

# 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：20250425

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、中信证券、招商证券、华金证券、财通证券、上海沁闻投资共计 8 人
时间	2025 年 4 月 25 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 style="text-align: center;"><b>一、公司董事会秘书就公司业务概况、2024 年及 2025 年一季度业绩情况进行介绍。</b></p> <p>2019 年—2024 年，公司营业收入、净利润均连续稳步增长，营业收入和净利润的复合增长率均约为 25%。</p> <p>2024 年，公司实现营业收入 8.65 亿元，同比增长 34.30%；净利润为 1.76 亿元，同比增长 26.01%。</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现营业收入 2.29 亿元，同比增长 39.00%；净利润为 0.47 亿元，同比增长 3.24%。业绩保持长期稳定增长。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、问答环节</b></p> <p><b>问题 1：2025 年第一季度公司毛利率变动的原因？</b></p> <p>答：2025 年第一季度毛利率变动主要系营业成本增加所致，具体原因包括：营业收入增加营业成本同比增加、材料成本变动、2024 年投入的苏州骏鼎达和墨西哥捷卡富产能爬坡、产品结构、客户结构等多重因素影响。</p> <p><b>问题 2：请问公司拟在摩洛哥投资设立子公司系针对哪些行业的客户？</b></p> <p>答：欧洲区域系公司主要出口市场之一，摩洛哥子公司投产后将承接原欧洲区域的存量客户，同时公司会开拓欧洲区域</p>

内的多个行业的客户，摩洛哥子公司投产后未限定特定行业的客户。

**问题 3：请介绍一下墨西哥子公司的最新情况？产能利用率和营业收入的情况如何？苏州骏鼎达的产能利用率情况如何？**

答：墨西哥子公司于 2024 年 11 月下旬投入运营，目前 1、公司已开始和部分存量客户沟通转至墨西哥子公司成交；2、墨西哥子公司已完成质量管理体系认证审核，公司正与客户沟通进行生产场地审核等事项；3、墨西哥子公司运营面积约 6000 平方米，规模较小，其产能释放情况与其在手订单密切相关。

目前，苏州骏鼎达在手订单情况良好，如果看设备运行情况，产能利用率良好，苏州骏鼎达运营面积约为 4.7 万平方米，工厂空间尚有富余，如果订单持续增加，可以通过增加设备等方式提升产能。

**问题 4：2024 年公司功能性保护套管产品毛利率变动的原因是什么？**

答：功能性保护套管按工艺细分包括编织套管、纺织套管、挤出套管、复合套管等，其原材料有功能性单丝（如：以树脂材料添加功能助剂改性而成）、金属丝等，功能性保护套管产品毛利率变动系细分产品结构、客户结构变动等因素影响。

**问题 5：公司产品销售价格的变动情况如何？**

答：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 6：2024 年年度报告显示公司功能性保护套管产品销售收入占营业收入的比重为 78.04%，其他产品销售收入占营业收入的比重为 21.96%，金额约为 1.90 亿元，请问其他类的产品主要包括什么。**

答：包括功能性单丝、销售给储能行业和轨道交通行业的保护材料，比如：金属类非功能性保护套管产品等。

**问题 7：请问石油价格的波动是否给公司带来影响？**

答：公司采购树脂材料等用于生产功能性单丝而后加工成功能性保护套管产品，树脂材料价格受上游石油价格波动因素的影响。

**问题 8：公司近期是否拟开展股权激励，如开展，预计实施时间是什么时候？**

答：公司已知晓各类市值管理工具重要性，会全面充分研究

并评估股权激励实施影响，未来将根据实际情况做出相应决策。公司后续如有相关计划会按照相关规定及时履行信息披露义务。

**问题 9：请问公司研发人员数量及占比，另外请介绍一下研发人员的分工情况。**

答：截至 2024 年 12 月 31 日，公司有研发人员 110 人，占公司员工总人数的 11.5%，公司设置了专门的研发部门，根据职能及分工不同具体包括材料组、产品及项目组、工艺组、实验室等。

**问题 10：公司目前主要的资本开支项目有哪些？**

答：公司目前主要的资本开支项目是产能提升项目，包括：子公司东莞骏鼎达实施的骏鼎达功能性保护材料生产建设项目和拟投资设立摩洛哥子公司，另外还包括总部芙蓉科技大厦的建设。

**问题 11：请介绍以上提及的资本开支项目的具体进度怎样？**

答：东莞骏鼎达的实施的骏鼎达功能性保护材料生产建设项目目前处于厂房建设阶段，短期内不能投入使用。公司已完成投资设立摩洛哥子公司的境外投资备案 ODI 手续，摩洛哥公司尚未完成注册，也暂没有完成施工设计等工作。芙蓉科技大厦项目已顺利封顶，施工方在进行内部装修等建设工作。

