

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

| | |
|---------------|--|
| 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 | 中国国际金融股份有限公司 |
| 时间 | 2024年2月23日 10:10-12:40 |
| 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：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>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：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？</p> <p>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。</p> <p>Q2：公司的人员储备计划是怎样的？</p> |

A:人力资源是持续保持公司创新能力和竞争实力的关键,是公司可持续发展的基础。公司根据未来发展规划,制定相应的人力资源计划,具体包括:(1)构建中长期内生型人才培养机制,建立和完善人才梯队培训体系,强化现有员工业务能力;(2)深化人才改革行动,试点引进外部高端优质职业经理人,优化治理完善激励约束;(3)引入竞争机制,建立合理的绩效评价体系与激励机制,维持人才队伍相对稳定,促进人力资源的可持续发展。

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零跑汽车、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。

Q5: 公司是否有考虑做股权激励?

A:公司于2024年2月6日、2024年2月8日分别在巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn/>)披露的《关于回购公

| | |
|----------|--|
| | 司股份方案的公告》（公告编号：2024-017）和《回购报告书》（公告编号：2024-019）中已说明公司回购股份的用途主要用于股权激励或员工持股计划。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2024年2月23日 |