

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：2025-001

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	民生证券：姜煦洲； 长江证券：张永乾； 华金证券：戴箬箬； 银河基金：王少南； 华宝基金：易镜明； 众安在线：徐赛； 汇丰晋信：胡连明；	太平资管：曾梦雅； 上海亘曦：庄延； 中庚基金：王震； 金科投资：吴泰谷； 建信基金：马晓晴； 富安达基金：朱义； 东兴证券：李金锦、吴征洋。
时间	2025年4月25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，廖强先生就公司 2024 年年度报告和 2025 年第一季度报告的经营业绩、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：公司 2024 年主营业务端表现情况？</p> <p>答：2024 年实现营业收入 124,182.22 万元，同比增长 22.89%，主要系本期客户增加、新产品持续上量所致；净利润 12,252.67 万元，同比下降 18.72%，扣非净利润 10,814.89 万元，同比下降 17.62%，主要系本期产品降价、期间费用有所升高、政府补助减少所致；经营活动产生的现金流量净额-9,869.81 万元，同比下降 211.95%，主要系本期销售收入增加致应收款项增加，票据贴现减少，购买原材料、支付给职工以及为职工支付的现金、支付的各项税费以及支付其他与经营活动有关的现金增加所致。2024 年公司新能源汽车业务收入约 7.61 亿元，同比增长约 75%，占收入比例约 61%。</p>	

问题 2：公司去年整体毛利率走势以及今年的情况有何变化？

答：公司 2024 年整体毛利率受主要客户年降影响，毛利率较 2023 年有一定幅度的下降。

今年从第一季度情况看，毛利稳定在 2024 年平均水平，但根据主要客户情况分析，今年仍将面临一定的年降压力，公司将持续推进新产品、新市场的开源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。

问题 3：公司今年如何打开其他增长曲线？

答：最新《政府工作报告》提出：国家将持续推进“人工智能+”行动，将数字技术与制造优势、市场优势更好地结合，支持大模型广泛应用，大力发展智能网联新能源汽车、人工智能手机和电脑、智能机器人等新一代智能终端以及智能制造装备，并强调了智能算力建设的重要性。公司将以此为战略发展方向，与公司自身能力和资源相结合，积极开拓第二、第三增长曲线，拓展公司未来发展空间。

在新业务的拓展上，公司新增知名 EVTOL 和民用飞机制造商等客户，开始了航空领域的业务和技术探索。另外公司的空气悬架及座椅用高压气管及连接组件产品已拓展多个客户并开始交样；在储能和换电业务上，公司新增阳光能源、远景能源、智锂物联、玖行能源等客户。另外公司也与主要动力电池客户如宁德时代、国轩高科和欣旺达等储能集成业务部门开始了业务合作。公司积极布局液冷热管理产品领域的技术研发，在电池储能液冷管路、连接件及各类阀件等零部件上积累了大量核心技术，部分已申请并获得了专利。公司生产的带双向断开自动密封功能，支持电池模块单独断开实现系统热插拔的连接件已经批量应用在电池储能系统的电池模块以及补液组件中。公司亦按照 OCP(开放计算项目)技术规范 and 标准开发了应用于数据中心的相关产品，其中 UQD（应用于数据中心液冷的通用快速断开接头）产品已经开发成功。公司成立的子公司溯联智控，独立发展储能及算力热管理液冷产品业务，积极为公司开拓第二增长曲线。

问题 4：公司股权激励制定的经营目标？如何在面临压力的情况下实现这一目标？

答：为实现公司战略规划，提高综合竞争力和股东回报，本次股权激励计划选取“净利润”作为考核指标，并在未来三年净利润

每年保持 20%的增速。

公司将调整组织架构，按照扁平化管理思路，将资源下沉到各区域子公司，以更好地调动资源推进各区域子公司积极开展新产品开发、市场开拓和内部运营效率提升；公司将通过集中采购、战略谈判，及与供应商、客户联动进行设计变更、材料替代等 VA/VE 手段，持续优化采购品成本；公司将强化战略协同机制，与各区域工厂联合成立“成本优化小组”，推动产品设计、制造等全过程降本，试点“动态预算管理”，实时监控采购成本波动；公司将通过开辟新的业务空间，利用公司现有技术和资源积累形成的跨界竞争优势，通过产品的差异化竞争实现利润的增长。

问题 5：公司目前的产能情况如何？

答：2024 年，公司主要产品产能提升约 40%，产量提升 51%。公司积极开展自动化、智能化、数字化产线升级和各项工艺调整，以及各项运营系统升级实现了年度客户订单的及时交付和质量保证。2025 年公司还将加大各分工厂的智能化产线设备投入，增加 AGV 配送线路和智能仓储的比例以提高产线效率降低生产成本。公司将继续增加大型注塑设备和相关模具加工设备，以满足新增内外饰业务订单。公司将建立单独的液冷热管理系统产品车间，以满足新增的电池储能业务和电子设备业务订单及客户要求。

在生产基地建设方面，公司对溯联股份原自有工厂和溯联汽车零部件溯联精工的厂房进行了新的扩容改造，满足了公司增长的产能需求。江苏溯联过渡工厂也进行了厂房立体化改造，可用面积大幅增加，能满足 3 亿元年产值目标；自建工厂将按建设周期计划进行，截至 2024 年 12 月 31 日，新厂房已基本完成主体施工。按照该进度，2025 年内将完成厂房验收、工艺布局并投产，能满足公司于 2025-2026 年间的管路总成增长需求。另外 2025 年公司计划在重庆建设新能源汽车零部件及储能零部件智能制造基地，为未来业务发展打下基础。

问题 6：公司研发费用加大投入后，对研发活动的展望是怎样的？

答：2025 年度，公司将继续保持较高的研发投入和积极的外部技术合作，以保证公司的发展战略顺利推进。重点工作包括：推动数据中心液冷相关产品线的开发落地；加速热交换及散热类产品线的新品开发工作，完成相关商业化应用；加快大型冷却流体高性能

	<p>高分子材料管件、连接件、功能控制件的技术方案和生产能力的建设；开展生物基原材料在新能源汽车及液冷产品中的应用研究；推动公司管路和接头继续获取其他国际汽车品牌客户的全球认证，扩大公司海外市场空间。</p> <p>在检测能力建设方面，公司将拓展传感器电子器件试验能力和大型注塑内外饰件的相关实验能力，以及液冷热管理系统的工况性能试验能力，并同步获取 CNAS 及主要客户试验室资质的扩项认证；并将导入 LIMS 实验室信息管理系统，实现全流程的系统化、数字化和智能化管理。</p> <p>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。</p> <p>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 25 日