

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：2023-009

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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	东兴证券：李金锦； 泰达宏利：周少博； 住银投信：刘明； 富荣基金：骆奕诚； 万家基金：郑中天； 华夏未来：梁善邦； 博时基金：王乐琛； 嘉实基金：盘润杰； 青岛金光：雷静； 浙商证券：姜守全； 长江资管：姚远； 中融基金：骆尖； 泓德基金：时佳鑫 国信弘盛：杨嘉； 太平基金：田发祥 拾贝投资：季语； 东证自营：黄泓渊； 平安银行：刘颖飞； 汇富基金：许高飞； 工银国际：吴亚雯； 杭州富贤：杜群飞、方嘉豪； 申万证券：樊夏沛、戴文杰、朱傅哲； 易方达：亓辰； 前海开源：梁溥森； 华泰柏瑞：刘腾飞； 泰康资产：周昊； 东方基金：李驭龙； 永赢基金：黎一鸣； 宝盈基金：李巍宇； 群益投信：洪玉婷；	中邮基金：周家伊； 中海基金：刘俊； 圆信永丰：田玉铎； 华泰证券：王志琦； 中泰证券：唐朝； 明世伙伴：朱瑶琪； 中英人寿：黄翊鸣； 亚太财产：李云鹏； 东兴证券：苑博洋； 棕榈湾投资：巩显峰； 德邦证券：孔祥国； 上海大朴：王彦栋； 上银基金：高茜； 景泰利丰：邹因素； 沅京资本：汤晨晨； 龙远投资：李声农； 华泰自营：张端锋； 淳厚基金：陈文； 途灵资产：赵梓峰； 格林基金：高雅； 睿郡资产：李卜诺； 方物基金：汪自兵； 潼骁投资：王喆； 上海人寿：方军平； 西南证券：万红兵、黄顺琳、郭瑞晴； 信达证券：丁泓婧； 前海亿阳：梅韬； 长信基金：陈佳彬； 华安基金：倪文凡。

时间	<p style="text-align: right;">10:00-11:00</p> <p>2023 年 10 月 26 日（星期四）</p> <p style="text-align: right;">14:00-15:00</p> <p style="text-align: right;">16:00-17:00</p>
地点	重庆溯联塑胶股份有限公司 1103 会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事、董事会秘书 韩啸先生；</p> <p>董事、财务负责人 廖强先生。</p>
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 2023 年三季度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>问题 1：公司 2023 年第三季度毛利率下降原因？</p> <p>答：一方面，2023 年前三季度符合年降条件的老产品占收入比例较高；另一方面，在前面季度符合条件但未年降的部分产品，在三季度进行了年降，对单季毛利影响较大。四季度新车型上市较为集中，如问界新 M7、M9、启源等车型，能有效提升毛利率水平。</p> <p>问题 2：公司将如何维持毛利率的稳定？</p> <p>答：公司将通过以下几个方面的努力：一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；二是通过提升内部运作效率，减少不必要的成本开支；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。</p> <p>问题 3：公司在江苏溧阳项目的进展情况？</p> <p>答：项目公司已于 2023 年 9 月完成工商注册登记手续并取得营业执照，截至目前，已完成新能源汽车流体管路系统智能化工厂可研报告、环评报告等文件的编制工作。计划于 2023 年内完成项目备案和土地招拍挂工作，2024 年春节前完成入场准备，预计在 2025 年内完成建设，预计新增产值 5 亿元以上。另外，过渡厂房的装修和生产准备工作也计划在 2024 年春节前完成，预计新增价值 1 亿元以上的尼龙管路总成的产能建设。</p> <p>问题 4：公司储能业务发展情况？</p> <p>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。</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>目前公司在手的储能项目较多，液冷产品的交付量与 2022 年相比有了较大比例的增长。但由于储能业务收入基数较低，从立项到落地的周期较长，预计对今年的收入不会造成明显影响，未来两年内有望实现较大幅度的发展。</p> <p>问题 5：公司与特斯拉有无实质进展？</p> <p>答：公司已与特斯拉在商务、技术等方面进行接触，争取促成合作。</p> <p>问题 6：公司竞争优势和行业竞争格局？</p> <p>答：作为价值占比高的二级零部件即快速接头（连接件）、控制阀、传感器等产品的要求高于管材，比管路 Tier1 的认证时间更长，需要庞大的历史交付绩效去建立足够数量的产品失效模型，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。由于前期的技术积累和先发优势，作为安全件的管路连接件得到了客户的广泛认可，自制率较高。此外，公司在连接件和阀类、传感器等流体控制件上的定制化优势，为客户缩短了开发周期，能够满足新能源汽车快速迭代的需求。</p> <p>尼龙管路领域经过过去十多年的竞争淘汰，同业公司的数量大幅减少。国内主要有标榜股份、溯联股份等民营企业、亚大汽车等合资企业，以及邦迪、库博、三樱、弗兰克希等外资企业。进入新能源汽车热管理领域后，尼龙管企业与中鼎、川环、鹏翎等橡胶管企业开始了一定程度的市场竞争。虽然乘用车市场增速放缓，但随着新能源汽车渗透率增加，性能和技术要求也随着车型加速迭代而不断提高，热管理系统的结构和功能也进一步复杂化带来零部件产品单车价值的持续提高。因此公司一方面长期看好尼龙管路作为优秀的替代材料具有更好的市场前景，另一方面汽车流体软管（包含尼龙与橡胶）也因为具体的技术需求而依然处于一个持续的增量细分市场，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>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 10 月 26 日</p>