

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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（电话会议）	
参与单位名称 及人员姓名	国泰海通：刘一鸣、房乔华； 平安基金：季清斌、张荫先； 创金合信：周志敏、张小郭； 长城基金：韩林； 阳光资管：李曦辰； 兴全基金：王诗宸； 鹏华基金：董威； 东兴基金：周昊； 融通基金：钱佳兴； 长城财富：胡纪元； 尚诚资产：黄向前；	歌斐资产：田依灵； 万泰华瑞：罗帆； 银万私募：揭俊； 国信证券：唐英韬； 浦银安盛：李邓希； 国泰基金：谢泓材； 鸿德基金：时佳鑫； 汇添富：徐逸舟； 财通基金：翁嘉敏； 安信基金：孙志东； 兴华基金：高伟绚。
时间	2026年4月27日（星期一） 10:00-11:00、15:00-16:00	
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； 财务负责人：廖强先生。	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-indent: 2em;">互动交流开始前，廖强先生就 2025 年度及 2026 年一季度的经营成果、财务状况及相关财务数据变动情况等进行了简要介绍。</p> <p style="text-indent: 2em;">互动交流环节：</p> <p style="text-indent: 2em;"><b>问题 1：公司 2025 年度和 2026 年第一季度的客户结构及其依赖度情况？</b></p> <p style="text-indent: 2em;">答：公司 2025 年度前 5 大客户较 2024 年度未发生变化，2026 年第一季度整体结构较 2025 年度变化不大，主要是排名的变化。前 5 大客户占比已由 2024 年度的 67.47%下降至 64.14%，该比例仍在逐步下降中。公司已在现有客户基础上持续优化客户结构，积极拓展新客户，努力降低客户集中度风险。未来公司将进一步推进客户多</p>	

元化，增强抗风险能力。

**问题 2：公司数据中心液冷产品有哪些？**

答：公司按照 OCP（开放计算项目）技术规范和标准开发了应用于数据中心的相关产品，主要包括液冷管路、UQD 快速接头、分配机构（分集液器/Manifold）以及液冷板等核心热管理零部件产品矩阵。公司的特氟龙水管、ETFE 多层复合管和耐冷却液的多层波纹管，以及高流量塑钢混合 UQD 快接头、UQDB 盲插接头和浮动式盲插 UQD 等全新产品均能满足 UL94V-0 阻燃要求；通过大量的模拟仿真设计和打样，开发出同时具备高密度铲齿和大流量的服务器液冷板（铜），在同类产品中有着更好的降温能力和更低的流体压降；公司开发的高性能工程塑料 Manifold 能提供极致的减重、防泄漏和耐电化学腐蚀的性能，同时惠州工厂也提供定制化不锈钢 Manifold 满足不同客户的需求。另外，子公司溯联智控也向更下游客户提供液冷数据中心二次侧热管理系统化解决方案，具备完整的技术服务能力。

**问题 3：公司数据中心液冷的业务进展？**

答：公司与国内主要的信息与通信技术（ICT）解决方案提供商、服务器 OEM/ODM 厂商和其他芯片设计/制造单位、基础设施建设及系统方案提供商等国内客户，以及部分国际化算力散热组件供应商建立了深度合作，目前已承接多项新品开发任务，并获得部分产品小批量订单，为液冷业务规模化增长筑牢坚实基础，未来发展可期。

**问题 4：公司储能业务发展情况？**

答：公司的储能产品主要包括管路、快速连接件、阀件（如排气阀、球阀、控制阀、单向截止阀）等零部件。2025 年度，公司新增亿纬锂能、中国中车、武汉楚能等新客户，并开始向中国中车、海博思创、亿纬锂能、宁德时代（储能）、国轩新能源、欣旺达新能源等头部储能集成商批量出货，储能产品的毛利高于汽车端产品。另外，公司的非金属复合材料液冷板、双向截止阀、自动排气阀等储能新产品已实现了小批量交付，并正积极向市场推广，预计将成为未来新的增长点。

**问题 5：原油等大宗商品价格上涨对公司盈利能力的影响？**

答：公司产品的原材料为尼龙等高分子材料，大部分通过代理商进口，石油价格、汇率、关税、地缘政治等的变化会对原材料采购成本产生一定影响，进而影响公司利润。公司已关注到类似

	<p>的大宗原材料的价格波动，由于公司采用的主要材料颗粒为价格较高的特种塑料，其采购成本受大宗原材料成本影响较小。同时公司已与供应商签署了较长周期的价格协议锁定原材料价格，大宗材料成本的涨价压力尚未传导至公司。公司将密切关注原材料市场价格走势，根据订单情况合理调整主要原材料备货量，增加战略备货以稀释涨价影响。从整体上看，公司所用颗粒材料的采购成本受大宗原材料价格影响较小，因地缘政治等不可抗力导致的大宗商品价格上涨对公司影响的传递周期也较长，公司目前的产品制造成本尚在正常波动范围之内。</p> <p><b>问题 6：公司 2026 年度主要客户的降价压力如何？</b></p> <p>答：从客户端的反馈来看，公司仍将面临一定的年降压力，但根据主要客户情况分析，整体影响可控。公司将持续推进新产品、新市场的开源、国产化替代材料的认证以及内部降本增效的节流工作，最大限度减少客户降价对公司毛利的影响。</p> <p><b>问题 7：公司 2026 年第一季度订单承压，如何展望整个 2026 年度的订单情况？</b></p> <p>答：由于汽车行业周期性，加上第一季度客户以销售库存为主，公司订单有所下滑，进入 2026 年 4 月以来，订单逐步好转。公司 2025 年已新增 1,000 余项产品定点，各类新产品推进工作也有显著成效，中大型内饰件和空气悬架高压管路等新产品也陆续投入量产，动力电池及储能业务依然增长迅速，预计公司后续订单充足。</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	2026 年 4 月 27 日