

# 浙江珠城科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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	长城证券股份有限公司、深圳价值在线信息科技股份有限公司
时间	2023年12月05日13:00-16:00
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>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><b>Q1：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??</b></p> <p><b>A：</b>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了公司产品。从而逐步打开了新能源汽车领域的市场。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</p>

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。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。

**Q2: 公司接下来的研发投入方向?**

A: 公司将在加强公司产能的同时,进一步提高公司信息化、智能化、精益化水平,提升公司核心竞争力,解决下游需求快速增长带来的产能瓶颈问题;同时进一步满足下游客户定制化、专业化需求,增强核心客户配套供货能力。

**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

	<p>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><b>Q5：公司并购的方向有哪些？</b></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>
附件清单(如有)	无
日期	2023年12月05日