

证券代码：301280

证券简称：珠城科技

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司“2022年度网上业绩说明会”的全体投资者
时间	2023年4月11日15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长：张建春 董事会秘书兼董事：戚程博 总经理：刘延寿 财务负责人：孙梁雄 独立董事：纪智慧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司在连接器行业的市占率是多少？未来如何进一步扩大市场占有率？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。根据 Bishop & Associates 的统计，2018年至2020年我国连接器市场规模分别为1,336.71亿元、1,345.21亿元和1,441.60亿元，据此估算，公司产品在2018-2020年国内市场占有率情况分别为0.39%、0.47%、0.49%。未来，公司将以实现进口替代为目标，持续聚焦产品应用价值的提升以及技术水平的提升，在保持家电连接器行业领先地位的基础上，积极向智能家电连接器、智能终端连接器、新能源汽车连接器领域拓展，致力于为家电、智能终端和汽车制造领域提供安全、高效、智能的连接器的配套解决方案。谢谢！</p> <p>2. 与同行业竞品相比，公司连接器产品有什么优势？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。作为基础的电子元件，连接器</p>

不仅要能满足性能上的基本要求并与各种被连接元件匹配，还要满足客户对产品的一致性、稳定性、尺寸和成本等各方面的要求。公司凭借较强的产品设计能力、模具开发能力和生产制造能力，已将精密连接器相关产品的各项技术指标及相关性能达到行业领先水平。公司生产的冰箱用防水连接器的防水性能已提高至 IPX7 级；公司生产的桥堆组合连接器采用自主研发的大电流自锁端子，可承载最大过载电流达到 40A。经过 20 多年的发展，公司及子公司累计获得专利 106 项，其中发明专利 7 项。公司参与了行业团体标准《家用和类似用途制冷器具端子连接可靠性要求和试验方法》的起草。公司先后被浙江省科技厅认定为“浙江省科技型企业”和“国家高新技术企业”。公司新型高精密连接器被国家科学技术部列为国家级“星火计划项目”和国家级“火炬计划项目”。谢谢！

3. 公司的核心产品在市场中的地位与占有率如何？

答:尊敬的投资者，您好。根据 Bishop & Associates 的统计，2018 年至 2020 年我国连接器市场规模分别为 1,336.71 亿元、1,345.21 亿元和 1,441.60 亿元，据此估算，公司产品在 2018-2020 年国内市场占有率情况分别为 0.39%、0.47%、0.49%。未来，公司将以实现进口替代为目标，持续聚焦产品应用价值的提升以及技术水平的提升，在保持家电连接器行业领先地位的基础上，积极向智能家电连接器、智能终端连接器、新能源汽车连接器领域拓展，致力于为家电、智能终端和汽车制造领域提供安全、高效、智能的连接器的配套解决方案。谢谢！

4. 可以简单介绍一下连接器行业的行业壁垒吗？行业的核心竞争力是什么？

答:尊敬的投资者，您好。公司的连接器行业壁垒如下：
(1) 大型客户的供应商资质壁垒：连接器作为电子产品的基础元件，本身单价较低，但其连接的不同电子元器件价值较高，

且由于连接器对产品的讯号、能量起到连接传播作用，对产品的整体性能影响重大，因此产品的稳定性和一致性对下游厂商至关重要。而由于其下游诸如消费电子、汽车、通讯等行业的制造商较为集中，单批次的采购量较大，因此连接器厂商稳定、快速供应产品的能力必不可少。通常该类大型制造商对于供应商的管理较为严格，一旦确定供应商后，很少会进行更换。连接器厂商要成为其供应商，除达到国家标准、行业通用标准外，还需要通过客户严格的资质审核。在选择供应商并确定战略合作关系前，品牌厂商一般对供应商资质会有非常严格的审定程序，在审定过程中将对供应商的研发能力、生产流程、质量管理、服务弹性、全球供应能力以及经营状况等多个方面提出严格要求，尤其是配合客户进行研发的能力已成为品牌厂商选择供应商的必要条件。对供应商的资质审定一般需要一年以上，之后再通过一段时间的小批量供货测试后才可能正式成为其供应商。

