

证券代码：301397

证券简称：溯联股份

重庆溯联塑胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-009

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"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券：何俊艺、潘立页、汪越； 东兴证券：李金锦、马冬静、苑博洋； 嘉实基金：刘岚、潘润杰； 长城财富保险资管：江维、胡纪元； 贵源投资：赖正健、顾宝成； 银河基金：杨琪； 前海华杉：田星； 名禹资产：倪祯珉； 青骊投资：苏乐天； 农银理财：邢涛； 国寿产险：周星辰； 东吴基金：丁戈； 工银国际：吴亚雯； 鸿运私募：张丽青；	金股证券：曹志平； 青岛普华：雷云蕾； 秋阳投资：郑捷； 天猊投资：曹国军； 明达资产：黄俊杰； 太平基金：田发祥； 兴华基金：陈柳； 盈泰明道：刘涛； 中天汇富：许高飞； 云杉投资：李晟； 飞云顶投资：侯槿尧； 八零后资产：田超平； 棕榈湾投资：巩显峰。
时间	2024年4月29日（星期一）10:30-11:30 及 13:30-14:30	
地点	重庆溯联塑胶股份有限公司 1102 会议室	
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 韩啸先生； 董事、财务负责人 廖强先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流开始前，廖强先生就公司 2024 年第一季度经营业绩以及相关财务数据变动情况等进行了简要介绍。</p> <p>互动交流环节：</p> <p>问题 1：2023 年第四季度毛利下降主要原因？以及 2024 年第一季度毛利情况？</p> <p>答：2023 年第四季度公司与主要客户年度降价协议确定，对相关产品的全年定价进行了集中调整，因此对单季毛利影响较大。2024 年第一季度毛利受新增募投项目转固和市场周期等因素影响略低于去年平均水平。今年公司将通过以下几个方面的努力来稳定毛利水</p>	

平：一是通过扩大生产规模，分摊固定费用，提升内部运作效率，减少不必要的成本开支；二是积极推进国产化替代材料的认证工作，提升外购关键零件自制率，降低物料成本；三是通过不断获取新的项目定点增加新品销售比例来抵消成熟产品的降价。

问题 2：2024 年第一季度营业收入环比下降原因？以及 2024 年度营业收入展望？

答：2024 年第一季度营收环比下降主要是由于行业周期性，加上整车厂排产情况变化所致。随着 2024 年公司新客户的增长和新产品的上量，将对营业收入产生积极影响。未来，公司将进一步加大资本、研发、人力等方面的投入，在与现有整车厂和汽车零部件制造商密切合作的基础上，进一步优化产品结构、丰富产品品类、提升产品技术研发水准、提高质量控制水平，通过精准的市场定位，拓展客户群体，提高市场占有率，以实现营业收入的持续增长。

问题 3：2024 年第一季度经营活动现金流为负的原因？

答：一是公司产销规模增加导致原材料采购、新产品研发、销售研发人员费用等经营性现金支出增加；二是公司主要客户的付款方式主要为银行承兑汇票，属于应收款项融资，需要贴现来满足日常经营活动。上市募集补流资金到位后资金充足，票据贴现减少，导致经营性现金流入减少。

问题 4：公司在原材料成本端做了哪些方面努力？

答：公司产品主要原材料为尼龙等高分子材料，所需尼龙材料大部分通过代理商进口，石油价格、汇率、关税等的变化会对原材料采购成本产生一定影响，进而影响公司利润。公司主要通过以下多种措施来应对：与供应商签署价格协议锁定原材料价格；引入多家供应商，增强公司的议价能力；密切关注原材料市场价格走势，根据订单情况合理调整主要原材料备货量，增加战略备货以稀释涨价影响；与预期价格波动较大的原材料供应商签署协议并采用预付货款的形式，锁定原材料采购价格；积极推进国产化替代材料的认证工作，减少对海外供应商和国际贸易渠道的依赖和宏观经济、国际关系等因素对公司经营带来的不确定性。

问题 5：2024 年第一季度客户结构情况？以及未来变化情况？

答：2024 年第一季度前 5 大客户相较 2023 年度有一定变化，前 5 大客户最大的还是长安和比亚迪，客户赛力斯进入前 5 大，宁德时代和上汽通用五菱紧随其后。未来预计电池板块业务占比将增加，

