

## 重庆溯联塑胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-017

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                              <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会                          <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input checked="" type="checkbox"/>其他（重庆辖区上市公司 2024 年投资者网上集体接待日活动）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>参与“重庆辖区上市公司 2024 年投资者网上集体接待日活动”的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 11 月 28 日（星期四） 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>“全景路演”网站（<a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a>）</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事、董事会秘书 韩啸先生； 董事、财务负责人 廖强先生。</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司就投资者在本次网上集体接待日活动提出的问题进行了回复：</p> <p><b>问题 1：公司当下在手订单，新增订单情况？原本的产能情况，以及新增产能投产情况？</b></p> <p>答：公司目前在手订单及项目储备充足。公司在新项目持续增加，客户集中度呈同比下降趋势。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。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产能升级，注塑车间设备升级和扩容也有效提升了生产效率和产能，并提升了中大型塑料覆盖件、结构件等产品的生产能力，加上已投入使用的江苏溧阳的过渡工厂，能够满足今年增长所需产能要求。伴随设备投入加大，产能会进一步提升，与订单数量基本同步，目前利用率约为 80-90%。</p> <p><b>问题 2：在布局储能、氢能热管理方面的战略规划是什么？</b></p> <p>答：公司在储能和氢燃料电池整车皆已实现批量供货。公司的储能产品属于液冷热管理技术路线，公司的流体管路及注塑零部件产品大量应用在新能源汽车热管理的液冷领域。公司的储能业务客户既包括国内领先的电池制造企业，也包括知名的储能系统集成商。未来公司的非车热管理产品会主要面向移动式储能、大型储能或充</p>

电站以及新型“光储充放换”一体化储能站发展方向，不断拓展新产品，持续优化产品结构。公司在氢能源领域具备一定的技术储备，已实现了低压管路产品在燃料电池乘用车的应用。公司正在开发的中高压输氢管及中高压快速连接技术，有望应用在氢能源（含燃料电池及内燃机）车辆、氢气存储运输等领域。

**问题 3: 如何通过技术创新满足用户对高效能源和智能监控的需求?**

答：公司目前的业务不涉及相关市场需求。

**问题 4: 公司长期有 10 亿+的在手现金及类现金理财，后期公司是否有收并购计划?**

答：公司将密切关注国家和地方产业政策指引，积极拥抱新兴产业新技术，把握收并购机遇，以实现公司业务持续增长。

**问题 5: 从去年三季度至今，贵公司营收持续增长，但营业成本持续上升，毛利率、净利率持续下滑是什么情况导致的？是否有有效的经营措施可以扭转当下增收不增利的现状？**

答：主要原因系客户整车降价幅度加大，对公司净利、毛利等造成一定影响，但随着公司新产品的持续上量以及降本增效活动的持续开展，预计未来可将降价带来的影响控制在合理范围内。公司将通过以下几个方面的努力：一是通过扩大市场规模，分摊固定费用，提升内部运作效率，减少不必要的成本开支；二是积极推进 VAVE 价值工程，优化产品设计以及国产化替代材料的认证，提升外购关键零件自制率，降低物料成本；三是通过不断拓展新业务新市场，改善收入结构。

**问题 6: 公司的公允价值变动收益波动较大，从-5,935.65 元激增到 31,091.50 元，这是否意味着公司有更多交易性金融资产的配置？能否分享一下公司对于交易性金融资产的管理策略以及未来规划？**

答：公司公允价值变动收益系持有的债转股股票公允价值回升所致。交易性金融资产包括债转股股票和银行结构性存款，暂不涉及其他资产。

**问题 7: 在提升售后服务质量方面有哪些具体措施，以增强用户体验？**

答：公司的主要产品汽车用流体管路属于汽车安全件，其质量直接关系到整车的质量和安全，供应商需满足行业通用的 IATF16949 质量管理体系认证及各大整车厂提出的特殊技术标准，并通过整车

