

## 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：2024-006

投资者关系活动类别	<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_____
参与单位名称及人员姓名	元禾重元 李喆 孙金成；银华基金 王卓立；国金证券 刘妍雪；天弘基金 张磊 申宗航；大成基金 徐一清；工银瑞信 李劭钊 曾剑宇；华泰证券 郭春杏；中邮资管 孟东晖；赋权投资 张东东；广发证券 戎志强；申万宏源 刘菁菁。
时间	2024年04月
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，具备包含连接器、组件和模块的完整产品链供应能力，公司是同时具备光、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>在新能源汽车领域，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，新能源汽车领域国内主要服务于长安汽车、蔚来汽车、上汽集团、H公司、赛力斯、</p>

东风汽车、一汽集团、北汽集团、江淮汽车、长城汽车、吉利汽车、奇瑞汽车、宁德时代、微宏动力等整车企业和“三电”企业，乘联会发布的狭义乘用车 2024 年 3 月排行前十的车企公司均覆盖，同时海外客户覆盖美国 T 公司、戴姆勒、捷普、新美亚、豪华车生产商等知名车企。

在储能连接器领域，公司的储能合作主要围绕商用储能和家用储能两个领域展开；在商用储能方面公司与国内储能领域的多家客户展开合作。家用储能项目目前主要针对国外客户，提供家用光储充系统的控制柜组件。公司主要服务于宁德时代、阳光电源、鹏辉能源、固德威、天合光能、远景能源、蜂巢能源、国家电投、海博思创、中国中车、许继电器等客户。

在通信连接器领域，公司研发了 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，主要服务于爱立信、诺基亚、三星电子、中兴通讯、康普、KMW 集团、ACE、波发特、安弗施、安费诺等移动通信设备集成商和专业连接器生产商。公司自主研发的 SMP 型连接器在高频率（RSMP-F）、高功率（RSMP+）、低互调（RSMP-MP）指标上全面迭代，加上浮动一体化的 SCC 型连接器、毫米波连接器可满足 5.5G 基站的各种需求，并已与中兴、三星、爱立信、诺基亚深度合作，获得多个 5.5G 项目定点，并能满足未来 6G 需求。

在工业及其他领域，车钩连接器、重载连接器、工业连接器、医疗连接器主要应用于轨道交通、机车空调、风能、光伏、电力、机器人、医疗器械等行业，主要客户中国中车、徐工集团、三一重工、ABB、卡特比勒、曼尼通、大疆创新、美国知名光伏发电跟踪系统提供商等客户。

## 二、问答环节

Q：整体上来看，一季度的业绩情况还比较好，主要是哪一块的业务增长？整个的需求又是怎样？

A：从 Q1 季报来看，Q1 营收相较去年同期大幅增长，主要系本期新能源汽车产品、储能和光伏产品业务大幅增长所致。从市场整体态势来看，公司已配套的车型中有多个属于今年的热门车型，受到市场追捧，需求伴随汽车的销量增加而大幅增长；Q1 换电业务相比去年同期也有所增长，新客户新配套的车型开始产能爬坡，整体需求保持强劲增长。海外工厂的美国工厂 2023 年 Q4 开始实现收入，2024 年 Q1 美国工厂和墨西哥工厂均对公司整体的收入和利润均有贡献，目前处于产能爬坡阶段。从长期来看，海外工厂达产稳定后将会持续为公司贡献收入和利润，公司海外市场收入占比也将会持续提升。

Q：海外美国和墨西哥工厂一季度收入情况如何？

A：海外美国和墨西哥工厂从 2023 年 Q4 均已顺利投产，去年年底开始对公司整体的收入和利润均有贡献，目前处于产能爬坡阶段。2024Q1 海外营收贡献约 5000 万元，主要是美国工厂光伏产品业务增长，墨西哥工厂因受美国 T 公司的产能限制，营收贡献相对较少。

Q：最近原材料在涨价，原材料涨价对我们成本压力影响有多大？看毛利率是有一点下降。公司整体毛利率趋势是怎样的？

A：公司产品的主要原材料为有色金属（包括铜铝金银等）、塑胶粒子（工程塑料、尼龙等）和辅助材料等，主要原材料在整个产品成本中的占比约在30-65%之间。针对原材料价格波动以及当前客户降价的形势下，公司通过制定多项措施应对涨价压力。1、产品升级迭代，推出更具性价

比的产品在新车型、新项目上的应用方案供客户选择，满足客户的降本需求；2、通过生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新等措施降低生产成本；3、推动公司供应链降本；4、为客户推出成本降低的整体解决方案，即一站式整体供应，增加单一客户销售品类和销售总体规模，薄利多销。同时公司生产规模的扩大带来的规模效应也使得单位产品费用摊销成本逐步下降，公司毛利率未发生较大波动。现在原材料处于周期性的涨价阶段，二季度毛利率有一定的压力，但是长远来看未来毛利率的走势还是基于产品的销售结构，如连接器、线束组件、模块组件等销售占比，国内市场和海外市场的销售占比。公司未来会不断加强在连接器应用领域的研发和海外市场的拓展，维持毛利率在一定区间的合理水平。

**Q：**车载智能化产品和高压连接器及线束等是否是相关类似的产品？目前客户拓展情况如何？

**A：**高压连接器和智能网联连接器分属两个不同的用途，具体产品的结构设计、材料选择、主要参数、工艺过程、工艺实现等方面有所不同。高压连接器及其线束产品属于汽车“电动化”的连接系统综合解决方案；车载智能化产品属于汽车“智能化”连接系统综合解决方案，包括 Fakra、Mini Fakra、HSD、以太网 VEH、Type C 等产品，主要是应用于车载信息娱乐系统、自动驾驶相关的系统、车内高速数据传输的网络系统(以太网) 三大领域。连接器的设计开发涉及多个学科的知识 and 经验积累，难度较大，高压连接器与高速连接器产品都存在一定的技术门槛和技术壁垒。目前公司高速连接器正在多个汽车品牌陆续定点中。

**Q：**到今年这个时间点，在新能源高压连接器竞争是加剧的，我们能拓展一些新的客户，那在客户拓展方面我们做

	<p>了哪些工作？是有哪些优势？</p> <p>A：早期相比国外的知名连接器企业，国内连接器生产厂商发展起点相对较低，技术储备不足。但随着中国制造业的发展，尤其以通信领域技术迭代、国内新能源造车新势力崛起、电子制造服务产能转移等为契机，国内连接器制造企业凭借较强的产品开发、工艺控制与成本控制能力、更贴近客户以及快速响应等优势，经过约 5 年时间形成了一定的规模优势，在成本控制、产品品质上已经具有较强的市场竞争力。同时在国家产业政策、下游客户需求的双重驱动下，也加快了国内连接器行业中的部分领先企业的发展速度。</p> <p>公司的竞争优势主要体现在：1、公司快速响应、成本控制和质量保证能力；2、公司是同时能为新能源汽车客户一站式提供高压连接器、充换电连接器、智能网联连接器、CCS 产品等集成产品的综合解决方案提供商；3、公司具备在新能源汽车领域多年批量配套的经验，进入了众多知名整车厂供应体系；4、具备集柔性和高效于一体的生产制造能力；5、具有大新强优客户资源优势，确保相关技术的前瞻性研究及产品布局。基于以上几点，公司产品的综合竞争力还是非常强的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年05月06日