

证券代码：301280

证券简称：珠城科技

浙江珠城科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与珠城科技（301280）2026年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年08月31日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 张建春 董事兼董事会秘书 戚程博 财务负责人 陈薛巨 证券事务代表 李婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	Q1. 铜、塑料这类原材料价格波动大，公司怎么对冲成本，能不能顺利向下游传导压力？ 答:尊敬的投资者，您好。针对铜价波动，公司跟大部分客户签署了价格联动协议。除“铜价联动”机制导致的价格调整外，交易价格不能随意变更；通过稳定采购价格（如长期协议、分批采购）、提高原材料利用率（优化生产工艺）等方式对冲波动影响。谢谢。 Q2. 公司在2026年上半年的经营表现如何？ 答:尊敬的投资者，您好。家电连接器是公司营收的核心基本盘，2026年上半年公司家电连接器实现营业收入111.249.36万元，同比增长27.47%。谢谢。

	Q3. 公司上半年出售的无锡德维嘉进展如何？ 答:尊敬的投资者，您好。关于德维嘉的出售进展，各项手续都在有序推进中，具体情况以公司后续公告为准。感谢您对公司的关注。 Q4. 请问公司传统的连接器业务情况如何？ 答:尊敬的投资者，您好。家电连接器是公司营收的核心基本盘，2026年上半年公司家电连接器实现营业收入111.249.36万元，同比增长27.47%。谢谢。 Q5. 公司26年半年度汽车连接器业务增长的原因 答:尊敬的投资者，您好。在汽车连接器领域，公司依托并购整合带来的技术协同与品类扩容，产品矩阵已覆盖多个核心应用场景，客户结构持续优化，既深度绑定了国内外主流汽车零部件供应商，亦实现了对整车厂的直接配套供货。报告期内，汽车连接器业务在品类扩张与客户端双向发力的共同驱动下，实现了规模与效益的同步跃升，为公司贡献了坚实的业绩增量。 Q6. 公司26年半年度中提到了通讯连接器业务增长，请介绍下应用场景及增长原因 答:尊敬的投资者，您好。报告期内，公司积极践行“内驱增长+外延扩张”双轮驱动战略，通过精准的产业并购与资源整合，成功切入高成长性的通讯连接器赛道，实现了连接器业务的结构优化与跨越式提升。公司通讯连接器产品主要应用于数据中心、算力服务器及通信基站等领域。 Q7. 铜、塑料这类原材料价格波动大，公司怎么对冲成本 答:尊敬的投资者，您好。针对铜价波动，公司跟大部分客户签署了价格联动协议。除“铜价联动”机制导致的价格调整外，交易价格不能随意变更；通过稳定采购价格（如长期协议、分批采购）、提高原材料利用率（优化生产工艺）等方式对冲波动影响。谢谢。 Q8. 研发费用持续投入，哪些研发项目是重点 答:尊敬的投资者，您好。公司基于战略规划持续加大研发投入，当前重点研发项目覆盖多领域高端连接器产品：在家电连接器领域，公司研发重点逐步从单品研发向整体解决方案研发转型，推行质量成本控制体系以降低质量损失率，满足家电产品智能化、个性化的升级需求；在汽车连接器领域，公司着力突破新能源汽车领域的产品技术壁垒，围绕新能源汽车核心应用场景完善产品布局，匹配新能源汽车及智能驾驶发展带来的高压、高速连接器需求；在工业连
--	---

	接器领域，公司重点布局工业机器人及人形机器人领域连接器产品的研发与应用，针对机器人制造的特殊需求开发定制化产品，目前已与优必选、库卡机器人等行业企业开展相关合作；在通讯连接器领域，公司聚焦数据中心、工业互联、卫星互联网等重点场景，重点突破高速、高频、高可靠连接器核心技术，适配AI数据中心建设、新一代通信与算力基础设施建设的市场需求；在储能/光伏领域，公司持续加大资源投入，围绕储能整体解决方案开展相关研发，拓展新能源下游应用领域的产品布局。谢谢。 Q9. 汽车行业认证周期很长，公司拓展车企客户，最大的卡点是什么？ 答:尊敬的投资者，您好。厂商对汽车供应商建立的认证评价体系，公司进入汽车供应体系，不仅要首先通过国际汽车工作组制定的IATF16949质量管理体系标准认证，还要满足整车厂商在产品品质、同步开发、物流运输、管理水平等方面的特殊标准和要求。谢谢。 Q10. 公司客户集中度偏高，会不会担心核心大客户订单波动影响业绩，有什么办法降低依赖？ 答:尊敬的投资者，您好。公司深耕电子连接器行业多年，凭借自身竞争优势与市场美誉，和美的、海尔、格力等核心客户建立了长期稳定的战略合作关系，深度参与核心客户新产品的预研、设计及制造流程，参与多家家电巨头连接器企业内控标准制定，和核心客户形成了稳定的双赢信任关系，增强了客户粘性，保障合作关系的稳定性；公司积极践行“内驱增长+外延扩张”双轮驱动战略，通过精准产业并购与资源整合，补强了汽车连接器业务版图，成功切入高成长性的通讯连接器赛道，同时还在工业连接器、储能/光伏领域连接器积极布局，持续优化公司连接器业务结构，分散下游赛道风险；公司坚持大客户战略挖掘现有核心客户价值的同时，持续开拓新客户，不断优化客户结构。谢谢。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年08月31日