（2）规模化生产壁垒：连接器产品具有大批量生产的特点。实现规模化生产后，公司在生产效率、采购成本、管理费用的优势将明显体现。新进入企业需要具备规模化生产的厂房和机器设备等生产要素，以及与之配套的生产管理能力、质量控制能力，这些均需要大量的资金和长期的管理经验、制造经验积累，从而形成行业进入障碍。

（3）技术壁垒：一般来说，连接器生产的两个重要环节，一个是研发设计，包括产品设计和模具设计；另一个是管理，包括生产管理、质量管理、效率管理、物流管理。连接器行业的产品设计和模具设计者，必须对连接器的机械性能、电气性能、环境性能都有专业的知识。连接器制造经过模具设计、冲压、电镀、注塑、组装等流程，由于品质影响电流等信号传输的可靠性与稳定性，设计时必须考虑电阻、插脚形式、插拔作用力等问题，因此需要较高的连接器研发设计和模具开发水平，同时制造过程必须具备机械及电子制造能力，需要多组件技术配合。随着产品更新速度

越来越快，品牌企业需要连接器生产厂家具有配合客户快速研发的能力和快速响应能力，这要求连接器生产厂商具备较高的管理水平。上述技术和管理能力要求都将对行业新进入者构成障碍。（4）人力资源壁垒：连接器往往采用订制下单的方式，设计、试制、生产一体化，因此要求生产商具备较强的产品设计能力和试制试验能力。而精密电子连接器设计技术人员必须具备完整的本专业知识和较宽的其它专业知识，并需要经过多年的培训和实践才能真正独立设计、开发新产品；同时，生产线上的大量关键工艺岗位也需要经验丰富的技术工人才能胜任。因此，对本行业对新进入者具有一定的人力资源壁垒。公司的行业核心竞争力如下：（1）研发优势：公司注重研发投入，自设立以来持续研发新技术、新工艺，并能不断转化为技术成果。公司拥有一支专业、稳定的研发技术团队，具有丰富的从业经验。公司遵循“研发互动化”理念，参与了美的、海信等知名企业的产品企业标准制定，实现了提前介入、快速反应和精准定位的目的，确保了产品开发的成功率。公司实验室通过 ISO/IEC17025 认证，处于行业一流水平。公司拥有一套完善健全的产品研发和模具设计制造系统，具备产品研发及各种连接器精密模具的设计、开发和制造的能力，能够针对客户不同需求进行个性化定制，为客户提供个性化的连接器产品。如针对冰箱、冷柜等家用电器的电连接系统防漏液需求，公司定制化开发了各系列的防漏液连接器，能够有效防止发泡剂、膨胀剂对连接器信号传输的影响；针对冰箱电连接系统中的多弱电负载情况，公司定制化开发出单输入多输出分流连接器，能够实现一个信号输入多个信号输出的功能。2020年3月，公司下设浙江省珠城精密连接器智能制造研究院通过浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅的认定成为省级企业研究院。（2）技术优势：作为基础的电子元件，连接器不仅要能满足性能上的基本要求并与各种被

连接元件匹配，还要满足客户对产品的一致性、稳定性、尺寸和成本等各方面的要求。公司凭借较强的产品设计能力、模具开发能力和生产制造能力，已将精密连接器相关产品的各项技术指标及相关性能达到行业领先水平。公司生产的冰箱用防水连接器的防水性能已提高至 IPX7 级；公司生产的桥堆组合连接器采用自主研发的大电流自锁端子，可承载最大过载电流达到 40A。经过 20 多年的发展，公司及子公司累计获得专利 106 项，其中发明专利 7 项。公司参与了行业团体标准《家用和类似用途制冷器具端子连接可靠性要求和试验方法》的起草。公司先后被浙江省科技厅认定为“浙江省科技型企业”和“国家高新技术企业”。公司新型高精密连接器被国家科学技术部列为国家级“星火计划项目”和国家级“火炬计划项目”。

