

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：2025-002

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2024 年度及 2025 年第一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 8 日（星期四） 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 韩宗俊先生；董事、董事会秘书 韩啸先生； 董事、财务负责人 廖强先生；独立董事 黄新建先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次业绩网上说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>问题 1：请问公司本期财务报告中，盈利表现如何？</b></p> <p>答：公司 2024 年实现营业收入 124,182.22 万元，同比增长 22.89%；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%。2025 年第一季度实现营业收入 33,946.01 万元，同比增长 47.22%；净利润 3,351.22 万元，同比增长 3.08%，扣非净利润 3,268.69 万元，同比增长 5.69%。</p> <p><b>问题 2：增收不增利的主要原因是什么，如何改善盈利能力？</b></p> <p>答：公司 2024 年增收不增利的主要原因是公司受主要客户年降影响，毛利率下降。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、市场开拓和提升内部运营效率；公司将通过集中采购、战略谈判，与供应商、客户联动进行设计变更、材料替代等 VAVE 手段，持续优化采购成本；公司将强化战略协同机制，与各区域子公司联合成立“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”，实时监控生产成本波动；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。</p> <p><b>问题 3：营业收入一季度显著上升，利润率有所下降的主要原因是什么？</b></p>

答：一季度营业收入大幅度增加，但利润率较上年同期下降的主要原因是公司受主要客户年降影响，毛利率下降。

**问题 4：随着行业的快速发展和技术变革，公司如何确保自身产品和技术始终保持竞争力？在研发投入和人才培养方面有哪些举措？**

答：公司将通过以下几个方面的努力来确保自身产品和技术始终保持竞争力：一是从产能、研发、优秀人才等方面持续推进对华东市场的战略布局，完善在国内大型汽车制造商和汽车零部件 Tier1 的业务布局；二是加强模具加工设计能力和基础零部件的制造能力、自动化装备能力；三是进一步优化车规产品结构、丰富产品品类、提升产品技术研发水准、提高质量控制水平，降低成本和交付周期，同时通过精准的市场定位，拓展客户群体，提高市场占有率；四是聚焦行业发展和技术变革，结合自身能力和资源，拓展储能及算力热管理液冷产品业务，积极开拓新的增长曲线。

在研发投入和人才培养方面，公司已对相关技术路线和方向进行了调研和充分论证，并针对性地成立了不同的技术团队，包括成立独立的业务公司并引入专业技术人才牵头项目，通过积极参与客户战略项目或核心产品的前期研发工作，将风险前置，以降低后期项目失败概率。在企业核心技术的自主研发上，公司与客户和相关产业链企业展开积极的行业技术交流与合作，保证与大系统、大行业的技术趋势不脱节，不偏航；重视研究基础理论，与各研究机构和院校加强产学研合作，夯实技术根基；加速跨细分领域、跨地域的多元化人才引进以及多元化技术能力的梯次建设，保证产品和技术创新上的全面性，避免“闭门造车”，减少决策失误。此外，公司研发团队呈现高学历、年轻化的趋势，这将有利于提高研发效率，推动公司产品、技术的迭代升级。

**问题 5：新客户、新市场拓展方面取得了哪些成绩？**

答：2024 年在新业务的拓展上，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，公司新增阳光能源等知名客户。另外公司也与主要动力电池客户的储能集成业务部门开始了业务合作，并取得了相应进展。2024 年公司新增 1,000 余项产品定点，项目包括燃油及新能源整车、电池、油箱，也包括商用车辆、工程设

备、储能及充换电设备、空气悬架、低空飞行等领域。

**问题 6：新技术产业应用的进展有哪些？**

答：公司积极布局液冷热管理产品领域，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类似产品系列，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。2024 年 11 月 22 日公司成立子公司溯联智控，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 7：行业竞争加剧，如何提升核心竞争力？**

答：公司将从以下几个方面提升核心竞争力：一是从产能、研发、优秀人才等方面持续推进对华东市场的战略布局，完善在国内大型汽车制造商和汽车零部件 Tier1 的业务布局；二是加强模具加工设计能力和基础零部件的制造能力、自动化装备能力；三是进一步优化车规产品结构、丰富产品品类、提升产品技术研发水准、提高质量控制水平，降低成本和交付周期，同时通过精准的市场定位，拓展客户群体，提高市场占有率；四是聚焦行业发展和技术变革，结合自身能力和资源，拓展储能及算力热管理液冷产品业务，积极开拓新的增长曲线。

**问题 8：2025 年的主要经营目标有哪些？**

答：关于公司 2025 年的主要经营目标，请详见公司《2024 年年度报告》“第四节 管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”之“（二）2025 年经营计划”。

**问题 9：公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？**

答：公司未来盈利增长的主要驱动因素有：一是在维持并拓展现有市场的基础上，持续推进新产品、新市场的开源，提高市场占有率；二是通过内部降本增效，实现节流；三是加大研发投入，持续开发新产品，积极拓展新的增长曲线。

**问题 10：请介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？**

答：关于本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现，请详见公司《2024 年年度报告》“第四节 管理层讨论与分析”之“一、

	<p>报告期内公司所处行业情况”。行业内其他主要企业的业绩表现请详见其公开披露信息。</p> <p><b>问题 11：公司股价为什么还破发行价？</b></p> <p>答：公司股票价格的波动受国内外宏观经济政策的调控、行业政策的调整、股票市场的投机行为以及投资者的心理预期等诸多因素的影响。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，制定稳定的分红方案，积极保持与投资者沟通，提升公司的市场形象 and 品牌价值。</p> <p><b>本次活动不涉及应披露的重大信息。</b></p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 5 月 8 日</p>