

浙江珠城科技股份有限公司

（浙江省乐清经济开发区纬十五路 201 号）



关于浙江珠城科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的上市委审议意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



（成都市青羊区东城根上街 95 号）

浙江珠城科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的上市委审议意见落实函的回复

深圳证券交易所：

贵所出具的《关于创业板上市委审议意见的落实函》（审核函〔2022〕010464号，以下简称“意见落实函”）奉悉。根据意见落实函，国金证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为浙江珠城科技股份有限公司（以下简称“珠城科技”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人对相关事项进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本意见落实函回复中使用的名词释义与《浙江珠城科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》一致。

问题：请发行人在招股说明书中进一步披露拓展汽车领域业务的进展和规划，并提示相关风险。请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、关于公司拓展汽车领域业务的进展和规划，公司做进一步披露如下：

报告期内，公司线束连接器主要应用于白色家电、智能终端等领域，同时以汽车领域作为公司未来的重要发展方向，公司拓展汽车领域业务的进展和规划情况如下：

（一）公司拓展汽车领域业务的进展情况

报告期内，公司汽车系列连接器产品的收入分别为 392.08 万元、417.28 万元及 550.85 万元，整体收入规模及占营业收入比重较小，主要系受制于公司启动汽车领域业务时间较晚，且汽车连接器行业具有一定的技术、市场及客户认证壁垒，公司尚处于业务发展初期。

公司结合汽车领域的主要壁垒，在进行汽车领域业务开拓时，着力于突破客户认证壁垒、产品技术壁垒及管理壁垒并取得一定进展，以下做分别论述：

1、突破客户认证壁垒的进展

客户认证壁垒系指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质量、同步开发、物流运输、管理水平等方面的特殊标准和要求，而公司此前并没有规模量产供货汽车连接器的经验，因此相关行业经验的缺失成为了公司开拓汽车领域客户的主要障碍。

由于传统汽车主机厂的产销量已经日趋稳定，对应的供应商体系已经成熟，公司作为新晋供应商切入难度较大，同时以比亚迪为代表的部分新能源汽车整车厂本身具有较强的技术创新能力，在开发新物料及新供应商方面具有较强的实力和意愿，公司将新能源汽车供应链作为突破客户认证壁垒的主要方向，截至 2022 年 3 月，公司获得的新能源汽车领域的供应商代码情况如下：

客户名称	类型	供应商代码	取得时间	合作阶段
------	----	-------	------	------

弗迪科技有限公司（比亚迪全资子公司）	主机厂	152958	2020 年	打样试样
瑞浦兰钧能源股份有限公司	一级供应商	R204152	2020 年	小批量供货，占公司新能源汽车连接器比重约 90%
奇鲁新能源汽车有限公司	主机厂	9AU	2021 年	打样试样
重庆金康新能源汽车有限公司	主机厂	91590	2021 年	打样试样
桑顿新能源科技有限公司	一级供应商	200490	2022 年	打样试样

由上表可见，公司已经进入了部分新能源汽车供应链的供货体系，但目前仍然以二级供应为主。报告期内，瑞浦兰钧能源股份有限公司系公司汽车连接器的主要客户，瑞浦兰钧能源股份有限公司是世界 500 强企业青山实业在新能源领域布局的首家企业，成立于 2017 年，主要从事动力/储能锂离子电池单体到系统应用的研发、生产、销售。公司的汽车连接器收入主要系向瑞浦兰钧能源股份有限公司销售新能源汽车电源管理系统线束连接器，并由瑞浦兰钧能源股份有限公司继续加工生产电源管理系统。

2、突破技术壁垒的进展情况

汽车连接器作为汽车电路的网络主体，既要确保传送电信号，也要保证连接电路的可靠性，在产品的研发、生产工艺技术、质量控制等方面有着较高的要求。此外，新能源汽车的快速发展对汽车连接器产品的机械强度、绝缘保护、电磁兼容方面都提出更高的要求，汽车及零部件产品的轻量化也是影响续航能力的重要因素，因此，汽车连接器企业需要有较强的产品设计能力。因此对于公司而言，汽车电子连接器的设计与制造存在着一定的技术壁垒。

公司面对上述障碍，结合自身的实际技术能力，认识到公司目前尚不具备全车连接器开发的能力，拟定以新能源汽车中的电源管理系统连接器为突破口，聚焦电源管理系统连接器中的低压连接器的研发和生产。

截至 2022 年 3 月，公司已设计生产了多款汽车连接器，具体情况如下：

项目名称	技术特点及拟达到的目标	目标客户
1.5 超级密封连接器	产品将多个零件(塑胶件和密封件)组合成一个总成零件，使产品具备一个良好的防水性能	比亚迪、东风

