

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：2024-010

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	上海沁闻投资 刘卫 唐彦海；汇华理财 陆达之；中银国际证券 陈奕铭；建信基金 左远明；银华基金 方新一；中金公司 李诗雯。
时间	2024年06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、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</p>

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：公司在汽车方面业务营收占比多少？应收账款主要来自于哪些方面？公司一般给客户的账期是多久？

A：公司新能源汽车连接器业务营收占比在 85%左右，应收账款主要来自于主机厂和 Tier1 厂商，公司客户账期一般为 60-90 天。

Q：今年公司制定的营收和利润目标分别是多少？

A：公司编制了 2024 年度财务预算报告，详见公司 2023 年度股东大会会议资料。公司预计 2024 年度可实现营业收入 25.2 亿元，预计可实现净利润 2.49 亿元。

Q：公司后续会有融资的计划吗？

A：公司短期没有增发的需求。公司年度股东大会审议的授权简易程序增发股票事宜，由于此项授权仅可在年度股东大会进行审议，不能由临时股东大会实施授权，后续是否实施将视具体情况而定。

Q：公司目前在 AI 与数据中心领域进展如何？

A：公司已逐步开发了应用于 AI 与数据中心领域的 SFP+、CAGE 系列，高速板对板连接器、高速 I/O 连接器，AEC 系列产品，目前相关项目正在推进中。

Q：今年原材料铜的价格上涨对公司有多大影响？在连接器中占成本多大比例？预测一下公司后续整体毛利率会怎样走？

A：公司产品包含的主要原材料为有色金属（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在30-65%之间。针对原材料价格波动以及当前的竞争形势，公司通过生产自动化、效率提升、工艺改善、供应链降本、为客户提供一站式产品整体解决方案、产品涨价、协商材料价格联动成本补偿等多项

措施应对涨价压力。当前原材料处于周期性的涨价阶段，毛利率指标承压，但从整体来看综合毛利率主要还是跟产品的销售结构占比相关，如连接器、线束组件、模块组件等销售占比，以及国内市场和海外市场的销售占比等因素。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：公司海外工厂主要是给哪些客户配套？今年业务进展如何？

A：海外美国工厂目前主要为美国某知名光伏跟踪系统提供商提供光伏连接件及结构件产品，墨西哥工厂主要为公司客户美国 T 公司新项目提供就近配套服务，承接其新项目的业务。公司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。从长期来看，随着海外工厂的逐渐达产，海外客户的项目进展及超过预期，公司海外市场收入占比将会持续提升。

Q：公司为什么会选择做医疗连接器领域？主要有哪些产品？

A：公司是基于整体的战略发展规划以及现有医疗器械国产化替代的大趋势，紧抓医疗连接器市场快速发展的机遇而设立了医疗科技公司，同时也为了更好地贴近客户服务，研发新产品和新技术解决方案，提升公司研发能力。医疗连接器与其他连接器均分属不同的应用领域，但其底层逻辑和公司其他连接器在结构设计、主要参数等方面趋于一致。公司目前主要研发、生产和销售医疗连接器、医疗线束组件等产品。

证券代码：688800

证券简称：瑞可达

附件清单(如有)	无
日期	2024年07月02日