

重庆溯联塑胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称 及人员姓名	参与公司 2025 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 9 日（星期二） 15:00-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理 韩宗俊先生； 董事、董事会秘书 韩啸先生； 董事、财务负责人 廖强先生； 独立董事 黄新建先生。
投资者关系活动 主要内容介绍	公司就投资者在本次业绩网上说明会中提出的问题进行了回复： 问题 1：公司未来 3-5 年有何目标或规划？ 答：未来三至五年，公司将秉持“致力于满足客户持续增长的期望和要求”的经营理念，以“为汽车行业提供一流产品”为企业使命，努力实现“成为值得信赖的零部件供应商”的愿景。在战略布局方面，公司将持续加大对华东市场的投入，从产能建设、研发支持和人才引进等多方面完善区域布局，深化与国内大型汽车制造商及汽车零部件 Tier 1 企业的合作。在能力建设方面，公司将重点提升模具加工设计、基础零部件制造和自动化装备水平，不断优化车规级产品结构，丰富产品门类，加强技术研发与质量控制。通过精准的市场定位，进一步拓展客户群，提升市场份额。同时，公司积极培育第二、第三增长曲线，积极响应国家“人工智能+”战略，布局智能网联新能源汽车、人工智能终端设备、智能机器人等新一代智能产品与智能制造装备，并高度重视智能算力相关能力建设，为公司长远发展开拓更广阔的空间。 问题 2：随着行业竞争加剧，公司有何核心竞争力？ 答：公司是国内较早将尼龙材料应用于汽车流体管路总成的汽车零部件供应商，也是全球车用塑料流体快速接头领域的领先企业。

公司具备多方面的核心优势，包括雄厚的技术积累、完善的研发制造与管理体系、优质的客户资源、高度自主的产业链能力，以及对客户需求与市场趋势的快速响应能力。公司产品符合国家技术发展趋势与产业政策导向。面对激烈的市场竞争，公司积极响应产业政策与行业变化，持续优化产品结构、提升客户价值，并依托自身产品与技术优势，紧密对接国家战略核心产业，积极开拓第二增长曲线，为公司长远发展注入新动力。

问题 3：为了确保产品和技术的竞争力，公司在研发投入上的规划是怎样的？

答：2025 年度，公司将继续保持较高水平的研发投入，并积极开展外部技术合作，以保障发展战略的有效实施。重点推进工作包括：推动数据中心液冷相关产品线的开发与落地；加快热交换及散热类产品线的新品开发与商业化应用；加强大型冷却流体高性能高分子材料管件、连接件及功能控制件的技术研发与产能建设；推进生物基原材料在新能源汽车及液冷产品中的应用研究；推动公司管路与接头产品通过更多国际汽车品牌客户的全球认证，进一步拓展海外市场空间。

在检测能力建设方面，公司将扩展传感器电子器件试验能力、大型注塑内外饰件实验能力，以及液冷热管理系统的工况性能试验能力，并同步完成 CNAS 及主要客户实验室资质的扩项认证。此外，公司将引入 LIMS 实验室信息管理系统，实现全流程的系统化、数字化和智能化管理。公司未来发展高度依赖技术积累与产品创新。我们将紧密关注国家及地方产业政策导向，积极对接新兴产业与技术趋势，持续学习并研发新技术、新产品，不断拓展产品应用的领域范围。

问题 4：在品牌建设方面有什么计划，来提高公司产品的辨识度和市场影响力？

答：公司高度重视品牌价值与市场形象，目前正系统推进企业品牌建设相关工作，积极提升品牌影响力与行业美誉度，以更好地支持业务拓展与合作伙伴关系构建。

问题 5：在拓展新市场方面，有没有具体的区域或客户群体目标，以及相应的市场推广策略？

答：在拓展新市场方面，公司有着明确的区域和客户群体目标，以及相应的市场推广策略。首先，在区域目标上，公司业务重心东

	移，特别是在江苏、安徽等地投资建厂，积极推进华东地区的市场拓展，以实现收入和定点的快速增长。此外，公司也积极布局海外市场，加速全球化项目的定点数量。其次，在客户群体目标上，公司依托于强大的研发平台和自主创新能力，与 30 余家整车厂商建立了长期稳定的合作关系，并在过去三年中不断优化客户结构，积极拓展优质整车客户，以及主要电池业务客户。在市场推广策略上，公司将继续提升整车客户市场占有率，加速华东地区客户项目落地，推动与主要电池客户的全面业务合作。同时，公司也在积极拓展智能算力硬件市场，开发针对智能算力中心、液冷服务器及个人电脑等应用的相关产品，为公司开辟新的业务增长曲线。 问题 6：公司有什么降本措施？ 答：为提升成本管控效能，公司将建立跨区域战略协同机制，联合各区域子公司共同组建“成本优化小组”，系统推动从产品设计到制造的全流程降本。同时，试点推行“动态预算管理”机制，实时监测生产成本波动，助力公司实现降本增效目标。 问题 7：增加销售费用主要投入在哪些方面，预计能带来怎样的收益？ 答：公司上半年增加的销售费用主要集中投入于华东与华北区域，以及溯联智控的新客户与市场开拓。该举措预计将进一步提升公司传统产品在上述区域的市场份额，并在数据液冷板块形成新的增长点，最终推动公司整体销售收入和盈利水平的提升。 问题 8：在账款回收方面，有什么优化计划，以避免对资金流产生负面影响？ 答：针对销售回款，公司已采取多项措施优化应收账款管理，以减轻对现金流的负面影响。公司持续加强对客户信用状况的监控与评估，并通过合同条款合理管控回款周期，降低坏账风险。同时，公司密切关注欠款方财务状况及市场变化，以便及时调整信用政策与回款策略。现金流管理始终是公司管理层高度重视的事项，未来也将持续优化账款回收流程，保障公司资金安全与流动性。 本次活动不涉及应披露的重大信息。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 9 月 9 日