

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：20250903

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	光大证券、光大银行、华西基金、安信基金、广州摩星岭
时间	2025年9月3日 13:30-14:00 2025年9月3日 15:00-15:30
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 刘亚琴
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司董事会秘书介绍公司主营业务、2024年度营业收入和净利润、2025年上半年营业收入和净利润情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题 1：请介绍公司所在行业的市场竞争格局。</p> <p>答：公司所处细分领域中，参与竞争的同行业公司众多，行业竞争格局较为分散。国内市场上的功能性保护套管企业可划分为技术领先的跨国公司、国内领先企业和小规模生产企业三大梯队。国内市场正处于国产化替代进程，技术领先的跨国公司仍占据目前市场的主要份额，也是公司的主要竞争对手。国内厂家方面，虽然企业数量较多，但大部分在技术研发投入、产品质量稳定性、品种丰富程度、企业规模等方面与公司尚有差距，公司的直接竞争对手主要是各个领域的跨国企业和国内领先企业。</p> <p>问题 2：请问公司 2025 年上半年各主要应用领域带来的营业收入占比情况？</p> <p>答：公司产品目前的主要应用领域包括汽车行业、工程机械、通讯电子和轨道交通，来自各行业的收入占公司营业收入的</p>

比例分别约为 68%、10%、12%和 3%。

问题 3：请问公司的境外销售收入占比情况

答：今年上半年公司的境外销售收入占比营业收入的比例约为 20%

问题 4：请问公司提到的产品可以应用于人形机器人等新兴领域，可以介绍一下具体情况吗？项目进度是怎样？

答：人形机器人行业蓬勃发展，为公司产品的应用开拓了新的场景，公司的产品可以应用于人形机器人的灵巧手、线束系统等，如：线束系统需要使用的功能性保护套管产品，灵巧手需要使用的腱绳和腱绳保护管等，目前公司已对接部分知名客户，包括本体厂商和灵巧手厂商等，因均签署有保密协议，暂不方便透露具体客户名称，部分客户系上市公司，公司主要结合下游技术要求、过往材料性能提升开发积累的技术经验等开发相关产品，在研产品仍处于测试和验证阶段，部分样品交付下游客户后亦处于验证阶段，相关在研项目具有较高的不确定性，该等研发和市场工作仍处于较为前期的阶段，暂不会对公司经营产生重要影响，请广大投资者注意投资风险。

问题 5：请问公司在哪些地方设置了生产基地

答：目前公司围绕下游客户所在区域在深圳、东莞、江门、重庆、武汉、苏州（昆山）、墨西哥设立了制造基地。

问题 6：请说明一下公司的定价策略，对比外资厂商是否有优势。

答：外资厂商本身已建立了较高的价格标杆，公司的产品在竞争中具有一定的成本优势。但公司的定价策略系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 7：请说明一下公司的竞争优势和行业的技术壁垒

答：公司的竞争优势包括：技术和研发优势（如：改性配方开发能力等）、垂直一体化优势（如：自产单丝）、专业服务（如：制造基地布局完善可以快速响应客户的交付需求等）、客户资源优势，公司产品取得多家合资品牌和国内自

	<p>主品牌终端主机厂的认证，是国内少数同时进入国产、合资与外资品牌主机厂供应链体系的功能性保护套管企业之一。</p> <p>行业的技术壁垒包括：技术和工业壁垒（如：产品配方、过程控制、工艺精度）、资质认证壁垒（如：同时满足行业的质量体系认证要求并通过主机厂的认可）、规模壁垒（产品有“型号多、小批量、多批次”生产的特点，规模大的企业有一定的规模优势）、人才壁垒（如：需要多年的实践经验，下游应用广泛需要人才的行业应用能力高）。</p> <p>问题 8：公司在产业链条上是对接主机厂直接供货吗？</p> <p>答：公司在产业链条中一般作为二级供应商，对接一级供应商供货，客户包括国际、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。另外，部分主机厂也会直接通过旗下采购中心向公司直接采购。</p> <p>问题 9：请问公司未来的发展方向是怎样的</p> <p>答：公司的企业愿景是“打造世界一流高性能保护材料品牌”，公司将围绕高性能保护材料进行产品品类扩展，品类扩展时会依靠自身增长，也会考虑地进行并购和参股，具体以公司公告为准，在前期相关投资金额不会特别巨大，此外，公司将坚定执行“出海”战略，积极推进摩洛哥子公司的建设，并进行越南、泰国等设立制造工厂的可行性研究，完善海外布局，以不断扩大境外客户收入。公司将不断开发新客户，并提升存量客户的销售金额。</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 9 月 3 日