

深圳市骏鼎达新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240424

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券、华金证券、山西证券、宝盈基金、平安基金、博时基金、旦恩资本、浙商证券、国盈资本、展博投资、金之灏投资、辅晟资产、深创投、灏浚投资、珠江投资、和个人投资者共计 19 人
时间	2024 年 4 月 24 日（星期三）15: 30
地点	深圳市宝安区沙井街道民主西部工业园 E 区 2 栋骏鼎达公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘亚琴、财务负责人肖睿、证券事务代表刘修缘、中信建投证券股份有限公司保荐代表人艾立伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书刘亚琴介绍公司基本情况、业务情况和投资亮点等。</p> <p>二、投资者提问环节：</p> <p>问题 1：公司的产品是否需要取得主机厂的认可？ 答：是的，在汽车行业的部分客户里面，公司产品需要取得主机厂、线束厂商、流体管路厂商的认可。</p> <p>问题 2：请问公司在主要客户的份额？ 答：客户分部门、分项目、分系统进行采购，份额占比无精确数据，可以参考公司在首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复中已披露核心客户的份额占比情况。</p> <p>问题 3：请问公司产品的单车价值量情况？ 答：公司在首次公开发行股票并在创业板上市申请文件中有相关测算，按较为严格的口径，公司的产品在汽车行业的国</p>

内市场规模是 60 亿元左右，全球是 150 亿元左右。

问题 3：请公司说一下公司按行业划分收入的情况

答：2023 年，汽车行业的收入占比公司营业收入的比例是 61.82%。

问题 4：请说明一下公司的主要竞争对手，比如：汽车行业、轨道交通行业的竞争对手

答：国内市场上的功能性保护套管企业可划分为三类，第一类是技术领先的跨国公司，该类公司在原材料质量和产业规模上均具有巨大优势，同时具有多年的研究和技术积累，设备自动化程度非常高，单位产品附加值高，在尖端产品领域处于优势地位。在国内还有一类竞争对手是小规模生产企业，企业数量众多，产品类别单一，基本不具备体系化研发能力，在市场竞争中处于不利地位，公司产品系列化、规模化的国内领先企业。

问题 5：公司产品毛利高的原因及如何维持毛利率

答：原因有很多，主要是 1、外资厂商建立了比较高的价格标杆；2、公司具有垂直一体化的生产优势，公司是少数掌握功能性单丝配方设计和改性生产能力的功能性保护套管企业之一。公司将持续加大研发投入，紧随下游行业的发展技术趋势，不断开发新产品，同时内部不断提高自动化、智能化制造水平，提升生产效率，以此来维持毛利率。

问题 6：请谈一下公司的技术壁垒，是否需要配合下游客户需求进行研发

答：功能性单丝配方设计和改性生产能力是公司的技术壁垒之一，公司可以自主研发高分子改性保护材料。经过长期的技术积累和持续的研发投入，公司开发并掌握了多种高性能高分子改性保护材料的配方，可以有效提升基础材料的韧性、强度、拉伸性、抗冲击性、阻燃性等性能。公司以市场需求为导向，建立了研发、生产和销售的高效衔接机制。

问题 7：公司产品的通用性高吗？定价策略是怎样？

答：公司产品依据下游客户使用场景不同而不同，，比如客户需求的产品性能、产品规格不同而不同，属于“小批量 多品种”产品，定价策略方面，公司根据各个客户的技术要求、采购规模和市场竞争等情况，通过商务谈判与客户确定价格。

问题 8：请介绍一下墨西哥孙公司的情况和“生产功能性保护材料华东总部”项目的情况，预计什么时候投产？

答：公司力争在 2023 年内实现这两个扩产项目的投产，公司将依据实际订单情况进行设备投入，“生产功能性保护材料华东总部”由公司的全资子公司苏州骏鼎达在江苏省苏州市实施，主要建设内容包括生产车间及其他配套工程设施，规划总建筑面积约为 47,274.66 平方米。墨西哥孙公司的建立主要面向北美洲、南美洲等的客户，就近生产可以节约运输成本等其他优势。

