

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：2023-014

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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_____ </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> 华夏久盈 冯安铭；东方红资管 杨仁眉；东北证券 吴雁； 泰康资产 蔺皓天；交大金融研究院 吴杰；锐稳投资 许炜 炜；路博迈 王舒磊；施罗德 李文本、郑冲；季胜投资 韩 旭鹏、王修杰；南方基金 陈卓、卢玉珊、曹群海、熊琳、 张磊、吴冉劼、姚欢宸、竺绍迪、钟贇；HANG SENG INVESTMENT Justin CHU；MANULIFE ASSET Wenlin Li；Franklin Templeton Tony Sun；LION GLOBAL Hng Meng Nah；MIRAE ASSET Bingyao Chen；Grand Alliance AM Yuki YOU；NEUBERGER BERMAN Claire Xiao； Sumitomo Mitsui Wei Sun；和君资本 王润；中信证券 黄 亚元；鹏华基金 朱睿、张华恩；太平养老 赵琦；远信投资 吴鹏飞；平安养老 丁劲；正源信毅 顾松华；东吴证券 凌 海云、程颢、崔彧来、霍达；元禾重元 李莹、金南；招商 证券 梁程加、胡小禹、郑晓刚、袁定云、刘浩天；浙商证 券 徐菲；广发基金 王辰昊；中欧基金 金旭炜；南华基金 陈宇；海通证券 于一铭；希瓦基金 崔健铭；呈瑞投资 杨 类禹；湘禾投资 沈守传；沅杨资产 金晓鸣；Mondrian Investment Ormala Krishnan、Elina Grinchenko；腾讯投资 彭勇、房辰宇；华安基金 许瀚天、熊哲颖。 </p>
<p>时间</p>	<p>2023年7月</p>

地点	公司会议室（及电话会议系统接入）
接待人员姓名	董事会秘书 马剑
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>在工业等领域，公司的车钩连接器、重载连接器、工业</p>

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：咱们现在去海外建厂是不是主要与外资品牌去竞争，国内企业在海外比较少？咱们军品业务是不是不做了？

A：为响应国家走出去战略，瑞可达也在谋求积极出海，使得公司的海外收入占比逐步提高，当下民营企业出海，有一些相对优势，加之公司目前海外客户需求增加，亦提出了海外就近配套的要求。公司基于海外长远发展战略综合考量，不再从事防务领域的配套，集中力量拓展海外市场。

Q：乘用车价值量今年相比是什么样的降幅？那对于公司现在是否有车厂等谈降价的压力？我们价格会是一个大概什么幅度的调整？

A：在当前形势下，对汽车产业链上的多数公司而言，是会面临一定的产品降价压力的，具体的降幅视不同的产品、不同客户等而有所不同。从长期来看，随着产品的不断升级迭代，竞争的加剧，以及产品标准化、规模化程度的提升，产品成本也是逐步降低的，降价是将一部分利益让渡给客户，这也是符合市场规律的。公司也通过以下措施去降低产品成本：1. 产品升级迭代，推出更具性价比的第三代、第四代高压连接器产品在新车型、新项目上的应用方案供客户选择，满足客户的降本需求；2. 生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新等；3. 协助供应商和客户推动物料降本的传导机制；4. 为客户推出成本降低的整体解决方案，并提供一站式整体供应，增加单一客户销售品类和销售总体规模，薄利多销。

Q：请教下，公司大力拓展海外市场，要发展海外，对海外收入占比的提升，包括上市融资扩产，整个产能情况和后续的规划如何？

A：公司上市前主要产能在苏州自有厂房和四川租赁厂房的生产基地。上市IPO募投用于新建四川自有厂房，扩大产能；定增募投主要用于建设苏州第二工厂，同时公司也在积极推进国内泰州工厂项目（主要扩充公司CCS产品的产能），最后形成在国内苏州、四川绵阳、泰州三个生产基地的规划布局。公司于2022年已开始在海外设立工厂，目前正在进行中的有墨西哥蒙特雷工厂和美国休斯顿工厂，将在Q4前开始投产，目前海外工厂未来订单饱满；海外工厂布局主要基于客户长期就近配套和供应链本地化需求，以及新项目在海外的承接落地。近几年公司国内外产能的布局和提升在稳步推进，将根据国际市场开拓的需要和本着就近服务客户的原则择机设立其他海外工厂，目前也不会因为产能的问题影响公司总体发展。

Q：咱们竞争对手会有主动的降价，会不会抢掉一些订单，还有我们也听说以前做手机连接器厂商也在往汽车领域转？对我们的威胁和压力比较大吗？

A：随着更多的公司宣布进入新能源汽车连接器领域，加上现有的竞争对手，行业的竞争压力在逐步加大。

连接器供应商要实现给整车厂的产品配套，存在一定的配套准入门槛：1.需具备在汽车领域和成熟车型的配套业绩；2.通过整车厂的汽车体系现场审核，进入整车厂供应链体系，取得供应商资质；3.需要有较强的产品开发能力和快速量产能力，有较强的技术和行业经验积累、专利壁垒等。

公司作为进入汽车行业较早的国内厂商之一，拥有丰富的行业经验和相关专利布局；在底层工艺技术方面，拥有包括模具、冲压、注塑、机械加工、电线电缆等综合生产制

造能力和垂直制造链，上述优势有利于公司实现快速响应、成本控制和质量保证。公司在与已配套的头部整车厂的深入合作和连续沟通中可前瞻性的掌握汽车未来的技术路线、发展趋势、设计理念变化等，因此可提早规划和布局未来产品，确保走在技术研发的前沿。公司也是能同时提供光、电、微波、高速数据、流体连接等综合解决方案的提供商，具备从零件到连接系统的一站式服务能力。基于以上几点，公司的综合竞争力还是非常强的。

Q：重卡换电站单个价值量是不是要高很多，重卡单车价值量比乘用车高原因是体积还是带电量大的原因？重卡换电连接器和乘用车换电连接器有什么区别？

A：重卡换电连接器和乘用车换电连接器是有差异的，第一、因重卡动力电池的容量相比乘用车更大而使重卡换电连接器产品体积更大一些；第二、重卡换电连接器的单车价值是高于乘用车的。

A：连接器产品为什么会各地建厂？运输占比不是很高，为什么不在一个大基地去做？

Q：公司目前主要有苏州、四川2个生产基地，生产基地布局主要是基于客户就近配套服务和辐射国内主要地区的原则。泰州工厂的选址是由于公司要扩充CCS产品的产业链产能，且泰州工厂因为已有部分配套的基础设施，预计今年晚些时候即可开始部分投产，同时将无锡租赁工厂搬迁至泰州工厂进行资源有效整合。海外工厂的设立是基于客户全球化、供应链本地化的要求，同时承接海外新项目新车型的定点。

Q：能否展望一下公司未来营收结构以及未来业务发展的重点？

	<p>A: 公司目前收入结构主要还是分三部分：新能源及储能连接器、通信连接器、工业和医疗连接器。未来五年内收入结构基本保持一致。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，产品主要涵盖电动汽车、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。公司还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。</p> <p>公司也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，专注于国内合资品牌和海外品牌的拓展，从长期来看，未来公司海外市场收入占比将会持续提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月2日