**问题 12：请问公司的销售收入主要系来自汽车行业的客户收入增长吗？其他应用领域的销售收入有无增长？**

答：2024 年，公司来源于汽车行业客户的销售收入为 5.67 亿元，占公司的营业收入比重为 65.60%，同比增长 42.51%，其中来自新能源汽车行业客户的营业收入 2.6 亿元，同比增长 72.61%。除了汽车行业外，通讯电子、轨道交通和工程机械行业的客户销售收入均较 2023 年有所增长。

**问题 13：请介绍下医疗行业市场开拓情况。**

答：医疗行业是公司近年来重点拓展的新兴市场之一，该行业有广阔的市场前景，公司专注于该行业的精密医疗导管设计，研发以及导管加工和组装，向下游客户提供医疗导管等，公司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，并已建有十万级无尘车间、万级洁净车间。2024 年来自医疗领域的营收近 300 万元，较 2023 年有增长，目前该市场仍处于培育阶段，来自该领域的收入占比较低，对公司经营尚无重大影响。

**问题 14：请介绍一下公司在新兴领域市场的开拓进展情况**

答：航空航天、风电、光伏、储能、医疗、低空经济（如：低空飞行汽车、无人机等）、人形机器人等新兴行业蓬勃发展，蕴含无限潜力，公司将全力开拓这些新兴领域，此外，针对低空飞行汽车、人形机器人等热门赛道，公司将聚焦行业标杆企业，深入研究其产品需求，积极探索公司产品的适配应用，拓宽产品应用场景，为企业未来业绩增长奠定坚实基础。目前，来自这些新兴领域的销售收入不会对公司经营产生重大影响，请注意投资风险。

**问题 15：公司产品性能是否可以比肩海外品牌？**

答：公司经过多年的技术积累，公司掌握了材料配方开发、产品结构与成型的核心技术，已发展成为高分子改性保护材料行业的国内领先企业之一，产品技术和服务能力已比肩外资优势企业。

**问题 16：2024 年公司境外营收占比情况，主要出口国家有哪些？来自美国的收入占比是多少，主要是哪些行业的客户？除了在墨西哥、摩洛哥进行境外投资，是否还会在其他区域投资设厂？**

答：公司重视境外市场的开拓，2024 年，公司外销营业收入为 172,110,284.22 元，另外公司主要出口国家和地区包括：北美洲、欧洲、东南亚等，2024 年，公司在美国区域的销售收入为 50,918,781.73 元，占主营业务收入的比重为 5.91%，下游客户主要来自工程机械、通讯电子等行业，2025 年，公司将积极评估在东南亚等区域设立销售网点、生产工厂或仓储区域的可行性，逐步构建全球化的市场布局，提升公司品牌国际影响力。

**问题 17：请介绍一下公司目前在手订单情况。**

答：公司目前经营一切正常，在手订单情况良好，具体业绩情况请关注公司后续披露的相关公告。

**问题 18：请介绍一下 2025 年第一季度的应收账款的情况。**

答：截止 2025 年 3 月 31 日，公司应收账款 319,359,412.90 元，较 2024 年 12 月 31 日 341,170,673.41 元有所减少，因公司加强催收工作，客户回款情况较好。

**问题 19：公司首发前有两个员工持股平台，分别是新余博海和新余骏博，请问覆盖了多少人员，都是哪些人员，未来是否有减持计划。**

答：主要包括公司的董事、高级管理人员、管理、研发和销售等人员，剔除两个平台内的重复人员外，一共接近 60 人，公司目前未收到来自新余博海和新余骏博两个员工持股平

	<p>台的《股东减持股份计划告知函》。</p> <p><b>问题 20：请介绍一下公司的长期分红回报规划。</b>  答：公司始终重视全体股东的合理投资回报，并持续关注股东关于权益分配的建议，公司已制定并披露《未来三年（2024—2026 年）股东分红回报规划》。</p> <p><b>问题 21：2024 年公司前五大客户的销售收入金额和占比？</b>  答：2024 年，前五名客户合计销售金额 278,671,363.17 元，占年度销售总额比例为 32.23%（2023 年，该比例为 26.44%）。</p> <p><b>问题 22：2025 年第一季度公司的销售收入增长主要来自哪些行业？</b>  答：主要系对汽车行业（新能源汽车）增加销售所致。</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	2025 年 4 月 25 日