

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：2024-004

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	博时基金 王乐琛；易方达基金 李凌霄；南方基金 竺绍迪 鲁炳良 熊琳 郑晓曦；国金证券 刘妍雪；永赢基金 郑奇波 杨宇凯；广发基金 王辰昊；鹏华基金 王璐 周书臣；富国基金 何信；嘉实基金 彭民；盘京投资 陈真洋；泰康资产 雷鸣；3W 杨文斌；东方资管 张明宇；百年保险 蒋捷；华安基金 何尧；华泰柏瑞 刘志清；景顺长城 曹雅倩；平安基金 李鑫；融通基金 陈甲铖 任涛；信达澳亚 吴清宇；大家资产 王凤娟；东吴基金 丁戈；国投瑞银 朴虹睿；太平洋资管 陈永亮；天弘基金 张弋；中信证券 刘琨 赵兵兵；汇安基金 刘子琦；惠升基金 孙阳；宁泉资产 张斌；诺德基金 孙小明；长江资管 施展；国金基金 边广洁；国信证券 杜杨；国联证券 赵宇；泓德基金 孟焱毅；华润元大基金 苏展；泰康基金 游涓洋；招商资管 何怀志；正心谷 常晟；中兵财富 龙耀华；西藏合众易晟 苏诗。
时间	2024年03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	一、 公司介绍

<p>主要内容介绍</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>在新能源汽车连接器市场，公司开发了全系列高压大电流连接器及组件、换电连接器、交直流充电枪、液冷充电枪、充电桩以及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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>在工业等领域，工业连接器主要应用于轨道交通、医疗、机车空调、电力、机器人、风能等行业。</p> <p>二、 问答环节</p> <p>Q: 简单介绍去年的情况以及对未来的展望？重点发力</p>
---------------	---

哪些领域？未来几年公司的业务规划是什么？

A：根据发布的 2023 年年度业绩快报，公司营业收入相比 2022 年有所下降，净利润下降相对较大一些，主要在于研发投入、海外工厂的建设、股权激励的费用以及管理变革费用等。去年下半年订单情况明显比上半年增多，今年整体的订单形势相对也会继续提升。

公司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，未来将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、6G 通信、服务器、交换机设备、AI 与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、医疗等行业的应用。将继续依托高丰富的产品体系不断拓展应用领域，逐渐增加形成批量交付的客户。同时公司也将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，也陆续获得合资品牌及海外品牌的体系审核及项目定点等，持续提升海外市场占比。

Q：公司在低空经济方面的布局和规划是怎样的？

A：公司的连接系统产品主要涵盖新能源汽车、通信、储能、机器人、轨道交通、医疗等领域，其中包括低空经济飞行汽车等业务。当前是有相关项目正在有序推进中。目前公司低空经济主要项目是低空飞行器中的高低压连接器、

线束组件、用于智能驾驶的高速连接器、用于通信交互的微波连接器等产品。公司也将根据市场和技术的需要，投入更多的研发资源布局更多的产品，不断拓展产品的应用领域。

Q：公司如何看待铜缆高速连接器的应用？公司是否有相关产品？

A：公司是能同时提供光、电、微波、高速数据、流体连接的综合解决方案的优质供应商，公司产品中有针对高速传输的高速铜缆连接组件解决方案，AEC 高速组件是公司的重点发展产品。

Q：海外工厂情况如何？海外发货收入占比多少？

A：海外美国和墨西哥工厂去年 Q4 均已顺利投产，现处于产能爬坡阶段。2022 年境外营业收入占比为 10%左右。去年海外投产后带来直接收入，海外营收较上一年有所增长。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：公司现在国内外产能情况如何？

A：公司目前国内产能充足，四川绵阳工厂 IPO 募投项目已经全面投产，泰州工厂一期已经完成，苏州第二工厂正在加快推进项目建设。公司未来会形成国内苏州本部、四川绵阳及江苏泰州三个主要生产基地。国外墨西哥和美国工厂已开始投产，产能处于爬坡阶段。近几年公司国内外产能的布局和提升正按计划稳步推进，未来公司发展壮大，不会受产能制约。今年公司将会有更多合资品牌车厂、海外品牌车厂以及储能等新老客户新项目量产，对于这些新增的项目现有产能可以覆盖。

	<p>Q：连接器去年竞争比较激烈，今年降幅怎样？公司面临多大的降价压力？对公司整体毛利率影响如何？</p> <p>A：公司的毛利率整体上未发生较大波动。具体的降价幅度视不同的产品、不同客户等而不同。从长期来看，随着产品的不断升级换代，竞争的加剧，以及产品标准化、规模化程度的提升，肯定是有降价的需求，这也是符合市场规律的，公司提前会采取一系列相应的多项措施：公司升级迭代的、更具性价比的第三代高压连接器产品在新车型、新项目上的应用；生产自动化、生产效率提升、工艺改善、技术创新等；与供应商、客户等的价格传导机制，了解供应商降价范围以及招标采购等措施实现供应链降本；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，公司毛利率保持相对稳定的水平。公司也在积极为客户推出整体解决方案的战略，相应的成本也会更有优势，对应的公司的价值量反而会有所提升。随着公司未来高附加值连接器产品以及海外市场的业务拓展，也将对整体毛利有一定的贡献。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年04月02日