制造企业严格的考察和评审程序才能成为其合格供应商。公司重视产品质量和客户满意度，坚信质量来自于设计，并高度重视智能化和大数据新技术在开发—制造—售后—改进循环中的应用，通过数据管理系统的自动统计、自动分析、事后自动追溯不断改进产品质量和制造工艺。

**问题 8：在第三季度报告中，我注意到现金及现金等价物净减少了大量金额。请问公司管理层是否有任何具体的策略或计划来改善现金流状况，以确保公司的财务健康和稳定性？**

答：第三季度报告中，公司现金及现金等价物减少，主要系现金分红所致。目前，公司可用于支配的现金和票据充足，能够满足公司日常经营所需和未来发展。

**问题 9：从报告中看到，公司的研发投入大幅增加，尤其是对比去年同期增长了约 20%。请问公司未来的发展战略是否更加侧重于技术创新？这种投入是否预示着公司将推出更具竞争力的新产品或技术？**

答：公司研发费用增长的主要原因：（1）开发替代材料，提高配件自制能力降低成本的需要；（2）积极市场开拓获得大量定点项目需要增加大量的项目开发工作和技术人员；（3）现有产品升级换代以及系统化、模块化研究；（4）新领域拓展所需的新技术、新产品研发和技术及工艺的标准化建设；（5）系统性技术能力提升（如研发体系、软硬件实力和员工培训等）。公司未来的发展高度依赖于技术积累和产品创新，公司将密切关注国家和地方产业政策指引，积极拥抱新产业新技术，持续学习新技术、不断研发新产品，以期将产品运用到更多的领域。

**问题 10：看到公司在投资活动方面的现金流出现大规模负值，尤其是投资支付的现金达到数十亿之多。这是否与公司的扩张计划或投资项目有关？公司如何看待如此大规模的投资支出对公司未来的影响和潜在回报？**

答：公司的投资活动支出主要系投资项目建设支出以及购买理财产品所致。投资项目完成后，将会对公司的发展产生积极影响。

**问题 11：在人工智能技术和数据处理方面的积累如何？是否有计划向机器人市场拓展？**

答：感谢您对公司的关注及建议，公司将密切关注国家和地方产业政策指引，积极拥抱新产业新技术，持续学习新技术、不断研

发新产品，以期将产品运用到更多的领域。

**问题 12:** 关注公司很长时间，业绩不差但交易量非常小，关注度有待提高，请问公司后续有何计划？

答：公司将通过持续改善生产经营管理，拓展产品应用领域，积极开发新客户，努力提升公司的盈利能力及核心竞争力，制定合理的中长期稳定利润分配计划，兼顾公司实际经营情况和可持续发展，同时，也会考虑投资者的利益，并重视对投资者的合理投资回报；通过形式多样的投资者交流活动，加强与投资者及时有效的双向沟通，努力为中小投资者参与活动创造机会、提供便利，让投资者更好地了解公司经营情况和未来发展规划，从而提升公司的市场形象和品牌价值。

**问题 13:** 在 2024 年的第三季度报告中，我注意到公司筹资活动现金流量净额有显著增长，尤其是借款和筹资活动大幅增加。请问这些资金主要将投入哪些具体项目或者扩张计划？公司未来的发展战略是否依赖于更多的外部筹资？

答：筹资活动带来的资金将用于公司新产品的研发、投资项目的建设。目前，公司现金流充裕，暂不存在依赖于外部筹资的情况。

**问题 14:** 公司在第三季报中提到的投资收益显著增长，主要来自于自有闲置资金的现金管理收益。请问公司是否有明确的现金管理策略？这些投资是如何进行的，是通过内部团队操作，还是委托给了专业的金融机构管理？在保证流动性的同时，如何平衡风险与收益？

