

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：2024-006

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	天风证券：孙潇雅、王彬宇； 博时基金：廖常青、万丽； 九泰基金：袁多武、赵万隆； 诚盛投资：完永东； 东兴证券：文奕婕； 工银理财：谢应天； 国华兴益：韩冬伟； 乾璐投资：陈少楠； 建信基金：于振家； 兆信基金：文元慧； 龙赢富泽：顾雨梦； 明世伙伴：孙勇； 仁桥资管：张鸿运； 瑞锐投资：宋佳； 上海人寿：方军平；	涌乐基金：杨润泽； 红筹投资：唐霄鹏； 华安合鑫：丁俊； 万家基金：王立晟； 合众易晟：虞利洪； 永赢基金：黎一鸣； 长城财富：胡纪元； 米仓资管：管晶鑫； 中泰资管：刘欢； 景顺长城：王勇； 幂加和基金：赖思旭； 中信建投自营：刘岚； Pinpoint Asset Management Limited: Xuan Li。
时间	2024年4月12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，董事、财务负责人廖强先生就公司 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><b>问题 1: 2023 年度毛利下降主要原因？未来如何稳定毛利水平？</b></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；</p>	

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 年度净利下降主要原因？未来如何稳定净利水平？**

答：主要系存量客户原有产品降价、期间费用有所增加所致，其中管理费用因支付上市相关费用、奖金增加，该影响不具有持续性。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 3: 2023 年燃油车和新能源车的收入占比？**

答：新能源占比约 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: 2023 年度前 5 大客户变化以及新客户拓展情况？**

答：公司前 5 大客户的结构和排名与 2022 年差异较小，其中客户最大的还是长安和比亚迪，宁德时代和广汽的占比有所上升。2023 年以来，公司始终坚持积极的市场策略，将新项目定点、新客户开发和新兴市场领域的开拓作为销售工作的核心，新增了大量优质汽车及非汽车行业客户。作为汽车行业 TIER1，公司获得了包括理想、合众在内的造车新势力客户，东风日产等合资客户的供应商认证；作为汽车行业 TIER2，获得了包括日本领先管路系统供应商三樱公司、全球头部汽车技术供应商博世集团和汽车油箱供应商英瑞杰等供应商体系认证，完成了公司在全球前三大油箱企业的客户布局；作为非汽车液冷热管理系统应用的供应商，完成了国内头部储能系统集成商海博思创、采日能源的正式审核，转向全面业务合作阶段。

	<p><b>问题 5：2024 年业绩展望？</b></p> <p>答：2024 年公司将进一步加大资本、研发、人力等方面的投入，持续推进募投项目建设，在与现有知名汽车整车厂和优秀汽车零部件制造商密切合作的基础上，进一步优化产品结构、丰富产品品类、提升产品技术研发水准、提高质量控制水平，通过精准的市场定位，拓展客户群体，提高市场占有率等方式力争实现生产经营目标。</p> <p><b>问题 6：公司同华为的合作情况？</b></p> <p>答：公司暂未与华为发生直接业务关系，但公司与部分华为 HI 模式合作汽车品牌如长安汽车、岚图汽车、广汽传祺等客户以及华为智选客户赛力斯均有业务来往，公司亦有配套相关车型。同时公司也正投入大量市场和研发资源，积极开发其他华为智选品牌客户和车型。</p> <p><b>问题 7：公司同小米的合作情况？</b></p> <p>答：公司未作为 Tier1 直接配套小米目前在售车型，但有相关产品通过电池客户间接配套。公司正积极推进小米一级供应商认证工作和后续车型的项目交流。</p> <p><b>问题 8：公司同特斯拉的合作情况？</b></p> <p>答：公司暂未与特斯拉发生直接业务关系。</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 4 月 12 日