

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	北京方圆金鼎投资管理有限公司、国金证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、北京同创金鼎投资管理有限公司、浙江三耕资产管理有限公司、上海证券有限责任公司
时间	2023年4月4日 15:00-17:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：戚程博 财务负责人：孙梁雄 首席技术官：陆明超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年04月04日（星期二）15:00-17:00通过线上方式举办了机构交流会。本次交流会介绍了公司的基本情况并针对投资者关心的问题作出了详细解释，具体情况如下：</p> <p>Q：公司2022年Q4的营业额和毛利率环比回升比较明显，主要原因有哪些？</p> <p>A：主要原因系：1. 相比第三季度，第四季度为销售旺季，销量上升增加边际利润率；2. 主要原材料塑料粒子价格下降明显。</p> <p>从全年来看，公司的毛利率相对较稳定，三季度相对为淡季，所以毛利率出现短暂下滑。</p> <p>Q：公司在白色家电连接器算是龙头企业，进入了美的供应链，如何看待格力、海尔、海信等客户？公司为何在这些客户中进入稍晚，或者说这些客户是什么样的风格，公司如何看待？</p>

A: 首先美的在国产替代化趋势中处在前列, 而且公司先后设立了佛山、武汉、合肥等子公司就近给美的做一级配套, 从而进入了加速合作阶段。

格力、海尔、海信等客户前期国产替代的动力相对不足。随着近些年经济形势的驱动, 使得这些客户加大了国产替代的力度。而公司也从 18 年开始在海尔、海信周边布局了青岛子公司给海尔、海信做一级配套, 从而加快了海尔、海信国产替代的进程。

Q: 是否有国产竞争者同样在准备进入家电连接器市场?

A: 据了解, 目前并无与公司完全相似的国产家电连接器上市公司。国产的家电连接器竞争对手相对稳定, 目前公司的直接竞争对手以非上市公司为主。

Q: 公司目前主要生产低压连接器, 而根据调研发现, 低压连接器属于竞争激烈的市场。除了贵公司现在布局的低压连接器, 高频高速、高压连接器是否在布局?

A: 在新能源汽车、储能、光伏等新能源领域, 公司目前以低压连接器为主, 高频高速连接器暂时不是公司布局的重点。而针对高压连接器, 公司也研发了一些产品, 比如汽车高压连接器主要有 2PIN 高压连接器、2PIN/3PIN 高压过孔连接器、换电连接器、定制类塑件等产品; 储能系列连接器主要有单芯连接器、铜牌接线盒、正负极接线柱、金属外壳连接器等产品; 光伏系列连接器主要有三芯/八芯/GZ/Rs 光伏连接器、数据转接头、USB 数据连接器等产品。另外, 公司还在积极筹备研发下一代高压连接器产品。

Q: 公司未来规划里是否涉及关于海外的布局?

A: 公司目前实现了家电领域的全覆盖, 不只是国内的家电主机厂, 同时也有海外的主机厂。海外的业务, 主要分为两块: 一块是基于美的、格力、海尔、海信等在海外设厂, 即国内的主机厂在海外市场, 还有一块是国际的品牌在海外的业务。目

前来看，海外市场的空间还是比较大的，如果国际品牌在海外的业务逐步上量提升，并达到了公司需要的市场额度，公司会考虑在海外设厂。

Q: 从汽车连接器的参与者来看，既有海外巨头，也有国内企业。公司如何做到突出重围，获取客户订单。相比同行公司，公司的优势有哪些？

A: 公司在汽车连接器已经布局多年，最核心的困难为从 0 到 1 的突破。随着国内新能源汽车整机厂的崛起，给公司带来了比较大的发展机遇。公司通过供货给瑞浦兰钧（温州本土新能源汽车电池制造商），在较多的终端客户新能源汽车上验证了公司产品。从而逐步打开了新能源汽车领域的市场。

目前公司已经进入了部分新能源汽车供应链的供货体系，如瑞浦兰钧、金康新能源等新能源汽车零部件供应商及国金汽车、比亚迪等新能源汽车制造商。接下来，公司将着力于突破国内新能源汽车客户（如奇瑞新能源汽车、赛力斯汽车、鹏辉能源等）的认证壁垒、产品技术壁垒及管理壁垒，把握后入行业市场的优势，分析现有行业产品技术数据，针对客户特定的需求，提供更高效可靠的产品和服务。通过制定专业的客户开拓、挖掘、销售和维护的体系，及时将潜在客户转化为现有客户。

公司的优势主要系:1. 从模具研发、冲压、注塑、线束都是自制；2. 公司智能制造方面做到智能化、自动化、信息化。从而在规模效应的情况下，成本优势会比较明显。

Q: 公司年报体现的汽车连接器毛利率体现不出稳态量产的盈利能力，正常情况下，汽车连接器的毛利率大概是在什么水平？

A: 如果达到正常量产水平，汽车连接器的毛利率与家电连接器的毛利率应是差不多的。

Q: 公司原材料以铜和塑料为主，不知道公司售价方面制定是成本加成法还是其他？比如当原材料成本上涨时，公司会只牺

	<p>牲一部分利润，如果当原材料成本这个下降的时候，公司是否有办法留住这部分利润？另外针对大宗商品，是否会采取套保动作？</p> <p>A：公司一般采用核定成本法定价。针对铜价波动，公司跟大部分客户签署了价格联动协议。除“铜价联动”机制导致的价格调整外，交易价格不能随意变更。因此，公司主要的风险敞口是塑料价格波动。</p> <p>公司目前没有做套保动作。未来是否做套保要结合公司的采购量、风险敞口及套保成本做综合评估。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月6日