

## 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：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	略	
时间	2024年09月11日	
地点	上证路演中心	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 蔡昌蔚 董事会秘书、战略投资总监 鄢志成 董事、财务总监 何忠道 独立董事 贺超	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：公司介绍与业绩汇报</p> <p>瀚川智能聚焦汽车电动化、智能化领域，为汽车、新能源等领域用户提供智能装备及补能服务。瀚川智能自2007年成立，总部位于苏州，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。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2024年半年度报告。</p> <p>2024半年度报告显示，公司2024半年度业收入42,092.53万元，同比减少41.03%；归属于母公司股东的净利润-12,605.09万元，同比下降378.49%；综合毛利率为17.92%，同比减少10.89个百分点。期间费用中变动较大的是管理费用与财务费用，分别同比上升33.81%与133.47%。</p> <p>营业收入变动较大，主要是受到宏观经济环境影响，汽车装备交付量及验收进度低于预期，同时公司针对新能源业务的电</p>	

池设备和充换电设备进行了战略性调整，以上导致公司整体收入下降；管理费用变动原因：公司根据内外部环境及市场变化及时调整和优化策略，开展降本增效工作，通过优化人员结构、降低费用支出等方式减少冗余投入，报告期公司将各地子公司闲置厂房退租，导致长期待摊费用中剩余的装修费一次性计入管理费用；优化组织结构与人员，公司给予优化人员赔偿，导致支付离职补偿金较多；财务费用变动原因：主要系银行借款增加和票据贴现等导致利息费用、贴现费用增长所致。

第二部分：交流互动

**Q1：麻烦请问公司在目前市场环境下有哪些技术优势，目前的市场表现如何？**

答：尊敬的投资者您好！公司具备持续的自主创新能力和国内领先的核心技术，公司的研发团队在电气控制、精密机械、光学及计算机算法等领域有着多年的研究开发经验，具有强大的机电光软一体化系统集成优势；在精密装配、测试及系统集成领域积累了深厚的技术经验，并不断提炼和打磨、积累公司的核心 Know-How。目前公司主要服务于全球知名企业，将客户前沿、创新、个性化的制造工艺、生产管理模式等落实到具体的生产装备与工业软件，与世界一流企业协同发展的机制使得公司技术与产品始终处于行业领先地位，受到客户的一致好评。感谢您的关注！

**Q2：目前公司情况是否应该继续优化人员保住现金流？**

答：尊敬的投资者您好！截至当前，公司优化组织结构与人员工作已基本结束，未来工作重心将放在人员绩效考核上。感谢您的关注！

**Q3：公司 2024 年上半年业绩为何亏损？第三季度还会持续亏损吗？公司有何提振业绩措施？**

答：尊敬的投资者您好！公司 2024 年上半年业绩亏损主要由于营业收入下降、综合毛利率下降、计提存货跌价准备，战略调整导致的一次性费用增加和公允价值损失及投资损失影响等因素影响。公司面对各项困难与挑战，直面问题，积极进行战略调整，将重点经营指标放在利润、回款与现金流上，及时止损新能源业

务，加强应收账款催收和存货的管理。感谢您的关注！

**Q4：您好！公司未来的研发方向和发展重点是？**

答：尊敬的投资者您好！公司将聚焦核心主业，发展主营业务，重点将围绕汽车电动化与智能化进行深入研发工作。感谢您的关注！

**Q5：目前，公司海外布局情况如何？海外收益如何？未来还会有海外的业务计划吗？**

答：尊敬的投资者您好！公司 2010 年便进入欧洲市场，十余年来持续深耕海外市场，公司凭借国际化运营的领先优势，积累了众多海外优质客户和项目实施经验。公司已在德国、匈牙利、墨西哥、加拿大、摩洛哥等国家和地区设立了子公司和分支机构，业务现已覆盖全球 20 多个国家。2024 年上半年，公司汽车装备海外订单占汽车装备整体订单比例已过半。未来，公司持续深度布局北美与欧洲市场，持续构建北美及欧洲地区的本地化服务能力建设，落地两地区售前服务与现场交付相结合的本地化运营模式，同时重点关注海外存量市场与增量市场，快速构建多国本土化服务能力。感谢您的关注！

**Q6：公司财务风险处于何种水平，是否存在资金链断裂风险**

答：尊敬的投资者您好！公司已将重点经营指标放在回款与现金流上，公司近期回款较多，现金流情况良好，且公司目前综合授信额度充足，不存在资金链断裂风险，公司的财务风险较低。感谢您的关注！

**Q7：您好，公司对新能源这块业务，后续有什么规划？**

答：尊敬的投资者您好！当前新能源行业内卷严重，公司新能源电池装备和充换电装备业务近年来发展不及预期，较大程度影响公司利润和现金流。为了避免这两块业务对公司现金流及利润产生进一步影响，公司快速调整战略，及时止损：针对两项业务，公司将重点工作聚焦在项目交付与应收账款回收上，在客户按时付款的前提下，优先保证在手订单的高质量交付，未来新接订单只承接符合公司毛利标准与回款标准的订单，重点关注海外新能源市场。感谢您的关注！

	<p><b>Q8：公司的扁线电机设备是否还有承接订单的能力</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司具备承接扁线电机定子设备的智能制造能力。感谢您的关注！</p> <p><b>Q9：目前公司在手订单情况如何</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司目前在手订单充足，足以支持公司业务有序与可持续发展。感谢您的关注！</p> <p><b>Q10：对于一些一年多甚至两年没有终验收回款的项目，公司打算如何对待这类项目？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！对于该类项目，公司已成立集团核心高管组成的应收账款催收小组，加强催收管理，建立销售回款及坏账绩效考核机制，加大对应收账款的回收力度，“以打促谈”，尽快收回相关账款。感谢您的关注！</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024年09月12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>