

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：2023-006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华安证券：陈佳敏、陈飞宇、罗鑫； 国联基金：甘传琦。
时间	2023年9月7日（星期四） 10:00-11:30
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，韩啸先生就公司概况、主营业务及核心优势等进行了介绍；廖强先生就公司上半年经营业绩以及相关财务数据变动情况等进行了介绍。</p> <p>互动交流环节：</p> <p><b>问题 1：公司技术储备情况？</b></p> <p>答：公司在快速接头、流体控制阀等流体管路核心部件方面具有充足的技术储备，能够适应我国汽车零部件行业轻量化、环保化及进口替代的趋势。另外，公司在三电热管理模块化连接件、换电系统、储能系统、氢燃料电池应用、空气悬架系统、空调系统等均有相关产品技术储备。公司将以更加模块化、集成化、智能化的功能型管路总成和零部件产品为主要技术发展方向，以适应未来市场拓展需要。</p> <p><b>问题 2：公司储能业务发展情况？</b></p> <p>答：储能相关产品与公司目前产品相比，基础技术差异不大，并且终端客户不像整车厂那样掌握较为全面的技术标准，对供应商的工程技术能力和集成化开发能力要求高。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。由于液冷</p>

储能技术在 2022 年才开始大量落地应用，技术路线和工程标准的一致性较低，公司通过与有技术话语权的龙头企业合作的方式去推动相关业务的布局。但储能产品规格范围更大，管路系统集成要求更高，流体控制零部件的种类更多，需要进一步加大研发投入。在业务上，与公司部分新能源汽车产业链客户有一定重合，可以实现客户资源的有效利用。公司在手储能项目较多，部分已产生批量收入，但与整车配套业务相比，储能业务受政策、投资、进出口等宏观因素等影响，具有更多的不确定性。

**问题 3：公司连接件产品自制率高，是否因为较大的资本投入？**

答：相对于管材和管路总成的制造而言，连接件产品实现大比例自制需要对模具加工、注塑、激光焊接、自动化装配及检测设备等固定资产进行大量投入，研发费用也更高。但更重要的因素还是整车厂客户的认证问题。快速接头是需要客户单独进行安全认证的二级零件，得益于公司前期在快速连接件上的技术积累和先发优势，积累了千万辆级的历史交付绩效去建立足够数量的产品失效模型，并在此基础上不断吸收不同客户的特殊要求并持续改进问题，得到了客户的广泛认可，实现了对外资接头品牌的替代。由于公司作为管路 Tier1 供应商大量参与客户车型的同步开发，连接件和阀类、传感器等流体控制件上的定制化优势明显。

**问题 4：公司新能源和燃油车的管路毛利率差别？**

答：公司新能源毛利率高于传统燃油车。按照量大从优的原则，虽然新能源产品存在降价空间，但是新能源汽车迭代速度大幅提升，公司在稳定原有客户、产品的基础上，持续研发新能源产品和开发新能源客户，结合公司在开发替代材料以及提升外购零件自制率等方面的努力，燃油+电动车业务“双轮驱动”效果显著。

**问题 5：公司毛利率一直平稳，在原材料成本端做了哪些努力？**

答：公司产品主要原材料为尼龙等高分子材料，主要通过代理商进口，受石油价格、汇率、关税等因素影响。为控制原材料成本，一方面，在确定保供的前提下，不断引入新的供应商，增强公司的议价能力，与多数供应商签署价格协议锁定原材料价格；另一方面，公司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。

	<p><b>问题 6：尼龙管路行业国产分布情况，以及行业竞争格局？</b></p> <p>答：目前，国内从事尼龙管路的主要有标榜股份、溯联股份等民营企业、亚大汽车等合资企业，外资企业主要有邦迪、库博、三樱、弗兰克希等。进入新能源汽车热管理领域后，尼龙管路企业与中鼎、川环、鹏翎等橡胶管企业开始了一定程度的市场竞争，各主要企业之间整体处于合作与良性竞争并存的关系中。</p> <p><b>问题 7：公司目前订单、订点情况？</b></p> <p>答：公司目前在手订单及项目储备充足，客户稳中有增，新能源业务持续发力，根据年度预算、在手订单情况的分析，未来新能源收入占比将会持续提升。</p> <p><b>问题 8：公司目前客户结构？</b></p> <p>答：目前，前 5 大客户的结构和排名与 2022 年差异较小。前 5 大客户最大的还是比亚迪和长安，宁德时代和广汽的占比有较大幅度上升。预计电池及储能板块业务占比将大幅增加，其他整车客户收入占比受市场或新车型发布安排等因素影响与去年同期相比有所差异。</p> <p><b>本次活动不涉及应披露的重大信息。</b></p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 9 月 7 日