

苏州瑞可达连接系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-024

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>其他_____</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>招商证券 余俊、刘浩天；德汇资产 孙伟杰；红杉资本 邱虹宇、项骁骁、宋雅慧；招商证券 梁程加 刘浩天；杭州富贤投资 杜群飞、张凯龙。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年12月</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室（及电话会议系统接入）</p>
<p>接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书马剑</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、 公司介绍</p> <p>苏州瑞可达连接系统股份有限公司是专业从事连接器产品的研发、生产、销售和服务的国家专精特新“小巨人”企业。自设立伊始，公司始终以连接器产品为核心，持续技术开发迭代，坚持客户需求导向，现已具备包含连接器、组件和模块的完整产品链供应能力。经过十余年发展，公司已成为同时具备光、电、微波、高速数据、流体连接器产品研发和生产能力的企业之一。</p> <p>在新能源汽车市场，公司提供高压连接器、换电连接器、智能网联高速连接器和电子母排等产品及其连接器组件，形成了在新能源汽车配套市场丰富的产品线。公司为国内外知名汽车整车企业和汽车电子系统集成商的供货资质并批量供货，主要客户包括玖行能源、美国 T 公司、蔚来</p>

汽车、上汽集团、长安汽车、赛力斯、江淮汽车、江铃汽车、宁德时代、安波福、华为技术等。

在通信系统市场，公司提供射频连接器、低频连接器、光连接器和高速连接器等产品及其连接器组件，同时开始提供微波组件产品，主要服务客户为爱立信、中兴通讯、三星、诺基亚等全球主要通信设备制造商。

在储能系统市场，公司为商业储能系统和家用储能系统提供全套连接器系统解决方案，主要产品包括储能连接器、高低压线束、电子母排、手动维护开关、储能控制柜等产品，服务国内外客户。主要客户包括美国 T 公司、Span.IO、宁德时代、天合光能、阳光电源、上能电气、固德威、中创新航、英维克等。

在工业和轨道交通市场，公司提供工业连接器、车钩连接器、重载连接器应用于工业控制、电力、风能、轨道交通、机车空调等行业，主要客户包括中国中车、国电南瑞、明阳智能、英维克、松芝股份等。

二、问答环节

Q：公司在汽车连接器领域做的比较早，有没有看到单车价值量的变化？单车价值量会从现在的价值会降到什么位置？

A：随着新能源汽车的不断演进，各类连接器的不断升级换代，竞争的加剧，单个某类连接器的价格会出现逐步走低，这是符合市场规律的。加之早期汽车连接器以定制化偏多，价值量也会高一些，后期随着产品标准化提升，规模化程度更高，成本也是在不断下降，同时也会让利给客户，所以从长期来看单车价值会有所降低。目前汽车正在从电动化向智能化普及，这种情况下，单车的连接器的价值总量反而

有上升的趋势，过去以高压连接器为主，逐步变成高压连接器、换电连接器、智能网联连接器的使用增加，带动单车价值量的增多。

Q：现在越来越多的公司进军新能源汽车连接器市场，是否有价格战方面的压力，公司有什么竞争优势？

A：公司是国内早期进入各大一线车厂的连接器供应商，其实要实现给整车厂的产品配套，也存在一定的配套门槛：1、需要具备在汽车领域多年配套的历史经验；2、进入整车厂供应体系，取得供应商资质；3、需要有一定的技术积累、专利壁垒等。公司作为进入汽车行业较早的国内厂商之一，拥有丰富的行业经验和相关专利布局；在底层工艺技术方面，公司拥有包括模具、冲压、注塑、机械加工、电线电缆等综合生产制造能力和垂直制造链，上述优势有利于公司实现快速响应、成本控制和质量保证。公司在与已配套的头部整车厂的深入合作和连续沟通中可前瞻性的掌握汽车未来的技术路线、发展趋势、设计理念变化等，因此可提早规划和布局未来产品，确保走在技术研发的前面。而且公司是能同时提供光、电、微波、高速数据、流体连接的综合解决方案提供商，具备从零件到系统级别的一站式服务能力。

Q：请问公司签完订单后交付的周期是多久，一般多久能够完成交付实现收入呢？

A：公司将根据客户的订单进度完成产品交付，正常情况下，公司的交付周期为1-2月，基本上都是短期交付，主要还是以客户的生产拉动进行确认为准！

Q：公司的高频高速连接器现在大概处于什么阶段？客

户认证的难点在哪里？

A：公司智能网联的高速连接器已完成全系列开发，包括Fakra、Mini Fakra、HSD、以太网VEH、Type C等产品，产品比较齐全。客户认证的难点在于是否具备在汽车领域多年配套的历史经验、取得供应商资质以及技术积累等。高速连接器是随着汽车电动化向智能化的发展以及智能化等级的不断提升而带来的需求，相对于很多企业来讲都具有多年配套的历史经验门槛要求，我们取得了供应商资质及具有多年的技术积累，目前产品处于市场开发和业务拓展阶段，公司主要是进行客户认证和现有客户的扩类认证等。

Q：新能源汽车明年的是否有车厂和电池厂等谈降价的压力？

A：公司和下游客户定价机制主要有以下几种情况：通常传统整车厂会签署价格年降协议，执行完后价格不再调整；有的主机厂是采用一次性定价，定价后不再调整；年度价格与大宗商品价格联动调整；前二者居多，实行价格浮动较少。

Q：储能技术规格要求是不是要低一些？储能连接器会不会竞争越来越激烈？

A：储能产品的技术参数相较汽车产品，其核心指标项目少一些，比如电磁屏蔽、持续振动下的可靠性等方面。储能领域的发展近年突飞猛进，从长期来讲竞争肯定是会更激烈，从产品本身角度来讲，公司是具备全产业链的垂直供应能力的，主要服务国内外的头部客户的市场策略。一般大客户有供应商认证的门槛，深挖主流大客户的需求，巩固市场地位及提升份额。

Q：公司目前墨西哥工厂进度如何？海外市场未来是怎

	<p>样规划的？</p> <p>A：公司墨西哥工厂目前按计划在逐步有序实施和推进中，预计2023年下半年投产，其业务涉及新能源汽车、零部件生产、储能产品。国际化战略是公司近年提出的企业战略之一，根据当前的形势，实现供应链本地化，同时也是为了后续新项目的推进。公司已在新加坡设立了投资平台和国际总部，第一个海外工厂选址墨西哥蒙特雷市，主要服务北美市场；后续公司还将根据国际市场开拓的需要和就近服务客户的原则设立其他的海外工厂。为抓住市场机遇及满足客户需求，公司近期也审议通过了投资设立美国瑞可达公司的议案。</p> <p>Q：对于明年整个新能源连接器有什么规划？如何看待公司未来的成长？</p> <p>A：公司未来的增长点在于高压连接器国产化加速推进，第四代高压连接器在新车型上逐步选用将进一步提升高压连接器的市场占有率；商用车换电连接器逐步向出租车、工程机械等领域扩展，应用场景不断催生；未来储能万亿市场的需求将带动光储充连接器市场的蓬勃发展；电子母排在电动汽车上应用的加速，将引领新的技术发展，市场容量未来可期；汽车电动化向智能化的发展以及智能化等级的不断提升，带动单车智能网联高速连接器的价值量和市场需求不断攀升。国内市场方面，公司会积极参与各个新车型的定点。国际市场方面，配合海外客户的需求以及开拓海外电动汽车市场，积极实施和推进墨西哥工厂以及美国公司等项目。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年1月3日