上半年国外收入 3,542.46 万元，占主营业务收入的 20.45%；为有效挖掘国内超大规模市场，公司加大了国内市场开拓力度，2020 年上半年国内收入 13,783.44 万元，占主营业务收入的 79.55%。

公司在海外疫情依旧严峻及国内疫情防控常态化的形势下，继续聚焦汽车电子、新能源电池、医疗健康和工业互联四大领域的智能制造业务，新能源电池、医疗健康和工业互联业务板块营业收入实现较好增长。

交流活动：

Q1: 请问公司上半年收入结构是怎么样的？什么因素导致上半年毛利率提升？

A: 从区域来看，国内市场同比上升较快，上半年收入中，国内收入占比 79.55%，境外收入占比 20.45%；从行业来看，新能源电池、医疗健康和工业互联三个新 BU 业务开拓成效显著，支撑了第二季度业绩快速增长。

上半年公司汽车电子智能制造海外业务受到疫情影响较大，但汽车电子业务依旧验收了一部分项目，这部分项目的毛利相对还不错，这主要得益于公司在这个行业的多年积淀，已经形成了一定的核心竞争力；同时也有部分复制线验收的因素。另一方面医疗健康和工业互联智能制造业务的上半年收入也在高速增长，也整体拉高了毛利率。

Q2: 新能源锂电池行业竞争格局怎么样？

A: 在新能源电池业务上我们主要产品包括化成分容设备、叠片机和氢能源电池设备等。我们的新能源电池装备在技术和性能上经过过去几年的不断打磨和完善，已经处于行业一线水平，今年在接单规模上也有了较好的突破。目前锂电池行业有望进入新一轮的景气周期，但我们认为行业竞争持续加强的情况下，低端产能将逐步被淘汰，下游集中度将进一步提高，电池厂为优化产能仍会扩产布局高端市场，因此锂电设备行业中资金实力强、技术过硬的企业并不会受到下游行业变化的剧烈影响，这部分企业所处的竞争格局会相对较好。

Q3: 工业互联跟公司业务的协同性体现在哪里？这块业务的业绩预期能否介绍一下？

A: 工业互联跟公司智能制造装备业务的协同性很大，通过软件和硬件的融合形成更加数字化、智能化的制造解决方案，可以为客户创造更大的价值。通过工业互联 BU 的产品水滴互联系统和水滴智造 MOS 软件可以把客户设备和生产现场的数据采集出来，进一步进行数据清洗、筛选和工业数据 AI 分析，转化成有用的可视化图表和生产管理决策信息，帮助客户实现以数据驱动业务，提高其生产效率。今年的新基建政策以及疫情都极大地促进了工业互联市场需求的扩大，而公司从 2016 年开发工业互联

软件以来，已经积累了一定的示范项目和标杆客户，去年公司工业互联网软件已经做到了千万级别的业务规模，预计未来将保持持续高速增长态势。

Q4: 公司汽车电子业务截至目前恢复情况怎么样？下游客户复制线批量化的时点预计什么时候出现？

A: 汽车电子业务近期内欧洲地区陆续有一些订单的接洽和项目的交付对接，开始有所恢复；美洲地区由于疫情较为严重，业务恢复较慢；国内由于疫情控制得好，业务相对正常。至于汽车电子复制线批量化的时点，公司会积极跟进下游大客户的批量化需求，目前主要拉动力是新能源汽车和汽车智能化，现在汽车产业还处在探索回升的阶段，新的车型应用新的电子部件的增量还没有达到大规模放量的阶段，所以短期内还是没有看到下游客户大量产品复制线批量化的时点，但是目前部分传感器、电连接等产品公司已经开始有复制线订单。

Q5: 公司在汽车电子领域拥有电连接、传感器、控制器、执行器四大领域的产品，公司目前在各个领域产品的竞争力如何（和国际、国内企业相比，技术、性价比等方面），公司最有优势的领域是那个？哪个领域的技术难度较大？

A: 目前公司智能制造业务在电连接（包含连接器、线束、通断保护部件、嵌件注塑件等）、传感器（包含压力传感器、轮速传感器、摄像头、档位传感器、IBS 产品等）领域相对领先，在控制器（发动机 ECU、电池管理系统、逆变器、控制器 PCBA、娱乐通讯模块等）和执行器（马达、线圈、继电器、活塞等）领域的产品线也在行业内有较强的竞争力。竞争对手主要是欧洲、美洲、日本等自动化企业，公司的竞争优势体现在服务响应速度快、性价比高以及技术迭代升级快等方面。不能简单比较传感器就比控制器难，有些电连接产品的智造技术难度也会高于控制器，技术难度决定于产品性能要求和工艺复杂程度，通常工艺数量多、精度速度等性能要求高的产品线技术难度相对更高，其均单价也会更高。