汽车车身控制模块(BCM)连接器	连接器可以适配 2 种规格的端子,以实现不同电源信号的传输	奇瑞新能源汽车
ECU 控制模块连接器	将多个零件(塑胶件和密封件)组合成一个总成零件,零件位数多且间距小,可以满足雨刷、清洗、除雾、空调等信号的同时传输	奇瑞新能源汽车
汽车用激光焊接式复合端子	将铜合金材料和不锈钢材料在冲压时复合到一个端子上,使端子同时具有良好的传导性能及机械性能	比亚迪、奇瑞新能源汽车
1.6 超级密封连接器	产品项目属于组装件类,由多个塑胶零件和橡胶件组成,可以在一定高温、高震动条件下使用	三一重工
PTC 连接器	项目属于嵌入式类产品,相对于非嵌入式产品而言,对模具设计思路,嵌件的成型出数、精度也会影响产品的装入模具时的难度,另外对使用设备也会有所要求	武汉高理、比亚迪
电池包连接器	产品项目是小型化,高密度化的一种体现。塑件连接器的 PIN 位相对间距为 2.0mm, PIN 位间的最薄壁厚仅有 0.3mm;针座连接器属于 SMT 产品,PCB 端的 PIN 针间距仅有 1.0mm	瑞浦新能源、国轩高科、桑顿新能源

由上表可见,公司在低压汽车连接器产品设计方面具有一定积累。但从战略目标来看,公司目前尚不具备自主设计生产高压和高速连接器并拓展为全车连接器的能力。

3、突破管理壁垒的进展情况

汽车零部件生产具有多品种、小批量、多批次、大规模等特点,只有具备集研发、采购、生产、销售于一体的智能化管理能力,汽车连接器企业才能满足整车厂商严格的产品质量要求,并保证产能供应的持续性,对于管理团队的高要求,构成了公司的进入汽车领域的管理壁垒。

在人才梯队建设上,公司以专业化、精益化为目标,组建了一支具有集研发、采购、生产、销售于一体的智能化管理能力的团队。截至 2022 年 3 月,公司从事汽车连接器研发、生产的团队共有五六十余人,其中核心管理团队在汽车连接器及电子连接器行业拥有超过 10 年的工作经验。

(二) 公司拓展汽车领域业务的规划情况

公司通过聚焦新能源汽车产业链、电源管理系统连接器细分领域及核心团队的内生培养,逐步发掘一条适合自身的汽车连接器战略发展路径,完成对客户认证、产品技术及管理壁垒的突破,但是目前公司对三个壁垒的突破尚在进行,后

续仍将沿既定的发展路径，继续推进公司战略，具体规划情况如下：

1、在汽车客户认证壁垒方面，公司距离完成“从零到一”的突破，实现对汽车主机厂完成批量供货尚需要一定时间，主要原因包括：（1）虽然公司已经进入了部分汽车客户的供应体系，但由于公司此前缺乏汽车零部件相关生产经验，因此主机厂对公司的考察期较长，需要花费较长时间对公司产品的各项性能进行测试；（2）公司产品性能通过测试后，主机厂仍然需要通过一定时间的小批量供货来验证公司的配套供货能力；（3）公司获得主机厂的认可后，依然需要通过合作开发（A 点开发）新产品或者切入已由产品供应链（B 点开发）的方式完成对具体车型的定点供应。无论是 A 点开发还是 B 点开发，均需要结合主机厂客户自身的项目周期进行，如果主机厂客户短期内无开发新车型或者开发辅助供应商安排，公司也难以获取相关订单。

在进一步突破汽车客户认证壁垒方面，公司未来的规划如下：

公司一方面将持续跟进与现有客户的合作，积极推动汽车电子连接器产品的配套供货，计划于 2023 年至 2024 年完成对汽车电子连接器的量产供货或小批量供货。另一方面公司也将对其他汽车主机厂客户进行积极开发，公司计划于 2022 年与奇瑞汽车进行接洽，并启动审厂程序，2023 年及 2024 年分别与零跑、上汽大众等客户进行沟通，建立合作关系。

2、在技术壁垒方面，虽然公司已经开发了若干款电子连接器，但是整体数量较少，产品线并不丰富。克服汽车领域的技术壁垒，提高汽车连接器的设计、生产能力是一个系统工程，需要公司结合客户需求，积极配合客户进行产品开发，逐步累积相关经验。在家电领域，公司通过与美的集团的长期合作开发，积累了丰富的产品设计经验，在汽车领域，公司想要复制同样的技术积累路径，也需要一定的时间积累。