(3) 精密制造和智能化优势：公司拥有不同型号的精密高速冲床、精密注塑机、精密模具、精密自动化设备及精密模具加工设备（精度达到 0.002mm）等；通过多年的努力，公司已逐步建立了标准、高效、科学的精密制造流程。精密模具是精密制造的“工业之母”。公司具备从业经验丰富的模具开发人员，并建立了完备的模具设计、零件加工、模具组立试模的作业流程。公司模具设计采用先进的设计软件，并自主开发模具设计工具。在模具加工方面，公司引进瑞士进口的 Charmilles 慢走丝和日本进口的 SODICK 慢走丝，模具零件加工精度达到 0.002mm，加工硬度达到 HRA45-HRA52，表面粗糙度达到 Ra0.3 μm。智能化生产是企业转型升级的重要基石。在智能制造端，公司现有高速冲压、智能注塑、自动化插针、模具制造四大主要车间均配备了在线 CCD 监测和物料智能控制系统，配合 ERP 系统和 MES 制造执行系统，实现了生产制造的精益自动化和信息化。公司使用 OA 自动化办公软件，实现办公自动化，提高公司行政办公效率。公司建立了 PLM 产品生命周期系统，搭建了产品研发过程的全周期流程管理体系，实现研发数据的

过程管理，协同各部门，降低企业产品成本、缩短产品开发周期、改进产品和服务质量。未来公司将持续推进智能化建设，搭建 SRM、CRM、SCM 系统，并与现有的 ERP、MES 与 PLM 系统相互连通，最终实现底层数据集成分析、上层数据集成分解、计划排程管理、采购管理、生产调度管理、制造数据管理、质量管理、库存管理、销售管理等管理模块，为企业打造一个扎实、可靠、全面、可行的协同管理平台，推动公司智能化升级。

（4）客户服务优势：通过 20 余年的不断开拓和持续的优质服务，公司凭借品牌优势和雄厚的技术实力成为美的、海尔、格力、海信、LG、Panasonic、博西华、比亚迪等一线厂商的指定品牌和战略合作伙伴。在家电智能化的发展趋势下，下游客户对连接器产品的定制化需求日益上升，在供应链选择上更倾向于选择优质的长期合作伙伴，以保证产品的可靠性和创新性。公司已经深度参与到核心客户新产品的预研、设计及制造流程之中，实时提供满足客户预期的高品质产品及服务，并参与上述多家家电巨头制定连接器企业内控标准，和核心客户形成了双赢的信任关系。

（5）质量控制优势：连接器是系统或整机电路单元之间电气连接或信号传输必不可少的关键元器件，广泛应用于汽车、通信、计算机及外设、医疗、军工及航空航天、交通运输、家用电器、能源、工业、消费电子等多个领域，其质量好坏将影响整个系统的运行效率和有效性，连接器产品的性能和质量将成为整个制造业升级和发展的过程中的重要因素。公司自设立以来，始终以“做中国最好的连接器，联动世界”为愿景，实行现代化企业管理，严把产品质量关，公司推行 IATF16949 质量管理体系及 ISO14001 环境管理体系，主要产品通过了 CQC 国家安规认证及美国 UL 认证。公司建立了完善、有效的质量管理体系，质量控制贯穿采购、生产、销售等整个生产经营过程。2020 年 9 月，公司被中国质量检验协会评为“全国质量诚信先进企业”、“全国连接器行业质量

领先企业”。公司家电连接器产品被中国质量检验协会评为“全国质量信誉保障产品”、“全国连接器行业质量领先品牌”。（6）管理和人才优势：公司取得《两化融合管理体系评定证书》，在与精细化生产管控能力建设相关的两化融合管理活动上符合《信息化和工业化融合管理体系要求》（GB/T23001-2017）。公司为邓白氏注册认证企业，邓白氏编码为：530627066，公司将以标准化身份标识，有效地应对国际市场的需求和挑战，为公司发展赢得商机。公司中高层管理人员大多具有十余年的行业技术积累和丰富的管理经验。经过多年的摸索，在消化吸收众多先进企业管理经验的基础上，公司形成了有自己特色的、较为完善的经营管理制度和内部控制制度。公司全面启用 ERP 管理系统、OA 自动化办公软件，从供应商开发、原材料采购、生产现场管理、库存管理、质量检测到产品交付、客户使用信息反馈等全方位进行全过程的精确控制，并长期推行生产现场 6S 管理，确保公司高效运营。谢谢！

