

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：20240612

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	鹏华基金、国金基金、赣晟投资、香港国际投资总会、前海钰锦、汇杰达理、汇聚资本、融信资本、上海银行、深圳创华投资、和君资本、初华资本、杉树资产、融脉投资、宝盈基金、国泰君安、浙商证券、中信建投证券、华鑫证券、华安证券、华金证券、海通证券、国新证券、申万宏源证券、招商证券共计 28 人
时间	2024 年 6 月 12 日（星期三）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、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、董事会秘书刘亚琴播放公司简介视频，介绍公司基本情况、业务情况等。</p> <p>二、投资者提问环节：</p> <p>问题 1：请问公司今年第一季度营业收入增长的原因？</p> <p>答：主要是对汽车行业（新能源汽车）及通讯电子行业增加销售所致。</p> <p>问题 2：请问公司今年第一季度毛利率提升的原因，公司是否可以分下游应用行业披露一下各行业的毛利率情况？</p> <p>答：主要是订单需求增加，公司产能得以释放，规模效应进一步体现，此外，毛利率受客户结构、产品结构等多重因素的影响。公司出于商业运营的需要，目前暂无按行业披露毛利率情况，请理解。</p> <p>问题 3：请问公司是直接向汽车主机厂供货吗？</p> <p>答：公司在产业链条中一般作为二级供应商，对接一级供应</p>

商供货。另外，部分主机厂也会直接通过旗下采购中心向公司采购。

问题 4：公司的改性材料配方是自己研发的还是受让于其他个人或公司？

答：公司自己研发。

问题 5、公司有计划自己生产电磁屏蔽相关的上游材料吗？

答：公司聚焦高分子改性保护材料，暂没有计划研发或生产具有电磁屏蔽性能产品的上游材料。

问题 6：请问公司向安费诺供货主要的应用场景是什么？

答：公司向该客户供应的产品主要应用于新能源汽车领域。

问题 7：公司在下游客户特别是前几名的客户是功能性保护套管这个品类的唯一供应商吗？公司会去争取存量客户的收入增加吗？都有哪些措施呢？

答：一般来说，客户出于自身供应链的安全考虑，在采购每个品类产品时都不会有且仅有一家供应商。公司对现有核心客户的销售具有较大增长空间，采取措施如：通过不断开发客户集团中的其他潜在交易主体或者不断推出新产品等举措来提升现有客户的收入。

问题 8：公司的内外销占比情况，公司对未来外销收入增长预期是怎样。

答：公司 2023 年境外市场的收入占比是 24.58%，公司已经在墨西哥设立公司并力争在今年投产，公司希望海外设厂可以加速提升外销收入，具体业绩以公司披露的定期报告为准。

问题 9：请介绍一下子公司苏州骏鼎达、墨西哥骏鼎达的投产时间，苏州骏鼎达的面积情况。

答：公司力争在今年内实现这两个生产场地投产，苏州骏鼎达的规划建筑面积约为 4.7 万平方米。

问题 10、请介绍一下公司的功能性保护套管产品单价从 2020 年的 1.74 元/米到 2022 年增加至 1.90 元/米的原因，公司产品销售单价会持续上涨吗？

答：功能性保护套管包括多种类别的产品，公司销售的产品细分类别变动会带来的平均单价的增加，公司产品单价受产品类别、下游客户行业等因素的影响，较难判断其走势。

问题 11、请介绍一下行业竞争格局情况并说明公司对比技术领先的外资厂商具有哪些竞争优势。

答：目前，国内市场上的功能性保护套管企业可划分为三类，具体如下：

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。

第二类是产品系列化、规模化的国内领先企业，该类企业紧随国家产业政策支持方向研发能力持续提高，与国外优势企业间的差距逐渐缩小，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。

第三类是小规模生产企业，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。

公司自成立以来，一直专注于高分子改性保护材料产品，集产品设计、开发、验证、量产及服务于一体，掌握材料配方核心技术，具备改性材料自主开发能力，采用垂直一体化生产体系，可满足客户定制化需求，主营产品性能优良，并已获得多项行业资质认证，积累了优质客户资源，已形成了较强的市场竞争力。公司已成长为国内领先企业，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，核心自主产品的性能指标比肩外资领先厂商同类水平。

问题 12、公司在新能源汽车行业的收入还能持续增长吗？如何实现增长？

答：新能源汽车行业现处于蓬勃发展中，我们认为下游行业的景气度对公司会有积极影响，公司可以抓住行业景气度的机会实现增长，此外，该行业目前技术更新迭代速度较快，公司可以借助现有的技术研发优势研发新产品，向下游客户提供保护材料的方案，实现在该行业的收入增长。

问题 13、目前国际运输费用上涨，是否会对公司带来不利影响？

答：公司 2023 年境外地区的收入占比是 24.58%，2020 年-2022 年公司运输费用占比主营业务收入的比例为 3.30%、3.62%和 3.32%，结合公司的外销收入情况和运输费用占比情况，我们认为国际运输费用上涨暂不会对公司造成重大不利影响。

