

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：20241101

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	建信理财、东方金牛街私募、深圳嘉亿资产、中信建投、华泰证券、山西证券、中德证券共计 10 人
时间	2024 年 11 月 01 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交流
上市公司接待人员姓名	财务负责人肖睿 董事、董事会秘书刘亚琴 证券事务专员 肖荣贵
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、问答环节</p> <p>问题 1：请介绍一下公司营业收入去年和今年来自汽车行业收入的变动情况。</p> <p>答：汽车行业是公司产品的主要应用领域，2023 年，公司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%，同比增长 30.21%，其中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%。2024 年上半年，公司来源于汽车领域的销售收入为 22,635.72 万元，占公司的营业收入比重为 62.28%，同比增长 43.02%，其中来自新能源汽车行业客户的营业收入 9,356.29 万元，同比增长 70.11%。2024 年 1-9 月，公司来源于汽车行业（含新能源汽车行业）销售收入增长较快，同比增加 39.99%。</p> <p>问题 2：请问公司的产品除了应用于汽车行业，其他主要应用行业有哪些？公司来源于该类行业的收入变动情况是怎样的？</p> <p>答：公司坚持多行业、多区域的市场开拓策略，营业收入来</p>

源不依赖于单一下游行业，目前主要来源于汽车（含新能源汽车）、工程机械、通讯电子和轨道交通四大领域，2024年1-9月，公司来源于这四大主要应用领域的销售额持续增加，带动公司营业收入同比增长34.6%。

问题 3：请问按汽车、轨道交通、通讯电子和工程机械行业区分，来自各行业的收入占比情况

答：2024年1-9月，公司来源于这四大主要应用领域的销售额持续增加，汽车行业系公司主要收入来源行业，2024年上半年，公司来源于汽车领域的销售收入为22,635.72万元，占公司的营业收入比重为62.28%。2024年1-9月，公司来源于汽车行业（含新能源汽车行业）销售收入增长较快，同比增加39.99%。

问题 4：请问公司的主要客户有哪些？公司客户的变动情况是怎样的。

答：公司产品性能优良，积累了较多优质客户资源。在产业链条中公司一般作为二级供应商，对接一级供应商供货，直接客户主要为终端主机厂上游的零部件供应商，包括国际、国内领先的线束系统或流体管路制造商，多家下游客户为境内外上市公司。产品最终应用于上汽通用、东风本田、广汽本田、东风日产、长安汽车、长城汽车、比亚迪、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、广汽埃安、赛力斯等汽车厂商，卡特彼勒、三一重工等工程机械厂商，中车集团为代表的轨道交通车辆厂商，莫仕、泰科等通讯电子厂商。

为了保证性能的安全稳定，主机厂对各级零部件供应商都有严格资质认证。一旦被纳入合格供应商名录，就会形成稳固的长期合作关系，供应商的资质壁垒形成了产业链牢固的护城河，公司与客户建立了长期稳定的合作关系，合作订单具有连续性和持续性。

问题 5：苏州骏鼎达已与 2024 年第三季度投产，请介绍一下情况，是否全部为新增产能。

答：苏州骏鼎达系公司募集资金投资项目“生产功能性保护材料华东总部项目”的实施主体，该项目的主体工程建设及部分设备安装、调试和试运行等工作已完成，且承接了昆山骏鼎达的大部分生产职能，已于2024年8月下旬阶段性投产，后续公司将依据市场需求情况持续进行投入。

苏州骏鼎达的经营面积约4.7万平方米，该公司系承接了昆山骏鼎达的大部分生产职能，其产能释放情况与其在手订单密切相关，目前该子公司的产能正在逐步释放中，公司将依据订单的情况对苏州骏鼎达的设备等进行投入。

问题 6: 请介绍公司各制造工厂的面积和产能利用率情况

答: 公司生产布局完善, 根据国内客户分布情况, 就近设立了多个生产基地, 以此来实现更快的信息获取以及客户响应目标。公司相应建立了深圳、东莞、昆山、苏州、武汉、重庆、江门七大生产基地, 目前各基地合计用于办公、生产和仓储的面积合计经营面积约为 13 万平方米, 其中苏州和江门生产基地系自建现代化工业厂房。

公司的产能情况主要依据在手订单等动态调整, 截止目前, 公司的产能利用率情况良好。

问题 7: 请问公司是否有部分收入来自境外, 境内外销售收入的占比分别是多少

答: 公司坚持多区域开拓市场, 部分收入来自于境外, 2024 年上半年, 公司来自于境内地区的收入占比营业收入比例为 78.45%, 2023 年, 该占比略低一些, 为 76.02%。

