

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：2024-003

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	西南证券：万红兵、郭瑞晴； 永赢基金：黎一鸣、范帆、欧子辰； 汇丰晋信：胡联明、晏建树； 长信基金：张政、陈佳彬； 诺德基金：周建胜、阎安琪； 建投基金：冯天成；	国金基金：袁正明； 中银基金：王伟然； 华安基金：倪文凡； 拾贝投资：葛昊； 蜂巢基金：夏良舟； 粤明投：查鸿铭。
时间	2024年1月17日（星期三）10:30-12:30	
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、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：公司主要客户结构情况？</b></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。</p> <p><b>问题 2：公司前 5 大客户情况？</b></p> <p>答：目前，公司前 5 大客户的结构和排名与 2022 年差异较小。</p>	

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。预计电池板块业务占比将大幅增加，其他整车客户收入占比受市场或新车型发布安排等因素影响与去年同期相比有所差异。

**问题 3：公司同客户宁德时代的合作情况？**

答：宁德时代一直是公司的重要客户，公司的产品广泛应用于宁德时代生产的各类型电池包中。

**问题 4：公司同客户赛力斯的合作情况？**

答：公司是相关客户的一级供应商，主要为其提供尼龙流体管路和精密注塑件等产品。

**问题 5：公司目前产能情况，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 6：公司在江苏溧阳的项目进展情况，以及项目公司的产能目标规划？**

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。

**问题 7：客户年降情况如何，是否对上游有所传导？**

答：客户整车降价幅度加大确实对上游供应商有所影响。公司通过几个方面的努力来消化：一是提高模具的开发能力，提升零部件自制能力作为重要的降本抓手；二是进一步挖掘成本，减少不必要的费用开支，提升自身的运营效率；三是加快新产品的研发进度，通过不断获取项目定点、增加新品销售比例来抵消成熟产品的降价。

	<p><b>问题 8：原材料价格变动对公司的影响？</b></p> <p>答：公司产品主要原材料为尼龙等高分子材料，主要通过代理商进口，受石油价格、汇率、关税等因素影响，但由于公司采购的进口原料多为特种牌号，单价远高过大宗产品，原料供应商毛利较高，价格波动幅度较小。另外受市场需求和技术变化等因素影响，新能源水管和注塑件中尼龙类原材料 PA12 及其他较贵的进口原料占比呈降低趋势。公司已与万华、金发、会通等知名公司展开积极合作，加快管材、核心零部件的颗粒原料国产替代化进程。</p> <p><b>问题 9：公司未来发展计划？</b></p> <p>答：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。</p> <p>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>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 17 日