问题 14、请介绍一下公司产品是否是在美国加征关税的范围内，如果是，公司如何应对？

答：公司产品受到美国加征关税的影响，2023 年公司在美国

区域的销售收入为 4,438.39 万元，占主营业务收入的比重为 6.91%。公司通过多行业、多区域的市场布局分散相关风险，此外，公司将坚持国际化运营，目前已在墨西哥设立孙公司，未来将依据下游客户的需求，探索设立覆盖其他境外区域国外工厂的可行性。

问题 15、请介绍一下公司的研发人员情况。

答：截止 2023 年年末，公司共计研发人员 89 人，占比大概 11%，公司研发人员包括：材料工程师、项目工程师、工艺工程师、测试工程师等，目前核心技术人员四人，包括：杨凤凯、张宝辉、黄兴和彭俊杰，在 高分子改性保护材料的从业时间均超过 8 年，具有丰富的行业经验。杨凤凯曾获得深圳市青年科技奖、宝安区高层次人才认定、深圳市十佳中小企业创业英才等荣誉，张宝辉曾获得“深圳市五一劳动奖章”、“深圳市技能菁英”、“宝安区高层次人才”、“宝安工匠”、“劳动模范工匠奖”、“深圳百优工匠”等荣誉。

问题 16、公司是否存在委托研发？公司目前掌握的材料配方有多少个？

答：不存在委托研发。公司下游应用行业多、客户数量多，材料配方依据具体使用场景和客户要求而定，材料配方是公司的核心技术之一，公司目前掌握的材料配方数量较多，暂未进行精确统计。

问题 17、公司为何选择在墨西哥设立生产工厂？

答：公司考虑下游客户所在地、运输距离等多重因素。

问题 18、请问公司与比亚迪开始合作的具体时间是何时？

答：2009 年。

问题 19、原材料价格波动对公司的影响大吗？公司如何应对这方面的风险？

答：公司主要原材料树脂材料、复丝等均需要对外采购。材料成本是公司产品主要的成本组成部分，报告期内占主营业务成本的比重为 56.63%，受上游石油价格波动等因素影响，公司原材料价格存在波动，未来若主要原材料价格大幅上涨，则将可能对公司的经营造成不利影响。此外，若供应商未能按照约定的时间向公司交付采购的原材料，将可能影响公司的生产销售计划，亦将对公司的生产经营产生不利影响。以 2023 年经营及财务数据进行测算，假设 2023 年原材料的采购单价上涨 5%，在其他因素不变的情况下，公司利润总额将减少 1,275.74 万元。

公司采取的应对措施包括：公司关注供应商与公司的合作关系，不断加强供应链管理，积极开发单一品类原材料的多家合格供应商以保证多渠道供应，同时，依据原材料价格变动合理安排采购订单。

问题 20、公司是否有计划实施股权激励？

答：公司结合实际经营情况、所在区域等因素制定适合公司发展阶段的激励机制，进入资本市场后，公司也将考虑多样化的激励机制，如适时探讨员工股权激励方案的可行性。

问题 21、公司如何维持产品的毛利率？

答：毛利率的影响因素很多，公司通过不断投入研发，向市场推出新的产品，或开拓更为高端的下游应用行业等多种举措维持毛利率。

问题 22、公司的主营业务产品除了功能性保护套管还有其他品类吗？是什么？

答：有其他品类，如：功能性单丝、配套商品等，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，主要包括玻纤管、胶带、魔术贴等。通常情况下，配套商品可以与公司自主产品配合使用。

问题 23、公司的功能性单丝对外销售吗？主要销售给哪些行业的客户？

答：功能性单丝除了作为功能性保护套管的中间产品外，公司根据市场需求情况，也对外销售部分功能性单丝产品。外销功能性单丝主要应用于厨卫水管等，通过编织在水管外表面，起到耐磨、抗爆破等安全防护功能。

问题 24、公司 2023 年货币资金较上年同期增加了 117.37%，请问原因是什么？

答：主要因为营业收入增加，货款回收增加。同时进行了不同币别之间资金的灵活调配以增加资金收益，向银行进行了人民币贷款。

问题 25、请介绍一下公司 2023 年应收账款周转率情况。

答：公司 2023 年应收账款周转率为 3，2022 年为 3.45，应收账款周转率有所下降，主要是营业收入增加特别是部分支付信用票据的客户销售额同比增加，以信用票据支付货款金额增加计入应收账款科目。

问题 26、公司的下游客户会提前一年的时间给到未来的订单需求预测吗？

答：公司下游客户根据其实际需求下达订单，公司采用主要采用“以销定产+合理库存”的生产模式，下游客户一般不会提前一年提供订单预测。

问题 27、公司的 2022 年和 2023 年销售费用、管理费用、研发费用金额和占营业收入的比例情况可以介绍一下吗？

答：2023 年，公司销售费用是 49,699,167.22 元，占营业收

	<p>入的比例是 7.72%，2022 年销售费用占比营业收入是 8.08%，管理费用是 36,227,442.46 元，占营业收入的比例是 5.63%，2022 年管理费用占比营业收入的比例是 5.91%；研发费用是 29,136,188.69 元，占营业收入的比例是 4.53%，2022 年研发费用占比营业收入的比例是 4.31%。</p> <p>本记录表如有涉及未来的计划、业绩预计、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 6 月 12 日星期三