

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：2023-016

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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_____ </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>路博迈 Claire Xiao Shulei Wang; 尚峰资本 闫鑫华; 东海证券 席红辉 张昊; 泓德基金 时佳鑫; 万家基金 陈飞达; 景顺长城 张仲维; Daiwa Capital Markets Louis Luo Kelvin Lau Bintuo Ni Andy Li; Hang Seng Investment Management Andrew Tong; Grand Alliance AM – HK Yuki YOU; Oberweis Asset Management Fangwen Zhou; 华夏基金 朱熠。</p>
<p>时间</p>	<p>2023年9月</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室（及电话会议系统接入）</p>
<p>接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书马剑</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<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，现已具备包含连接器、组件和模块的完整产品链供应能力。经过十余年发展，公司已成为同时具备光、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>在新能源汽车连接器市场，公司开发了全系列高压大</p>

电流连接器及组件、充换电系列连接器、智能网联系列连接器和 CCS 等产品，从而形成了公司在新能源汽车配套市场丰富的产品线，逐步在新能源汽车领域打开市场，成为了新能源汽车连接器行业的优质供应商之一。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。

在通信系统市场，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；公司正不断通过工艺革新、新材料运用等方式提升产品综合竞争优势，进一步增强市场竞争力。

在储能系统市场，公司为商业储能系统和家用储能系统提供全套连接器系统解决方案，主要产品包括储能连接器、高低压线束、电子母排、手动维护开关、储能控制柜等产品，服务国内外客户。

在工业等领域，公司的车钩连接器、重载连接器、工业连接器主要应用于轨道交通、医疗、机车空调、电力、工业机器人、风能等行业。

二、问答环节

Q: 在当前的经济环境以及竞争形势下，连接器行业的发展肯定会越来越激烈，请问公司对于未来的发展和方向是怎么样的？

A: 随着更多的公司宣布进入新能源汽车连接器领域，加上现有的竞争对手，行业的竞争压力在逐步加大。公司目前产品应用领域主要是新能源汽车及储能、通信、工业轨道交通及医疗等领域，公司未来将顺应行业发展趋势，继续强化新能源领域的产品研发及产品供应能力，产品主要涵盖

电动汽车、风电、光伏、氢能、储能以及充电设施等领域，使其成为公司未来业绩增长的强劲动力。在通信领域，公司继续拓展通信产品在5G通信、服务器、交换机设备、数据中心的业务拓展，扩大海外市场份额；同时关注通信技术在新能源汽车智能驾驶新场景下的业务拓展，确保智能网联连接器各系列产品的产品竞争力和市场占有率不断提升。在工业领域，公司还将大力拓展连接器产品在轨道交通、机器人、医疗器械等行业的应用。公司也积极实施为客户推出整体解决方案的战略以及海外市场战略，专注于国内合资品牌和海外品牌的拓展，从长期来看，未来公司海外市场收入占比将会持续提升。

Q：公司目前整体的产能布局和规划是怎样的？泰州和海外工厂的进展情况如何？

A：公司目前在国内是苏州、四川绵阳、泰州三个生产基地的规划布局。公司上市前主要产能在苏州自有厂房和四川租赁厂房的生产基地。上市IPO募投是用于新建四川自有厂房，扩大产能；定增募投主要用于建设苏州第二工厂，公司计划发行可转换公司债券，其募集资金用于泰州项目，主要是扩充公司电池连接系统的产业链产能。泰州工厂因为已有部分配套的基础设施，预计今年晚些时候即可开始部分投产，同时将无锡租赁工厂搬迁至泰州工厂进行资源有效整合。海外目前正在进行是墨西哥工厂和美国工厂，墨西哥工厂即将进入试生产阶段，美国工厂已进入小批量交付阶段，后续是产能的逐步爬坡；海外工厂布局主要基于客户长期就近配套和供应链本地化需求，以及新项目在海外的承接落地。近几年公司国内外产能的布局和提升在稳步推进，将根据国际市场开拓的需要和本着就近服务客户和资金允许的原则择机设立其他海外工厂，目前不会因为产能的问题影响公司总体发展。

Q：上半年整体乘用车销量是在上升，公司应收和净利润都下降，是受到降价的影响吗？具体是在哪些方面的影响？

A：在当前形势下，对汽车产业链上的多数公司而言，是会面临一定的产品降价压力的，具体的降幅视不同的产品、不同客户等而有所不同。从长期来看，随着产品的不断升级迭代，竞争的加剧，以及产品标准化、规模化程度的提升，产品成本也是逐步降低的，降价是将一部分利益让渡给客户，这也是符合市场规律的。公司也通过以下措施去降低产品成本：1. 产品升级迭代，推出更具性价比的第三代、第四代高压连接器产品在新车型、新项目上的应用方案供客户选择，满足客户的降本需求；2. 生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新等；3. 协助供应商和客户推动物料降本的传导机制；4. 为客户推出成本降低的整体解决方案，并提供一站式整体供应，增加单一客户销售品类和销售总体规模，薄利多销。

公司基于去年同期新能源汽车连接器产品需求带来的高基数的影响，上半年营业收入和净利润同比均有下降。公司营业收入下降主要是公司下游客户产品需求结构有所变动，销售订单有所减少所致。公司净利润较上年同期下降，主要原因系是期间费用增加，2023年1-6月，公司期间费用率较以前年度大幅上升，主要系以下三方面原因：第一，为适应客户全球化、供应链本地化的要求，同时积极拓展海外新业务，公司于新加坡、美国、墨西哥新设立了子公司，目前正按计划逐步有序实施推进，导致公司费用有所增加；第二，公司于2022年12月实施股权激励计划，而2023年度股份支付的金额较高；第三，为进一步提升公司竞争力，公司加大研发投入，继续在其他城市设立研发中心，研发费用增加较大所致。公司将努力提升在现有客户中的市场份额，同时积极开拓新客户，扩展新市场及新客户，加强海外市场的开

	<p>拓。当然，为实现公司未来的长远可持续发展进行必要的产能布局及前期的投入是非常必要的。</p> <p>Q：从上半年情况来看，二季度公司的毛利率有所下滑？是因为降价导致的吗？对于未来毛利率情况能否有个展望？还能保持相对稳定吗？</p> <p>A：从目前来看，公司毛利率处于合理区间，具体数据请关注公司已披露的半年度报告。公司每年都会例行开展供应链降本活动，制定多项降本措施，包括生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新、招标采购等，确保材料成本、人工成本不发生大幅变化，同时公司各品类产品生产规模扩大带来的规模效应也促使单位产品成本摊销逐步下降，公司毛利率未发生较大波动。市场竞争加剧，上半年公司基于战略考量给予部分客户一定的价格优惠政策，二季度对部分客户的个别产品销售价格有进行下调，使得二季度公司毛利率有所影响。未来毛利率的走势主要取决于产品的销售结构，国内和海外市场的销售占比等因素。</p> <p>Q：公司目前车载高速产品客户拓展情况如何？是否也是存在一定的壁垒？</p> <p>A：公司智能网联的高速连接器产品是去年完成的全系列开发，包括Fakra、Mini Fakra、HSD、以太网VEH、Type C等产品，产品比较齐全。目前车载高速产品处于市场开发和业务拓展阶段，包括客户认证和现有客户的扩类认证等。公司已逐步实现在部分车型中的全车搭载，同时产品认证还需要一定的时间周期。后续公司会不断加强现有客户的布局与市场的开拓，提升该类连接器产品的收入规模。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年10月10日