问题 8: 请介绍一下公司所在行业的竞争格局情况

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。

第三梯队是小规模生产企业, 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。

问题 9: 请介绍一下墨西哥公司的情况, 包括公司设厂的原因、所处位置、投资金额、产能规划、当地营商环境等情况。

答: 公司基于就近服务客户、减少运输费用等多重因素于 2023 年在墨西哥新设孙公司, 该公司的经营面积约为 6,000 平方米, 预计总投资金额不超过 600 万美元。资金来源主要是自有或自筹资金, 该公司的经营地位于墨西哥新莱昂州阿波达卡, 目前处于筹备中, 计划在本年度内投产, 投产后主要从事高分子改性保护材料的设计、研发、生产和销售, 墨西哥公司投产后将承接部分原公司来自境外区域的销售订单, 墨西哥与中国在法律制度、政策体系、商业环境、文化习俗等方面存在一定差异, 公司将努力适应墨西哥的本土运营环境, 不断提升管理水平。

问题 10: 除了墨西哥公司外, 公司未来在境外运营是否还有其他规划

答: 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, 如: 欧洲、东南亚等区域的国外工厂、销售办公室、仓库的可行性。

问题 11: 请问公司产品的定价是按每米计价吗? 平均的销售单价情况是怎样的?

答: 2023 年, 公司来自功能性保护套管的产品收入占比为 80.91%, 功能性保护套管系公司的主要产品, 按生产工艺可以分为编织套管、纺织套管、挤出套管和复合套管, 公司的产品大部分按米或件 (pcs) 计价。2023 年, 公司来自功能性保护套管的产品收入为 52,083.25 万元, 按统一度量单位计量的功能性保护套管自主产品的 2023 年销售量为 263,639,139.32 米, 按此数据进行计算, 2023 年, 功能性保护套管的平均销售单价为 1.98 元/米。

问题 12: 请问公司目前的经营情况和订单情况。

答: 截止目前, 公司生产经营正常, 在手订单较为充足。

问题 13: 请问公司的产能利用率情况。

答: 公司始终坚持及时响应客户需求, 满足客户的交付要求。目前产能利用率良好, 公司的产能可以通过订单变化情况以购置生产设备、生产效率改善等方式来进行动态调整。

问题 14: 请问介绍公司的毛利率和净利润率变动的的原因

答: 公司的净利润率变动主要受毛利率、管理费用、研发费用等因素的影响, 毛利率的波动则受原材料价格波动、折旧摊销等制造费用变动的的影响。

问题 15: 请问公司原材料的类别和占比主营业务成本的情况

答: 公司主要原材料是树脂材料、复丝、金属丝等。材料成本是公司产品主要的成本组成部分, 2024 年上半年, 材料成本占主营业务成本的比重为 60.31%。

问题 16: 请问公司研发费用增长的原因?

答: 公司致力于打造核心技术竞争优势, 目前已经掌握材料配方开发、产能结构设计和成型的核心技术, 2024 年 1-9 月, 公司研发费用为 29,746,301.14 元, 同比增长 49.82%, 主要原因系公司持续加大研发投入, 研发相关薪酬福利费

	<p>用、材料费用、检验测试费用增加。</p> <p>问题 17：请问下游客户采购公司的产品多为标准件还是定制件</p> <p>答：公司生产具有“型号多、小批量、多批次”生产的特点，下游客户依据其具体使用场景选择合适的功能性保护套管产品，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，实现了供应链垂直一体化，可以依据下游客户的所需产品性能提供相应保护材料解决方案。</p> <p>问题 18：请问公司的功能性单丝是否对外销售</p> <p>答：公司生产的功能性单丝主要用于功能性保护套管的生产，依据市场需求情况，公司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，终端应用品牌包括科勒、宜家等，来自功能性单丝产品的销售额占比公司营业收入比例较小，不会对公司营业收入产生重大影响。</p> <p>问题 19：请问公司医疗行业的市场开拓情况</p> <p>答：医疗行业具有广阔的市场前景，公司积极开拓医疗行业，专注于该行业的精密医疗导管设计，研发以及导管二次加工和组装，向下游客户提供医疗导管等，公司的全资子公司江门骏鼎达已通过医疗器械质量管理体系认证，该子公司已建有十万级无尘车间，万级洁净车间正在建设中。2023 年公司推出了 PTFE 导管等，为医疗领域客户的开拓和积累打下了基础，公司与多家医疗器械公司建立了联系，部分产品已批量供货，部分产品处于报价、送样、认证阶段，目前公司来自该行业的收入占比较小。</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 11 月 01 日