5. 公司下游应用于消费电子的比例大吗？消费电子景气度下行对公司经营情况的影响如何？在手订单情况如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司主营产品为消费电子细分领域的家电连接器，与家电行业的景气度呈正相关。公司围绕着“开拓新客户”的基本战略，持续加大与主流家电生产商的技术沟通交流，除了原有美的、海信、格兰仕、西门子等厂商外，新增进入了海尔、格力、TCL、Panasonic 等厂商的供货名单，覆盖了国内主流的家电生产厂商，为进一步提高市场份额奠定了基础。谢谢！

6. 家电连接器今年的在手订单与去年相比有什么变化吗？是否有接入新的客户？

答：尊敬的投资者，您好。公司围绕着“开拓新客户”的基本战略，持续加大与主流家电生产商的技术沟通交流，除了

原有美的、海信、格兰仕、西门子等厂商外，新增进入了海尔、格力、TCL、Panasonic 等厂商的供货名单，覆盖了国内主流的家电生产厂商，为进一步提高市场份额奠定了基础。谢谢！

7. 公司的战略发展规划？

答:尊敬的投资者，您好。为顺应国家发展智能制造、新能源、新能源汽车的战略发展趋势，公司拟提高智能制造水平，提升研发能力。公司将以实现进口替代为目标，持续聚焦产品应用价值的提升以及技术水平的提升，在保持家电连接器行业领先的基础上，积极向智能家电连接器、智能终端连接器、新能源汽车连接器、新能源光伏及储能等领域拓展，致力于提供安全、高效、智能的连接器的配套解决方案。谢谢！

8. 请问贵司一季报预告大概什么时候出？

答:尊敬的投资者，您好。公司拟于 2023 年 4 月 28 日披露公司第一季度报告。谢谢！

9. 公司连接器应用在智能化家电产品的比例高吗？是否有批量生产的产品？

答:尊敬的投资者，您好。目前，公司连接器应用在智能家居的比例不高，但在扫地机、智能马桶以及电子门锁等智能化家电产品上都有应用。谢谢！

10. 车企定点意味着什么？

答:尊敬的投资者，您好。车企定点指被汽车厂商指定为零部件的批量配套供应商，确认定点后根据双方确认的时间节点完成各项确定的目标后再进入批量生产、供货。公司目前已收到多家车企定点通知，标志着公司汽车线束在国内市场拓展取得实质性进展。但涉及的产品实际供货时间、供货价格、供货数量须以公司与客户正式签订的供货协议或销售合同为准。谢谢！

11. 可以简单介绍一下在智能家居和普通家居连接器上的性能及需求量上的差异吗？

答:尊敬的投资者,您好。智能家居产品以扫地机、智能马桶等产品为主,产品在性能上与传统的家电连接器区别不大,但是会有更小的尺寸和体积要求。谢谢!

12. 公司在家电连接器的营收同比下降,未来将采取什么措施扩大销售呢?

答:尊敬的投资者,您好。公司拟上线 CRM 系统,对销售目标、销售价格、销售行为等方面进行精准管理,加大现有市场的深耕力度,紧跟高端连接器国产替代化趋势,将战略势能转化为自身发展效能,不断巩固在家电领域电子连接器产品的优势地位。公司将加强与现有核心客户的战略合作关系,在维护和巩固国内外知名品牌厂商合作关系的基础上,提升产品质量和研发技术水平,进一步拓展公司在家电领域电子连接器市场份额。谢谢!

13. 公司汽车连接器实现营收同比增长的原因是什么?今年的在手订单情况如何?

