

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：2023-004

<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> 宁银理财 郑筱微；丹羿投资 陈宇；百年保险 蒋捷；博鸿投资 蔡成吉；富敦投资 张子钊；寻常投资 杜凡；朴道瑞富 杜炜；富国基金 徐斌、叶青、王佳晨；东证资管 廖家瑞；锐天投资 吕贺庆；申万菱信 卜忠林；世诚投资 陈之璩；泰旻资产 汤明泽、郭一鸣；交银施罗德 杨茉然；健顺投资 卢雅霖；兴业基金 肖滨；观富资产 赵栋；鹤禧私募 秦周丹；光证资管 尚青；东海资管 张昊；兆天投资 潘微伟；泓德基金 时佳鑫；混沌投资 张旭东；西部证券 贾国瑞；东北证券 武芄睿、孟爽；顶天投资 李胜敏；金塔投资 陈远军；德邦证券 陈妙杨、陈海进；朱雀基金 黄昊；远策投资 金川；兴银理财 江耀堃；盛钧投资 童胜；盘京投资 陈真洋；光大证券 于文龙；中信证券 李赫然；希瓦资产 崔健铭；Brilliance 胡誉镜；山西证券 战泽昊；国联证券 熊军；聚鸣投资 史书；中和资本 张序晶；易米基金 吴裕航；南土资产 胡孟汉；东方证券 孙可；世诚投资 陈之璩；拾贝投资 庄小祥；国金证券 刘妍雪；中欧基金 李卢；泉果基金 余海洋；原点基金 杨径舟；东方资管 王佳骏；中金资管 艾柯达；勤晨投资 刘志来；泓德基金 时佳鑫；长江养老 钱诗翔；申银万国 刘菁菁；工银瑞信 马丽娜、曾剑宇；诚盛投资 张聪；中信建投 杨伟松；Morgan Stanley </p>

	<p>Xijuan Sun; 安捷讯 张关明; 苏州信道 王昊; 龙赢富泽 郑明吉; 盈峰资本 张珣; 清和泉资本 周湛钊; 华安证券 傅欣璐、赵恒祯; 长江证券 施展; 西部证券 杜威; 高毅资产 朱春禹; 墨锋投资 张宜俊; 重阳投资 李立源; 浙商基金 胡博清; Morgan Stanley Lily Chou; 国信通信 何嘉、马成龙、徐雯; 中国平安 李鑫; 青骊投资 袁翔; 鹏华基金 周书臣、梁浩、刘玉江、朱睿、张华恩、柳黎、掌卫、张宏钧; 广发证券 戎志强; 野村东方 陈励、郑超君; 瑞信证券 沈宇峰; 西南证券 张大为; 国联证券 宋伟; 东方海峡 王干义; 瓴仁投资 彭景环; 圆和景明 刘荣斌; 广发基金 王辰昊; 复华基金 颜毓静; AllianZ Jason Hsu; 中金公司 李诗雯、孔杨; 财通证券 李琦; 明河投资 姜宇帆; 巨子私募 诸文洁; 中信证券 邹汝文、陈天尧; 中兵财富 龙耀华; 烜鼎资产 林齐鸣; 联储证券 丁凌霄; 乔戈里资本 路建军; 泽源资产 曾洁; 旌华研究 郑彬; 华能信托 高见; 广发证券 杨小林; 汐泰投资 陈梦笔; 双安资产 但堂超; 招商基金 袁哲航、牛洪乾、张林、李正伟、吴昊、李华建、姚飞军; 中泰证券 杨旭、黄湘婕; APS 王国辉, 张清, 刘洁, 王兴林, 姜正浩。</p>
<p>时间</p>	<p>2023年2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</p>

和生产能力的企业之一。

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。

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。

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。

二、 问答环节

Q：公司未来的营收增长点是什么？将重点发力哪些领域？未来几年公司的业务规划是什么？

A：公司未来的营收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、开拓海外电动汽车市场及风光电储能市场，积极实施和推进墨西哥工厂以及美国公司等项目。

未来公司将继续依托高压连接器、换电连接器、智能网联连接器、储能连接器、电子母排等产品体系围绕通信、新能源及储能、轨道交通、医疗、机器人等领域不断积极进行市场拓展，形成批量交付的客户逐渐增加。同时公司也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: 在手订单一般多久交付？请问公司交付的节奏如何，公司签完订单后，一般多久能够完成交付实现收入呢？今年是否能将前三季度的已签订单全部交付完成？

A: 公司产品的交付进度为4-8周，基本上都是短期交付，一般订单在3个月内可以实现收入，主要还是以客户的确认为准。

Q: 面对整车厂提出降价的形势下，那对于公司现在是否有车厂等谈降价的压力？我们价格会是一个大概什么幅度的调整？跟往年的正常年降比会多一些吗？

A: 在当前降价的形势下，对每个产业链上的公司而言，都将面临一定的经营成本压力，具体的降价幅度视不同的产品、不同客户等而不同。目前公司暂未接收到过多降价的消息，但是从长期来看，随着产品的不断升级换代，竞争的加剧，以及产品标准化、规模化程度的提升，肯定是有降价的需求，这也是符合市场规律的，所以公司提前也会有一系

列相应的多项措施：公司升级迭代的、更具性价比的第三代高压连接器产品在新车型、新项目上的应用，今年也会向客户大力去推广应用；生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新等；与供应商、客户等的价格传导机制，提前去了解供应商降价范围以及招标采购等措施实现供应链降本；同时公司今年也在积极为客户推出整体解决方案的战略，相应的成本也会更有优势，对应的公司的价值量反而会有所提升。

Q：公司在新能源汽车领域的高压连接器、换电连接器产品都走在前列，那车载高速连接器目前进展情况如何，是否进入车厂很困难，这个车载高速与高压连接器产品的差异在哪里？都存在哪些技术壁垒？

A：高压连接器与高速连接器产品都存在一定的技术壁垒。连接器的设计开发涉及多个学科的知识 and 经验积累，难度较大；高压连接器和高速连接器分属两个不同的分支，主要包括具体产品的结构设计、材料选择、主要参数、工艺过程、工艺实现等因素各不相同。

要实现给整车厂的产品配套，也是存在一定的门槛：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。公司在跟已配套的头部的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。

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。目前产品处于市场开发和业务拓展阶段，包括客户认证和现有客户的扩类认证等，目前在总收入中所占比重不高。现在已经实现在几个车型中全车搭载，后续也将在现有客户中去拓展，同时也将结合公司今年的整体解决方案的战略目标去加强客户的布局与市场的开拓，提升高速连接器产品的收入。

Q：公司高压连接器产品已经迭代到第三代、第四代，那相对第二代来说，第三代的高压连接器在哪些方面体现了更具性价比？第四代产品主要的性能体现在哪里？

A：公司第三代高压连接器相对于第二代的技术优势体现在：标准化、模块化、自动化的组装及生产和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。第四代高压连接器产品是超充大电流连接器，目前定位为一种应急模式下的超充连接器，因为是大电流涉及到安全性能，更多应用于更智能化、自动化充电设备上。

Q：公司海外工厂进展如何？海外市场未来是怎样规划的？

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逐步有序实施和推进中，预计

	<p>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。美国工厂选址德州休斯顿市，前期工作稳步推进中，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> <p>Q:从公司的订单情况来看，新增的订单中增速相对比较快的主要是哪些？</p> <p>A:新能源汽车和储能赛道会快一些，通信领域略有增长，预计今年海外市场会有相对大一些的增长，同时公司今年也会加大车载高速连接器的市场开拓。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月2日