

## 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：2023-010

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	<b>华泰证券</b> 张宇、郭春杏； <b>广发证券</b> 李璟菲、戎志强； <b>汇丰晋信</b> 刘哲华、李凡、周宗舟； <b>腾讯投资</b> 彭勇、房辰宇； <b>丹羿投资</b> 朱亮 苗耀辉； <b>百年保险资管</b> 胡戈游； <b>中欧基金</b> 代云锋； <b>沅谊投资</b> 区伟良； <b>野村电子</b> 郑超君； <b>国泰基金</b> 李阜阳； <b>宏道投资</b> 季巍； <b>淡水泉</b> 林灏洋； <b>泉果基金</b> 余海洋； <b>光大永明</b> 沈繁呈； <b>长江产投</b> 邓永光； <b>APS</b> 王兴林； <b>中信证券</b> 黄亚元、李赫然； <b>鹏华基金</b> 周书臣、贺宁、王海青； <b>睿远基金</b> 郑斌、苏勃瑞； <b>大成基金</b> 徐一清； <b>建信基金</b> 杨荔媛、左远明； <b>中银通信</b> 吕然、袁姐； <b>长城财富保险资产</b> 姜悦； <b>Baillie Gifford</b> 涂琦。
时间	2023年5月
地点	公司会议室（及电话会议系统接入）
接待人员姓名	<b>董事会秘书</b> 马剑
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-align: center;">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</p>

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。

在新能源汽车连接器市场，公司开发了全系列高压大电流连接器及组件、充换电系列连接器、智能网联系列连接器和 CCS 等产品，从而形成了公司在新能源汽车配套市场丰富的产品线，逐步在新能源汽车领域打开市场，成为了新能源汽车连接器行业的优质供应商之一。经过多年的技术创新和市场拓展，公司成功实现了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，研发了 5G 系统 MASSIVE MIMO 板对板射频盲插连接器、无线基站的光电模块集成连接器等多款新型连接器，在 5G 网络建设中赢得先机，成功实现全球主要通信设备制造商和通信系统制造商的配套；公司正不断通过工艺革新、新材料运用等方式提升产品综合竞争优势，进一步增强市场竞争力。

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。

在工业等领域，公司的车钩连接器、重载连接器、工业连接器主要应用于轨道交通、机车空调、电力、工业机器人、风能等行业。

## 二、问答环节

Q:公司未来发展的后续聚焦点在于哪些方面？

A: 公司未来将顺应行业发展趋势，继续强化新能源领域的产品研发及产品供应能力，产品主要涵盖汽车、风电、光伏、氢能、储能以及充电设施等领域，使其成为公司未来业绩增长的强劲动力。在通信领域，公司继续拓展通信产

品在 5G 通信、服务器、交换机设备、数据中心的业务拓展，扩大海外市场份额；同时关注通信技术在新能源汽车智能驾驶新场景下的业务拓展，确保智能网联连接器各系列产品的产品竞争力和市场占有率不断提升。并且公司也将大力拓展连接器产品在轨道交通、工业机器人、医疗器械等行业的应用。同时公司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，专注于合资品牌和海外品牌地推进。

Q：如何看待国内外连接器这个竞争格局？

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。

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。

随着国产化率逐步推进和提升，以及面临降价预期的环境下，不失为国内连接器企业继续提升市场份额的契机。

Q：公司对于毛利率未来是怎样的一个预期？

A：公司每年都会推进供应链的降本活动，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。在当前面临新能源汽车降价的形势下，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。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，所以公司提前也会采取一系列的多项措施来进行提升。未来毛利率的走势还是基于产品的销售结构，如连接器、线束组件、模块组件等销售占比，国内市场和海外市场的销售占比。公司未来会不断加强在连接器应用领域的研发和海外市场的拓展，保持相对稳定的毛利率水平。

Q: 公司海外工厂以及泰州工厂的进展是怎样的？未来还会在其他地方建厂吗？

A: 公司海外工厂和泰州工厂目前均按计划在逐步有序实施和推进中。泰州工厂因为有部分配套的基础设施，预计今年晚些时候会开始部分投产；墨西哥和美国工厂预计今年Q2试生产，下半年投产，其业务涉及新能源汽车、储能、光伏领域等产品的生产。国际化战略是公司制定的近几年企业战略之一，根据当前的形势，国际化主要工作是实现海外工厂供应链的本地化，同时承接后续新项目落地。公司将根据国际市场开拓的需要和就近服务客户的原则择机设立其他海外工厂。

Q: 车载高速产品这边进展目前是怎么样？

A: 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

	<p>括客户认证和现有客户的扩类认证等。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。</p> <p>Q: 公司客户的集中度怎么样?</p> <p>A:公司对单一的主要客户不存在依赖情况，客户集中度基本上没有太大的变化，前十大的客户的排名略有变化。</p> <p>Q: 公司未来的产能布局和规划是怎样的?</p> <p>A: 公司现有苏州、四川、无锡三个生产基地，目前也在积极地推进国内泰州工厂、苏州第二工厂和海外墨西哥工厂、美国工厂的建设，租赁厂房的搬迁等，进行资源的有效整合。近几年公司国内外产能的布局和提升稳步推进，不会因为产能的问题影响公司总体发展。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年6月1日</p>