答:尊敬的投资者,您好。公司通过聚焦新能源产业链、电源管理系统连接器细分领域及核心团队的内生培养,逐步发掘了一条适合自身的汽车连接器战略发展路径,目前公司已进入部分新能源车企的供应商体系(如比亚迪、国金汽车、瑞浦兰钧等)。其中,瑞浦兰钧在报告期内已初步实现批量供货,比亚迪和国金汽车处于逐步上量阶段,而其他客户也已处于打样试样或小批量供货阶段。未来随着公司进一步加深与现有客户的战略合作关系及拓展其他汽车行业客户,公司汽车连接器将呈现出较好的发展态势。谢谢!

14. 公司经营性现金流长期为负的主要原因是?

答:尊敬的投资者,您好。主要系公司客户主要以票据结算货款,信用等级一般银行和财务公司承兑的银行承兑汇票贴现不予终止,贴现取得的现金分类为筹资活动现金流量,从而减少了经营活动现金流入金额,以及使用票据背书方式支付设

备款，同时减少了经营活动现金流入金额以及投资活动现金流出金额。谢谢！

15. 对于国内家电连接器行业，珠城如何提高份额？

答：尊敬的投资者，您好。2022年，公司主要围绕着“开拓新客户”的基本战略，持续加大与主流家电生产商的技术沟通交流，除了原有美的、海信、格兰仕等厂商外，新增进入了海尔、格力、TCL、松下等厂商的供货名单，覆盖了国内主流的家电生产厂商，为进一步提高市场份额奠定了基础。除持续开发新客户外，公司通过提升产品研发及模具开发能力，契合客户对电子连接器供应链实施“进口替代”的战略发展目标，加强巩固了公司产品的市场竞争力。谢谢！

16. 公司 2022 年利润下滑的原因？

答：尊敬的投资者，您好。公司 2022 年度净利润下滑主要系原材料成本上涨及技改等费用投入。公司将努力做好经营，通过拓宽业务渠道、加强成本管控等积极措施提升业绩，以回报广大投资者。谢谢！

17. 公司的竞争对手包括哪些企业？

答：尊敬的投资者，您好。国外竞争对手主要对标美国泰科、日本 JST 等公司，国内企业主要对标国内同行业非上市公司。谢谢！

18. 公司 2022 年 Q4 毛利率为 26.3%，相比 Q3 毛利率的 20.1% 呈现快速恢复趋势，背后的原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好。主要系：1. 第四季度为销售旺季，产能上升增加边际利润率；2. 端子组件主要原材料塑料颗粒 2022 年 Q4 采购价格下降。谢谢！

19. 公司接下来的研发投入方向？

答：尊敬的投资者，您好。公司将在加强公司产能的同时，进一步提高公司信息化、智能化、精益化水平，提升公司核心竞争力，解决下游需求快速增长带来的产能瓶颈问题；同时进

一步满足下游客户定制化、专业化需求，增强核心客户配套供货能力。谢谢！

20. 22 年公司管理层薪酬总额是多少？

答:尊敬的投资者，您好。2022 年度，公司董事、监事和高级管理人员从公司获得的税前报酬总额为 382 万元。具体详情请参见公司披露的 2022 年年度报告。谢谢！

21. 公司海外战略发展方向，三年内的布局规划？

答:尊敬的投资者，您好。海外市场是公司的重要战略方向之一，伴随国家“一带一路”战略、“家电出海”规划的实施，公司海外业务持续深入。公司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，还有一块是国际品牌在海外的业务。如果国际品牌在海外的业务逐步上量提升，并达到了适当的市场额度，公司会考虑在海外设厂。同时公司计划积极参与行业展会，增加品牌曝光度，吸引更多海外客户。谢谢！

22. 请介绍下公司产品的定价模式。另外，产品价格是否会受到原材料价格波动的影响？

答:尊敬的投资者，您好。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，公司主要的风险敞开口是塑料价格波动。谢谢！

23. 公司国外收入的占比相对较小，是否有海外业务的发展规划？

答:尊敬的投资者，您好。海外市场是公司的重要战略方向之一，伴随国家“一带一路”战略、“家电出海”规划的实施，公司海外业务持续深入。公司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，还有一块是国际品牌在海外的业务。如果国际品牌在海外的业务逐步上量提升，并达到了适当的市场额

度,公司会考虑在海外设厂。同时公司计划积极参与行业展会,增加品牌曝光度,吸引更多海外客户。谢谢!