答：公司有明确的现金管理策略，安全是前提，一般由金融机构给出具体的现金管理方案，经内部程序比选、决策后自行操作。

**问题 15:** 但并非最不重要的是，第三季度报告未经审计。这是否意味着公司对内部财务管理有足够的信心，以至于不需要外部审计确认？这对于投资者来说意味着什么，我们应该如何理解这一决定对公司透明度和信息准确性的保证？

答：公司的定期报告严格按照相关法律法规的规定进行编制、审议、披露，并建立了相关的内部控制制度，确保定期报告信息的真实、准确、完整。

**问题 16:** 针对报告中提到的非经常性损益，特别是政府补助和理财收益的增加，公司是否会更加积极寻求此类财务策略以增强利润表的表现？这些非经常性损益在未来能否持续，或者公司将如何

**平衡经常性和非经常性损益项目？**

答：因非经常损益具有一定的不确定性，公司将在确保生产经营正在进行的前提下，尽力争取政府优惠政策并积极申报相关奖励和补助。同时，在严格控制风险的前提下，合理利用闲置资金进行现金管理，提高闲置资金的理财收益。

**问题 17：比亚迪官宣 2025 年 1 月 1 日对旗下供应商协议降价 10%，我看贵公司也是比亚迪供应商之一，不知道这个情况对贵公司的毛利率，净利率影响几何？另外比亚迪占据贵公司营收的百分比是什么样的？**

答：比亚迪一直是公司的重要客户，降价幅度由公司同客户共同协商确定。公司将与客户共同推进 VAVE 价值工程，优化产品设计以及国产化替代材料的认证，提升外购关键零件自制率，降低物料成本，将降价带来的影响控制在合理范围内。

**问题 18：如何通过新建溧阳工厂，开拓华东地区的客户，提高配套能力和响应速度？**

答：溧阳工厂选址贴近客户、贴近市场，能有效缩短配套半径，快速响应客户需求，降低交付和沟通成本。溧阳工厂的建立，使公司初步建立了华东地区的生产交付和系统化售后服务能力，能更有效辐射长三角地区的汽车产业链。后续公司将组建本地化的销售和产品开发团队，引进长三角优秀人才资源，利用当地发达的科研资源和新能源产业配套资源，为公司整体战略服务。

**问题 19：在报告中看到公司在建工程投入大幅增加，尤其是子公司新厂房建设支出的增加。这些投资是基于什么样的市场预期或扩张计划？预计新厂房何时能投入使用，以及对未来的产能和盈利会有何显著提升？**

答：公司投资项目主要是为了紧跟市场、贴近客户、利用资源，缩短配套半径，快速响应客户需求，降低交付和沟通成本。溧阳工厂预计 2025 年下半年投产，重庆零部件工厂和芜湖工厂正在有序筹建中。

**问题 20：公司第三季度报告显示现金流状况显著改善，减少了近 63%。请问这种改善主要是由于哪些具体措施带来的，而且公司未来是否有持续优化现金流的计划或策略？**

答：公司现金流改善，主要得益于公司加强应收应付款项的管理以及内部成本费用的管控。未来公司将继续通过提高应收账款周

	<p>转率、利用支付方式和账期的调整等策略持续优化公司现金流。</p> <p><b>问题 21：投资者都非常关心公司的盈利能力。在第三季度，我们看到公司在偿还债务和支付股利、利润或利息方面花费了不少现金。我想知道，公司如何看待这种现金流出对公司未来利润分配和扩张计划可能带来的影响？</b></p> <p>答：公司三季度支付股利是公司年度计划内事项，对公司未来利润分配和扩张计划没有影响。公司目前现金流充裕，具备可持续发展的能力。</p> <p><b>问题 22：请问能详细介绍下公司的 VAVE 价值项目吗？</b></p> <p>答：VAVE 是 Value Analysis（价值分析）和 Value Engineering（价值工程）的缩写，是一种系统化的方法，旨在通过改进产品设计、生产工艺等，以达到降低成本、提高效率的目的。VAVE 的核心是通过提升产品或服务的价值，从而实现成本效益最大化。</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 11 月 28 日