Q6: 公司上半年研发投入 1,975 万元，同比增加 62.26%，研发费用率 11.39%，同比增加 3.7pct。公司未来对于研发投入的规划是怎样的？会主要投向哪些方面？

A: 公司将持续加大对新产品、新技术的研发创新投入，进一步巩固和优化核心技术，保持技术水平行业领先。主要投入方向为三个方面：一是底层技术，包括机器视觉、工业 AI、精密机械、数字化制造、运动控制等；二是标准化模块化平台，包括工艺模块和技术模块，硬件模块和软件模块；三是生物医药、泛半导体等新延伸的高端领域的智能制造工艺或相关技术。

Q7: 上半年公司的订单情况如何？大陆和泰科的资本开支是否恢复，公司对于海外市场的规划是否会因为疫情发生改变？另外，投资者如何把握公司接下来业绩的成长性？

A: 今年上半年公司在手及新接订单同比上升。汽车电子上半年新接订单小幅下滑，6 月下旬以来部分大客户逐渐恢复询价机会，开始对接新的订单，大陆和泰科的资本开支正在恢复中，但根据客户自身经营业绩压

力，有的也在进行全年的成本缩减计划。

公司专业全球化的战略不会改变，这是公司的核心竞争能力之一，体现了公司在更大的舞台、更高端的客户群与海外竞争对手同台竞技的实力，有利于公司技术水平保持领先，也有利于公司市场地位的提升。由于疫情原因，今年以来公司大力开拓国内超大规模市场，并取得了较好的成效。

关于未来业绩成长性，公司内部制定了营业收入年复合增长速度约30%的目标，可以参见2020年4月29日公告的第二类限制性股票股权激励计划中的相关业绩考核要求。接下来汽车电子需要等待汽车智能化、电动化的爆发，而新能源电池、医疗健康、工业互联网当前则面临较好的快速发展机遇。

Q8:公司在大陆和泰科各个领域的采购比重是多少？未来可能提高到多少？除了大陆和泰科，其他客户的放量情况？

A:公司与大陆集团的合作以传感器为主，也有控制器和执行器等模块；与泰科电子的合作以电连接（包括连接器、线束、嵌件注塑件等）为主，也有执行器、传感器等产品；公司占大陆和泰科的采购比重都不高，公司将通过提升产品技术水平，丰富产品线种类和增加本地化支持网点等手段，从而提升无论是现有存量部分还是未来更大的增量部分的客户采购占有率。汽车电子领域，其他客户相对稳定，公司正在着重开拓国内外大客户，以及提升关键客户占有率。新能源电池领域，今年欣旺达等客户开始合作批量化订单。

Q9:公司下半年经营情况、全年收入及毛利率水平展望。

A:今年受全球疫情影响，经营上会有一些挑战，也面临国内市场新的机遇。总体而言，公司上半年进行第二类限制性股票股权激励，设定了2020年全年营业收入同比2019年增长30%的目标值，这是在考虑疫情因素情况下设定的可以触及也有一定挑战性的目标，公司将全力以赴去完成。上市以来，公司为了进一步提升核心竞争力，在研发、管理和市场开拓方面大力进行战略性投入，费用率有一定上升；同时，由于新能源电池收入占比上升，新业务处于拓展阶段毛利率相对较低。

Q10:从目前的发展情况来看，新能源电池、医疗健康和工业互联网，公司认为哪个部分会最快放量？

A:新能源电池放量最快；医疗健康今年受益于疫情防护，除去口罩机因素，本身增速也不错；工业互联网受益于新基建政策等因素也处在快速发展阶段。

Q11:公司19年上市后向医疗健康、新能源电池和工业互联网等领域扩展，未来是否还会有其他领域的拓展的计划？对各个领域的发展规划是怎样的？

A:公司2015年进入医疗健康行业，2016年开始组建团队研发工业互联网软件，2017年进入新能源电池行业，每个领域都是经过了3-5年的行业积淀，上市以后公司从大的解决方案部门中独立出了针对以上领域的

证券代码：688022

证券简称：瀚川智能

	三大新 BU，主要目的是为了更好地开拓市场、发展壮大。未来公司将通过积极把握 IGBT 功率模块、PCB 电路板等正在开展的业务机会，切入更高端的集成电路、泛半导体产品制造领域。同时依托现有的医疗健康业务，向更高端的生物医疗智能制造技术延伸。
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 8 月 24 日、2020 年 8 月 25 日、2020 年 9 月 2 日、2020 年 9 月 3 日
备注	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，同时要求签署调研《承诺书》。