

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：2024-008

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	开源证券：任浪、张越； IGWT Investment：廖克铭； 百川财富：唐琪； 道生投资：吴泉江； 方正富邦：陈磊； 复通私募：余音； 工银国际：吴亚雯； 海南善择：冯志刚； 鸿运私募：高波； 景顺长城：李南西； 九坤投资：白剑刚； 鹏扬基金：徐超； 双木投资：雷雪； 仁桥资产：李晓青； 朴易资产：宋伟；	天玑投资：曹国军； 信鱼私募：李霖； 尚雅投资：周梁； 金泊投资：陈佳琦； 景泰利丰：邹因素； 明达资产：黄俊杰； 中天汇富：许高飞； 太平基金：田发祥； 兴业证券：李峰； 阳光资产：李曦辰； 永赢基金：黎一鸣； 长江证券：黄林； 中银基金：王寒； 贝莱德基金：贺维艺； 光大保德信：李心宇。
时间	2024年4月19日（星期五）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，韩啸先生就公司概况、主营业务及客户结构等进行了简要介绍；廖强先生就公司 2023 年度经营业绩以及相关财务数据变动情况等进行了简要介绍。</p> <p>互动交流环节：</p> <p>问题 1: 2023 年度毛利下降主要原因？未来如何稳定毛利水平？</p> <p>答：毛利率下降主要是因为 2023 年度客户原有产品降价幅度较大。2024 年公司将通过以下几个方面的努力：一是通过扩大生产规</p>	

模，分摊固定费用，提升内部运作效率，减少不必要的成本开支；二是积极推进国产化替代材料的认证工作，提升外购关键零件自制率，降低物料成本；三是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。

问题 2：2023 年直接材料、直接人工成本同比增加原因？

答：主要由于公司销售增加、新增生产人员及原材料所致。

问题 3：2023 年燃油车和新能源车的收入占比？

答：新能源汽车收入占比约 43%，包括一定比例的插混车型燃油管路收入、增程器配套管路收入。其中一半以上是热管理系统管路和连接件以及电气系统的注塑件产品，剩余部分为插混车型燃油和蒸发管路的收入。

问题 4：公司尼龙管路产品分别在燃油车、新能源车中的单车价值量？

答：公司的管路产品以发动机燃油系统管路和热管理系统管路为主。燃油系统的单车价值总量约 300-500 元，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、热泵等部分。

问题 5：目前尼龙管路市场渗透率？以及未来单车价值量变化趋势？

答：在传统燃油车或插混车型中，尼龙管广泛应用于内燃机的动力系统，主要产品是燃油管路和蒸发排放管路，绝大多数是尼龙管路。在新能源汽车中，尼龙管作为冷却管路首先应用于电池包内，因为其体积更小，液体分子阻隔性能更好，寿命更长，目前已是主流。其次是尺寸较大的底盘主水管，由于对重量和空间利用率等较高要求，体积更小更轻的尼龙管路有较大的优势。电机电控和空调部分的冷却软管，量产车上目前以橡胶材质为主，但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：公司连接件、阀类及传感器等产品的自制情况？

答：公司管路总成配套的快速接头绝大多数为自制，外购比例较少，均为单件用量较少的特殊型号，但采购单价较高。传感器和阀类等配件大部分是外购，少数已通过快速接头的集成化设计实现组装。目前公司正努力提高集成式传感器产品的后工序自主能力，

	<p>降低制造成本。通过对部分未能产生规模效应的零部件进行采购有助于降低成本，减少新品开发压力。公司目前外购的快速接头、阀类、传感器类零部件单价远高于自制同类零件，依然有大量利润潜力可挖，将根据客户要求和订单规模逐步增加自制比例。</p> <p>问题 7：今年客户整体的年降压力如何？</p> <p>答：今年客户整车降价幅度加大确实对公司造成一定影响，但随着公司新产品的持续上量，预计今年的年降影响低于去年，总体压力有所下降。公司将通过以下几个方面来应对年降带来的压力：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>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 4 月 19 日</p>