问题 9：请介绍一下公司 2024 年第一季度增长的原因和同行业一季度的增长情况

答：公司 2024 年一季度的营业收入增长主要系对汽车行业（新能源汽车）及通讯电子行业增加销售所致，毛利率的增长受多重因素影响，比如：营业收入增长带来的规模效益、产品结构、生产效率等因素的影响。目前，我国高分子改性保护材料行业暂无 A 股上市直接对标公司，未有披露相关数据。

问题 10：公司的产品依据工艺划分有哪些类别？不同工艺难度相同吗？生产对应产品的设备是进口还是国产，设备具有通用性吗？

答：公司的产品依据工艺不同分为编织套管、纺织套管、挤出套管和复合套管，每个类别产品细分为多个小类，不同工艺采用不同设备，每个工艺都有相应的技术难点，需要长时

间的积累，公司的设备主要是国内采购，对采购回来的设备公司进行了较多定制化的改善以提高生产效率和品质。

问题 11：请谈一下公司新开发的行业，比如：储能行业、医疗行业进展情况，产品在医疗导管的定价情况？储能行业的具体情况，另外公司如何选取未来进入的行业。

答：2023 年公司推出了 PTFE 导管、薄壁型 TPU 软管等，为医疗领域客户的开拓和积累打下了基础；此外公司还为储能行业客户定制开发了配套储能柜使用的产品，产品已经获得知名储能行业客户的认可并获得订单，具体客户名称不便透露。公司产品在医疗行业多为一次性导管，其产品定价主要视客户采购规模、技术要求等来确定，相对来说，定价高于现有功能性保护套管，公司将坚持“致力于打造世界一流高性能保护材料品牌”的企业愿景，选择进入的行业的时候需要考虑产业政策、行业竞争等情况，选择一些具有发展前景的朝阳产业。

问题 11：公司在汽车行业的客户账期是怎样的？请问应收账款计提坏账的情况是怎么回事？公司有发生坏账吗？

答：公司不同客户有不同账期，属于商业秘密，应收账款计提坏账是公司按会计准则要求进行计提的，不是公司实际发生的坏账损失。

问题 12：2024 年，新能源汽车行业客户带来的营业收入占比？

答：公司在新能源汽车行业的销售情况主要受下游新能源汽车的产销量的影响，具体占比情况需要看新能源汽车行业的产销情况。

问题 13：公司的营业收入具有季节性吗？

答：2023 年公司的营业收入已经在 2023 年年报中按季度进行了披露。

问题 14：公司的产品会在新能源汽车的电池使用吗？公司产品在插电式混合动力（PHEV）、增程式混合动力（EREV）车型和纯电动车型使用有区别吗？

答：公司专注于高分子改性保护材料，产品主要是功能性保护套管，目前不会做新能源汽车的电池等产品，新能源汽车增加了电池热管理系统、电控热管理系统、电机热管理系统、充电机热管理系统等，管路分支复杂，工况条件苛刻，特别是在电池包等内部空间狭小的位置，功能性保护套管能够提供可靠的防火、耐磨等安全防护。插电式混合动力（PHEV）、增程式混合动力（EREV）车型配备燃油和电动的双动力系统，两大动力系统常置于一个半封闭的机舱内，其内部布局更加紧凑，各子系统间相互干扰加剧，对耐磨、隔热、屏蔽、防撞击等安全防护功能提出了更高的要求。

问题 15：公司今年的发展趋势会保持和一季度的增长态势吗？产能是否存在瓶颈？

答：公司主要供货的行业是汽车行业，特别是新能源汽车行业正处于蓬勃发展阶段，公司对今年的发展是有信心的，产能提升方面前面已经提到，公司力争在今年内实现墨西哥孙公司和“生产功能性保护材料华东总部”项目的投产。

问题 16：公司客户家数超过 3000 家，请问原因是什么？

答：公司坚持多行业同步拓展，不同行业有不同客户，这样也降低了单一客户集中的风险，运营更为稳健。

附件清单（如有）	无
日期	2024年4月24日星期三