

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：2023-010

投资者关系活动类别	<input 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（ <u>重庆辖区上市公司 2023 年投资者网上集体接待日活动</u> ）
参与单位名称及人员姓名	参与“重庆辖区上市公司 2023 年投资者网上集体接待日活动”的投资者。
时间	2023 年 11 月 17 日（星期五）15:00-17:00
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 韩啸先生； 证券事务代表 易均平先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次网上集体接待日活动提出的问题进行了回复：</p> <p>问题 1：公司在新能源汽车热管理系统管路方面取得了突破性进展，但是目前该业务的营收占比仅为 17.9%。针对这一情况，我想了解一下公司在未来是否有进一步扩大新能源汽车管路业务的计划？是否有具体的目标要达到的市场份额？</p> <p>答：新能源汽车热管理系统的相关收入是公司今年业绩增长的重要支柱，公司已在现有客户的基础上，不断拓展新客户，未来将坚定不移地推动公司的产品在电池、电机电控、空调热管理以及电动车高压电路领域中应用，不断推出创新产品。</p> <p>问题 2：除了华东地区，公司是否已经开始在其他区域布局产业集群？具体是哪些区域？这些区域的新能源汽车和储能产业发展潜力如何？</p> <p>答：公司的下游客户以汽车整车厂及汽车零部件制造商为主，公司因主要客户原因地域收入分布有所不同。华东地区拥有国内领先的新能源汽车和储能产业集群，公司决定优先布局华东地区，以支撑公司新能源汽车和储能业务的持续快速增长。后续公司将根据业务、技术和人才的需要持续布局其他区域产业集群，实现业绩持续增长，为股东带来更大的回报。</p>

问题 3: 请问公司在新能源领域的技术研发进展和市场开拓情况如何？在储能、氢能和热管理系统等领域是否已经取得了一定的成果和市场份额？能否具体介绍一下相关情况？

答：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；公司为某主要客户同步开发的燃料电池乘用车专用排氢管、电堆出气管等产品已实现小批量交付。两块业务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。

问题 4: 想了解一下公司在研发方面的投入情况。请问公司目前的研发投入占比是多少？是否有计划进一步加大研发投入，以保持技术领先地位？

答：公司目前的研发投入占营业收入的比例为 5.46%，呈同比大幅增长趋势。公司将继续加大研发投入，以丰富新产品、新技术储备，保持公司的技术创新优势。

问题 5: 公司是否有固态电池和氢能源动力设备领域的技术合作伙伴？是否有计划与其他公司或机构进行合作，共同推进技术研发和市场拓展？

答：公司为某主要客户同步开发的燃料电池乘用车专用排氢管、电堆出气管等产品已实现小批量交付。公司正与某全球零部件巨头合作开发应用于商用车氢燃料输送中压管道，可应用于氢气燃料电池、内燃机和存储、运输系统，具有较好商业前景。关于固态电池的热管理系统技术要求及相关产品应用，公司已与部分国内主要动力电池企业（主要是聚合物路线）以及部分走固态电池产品路线（主要是氧化物路线）的高科技企业进行过技术交流，公司将密切关注相关技术研究和产业化进展，快速响应市场的需求。

问题 6: 公司在商用车氢燃料电池及氢内燃机相关应用产品的研发方面有哪些进展？对于氢能源动力设备这一领域，公司有没有更具体的布局或打算？

答：公司为某主要客户同步开发的燃料电池乘用车专用排氢管、电堆出气管等产品已实现小批量交付。公司正与某全球零部件巨头合作开发应用于商用车氢燃料输送中压管道，可应用于氢气燃料电池、内燃机和存储、运输系统，具有较好商业前景。

问题 7: 固态电池技术对热管理系统的要求较传统锂离子动力电池更高，我想了解一下公司在这方面有哪些具体的应用场景？公司

在这个领域的竞争优势是什么呢？

答：公司应用于动力电池的主要产品为尼龙液冷管路以及电池包壳体、冷板上的连接件、传感器、流体控制阀、罩壳等零部件，属于电池热管理 BMS 系统。BMS 系统控制冷却水对电芯进行降温或加热。由于目前主流技术路线固态电池工作温度较高，对温控（比如加热）提出了更高的要求，有利于冷板、液冷管路等相关产品的价值提升。经过公司与国内主要动力电池企业多年技术合作，开发出一系列具有较大竞争优势的创新产品和技术专利。

问题 8：请问目前公司正在研发或已经投入市场的新产品或新材料有哪些？对于这些新产品或新材料，公司对盈利能力有何预期？是否能够为公司带来更多的增长机会？

答：您所提及的问题涉及到公司尚未公开披露的信息，敬请关注公司定期报告或相关临时公告。

问题 9：请问公司是否有专门的研发团队和实验室？另外，公司在技术研发方面的投入是否有明确的计划和预算？

答：公司拥有专业的研发团队和实验室，并紧跟能源变革趋势和我国产业低碳转型发展要求，增大研发投入，提升对新能源汽车配套热管理管路类零部件的项目研发能力。公司的流体管路综合实验室，凭借完整的传统燃油汽车动力系统、新能源热管理系统的流体管路综合循环实验能力，实现了从设计、研发、验证到批量生产的闭环，得到 CNAS 国家实验室以及多家客户的认证。