24. 公司的人员储备计划是怎样的?

答:尊敬的投资者,您好。人力资源是持续保持公司创新能力和竞争实力的关键,是公司可持续发展的基础。公司根据未来发展规划,制定相应的人力资源计划,具体包括:(1)构建中长期内生型人才培养机制,建立和完善人才梯队培训体系,强化现有员工业务能力;(2)深化人才改革行动,试点引进外部高端优质职业经理人,优化治理完善激励约束;(3)引入竞争机制,建立合理的绩效评价体系与激励机制,维持人才队伍相对稳定,促进人力资源的可持续发展。谢谢!

25. 2022年公司应收款项融资本期增加19,657,498.24元的原因是什么?

答:尊敬的投资者,您好。主要系公司信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票增加。谢谢!

26. 公司22年度利润分配情况是怎样的?

答:尊敬的投资者,您好。公司2022年年度利润分配预案为:以总股本65,133,400股为基数,向全体股东按每10股派发现金股利10.00元(含税),同时以资本公积向全体股东每10股转增5股。本次利润分配不送红股,剩余未分配利润结转以后年度。本预案尚需提交公司2022年年度股东大会审议,并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上表决通过。谢谢!

27. 公司直销比例高达98.44%,与经销模式对比有什么优势吗?公司采取这种销售模式的原因是什么?

答:尊敬的投资者,您好。在电子连接器行业采用直销模式为行业惯例。直销模式的优势为贴近并及时响应客户需求,便于控制产品价格。谢谢!

28. 连接器国产替代的重要影响因素是什么?

答:尊敬的投资者,您好。中美贸易摩擦的反复,对国际物流以及海外产能产生了严重影响,保障供应成了国产替代的另一重要诉求,中美贸易摩擦在一定程度上推动了国产连接器替代进口产品的进程。由于国产电子连接器产品在定价、供应稳定方面具有竞争优势,国产连接器产品获得充分认可后,即使中美贸易摩擦结束,国际物流及产业全球化恢复,进口连接器厂商在国内的供应链有所恢复,国产电子连接器厂商可能面临更多的竞争压力,但是进口替代的整体趋势不会轻易改变,国产替代进口是连接器行业的重要发展机遇和方向。目前我国连接器发展正处于生产到创造的过渡时期,下游智能家电、智能终端、新能源汽车、电信与数据通信等领域对高端连接器的巨大需求使得高端连接器市场快速增长。随着泰科、莫仕等为代表的国际知名连接器企业纷纷把生产基地转移到我国,我国的连接器制造水平迅速提高,加上我国智能家电、智能终端、新能源汽车、电信与数据通信等领域对高端连接器需求和投入不断增加,国内企业各个下游应用领域的连接器技术已经得到大幅提升,在一些细分领域或特定类型产品已经接近国际先进水平。我国高端连接器企业的快速成长,加快了高端连接器国产替代化进程。谢谢!

29. 公司连接器的产品试样周期大概是多久? 客户认证需要多长时间?

答:尊敬的投资者,您好。公司家电连接器的开发周期 45 天。客户认证周期从 1 个月到半年不等,具体视整机厂客户端的认证周期情况。公司汽车类产品的开发周期约 40 天至 50 天,客户认证周期一般在半年左右。谢谢!

30. 公司是否有高端连接器产品, 是否能实现量产?