在进一步突破产品技术证壁垒方面，公司未来的规划如下：

2022 年底，公司预计完成约 40 余款通用性较强的汽车高、低压电子连接器的开发，丰富现有产品线；2023 及 2024 年，公司将着力于对高压电子连接器的订制开发，提高公司技术竞争力，同时对国内主要新能源汽车管理系统总成公司进行接洽合作，成为在电源管理细分子系统电子连接器的一流品牌。

3、在管理壁垒方面，公司目前从事汽车连接器研发、生产的团队共有五六十余人，与公司目前自身汽车领域的生产、销售规模相匹配，但与国内主要国内汽车连接器上市公司相比存在较大差距。

因此在进一步突破管理壁垒方面，公司将根据实际需求，未来三年每年增加具有相关行业经验的管理人员 10-20 人，并着重引进具有新能源电子连接器生产、开发经验的复合型人才，满足公司的管理和研发需求。

上述内容在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（七）面临的机遇与挑战”之“1、面临的机遇”之“（4）公司拓展汽车领域业务的进展和规划情况”做补充披露。

二、关于公司拓展汽车领域业务的相关风险，公司做补充风险提示如下：

报告期内，公司的产品主要应用于消费类家电、智能终端等，同时以汽车领域作为公司未来的重要发展方向，相较于消费类家电、智能终端等，汽车领域客户对供应商的准入认证要求及产品技术要求更高，同时也对公司管理团队提出了更大的挑战，形成了客户认证、技术和管理三个方面的壁垒，具体情况如下：

1、客户认证壁垒

客户认证壁垒系指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质量、同步开发、物流运输、管理水平等方面的特殊标准和要求，而公司此前并没有规模量产供货汽车连接器的经验，因此相关行业经验的缺失成为了公司开拓汽车领域客户的主要障碍。

2、技术壁垒

汽车连接器作为汽车电路的网络主体，既要确保传送电信号，也要保证连接电路的可靠性，在产品的研发、生产工艺技术、质量控制等方面有着较高的要求。此外，新能源汽车的快速发展对汽车连接器产品的机械强度、绝缘保护、电磁兼容方面都提出更高的要求，汽车及零部件产品的轻量化也是影响续航能力的重要因素，因此，汽车连接器企业需要有较强的产品设计能力。因此对于公司而言，汽车电子连接器的设计与制造存在着一定的技术壁垒。

3、管理壁垒

汽车零部件生产具有多品种、小批量、多批次、大规模等特点，只有具备集研发、采购、生产、销售于一体的智能化管理能力，汽车连接器企业才能满足整车厂商严格的产品质量要求，并保证产能供应的持续性，对于管理团队的高要求，构成了公司的进入汽车领域的管理壁垒。

虽然公司通过聚焦新能源产业链、电源管理系统连接器细分领域及核心团队的内生培养，逐步发掘了一条适合自身的汽车连接器战略发展路径，但是公司目前与汽车客户仍处于打样试样及小批量供货合作早期阶段，对应的产品销售规模有限，对于上述壁垒尚未完全克服，且在开拓汽车电子连接器时可能遇到其他障碍，因此公司在汽车电子连接器领域的未来发展仍充满不确定性。

如果公司在汽车电子连接器领域推进不力，则可能导致公司未来业务增长规模受限，投资产生损失，对公司业绩造成不利影响。

上述内容在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）面临的机遇与挑战”之“（六）开拓并进入汽车应用领域的风险”做补充披露。

三、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人主要执行以下核查方式：

- 1、获取了发行人的产品收入明细，了解产品的主要应用领域。
- 2、获取了汽车连接器领域上市公司的公开信息及研究报告。
- 3、访谈了公司董事长、首席技术官，了解发行人在汽车连接器领域的战略规划及具体措施、进入汽车领域的壁垒与风险情况、公司进入新能源汽车供应链进展情况、公司与新能源供应链客户的合作情况。
- 4、对发行人汽车连接器板块的研发、生产人员进行了访谈，了解发行人汽车连接器板块目前的生产经营情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已经进入了多个新能源汽车厂商的供应链中，虽然尚处于合作早期阶段，以打样试样及小批量供货为主，但随着公司与新能源供应链客户合作的逐步深入，公司汽车电子连接器产品收入将逐年增加，为公司带来更多收入。

2、发行人在开拓并进入汽车应用领域具有一定的经营风险，对此公司已经做充分的风险提示。

（此页无正文，为《关于浙江珠城科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



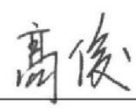
张建春

浙江珠城科技股份有限公司



（本页无正文，为国金证券股份有限公司关于《浙江珠城科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人： 
俞 乐

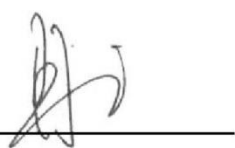

高 俊



国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读关于浙江珠城科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



冉 云



国金证券股份有限公司

2022年5月31日