

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中信证券股份有限公司、深圳前海鲲鹏私募证券投资基金管理有限公司	
时间	2023年7月18日	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	<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>Q1：空调端的销售对公司家电连接器业务的拉动情况？</p> <p>A：受今年高温预期影响，空调终端市场需求增长，从而对公司家电连接器业务起正面推动作用。公司家电连接器业务应用领域主要以白色家电为主，如空调、冰箱、洗衣机及小家电。</p> <p>Q2：模具对毛利率的影响是否较高？</p> <p>A：模具的提升不仅体现在工艺和生产效率方面，还包括模具精密化的提高。通过增加设备投入，可以进一步稳定品质并提高生产效率。随着客户定制化需求的不断增加，公司需要不断投入设备，以满足客户对高品质、高性能连接器的需求。通过工艺和生产速度的提升，可以进一步提高生产效率，降低成本，为客户提供更具竞争力的产品和服务。</p> <p>Q3：汽车连接器中针对比亚迪客户的需求量如何？送样阶</p>	

段进展如何？销售价格是否有压力？

A: 上半年，公司积极参与了比亚迪平台多个项目的招投标，也陆续中标了一些项目。其中中标项目送样、小批进展都比较顺利，部分项目预计在下半年或明年体现销售情况。公司从家电领域拓展到汽车领域，在成本管控方面具备一定的优势，因此销售价格压力较小。

Q4 公司储能业务今年的收入规模如何？毛利率与家电相比呢？

A: 光伏、储能业务是公司今年刚开始发展的业务，从客户拓展情况来看，进展较为顺利。公司已与 10 余家客户建立了合作关系，如德业股份，麦田能源、鹏辉新能源等，客户群体广泛，但目前销售量还相对较小。由于储能业务未形成规模，因此难以准确预测该业务的毛利率水平。

Q5: 公司的产品是否应用于机器人？

A: 公司近期与优必选科技建立了合作关系，并在小家电和扫地机器人领域应用了相关类似技术产品。

Q6: 超募资金的用途规划？

A: 对于超募资金的用途规划，公司会积极考虑拿地建厂等扩大长期产能的方式，同时也会考虑寻求优质项目的并购机会。

Q7: 公司并购的方向有哪些？

A: 公司在考虑并购标的时，主要关注业务和客户的协同性。公司倾向于能够帮助公司更好地从家电领域拓展到新能源汽车、光伏和储能等领域的并购标的。

Q8: 公司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

	<p>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。</p> <p>Q9：稳态量产情况下，汽车连接器的毛利率大概是在什么水平？</p> <p>A：如果达到稳态量产水平，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。</p> <p>Q10：公司的“美的模式”目前在其他客户如格力、海尔、海信上的复制情况如何？</p> <p>A：随着近些年国产替代化的驱动，使得这些客户加大了国产替代的力度。公司从2018年开始在海尔、格力、海信等企业周边逐步设立了青岛子公司、佛山子公司，主要负责产品的一级配套，积极响应了客户国产替代的需求。</p> <p>Q11：公司上市之后在客户销售端有什么变化？</p> <p>A：自公司上市以来，公司在人才、资金和实力等方面均得到客户的认可。随着客户对公司的信任度提高，合作也更好开展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年7月19日