

证券代码：301131

证券简称：聚赛龙

广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上电话会议）
参与单位名称及人 员姓名	中泰证券股份有限公司 周冰倩 上海千栗科技有限公司 余前广 国融基金 彭双宇
时间	2024年10月24日（周四）下午 15:00~16:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员 姓名	董事会秘书 吴若思 证券事务代表 熊艳
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1、请问按照下游行业应用分类，贵公司家电和汽车产品占营业收入比重分别是多少？</p> <p>公司主要下游应用是家电和汽车行业，其中家电材料占营收比重约 50%-60%，汽车材料占营收比重约 20%-30%。</p> <p>2、请问公司拓展下游客户是否都存在认证环节呢？认证期需要多长时间？</p> <p>公司研发生产的改性材料都是定制化产品，每一个材料都需要获得客户认证。家电材料的认证期较短，大约需要 1 个月至 2 个月，汽车材料认证期较长，通常会有 3 年至 5 年。</p> <p>3、请问公司订单交付周期有多长？</p> <p>公司产品具有定制化特点，产品首先要通过认证才能形成订单。订</p>

单交付周期因具体材料应用和客户要求不同，交付周期有所差异，部分材料交付周期在 7-14 天，部分材料交付周期为 1 个月。

4、公司是需要先有订单再去研发产品，还是产品研发出来之后再寻找客户？

公司的改性材料都是定制化产品，是公司与客户共同进行研发的，研发过程会经历小试、中试，获得了客户认证后最终形成量产。公司产品的研发和测试周期都是与客户共同完成的。

5、公司与客户是采用阶段性定价的，请问定价周期大概多长时间？

由于客户要求不同，公司阶段性定价周期会有差异，部分客户为半年，部分客户为一年。

6、公司有采取哪些措施来优化对客户的议价能力？

公司下游客户主要是家电和汽车行业的知名企业，比如美的、格力、苏泊尔、广汽、长安等，公司已经与下游客户形成了长期稳定的合作关系，可以通过与大客户建立的品牌影响力不断提升市场渗透率。公司主要从研发创新的角度实现降本增效，争取更多的市场份额。

7、公司在原材料成本控制方面有哪些措施？

公司供应商主要为中国石化、中海壳牌、中国石油等大型石化企业，公司实施战略采购策略，同时会进行季节性备货，建立年度备货计划，保证货源同时控制原材料成本。

8、上市以来公司毛利率较低是因为哪些原因？

2022 年公司毛利率下降的主要原因是受到外部环境影响，原材料价格大幅上涨，对公司成本造成了较大影响。2023 年以来由于经济环境不确定性增强，行业竞争加剧，因具体产品架构和下游客户差异，公司毛利率变动较大。公司主要是通过不断加强研发创新实力来实现降本增效，同时加强成本费用管控，优化生产运行效率，发挥规模化效应以进一步提升毛利率。

9、除了公司发行的可转债之外，是否还有其他的资本开支计划？

公司目前资本性支出主要是建设西南和华东生产基地，暂时没有

	<p>其他计划。</p> <p>10、公司是否会有出海计划?</p> <p>公司目前客户均在国内，是以内销为主。</p> <p>11、相对于同行业的其他公司，公司核心竞争力在哪方面?</p> <p>公司的改性材料都是定制化产品，技术配方是改性塑料的核心。公司的核心竞争力在于自主研发能力，不断创新研发独特的改性配方是提升核心竞争力的关键。同时公司已经积累了大量的优质客户资源和良好的品牌形象，为公司进一步业务拓展奠定了良好基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024-10-24