

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：2023-011

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中泰证券：刘欣畅、潘立页； 国联证券：陈斯竹； 华鑫证券：林子健； 鹏扬基金：赵南迪； 建信养老：王国信； 易方达：黄亦磊、胡云峰； 浙商基金：柴明； 国泰资管：李煜； 阳光资产：庄延； 相聚资本：白昊龙； 大朴资产：刘蔚；	海通资管：胡光华； 南土资产：董健挺； 源峰基金：黄斌； 长江资管：杨书权； 阿杏投资：刘畅； 福睿德投资：彭渝； 东方证券：万里明； 西南证券：李站； 鹏华基金：梁浩、孟昊、朱睿、 张宏钧、柳黎、张炜。
时间	2023年11月30日（星期四）	10:00-12:00 14:00-16:00
地点	重庆溯联塑胶股份有限公司 1101 会议室	
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。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流开始前，董事长、总经理韩宗俊先生就创业经历、公司竞争优势及未来发展规划等进行了介绍；董事、董事会秘书韩啸先生就公司概况、主营业务及核心优势等进行了介绍。</p> <p>互动交流环节： 问题 1：公司所处行业的竞争格局？</p> <p>答：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，尼龙管企业与中鼎股份、川环科技、</p>	

鹏翎股份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中，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 2：公司的核心竞争优势？

答：作为价值占比最高的二级零部件即快速接头、控制阀等产品的要求要高于管材，因为从功能上讲相关产品的性能对行车安全和介质流体的控制影响比较大。作为必须要客户单独认证的二级零部件，比管路总成甚至管路供应商的认证时间更长，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。这是新竞争对手和客户都需要同时承担的时间和交付风险成本，极大提高了竞争对手的进入门槛。公司自制的相关产品较早获得了整车客户的广泛认证，可在原有客户认可的产品库的基础上可不断进行技术创新，快速响应客户开发新产品的要求。

问题 3：橡胶管路和尼龙管路的区别？

答：就管路而言，橡胶管混炼硫化后分子结构稳定性低，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，胶管主要应用于发动机冷却水管；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。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 4：公司目前的客户结构？

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以及宁德时代、中创新航、国轩高科、蜂巢能源、孚能科技、欣旺达、瑞浦能源、亿纬锂能等国内领先的动力电池客户，以及采日能源、海博思创等头部储能 OEM 客户。公司的客户群体涵盖了国内外多家知名整车制造企业及汽车零部件制造企业。

问题 5：公司与长安汽车的合作情况？

答：长安汽车一直是公司的重要客户，自公司成立以来均保持紧密的合作关系。公司与长安汽车旗下品牌均有业务合作，为长安自主品牌及合资品牌的乘用车、商用车提供尼龙流体管路和精密注塑件等产品。

问题 6：公司如何保持收入和利润的增长？

答：公司目前在手订单及项目储备充足，客户稳中有增，新能源业务保持了向上的势头。在较为成熟的燃油车市场，公司持续推进占比较低的客户的项目落地，扩大公司市场占有率。由于目前燃油车产品的技术结构较为成熟，市场拓展以及年降确实会对成熟产品价格带来一定影响，但是新能源汽车迭代速度较快，且未来两年内国 7 标准的实施也将带来燃油车产品技术升级的机会，产生新的盈利空间。未来公司将结合行业发展趋势和市场状况，从技术研发、市场开拓和生产制造等方面加大在储能、氢能和热管理系统等新能源领域的投入力度，不断为公司开拓新的增长点。另外公司也在努力开发替代材料并提升外购零件自制率，维持并提升公司的盈利水平。

问题 7：以赛力斯问界品牌为代表的华为产业链车型最近上量较快，公司产能是否充足，能否与其他车型的产品共线生产？

答：公司目前产能充足，由于公司总部和研发中心搬迁至新的区域，重庆一工厂近期进行了较大幅度的产能升级。加上预期在 2024 年 2 季度投入使用的江苏溧阳的过渡工厂，完全能够满足明年增长所需产能要求。公司的管路系统产品所需的工艺和设备与燃油车产品基本一致，可以利用柔性产线进行多品种的共线化生产。但产线频繁切换会导致效率下降和原材料浪费，因此在产能充足的情况下还是以专线生产为主。

问题 8：公司对燃油车和新能源汽车未来市场格局的看法，以及对公司业务的影响，公司如何应对？

答：通过近期的市场走势以及各整车厂的动态信息上观察，公司认为未来会进入多动力并行时代，未来 EV：XEV（包含 PHEV、增程、DHT 等插混系统）：ICE（燃油车含 HEV）占比或为 3：3：3、3：4：3 或 4：3：3 的格局，并会持续一定时间。公司在车辆和储能单元的液冷热管理系统，包括流体管路、连接件、控制部件以及热交换领域均投入了大量研发资源，新能源汽车收入也成为公司业务增长的主要动力。而同时公司依然深挖燃油车市场的潜力，抓住自主品牌组团出海、合资品牌降本增效以及国 7 排放升级换代等巨大市场机遇开发新产品，提升市场占有率。氢燃料电池因为传输和存储问题（液氢 250 大气压-200 摄氏度存储条件），公司认为短期不会成为乘用车主流，但在商用领域（车辆及能源）依然有一定市场空间。公司开发的中高压输氢管及中高压快插技术，也能广泛应用于氢能源（含燃料电池及内燃机）车辆、氢气存储运输甚至空调、空气悬架、制动等中高压流体领域。因此，公司有足够的新技术储备应对未来汽车行业格局的变化。

本次活动不涉及应披露的重大信息。

附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 11 月 30 日