

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：2023-003

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	
参与单位名称 及人员姓名	信达证券：陆嘉敏、丁泓婧、徐国铨； 博时基金：王乐琛、李喆； 广银理财：王未红； 平安养老：吴伯珩； 嘉实基金：谢泽林、李大炎、卜宁； 银河基金：石磊； 鹏扬基金：徐超； 华安基金：倪文凡； 景顺长城：李南西； 汇添富：李泽宇昱； 兴业证券：刘思仪； 西部利得：温震宇； 融通基金：关山； 度势投资：顾宝成； 泰信基金：夏逸凡； 易方达：李洲； 中信建投：刘岚； 申万宏源：樊夏沛、戴文杰； 棕榈湾投资：巩显峰； 泰达宏利：周少博； 申万研究：朱傅哲； 华泰柏瑞：刘腾飞； 华泰证券：王志琦； 德睿恒丰：江昕； 兴银理财：王子越； 中欧基金：张杰；	华安财保：张钰楠； 东兴证券：李金锦； 紫金创业：雷静； 上银基金：尹盟； 上海勤辰：吴昊； 中邮人寿：孟东晖； 上海牛乎：徐磊； 德邦基金：王乐琛； 东方证券：万里明； King tower Asset Management: Wise Lui; 天壹资本：齐天翔； 鹏扬基金：李沁； 长江资管：姚远； 浙商资管：赵媛； 上海人寿：方军平； 太平基金：田发祥； 平安银行：刘颖飞； 中信证券：田林蔚； 国信弘盛：杨嘉； 大同银行：张国伟； 东北证券：周维克、姜育恒； 聚鸣投资：郭宣宏； 华泰资管：王志琦； 东恺投资：王喆； 国信证券：王少南； 平安基金：翟森、黄维、王诗宸。
时间	2023年8月26日（星期六） 20:00-21:00 2023年8月27日（星期日） 20:00-21:00 2023年8月28日（星期一） 10:00-11:00 2023年8月29日（星期二） 10:00-11:00 2023年8月29日（星期二） 14:00-15:00	

地点	重庆溯联塑胶股份有限公司 1311 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，公司董事、财务负责人廖强先生介绍了 2023 年半年度经营业绩以及相关财务数据变动情况：总资产增长 121.18% 至 21.91 亿元，归属于上市公司股东的净资产增长 203.36% 至 18.82 亿元；营业收入增长 19.02% 至 4.30 亿元；归属于股东的净利润增长 22.57% 至 0.77 亿元，扣非后归属于上市公司股东的母公司净利润增长 6.12% 至 0.66 亿元。</p> <p>互动交流环节：</p> <p>问题 1：今年上半年的客户结构相比往年有哪些变化？增长的主要来源是哪些客户？</p> <p>答：今年上半年前 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。宁德时代等动力电池客户收入相比去年同期得到了大幅增长。新能源收入同比增长超过了 55%，新能源汽车产品的销售收入约 1.76 亿，是公司持续发展最主要的动力之一。</p> <p>问题 2：连接件的技术壁垒和优势体现在哪些方面？与国内友商相比，公司的优势在哪些方面？</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。溯联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>问题 3：公司目前的产能大概对应的产值的情况，如果展望今年年底或者到明年，后续产能作何考虑？</p> <p>答：公司募集资金项目建设厂房基建部分已于 2022 年四季度竣工，并于 2023 年上半年逐步通过了主要客户的现场审核，现已基本投入运营。公司尚未全部完全完成全部产能的建设，主要是基础产</p>

品如管材、注塑零部件和模具部分。项目达产后产值在 2022 年基础上将提升 4 亿元以上。现在的产能利用率约在 80%以上。公司目前的产能是足够的，但是公司在手的订单比较多，预计将无法满足明年的产能需求。因此公司准备在江苏省溧阳市建立一个新的生产基地。先期计划在当地进行厂房租赁，把新工厂的运营和销售团队先搭起来，然后在华东周边地区积极开展市场拓展活动，并加速周边客户项目的落地。新基地建设工作计划在半年之内开始。同时由于模具和连接件等核心零部件的设计和制造产能已逐渐落后于公司新项目的开发承接速度，公司计划在重庆扩大相关产品和模具的产能及设计团队。这一块的能力增强后，相关产品会扩大单独对外销售规模，成为新的业务增长点。

