

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：2023-002

<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>中欧基金 袁维德、李帅、代云锋、马文文、金旭炜；宝盈基金 容志能、张天闻、赵国进、何相事；广发证券 戎志强；嘉实基金 熊昱洲；国投瑞银 马柯、贺明之；中泰证券 陈宁玉、余雨晴；运舟资本 郑嘉伟；建信基金 江映德、尹润泉、何坤华、左远明、张湘龙；招商证券 曹辉；浦银安盛基金 朱胜波。</p>
<p>时间</p>	<p>2023年1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</p>

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：公司今年整个新能源连接器有怎样的规划，未来的增长点在哪里？展望一下2023年我们还有哪些新的定点？

A：公司未来的增长点在于高压连接器国产化加速推进，更新迭代的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。同时2023年公司将实施为客户推出整体解决方案的战略以及海外市场战略，后期也会专注于合资品牌和海外品牌的重点推进。

Q：公司第三代的高压连接器，技术优势特别突出，主要是体现在什么方面，是自动化还是材料工艺？

A：公司第三代高压连接器的技术优势体现在：第一是标准化、模块化、自动化的组装和生产；第二是创新性的材料及工艺。第二代的高压连接器，主要采用成本相对较高的机械加工工艺，而第三代高压连接器则采用片式冲压工艺，并且在升温载流以及散热等方面都有进一步的优势。第三是一个成系列开发的产品。

Q：整个高压市场国内竞争对手越来越多，且近两年价格战也比较厉害，价格战持续程度？随着越来越多的公司进军新能源汽车连接器市场，公司有哪些竞争优势？

A：随着越来越多的公司进入新能源汽车连接器领域，加上现有竞争对手也在调整各自的价格策略，对每个公司的经营成本压力都较大，但是我们公司一直是贯彻保持一定的毛利率策略去执行。

连接器供应商要实现给整车厂的产品配套，存在一定的配套门槛：比如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。基于以上几点，我们对产品的综合竞争力还是非常强的。

Q：储能这块是怎么规划和估计的？储能连接器会不会竞争越来越激烈？

A：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。目前公司经过在储能领域市场的进一步开拓，客户覆盖率约70%，一般大客户有供应商认证的门槛，后续深挖主流大客户的需求，巩固市场地位及提升份额。

Q：汽车连接器竞争越来越激烈，有没有看到单车价值量的变化？公司客户单车价值有没有提升的空间？

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

	<p>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，而且公司今年也在积极为客户推出整体解决方案的战略，整体角度来说单车价值肯定是会有提升的。</p> <p>Q：海外市场未来是怎样规划的？海外客户的进展如何？</p> <p>A：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，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。美国工厂也是在同步推进中，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。2023年将积极推进海外供应商体系的认证及项目定点。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年2月2日