

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：20240516

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	工银瑞信、中天国富、巨鹿投资、建信理财、景顺长城、诺安基金、南方基金、浙商证券、中信建投证券、个人投资者共计 10 人
时间	2024 年 5 月 16 日 15: 00
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线下交流和通过腾讯会议进行线上交流
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书刘亚琴 财务负责人肖睿
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：请解释一下公司毛利率有优势的原因？2024 年第一季度净利润增幅的原因？</p> <p>答：公司的毛利率受多重因素的影响，公司的毛利率有优势的主要原因包括：经过多年的技术积累和研发投入，公司掌握了材料配方开发、产品结构设计和成型等多项自主开发的核心技术，主要产品功能性保护套管具有较强的市场竞争力；外资优势厂商为细分行业产品建立了较高的价格标杆，作为国内领先企业之一，公司充分享受国产替代的价格红利；公司通过供应链的垂直整合，实现主要产品原材料之一的单丝的自主生产等等。公司 2024 年第一季度净利润增幅主要是订单需求增加，公司产能得以释放，规模效应进一步</p>

体现，毛利额增加进而带动净利润增加，此外，公司的利润受产品结构、客户结构等多重因素影响。

问题 2：请介绍一下行业的竞争格局。

答：功能性保护套管企业包括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。公司现已成长为产品系列化、规模化的国内领先企业，公司紧随国家产业政策支持方向、研发能力的持续提高，与国外优势企业差距逐渐缩小，同时与国际巨头相比具有成本低、贴近客户、反应灵活等优势，在激烈的市场竞争中市场份额逐步扩大。

问题 3：请问公司的产品产销情况是怎样？

答：公司 2023 年来自功能性保护套管产品的收入占比营业收入的比例是 80.91%。2023 年，可按统一度量单位计量的功能性保护套管产品生产量约为 2.76 亿米，销售量约为 2.64 亿米。

问题 4：请问公司境外地区和境内地区收入占比情况？

答：2023 年从销售区域来看：境内地区实现营业收入 48,937.12 万元，占比 76.02%；境外地区实现营业收入 15,432.80 万元，占比 23.98%。

问题 5：请介绍一下情况“生产功能性保护材料华东总部”的面积情况。

答：“生产功能性保护材料华东总部”项目的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。

问题 6：请问公司布局了哪些新兴行业？是否会大幅提高营业收入和净利润？

答：公司产品销售给汽车、工程机械、轨道交通和通讯电子

等行业的客户，此外，公司也在积极开拓医疗、航空航天、光伏、风电、储能等行业的客户，目前来自这些行业的收入金额占比较小，对公司营业收入和净利润无重大影响，请投资者注意投资风险。

问题 7：安费诺是公司的客户吗？可以介绍一下合作情况吗？

答：公司向安费诺供货产品主要应用场景是新能源汽车的高压线束，2020 年至 2022 年合作金额分别是 146.64 万元、331.06 万元和 791.55 万元，合作金额较低且主要为新能源汽车行业的应用，敬请投资者注意投资风险。

问题 8：公司的功能助剂是外购还是自产吗？

答：公司配方研发使用的功能助剂主要是外购的。

问题 9：公司的改性材料配方开发技术是持续研发还是一次研发成功后就可以了？如何进行技术保密？

答：公司下游应用场景多，公司的产品性能需要依据客户需求、应用场景等进行研发，配方开发并非一成不变，需依据具体使用场景需求进行改善，公司持续加大研发投入以增强技术壁垒。公司通过与相关人员签署《保密协议》等多种措施进行保密。

问题 10：公司产品的认证周期大概是多久？下游客户的合作粘性强吗？

答：公司 2023 年来源于汽车领域的销售收入为 39,796.67 万元，占公司的营业收入比重为 61.82%。以汽车行业为例，该行业对汽车运行安全可靠性的要求较高，对进入供应链体系的资格认证较为严格，认证周期较长，一般来说，整个认证周期可长达数年。客户通常会与供应商体系内的供应商建立较为稳固的长期合作关系，从而形成一定的准入壁垒。

问题 11：公司的产品交付给客户的时候是成卷的还是裁切的？

答：依据客户需求，有按客户需求长度进行裁切的，也有直接打卷后出货的。

问题 12：公司的工厂布局是出于什么原因考虑，按下游客户的行业吗？墨西哥工厂主要面向工程机械行业的客户吗？

答：公司目前在国内工厂的布局主要是围绕汽车主机厂的产业分布情况来进行布局的，不过公司不存在单个工厂仅生产单一行业所使用的产品情况。墨西哥工厂主要面向北美洲和南美洲等区域的客户，包括多个行业，如：汽车、工程机械、通讯电子等，不是仅仅只服务于工程机械行业客户。

问题 13：请介绍一下公司配套商品的销售情况。

答：配套商品系公司对于根据下游客户需求有针对性的对外采购后销售的一类产品的统称，配套商品通常情况下可以与公司自主产品配合使用。通过开展配套商品业务，有利于扩展产品品类，以满足现有客户的一站式采购需求，增加客户粘性，并可以拓展自主产品的潜在客户。2020年-2022年，公司的配套商品销售收入占比均未超过 15%。

问题 14：新能源汽车行业的技术迭代会增加公司的业务机会吗？

答：2023年公司来自新能源汽车行业客户的营业收入 15,085.63 万元，同比增长 44.61%，新能源汽车行业的技术迭代会给公司带来业务机会，公司需持续保持产品技术和优势以抓住相关机会促进公司稳步发展。

问题 15：国内生产单丝的厂商可以介绍一下吗？

答：国内有生产单丝的厂商，江门骏鼎达投产前，在产能不足或者订单交期较为紧张的情况下，公司在权衡成本、效率等因素后会选择外购部分单丝作为补充，市场上同类型的单丝供应商较多，公司的选择较多。详细情况可以参见公司在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告之问题 12、关

	<p>于单丝和配套商品。</p> <p>问题 16：公司的产品交付周期情况</p> <p>答：交付周期指从产成品入库到最终成本结转的时间，之前统计过，2020 年至 2022 年，从产成品入库到最终结转成本的交付周期从为 29-52 天。</p> <p>本记录表如有涉及未来的计划、业绩预计和业绩估计等方面的前瞻性陈述内容，均不构成本公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士对此应保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预计、估计与承诺之间的差异。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 16 日