

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	北京纵横金鼎投资管理有限公司、华泰证券股份有限公司、上海宁涌富私募基金管理合伙企业（有限合伙）、个人投资者张纳新先生
时间	2023年4月17日14:00-17:00
地点	浙江省乐清经济开发区纬十五路201号
上市公司接待人员姓名	董事长：张建春 董事：张建道 董事会秘书兼董事：戚程博 财务负责人：孙梁雄
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为便于广大投资者进一步了解公司发展战略和经营规划，公司于2023年4月17日14:00-17:00在浙江省乐清经济开发区纬十五路201号举办2023年投资者线下活动。</p> <p>一、签署《承诺函》</p> <p>二、公司展厅及工厂参观</p> <p>三、公司管理层交流</p> <p>公司管理层与参会投资者进行互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>Q：产品价格是否会受到原材料价格波动的影响？</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，公司主要的风险敞开口是塑料价格波动。</p>

Q: 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?

A: 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。

Q: 对于国内家电连接器行业, 珠城如何提高份额?

A: 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。

Q: 公司经营性现金流长期为负的主要原因是?

A: 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。

Q: 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?

A: 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。

Q: 与同行业竞品相比，公司连接器产品有什么优势？

A: 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”。

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

	<p>了公司产品。从而逐步打开了新能源汽车领域的市场。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 18 日