

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：2024-001

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	西部证券：杨敬梅、庄恬心、彭子祺、邱月； 博时基金：陈伟、廖常青； 正圆投资：张萍； 沅京资本：李正强； 鹏扬基金：李沁 长城财富：胡纪元； 递归私募：夏冬生； 东兴基金：孙义丽； 招银理财：莫威格； 招商自营：秦勉； 华美投资：齐全； 泓德基金：时佳鑫； 龙全投资：邢增岛；	峰岚资产：朱曦； 东吴基金：丁戈； 路博迈：王寒； 永安国富：徐小明； 从容投资：段召菊； 宁银理财：高晗； 上海理臻：朱裕君； 宝盈基金：李巍宇； 勤辰基金：张航； 惠升基金：彭柏文； 长江证券：姚远； 中信建投：刘岚； 明世伙伴：郑晓秋； 景顺长城参会人员。
时间	2024年1月10日（星期三）10:00-11:00	
地点	重庆溯联塑胶股份有限公司 1102 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，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：</p> <p><b>问题 1：尼龙管路行业的主要壁垒？</b></p> <p>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、工艺控制精度和产品质量一致性要求较高。第二，</p>	

尼龙管总成产品中，管材本身占成本比例其实较低，材料成本主要来自于结构更复杂，对安全稳定性要求更高的快换接头（连接件）、阀类、传感器等，一般需要从专业品牌购买。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。连接件等产品的认证比管路总成 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。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。

### **问题 2：尼龙管路较橡胶管路的优势？**

答：尼龙管路同内径下体积更小，厚度是传统管的 1/3，性能更稳定，耐受性能、可导电性、可制造性回收性都更强，介质的阻隔性也更强适用更高排放标准。国三、国四的油路中应用了大量的橡胶管路，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，橡胶管路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，尼龙管路的应用比例有望持续提升。

### **问题 3：尼龙管路能否会更多的替代金属管路？**

答：在空调部分有大量的金属高压管路，对工作压力等性能要求是大幅超出传统尼龙和橡胶等软管总成的有效工作范围的。公司正在研发中高压管路和快插系统，有望应用在氢燃料（中压端）和冷媒传输等场景。

### **问题 4：尼龙管路行业的竞争格局？**

答：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、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

	<p>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。</p> <p><b>问题 5：公司的竞争优势怎么一直保持，未来怎么扩大？</b></p> <p>答：公司专注汽车用流体管路及塑料零部件行业二十余年，核心竞争优势较其他竞争对手，主要体现在上游管件零部件自制能力的整合上。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。未来，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；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，公司的产品创新优势将得到充分体现；另外，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。</p> <p><b>问题 6：公司有无措施应对今年的年降压力？</b></p> <p>答：公司将通过以下几个方面的努力来应对年降压力：一是提高模具的开发能力，通过打造模具加工基地、提升自制能力作为重要的降本抓手；二是进一步挖掘成本，减少不必要的成本开支，提升自身的运营效率；三是加快新产品的研发进度，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><b>问题 7：公司未来如何维持毛利、净利水平？</b></p> <p>答：公司主要产品尼龙管路总成是一个系统功能的集成，上游关键零部件如连接件、阀类、传感器、紧固件等零部件成本占比较高。公司经过多年的发展实现了大部分上游零部件自主生产，原材料自制率行业较为领先。另外公司具备独立的精密模具工装的加工能力和自动化设备的设计组装能力，拥有完整产业链，核心技术完全独立自主，并能为客户提供产品开发周期的完整技术方案，公司大部分收入来自于原创的同步开发项目。公司产品在响应燃油车节能减排政策、新能源汽车产品力升级等过程中不断对现有工艺、设备和核心零部件设计进行升级换代，进一步优化成本，提高毛利水平。</p> <p><b>本次活动不涉及应披露的重大信息。</b></p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 1 月 10 日