

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：2023-006

| | |
|-------------------|---|
| 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 type="checkbox"/> 其他_____ |
| 参与单位名称 及人员姓名 | <p>上海力驶投资 杨佳宁、杨天；浙商证券 胥辛；国泰君安 黎明聪；施罗德投资 宋敬祎；尚峰投资 王晓、闫鑫华；万家张希晨；沁闻投资 刘卫；上海证券 王璘；鑫元基金 施欣彤；财通电子 李琦；山西证券 战泽昊、陈南荣；国寿安保 祁善斌；T Rowe Price Wenli Zheng、Jacqueline Liu、Zhifen Chen、Dennis Hou；中金公司 李诗雯、孔杨；杭州富贤 杜群飞、张凯龙；国金电子 刘妍雪；东海证券 张昊、任杰；兴全电子 张传杰；新华基金 陈磊、王永明、栾超；长江通信 黄天佑；创金合信 周志敏、王妍、寸思敏、张小郭、胡尧盛；长江养老 周萌、王炎、王欣丰、肖向前、邹成、刘杰；东方红基金：满臻、张伟锋、王宁宁、廖家瑞、沈高翔；民生 王琪；中国风险投资 王静明；国联证券 程燕来；紫金财保 李贺，谭宇。</p> |
| 时间 | 2023年3月 |
| 地点 | 公司会议室（及电话会议系统接入） |
| 接待人员姓名 | 董事会秘书马剑 |
| 投资者关系活动 主要内容介绍 | <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</p> |

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。

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：今年燃油车降价，新能源车降价，在整车厂提出降价的大环境下，公司现在面临多大的降价压力？我们价格会是一个大概什么幅度的调整？会不会对公司的毛利率影响很大？

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。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，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：海外连接器公司因为有着充足的研发资金投入以及多年技术沉淀，一直处于领先地位，目前整个国内外整个竞争格局是怎样的？

A：相比国外的知名连接器企业，国内连接器生产厂商发展起点相对较低，技术储备不足。但随着中国制造业的发展，尤其以通信领域技术迭代、国内新能源造车新势力崛起、电子制造服务产能转移等为契机，国内通信、汽车、消费电子等行业中本土企业快速崛起，在技术上打破了国外连接器企业在这两个领域的垄断，成功切入了全球主要通信设备集成商和知名整车厂商的供应链体系。

国内连接器制造企业凭借较强的工艺控制与成本控制能力、更为贴近客户以及反应迅速灵活等优势，快速形成了规模优势，在制造成本、产品品质上已经具有较强的市场竞争力。

同时在国家产业政策、下游客户需求的双重驱动下，我国连接器行业中的部分领先企业通过加强自身的研究设计能力，积极与下游企业合作，有针对性的开发各类市场迭代

所需的新型连接器产品，并充分利用专利等知识产权保护自身利益，加快企业发展速度。

目前，国内连接器企业已经在 5G 通信、新能源汽车和消费电子等领域取得重大突破，占据了较大的市场份额，在部分领域已经具备与国际领先企业抗衡的能力。

Q：原材料价格变动对公司毛利率的影响大吗？未来毛利率的走势如何？

A：针对原材料价格波动情形，公司通过制定多项措施，包括生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新、招标采购等，确保材料成本、人工成本不发生大幅变化，同时公司生产规模的扩大带来的规模效应也使得单位产品费用摊销成本逐步下降，公司毛利率未发生较大波动。未来毛利率的走势还是基于产品的销售结构，如新能源汽车领域，连接器毛利高于线束毛利，而储能连接器毛利要低于新能源汽车连接器毛利率。公司未来也会不断拓展高附加值连接器应用领域以及海外市场的业务拓展，保持一定的水平。

Q：从公司业务增长来看，哪些部分增长会比较迅速一些？

A：新能源汽车和储能赛道增长会快一些，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，同时车载高速连接器产品是正式推向市场的第一年，公司今年也会加大车载高速连接器的市场开拓。

Q：目前新能源汽车发展到现在的阶段，公司今年对整个新能源汽车方面的规划？是否会持续加大新能源汽车投入？怎么看公司未来的成长点？

A：公司未来的增长点在于高压连接器国产化加速推

| | |
|----------|--|
| | <p>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。</p> <p>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。同时公司也在积极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。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2023年4月4日 |