

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：20250910

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	浦银安盛、鸿道投资、华富基金、甬兴证券、山西证券、金鹰基金
时间	2025 年 9 月 10 日 13:30-14:30 2025 年 9 月 10 日 14:30-15:30 2025 年 9 月 10 日 15:30-16:00 2025 年 9 月 10 日 16:45-17:30
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通过通讯方式进行交流
上市公司接待人员姓名	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	问题 1：请介绍公司所在行业的市场竞争格局。 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。 问题 2：请说明一下公司的行业地位？请问公司产品性能与外资企业对比情况是怎样？产品价格方面，公司定价策略是什么？ 答：公司已逐步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。比如：自卷式套管的防撞击性能，参考 MBN LV 312-3，其评

	价指标是承载能量的单位数值（J 或焦耳）/等级越大，性能水平越高，公司产品指标为 65J，达到 E 级，外资厂商产品指标为 50J，达到 E 级。公司的定价策略系根据下游客户所在行业、竞争情况、采购规模等与下游客户协商确定。 问题 3：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。 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）。 问题 4：请问公司原材料有哪些？是与石油价格波动有关吗？成本的占比情况？ 答：公司原材料主要包括未经改性的聚酯（PET）、尼龙（PA）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）等树脂材料、复丝、金属丝、铝合金制品、功能助剂以及配套商品等。材料成本是公司产品主要的成本组成部分，2025 年上半年材料成本占主营业务成本的比重为 65.20%，受上游石油、铜材价格波动等因素影响，公司原材料价格存在波动。 问题 5：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？产品价值量是怎样的？ 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 6：请问公司进入人形机器人行业有哪些优势？ 答：公司有一定的技术积累，在材料行业深耕 20 余年，对不同材料的耐磨等性能有较长时间的研究，掌握编织、纺织、挤出、复合、机加工等工艺的 know-how。公司有一定的客户资源优势，目前来自汽车行业的客户收入约占公司营业收入的 68%，部分机器人的本体或零部件厂商原系汽车行业的知名厂商。人形机器人行业目前不会对公司的经营产生重大影响，相关行业存在较大不确定性，请注意投资风险。 问题 7：请问公司产品主要应用的领域用量是怎样的？市场容量有多大？ 答：公司产品是广大下游终端设备提高安全系数、延长使用寿命的重要零部件。但由于下游领域的应用场景繁多、终端设备类别众多且单机用量差异较大，因此，尚无法较为精确估计公司产品所有应用领域的市场容量数据。 问题 8：请问公司的海外布局情况是怎样的？ 答：“出海”是公司发展战略之一，公司将坚持国际化运营，公司已经在墨西哥投资设立捷卡富并于 2024 年年末投入运营，捷卡富目前运营正常，产能处于爬坡阶段，除墨西哥外，公司也计划在摩洛哥投资设立公司，未来将依据下游客户的需求，探索设立覆盖东南亚（如：泰国、越南等）等境外区域销售网点、仓库和制造工厂的可行性。 问题 9：请问墨西哥公司的投资金额是多少？ 答：墨西哥投资金额为 600 万美元，今年又增加投资金额 400 万美元，合计金额是 1000 万美元，增加的投资金额主要是墨西哥公司支付房租、人工工资、原材料购买等，相关金额尚未完成付款。 问题 10：请问公司的产品在新能源汽车和燃油汽车的性能有区别吗？ 答：新能源汽车和燃油汽车应用环境存在较大差异，比如：新能源汽车内部有高压线束和低压线束，比较关注防撞击等性能，燃油汽车则是低压线束，关注耐磨、耐高温等性能。因此所需求的功能性保护套管产品亦存在差异。 。 问题 11：请问境外客户是直销还是经销？
--	--

	答：直销。 问题 12：请问公司会推出股权激励吗？ 答：公司将研究相关工具与公司实际经营需求的匹配性，并适时推出，请以公司后续公告为准。 问题 13：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？各行业的增速情况如何？ 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比例分别约为 68%、10%、12%和 3%。2025 年上半年，公司营业收入同比增长 31.67%，除汽车行业外，工程机械和通讯电子行业带来的营业收入也是增长的，汽车行业、工程机械行业、通讯电子行业分别的同比增幅约为 68%、14%和 32%。 问题 14：请介绍一下公司的排气阀产品 答：公司自主研发的排气阀产品于 2023 年下半年以来开始实现量产和销售，该产品主要用于储能柜和电力柜等设备，起到快速排气、散热、防爆等防护用途，排气阀产品已经获得知名储能行业客户的认可并获得订单，公司目前也在对接行业其他客户进行产品推广，2025 年上半年，排气阀产品销售收入增幅较快。相关产品的收入暂不会对公司经营情况产生重大影响，请注意投资风险。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 10 日