答:尊敬的投资者,您好。我国生产的连接器主要以中低端为主,高端连接器占有比较低。连接器高端技术和高端产品目前基本由行业国际巨头垄断,外资厂商连接器约占中国连

连接器市场的比重超过 50%。目前我国连接器发展正处于生产到创造的过渡时期，对高端连接器，特别是汽车、电信与数据通信、计算机及周边设备、工业、军工航空等领域需求巨大，使得高端连接器市场快速增长，进口替代空间较大。作为基础的电子元件，连接器不仅要能满足性能上的基本要求并与各种被连接元件匹配，还要满足客户对产品的一致性、稳定性、尺寸和成本等各方面的要求。公司凭借较强的产品设计能力、模具开发能力和生产制造能力，已将精密连接器相关产品的各项技术指标及相关性能达到行业领先水平。公司生产的冰箱用防水连接器的防水性能已提高至 IPX7 级；公司生产的桥堆组合连接器采用自主研发的大电流自锁端子，可承载最大过载电流达到 40A。公司将持续引入先进生产设备、研发设备，加强研发团队建设，并结合智能化管理系统提升公司产品质量水平、科技水平，实现进口替代，扩大公司市场份额。谢谢！

31. 公司目前在储能、光伏连接器的营收规模如何，未来有什么发展规划？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前在储能、光伏连接器的营收规模较小，仍处于打样试样阶段。公司正在积极接洽国内新能源行业的客户，并根据客户需求提供了产品试样，致力于业务的扩展与深度合作。谢谢！

32. 公司未来的业务增长点有哪些？

答：尊敬的投资者，您好。公司未来致力于稳固家电连接器市场，聚焦国产替代、个性化定制及智能化家居细分领域；加快新能源业务拓展，瞄准灯塔客户，实施产业布局；以资本为驱动、创新研发体系、实施核心人才工程、提升品牌影响力、持续推进智能制造、打造精益运营能力，成为国内中高端连接器的系统解决方案服务商。谢谢！

33. 公司未来是否会转向主板，有关于这方面的具体规划吗

答:尊敬的投资者,您好。公司暂无这方面的规划。谢谢!

34. 公司目前的产能情况是怎么样的? 不同产品的生产线是否可以共用?

答:尊敬的投资者,您好。公司不断对已有的生产机器设备进行更新,并扩充生产线以提升产能,持续支持业务增长。公司具备柔性化的生产体系,当客户对象、产品类别发生变化时,可迅速通过局部调整工艺流程、更新模具或添置少量的辅助设备实现各生产线产品类别的转换,迅速应对客户和市场需求的变化。谢谢!

35. 公司前五大客户的销售比例为 52.4%, 是否存在大客户依赖的风险? 未来将如何应对?

答:尊敬的投资者,您好。公司主要客户所处家电行业经过长期市场竞争,形成了集中度较高的市场格局,主流家电制造商的经营规模和市场影响力较大,因此家电行业零部件供应商普遍具有客户较为集中的特点。公司对前五名客户的销售收入占营业收入的比重占比相对较高。公司深耕电子连接器行业多年,在行业内积累了一定的竞争优势及市场美誉,经过严格的筛选和考核程序,获得了客户的认可并建立了长期合作关系。公司对美的集团的销售收入稳步上升,而美的集团占公司销售收入的比重在稳步下降,在扩产增效的同时降低了客户集中的经营风险,保证了公司业务的持续性发展。未来,公司将以实现进口替代为目标,持续聚焦产品应用价值的提升以及技术水平的提升,在保持家电连接器行业领先的基础上,积极向智能家电连接器、智能终端连接器、新能源汽车连接器领域拓展,进一步降低公司客户集中的风险。谢谢!

36. 公司与客户合同的签约时间一般是多久?

答:尊敬的投资者,您好。公司家电连接器的开发周期 45 天。客户认证周期从 1 个月到半年不等,具体视整机厂客户端的认证周期情况。公司汽车类产品的开发周期约 40 天至 50 天,

	<p>客户认证周期一般在半年左右。再进一步和客户签订框架协议。谢谢！</p> <p>37. 公司研发费用同比增长 17.93%，主要投入哪一方面？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好。公司研发费用增长主要系公司加大了在新能源汽车、光伏、储能等领域的新产品研发。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 04 月 11 日