问题 10：关于公司的产品研发和生产方面的质量控制和管理体系，我想了解一下公司是否有相关的认证或奖项来证明其质量管理的有效性？另外，公司在质量控制方面是否有一套完善的管理体系，以确保产品的质量稳定和可靠性？

答：公司建立健全了完善的质量控制和管理体系，通过了汽车行业 IATF16949：2016 质量管理体系认证以及要求更高的通用汽车 BIQS 质量管理体系认证。公司的流体管路综合实验室获得 CNAS 国家实验室认证，并通过了多家整车厂的专项认证，达到行业先进水平。

问题 11：想了解一下，公司是否有考虑进军其他相关领域或者扩大现有业务的计划？

答：公司已在储能、氢能源等领域布局，募投项目建设完成后，将进一步扩大公司现有业务的规模。

问题 12: 公司目前的客户主要集中在长安汽车、上汽通用五菱和比亚迪等自主品牌客户，是否有计划进一步扩大客户群体，尤其是与新能源整车企业的合作？

答：公司不断优化客户结构，在现有品牌客户基础上拓展了长城汽车、吉利汽车、上汽大通、大众汽车、小鹏汽车、理想汽车、合众汽车、零跑汽车、高合汽车、岚图汽车等新整车厂客户。

问题 13: 针对公司在手订单及项目储备充足的情况，我想进一步了解一下。是否存在对几家客户依赖度过高的情况？如果存在，公司是否有相应的风险控制措施？

答：公司所处下游汽车行业为资本密集型产业，国内市场经过多年竞争，目前集中度较高。由于汽车零部件均为定制化产品，整车厂往往需要对汽车零部件供应商进行严格、漫长的认证过程，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局。整车厂商为保证供货质量和及时性，对零部件一般仅向少数几家认证后的供应商采购。因此，汽车零部件制造企业客户集中度较高。

针对上述风险，公司在现有品牌客户基础上不断优化客户结构，依托在下游客户中树立的良好声誉，逐步扩大客群。一方面，公司将努力提高在老客户如奇瑞、塞力斯、鑫源、北汽、一汽以及其他合资品牌中的配套份额；另一方面，公司将积极争取优质新客户如广汽乘用车、长城汽车、吉利汽车、大众等知名整车厂以及小鹏、零跑、理想、合众、高合、岚图等新整车厂客户的项目定点。在优秀的零部件行业客户中，公司将持续开拓电池产业链客户、混动高压油箱制客户以及储能系统 OEM 客户对尼龙管路和流体控制零部件、塑料结构件的需求。随着公司募投项目产能逐步释放，以及公司在充足资金和人才支持下在手新项目的增加，客户集中度将呈同比下降趋势。

问题 14: 公司今年上半年实现了营业收入和净利润的快速增长，这主要是由于新能源客户订单的增加所致。我想请问一下，公司在新能源汽车领域的市场份额如何？除了现有客户外，是否还有其他竞争对手在这个领域与公司竞争？

答：公司主要竞争对手，国内主要有标榜股份等民营企业、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，各主要企业之间整体处于合作与良性竞争并存的关系中。

问题 15: 请问公司在汽车零部件领域的竞争优势是什么？是否意味着公司的业绩表现与行业整体有关联？另外，从所属板块表现来看，汽车零部件板块涨幅较大，是否能够为公司带来更多的市场机会和发展空间？

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。公司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。公司紧抓汽车产业转型升级、构建新型产业生态、发展新趋势所带来的新机遇，依托自身核心技术优势，围绕以“汽车电动化、低碳环保和安全”为主的发展路线，以客户需求为导向，以技术创新为驱动，深化及拓展公司在传统燃油车及新能源车市场的综合竞争力，不断提升研发能力、优化和升级产品结构、实现可持续发展，努力将公司建设成为国内一流且具有国际影响力的汽车用塑料流体管路系统供应商。

问题 16: 溯联股份在溧阳经济开发区投资建设新能源汽车流体管路系统智能化工厂的项目有什么具体的规划和目标？想了解一下公司是如何确保这个项目的顺利推进和投资回报的呢？

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。

问题 17: 公司计划投资 2.8 亿元建设新能源汽车流体管路系统智能化工厂，请问该项目的具体规划是什么？预计会带来怎样的收益？公司是否有制定时间表和实施计划？希望能了解更多关于这个项目的信息。

	<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行性研究报告、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 18：溯联股份计划投资 2.8 亿元建设新能源汽车流体管路系统智能化工厂的项目。这个项目的预期收益如何？</p> <p>答：新能源汽车流体管路系统智能化工厂建设完成后，预计将新增产值 5 亿元以上。</p> <p>问题 19：在产业协作供应方面，公司是否已经与整车厂客户展开合作？是否已经有订单或合同？这些合作对公司未来的业绩有何影响？</p> <p>答：公司已与比亚迪、长安汽车、上汽通用五菱、广汽集团、赛力斯、上汽通用、长安福特、北京汽车、奇瑞汽车、一汽解放、华晨鑫源等 30 余家整车厂商建立了长期稳定的合作关系。同时，公司不断优化客户结构，在现有品牌客户基础上拓展了长城汽车、吉利汽车、上汽大通、大众汽车、小鹏汽车、理想汽车、合众汽车、零跑汽车、高合汽车、岚图汽车等新整车厂客户。同上述公司的合作，将对公司的经营业绩产生积极影响。</p> <p>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 11 月 17 日