

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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	甬兴证券有限公司、温州呈鸣投资管理有限公司、中信证券股份有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、浙商证券资产管理有限公司
时间	2023年11月07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 董事会秘书兼财务负责人：戚程博
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11月07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、公司管理层交流</p> <p>三、公司展厅及工厂参观</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：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？</p> <p>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。

Q2: 公司在白色家电连接器算是龙头企业，进入了美的供应链，如何看待格力、海尔、海信等客户？

A: 首先美的在国产替代化趋势中处在前列，而且公司先后设立了佛山、武汉、合肥等子公司就近给美的做一级配套，从而进入了加速合作阶段。

格力、海尔、海信等客户前期国产替代的动力相对不足。随着近些年经济形势的驱动，使得这些客户加大了国产替代的力度。而公司也从18年开始在海尔、海信周边布局了青岛子公司给海尔、海信做一级配套，从而加快了海尔、海信国产替代的进程。

Q3: 对于国内家电连接器行业，珠城科技如何提高份额？

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。

Q4: 公司汽车连接器目前情况如何？

A: 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、吉利汽车等）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

	<p>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>Q5：公司并购的方向有哪些？</p> <p>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。</p> <p>Q6：公司的业务战略？</p> <p>A：公司坚定家电和新能源双轮驱动产业组合，稳固扩大家电基本盘的基础上，坚定培育第二增长曲线，保持战略定力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年11月07日