问题 4：管路材料既可以用尼龙，其实很多车型用了不少橡胶管路，能不能介绍一下尼龙管路的优势？

答：橡胶管混炼硫化后较尼龙管分子稳定性低，耐腐蚀渗透能力差，寿命低，污染高。尼龙管同内径下体积更小，性能更稳定，阻隔性能、耐受性能、可导电性、可制造性回收性都更强。国五以后在燃油车的油路和蒸发排放系统里面几乎都是尼龙管路，胶管主要应用中发动机冷却水管；在新能源汽车中，尼龙管首先应用于狭窄电池包内，因为其体积更小，液体分子阻隔性能更好，且电池包内部无法维护，寿命要求更长。在电池包外，如机电控和空调部分的冷却管路，量产车上主要以橡胶材质为主，但尼龙管路具有更大技术优势。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 5：现在新能源汽车里面尼龙管路总体用量，或者说单车价值量，以及目前在新能源汽车里面大概的一个渗透率？未来尼龙管在新能源汽车里面单车价值量的提升空间？主要是在哪些部件会有一个提升？

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。在新能源汽车中，尼龙管作为冷却管路首先应用于狭窄电池包内，因为其体积更小，液体分子阻隔性能更好，且电池包内部无法维护，寿命要求更长。在电池包外，如机电控和空调部分的冷却管路，量产车上主要以

橡胶材质为主，但尼龙管路具有更大技术优势。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 6：公司新能源收入占比的展望是怎样的？

答：根据年度预算、在手订单情况的分析，今年新能源收入占比会持续提升。

问题 7：公司在储能业务这块主要的客户有哪些？未来增长的确定性是怎么样的？

答：公司在储能这一块的所有客户主要包括海博思创、采日能源等储能 OEM、各知名动力电池客户以及大量新能源领域技术型初创企业。部分客户今年能够产生批量收入，预计下半年到明年储能业务收入能够实现快速增长。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 8：公司新能源热管理中的管路产品，后续国产化材料是否会增加？

答：会的。公司与客户及原材料供应商合作，积极推进国产材料的应用比例。特别是在国内具有较大技术优势和话语权的新能源汽车领域，国产材料的占比将持续提升。公司上半年投入了大量研发资金开展新材料、新产品的试制工作，未来原材料成本有望快速下降。

问题 9：目前整车企业的成本压力也比较大，新能源的毛利率是否能保持稳定？

答：按照量大从优的原则，现有产品存在降价空间，但是新能源汽车迭代速度大幅提升，公司不断开发出新的产品配套新的车型，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，能够维持总体毛利率的稳定。

问题 10：从橡胶管切换到尼龙管，技术壁垒如何？

答：第一，在管材上存在一定技术壁垒，主要是原材料的物料性能和加工工艺掌握难度大，即使有外国原材料和设备商提供技术支持，也需较长时间的工艺摸索和积累。尼龙管管壁仅有同规格橡胶管不到 1/5 的壁厚、工艺控制精度要求高于橡胶管路。第二，橡胶管的连接方式主要是卡箍，成本较低也较为简单；尼龙管连接方式

是快速连接件，零件更复杂，对安全稳定性要求较高，一般需要从专业品牌购买，自制快速连接件的技术门槛远比尼龙管材更高。外购零部件的方式除了不具备成本优势外，也较难应对客户的定制化开发要求。

问题 11：请问国内汽车尼龙管路行业理论上的市场容量，主要竞争对手以及竞争格局？

答：公司的管路产品以发动机燃油系统管路和新能源热管理系统管路为主。燃油系统的单车价值总量约 300-500 元，燃油车的热管理管路约 200-400 元（目前主要为橡胶管），新能源汽车上相关管路约 500-1200 元，价值主要分布在混动发动机、电池、电机电控、底盘以及空调暖通、热泵部分。

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。

附件清单
(如有)

无

日期

2023 年 8 月 29 日