其他整车客户占比受市场或新车型发布安排等因素影响而变化。

问题 6：公司分别为客户长安、比亚迪哪些车型提供产品？

答：公司产品涉及长安汽车的系列主要有 CS、欧尚、启源、深蓝、阿维塔、凯程、跨越等系列的相关车型；涉及比亚迪的系列主要有王朝、海洋、腾势、仰望等相关车型。

问题 7：目前尼龙管路市场渗透率？以及对未来市场的展望？

答：在传统燃油车或插混车型中，尼龙管广泛应用在内燃机的动力系统，主要产品是燃油管路和蒸发排放管路，绝大多数是尼龙管路。在新能源汽车中，尼龙管作为冷却管路首先应用于电池包内，因为其体积更小，液体分子阻隔性能更好，寿命更长，目前已是主流。其次是尺寸较大的底盘主水管，由于对重量和空间利用率等较高要求，体积更小更轻的尼龙管路有较大的优势。电机电控和空调部分的冷却软管，量产车上目前以橡胶材质为主，但随着整车域控制技术升级，动力、三电、空调等各大模块的热管理系统呈一体化趋势，功能高度集成，管路接口、材料将进一步整合，尼龙管的市场价值有望持续提升。

问题 8：公司的自制率情况？以及对未来市场的展望？

答：公司管路总成配套的快速接头绝大多数为自制，外购比例较少，均为单件用量较少的特殊型号，但采购单价较高。传感器和阀类等配件大部分是外购，少数已通过快速接头的集成化设计实现组装。目前公司正努力提高集成式传感器产品的后工序自主能力，降低制造成本。通过对部分未能产生规模效应的零部件进行采购有助于降低成本，减少新品开发压力。公司目前外购的快速接头、阀类、传感器类零部件单价远高于自制同类零件，依然有大量利润潜力可控，将根据客户要求和订单规模逐步增加自制比例。

问题 9：公司储能业务发展情况？

答：公司在连接件、排气阀、球阀、控制阀等零部件上积累了大量核心技术，已申请和获得了部分专利，并在此基础上进行成套开发，提供整个储能系统的解决方案。此外，公司还开发了相关控制部件以防止电池冷却液在安装、维保的过程中外溢，提高了储能产品的安全性和环保性。公司的储能产品属于液冷热管理技术路线，公司的流体管路及注塑零部件产品大量应用在新能源汽车热管理的液冷领域。公司的储能业务客户既包括国内领先的电池制造企业，也包括知名的储能系统集成商。2023 年公司完成了国内头部储能系

统集成商海博思创、采日能源的正式审核，转向全面业务合作阶段。未来公司的非车热管理产品会主要面向移动式储能、大型储能或充电站以及新型“光储充放换”一体化储能站发展方向，不断拓展新产品，持续优化产品结构。

问题 10：公司在其他领域的发展情况？

答：公司紧抓材料替代和新能源产业（汽车和储能）热管理系统不断升级迭代两大重要趋势产生的巨大市场扩容空间，积极投入全车管路材料替代的市场拓展，扩展流体控制领域的功能性集成，适应市场开发储能电池热管理、氢能源燃料电池等相关产品，积极布局高集成化三电热管理模块、换电系统、空调系统、空气悬架系统等领域，实现向中国领先的汽车和新能源流体控制系统集成商的升级。

问题 11：公司扩产项目进展情况？

答：公司于 2023 年完成了募投项目工厂的主要产能建设及对应客户的工厂审核；完成了溧阳项目过渡工厂的内部改造与装修，以及辅助设备的安装调试；对公司原自有工厂和汽车零部件子公司的注塑及装配车间进行了一系列扩容改造，增加了有效生产面积和设备投入。2024 年公司将持续推进募投工厂的生产线完善，溧阳过渡工厂的顺利投产，自建管路系统工厂的开工建设等工作。

问题 12：公司海外布局情况？

答：随着国内主要乘用车企业、动力电池企业及储能和光伏充电设备行业加快海外建厂运营的节奏，会产生大量当地配套需求，部分未转移产能到海外的产业链也会产生出口贸易的需求。公司将针对海外市场进行提前调研，研究目的地商业环境、政策法规、产品认证以及出口贸易事务等情况，并加大客户出口车型或全球同步车型的产品项目储备，适时做出不限于海外派驻、当地运营或当地建厂等经营决策。公司的投资考察团队已在乌兹别克斯坦和泰国等国家进行过考察，亦拜访了当地汽车产业链和中资整车和零部件企业，了解了相关的投资建厂和项目配套情况，并已聘请专业国际咨询机构开展正式调研工作。公司将持续跟进后续事宜。

本次活动不涉及应披露的重大信息。

附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 4 月 29 日