

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：20260827

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	山西证券、兴业证券、国联民生证券、国金证券、松熙私募基金、国泰海通、西南证券、广发证券、华泰证券、中邮证券、中金证券、东方财富证券、信达澳亚、泓德基金
时间	2026 年 08 月 27 日 10:00-11:00
地点	深圳市宝安区松岗街道潭头社区芙华路 4 号 1 栋芙蓉科技大厦 7 楼会议室（一）及腾讯会议平台
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 刘亚琴 财务总监 肖睿 证券事务代表 南娴静
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事会秘书就公司 2026 年半年度经营情况、上市以来分红情况及未来发展规划进行介绍。 2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 50,503.49 万元，同比增长 5.53%；实现净利润 7,509.70 万元。公司上市以来累计现金分红 11,827.20 万元（含税）（含本次已披露尚未实施的半年度分红预案）。未来，公司将继续深耕主业，巩固既有领域优势，积极拓展工程机械、通讯电子、储能、医疗等新兴市场，并稳步推进海外布局。 二、问答环节 问题 1：关于前期筹划收购富的旺旺事项，请介绍终止收购的原因？ 答：富的旺旺主要产品为液冷冷板等，主要工艺包括钎焊等，《合作意向书》签署后，公司与富的旺旺及其实际控

制人就本次交易事项持续沟通、协商与推进。经审慎研判，公司、标的公司、黄土旺和李明霞在核心交易条款方面未能达成共识，继续推进本次交易不符合交易各方整体利益。经友好协商，一致同意终止本次交易事项。

问题 2：公司液冷业务的拓展路径如何规划？将以自建方式为主还是择机外延并购？

答：公司目前以自有投入为主，2025 年度，公司立项研发了储能用金属液冷管的设计开发与生产技术项目，本年度公司立项开展了服务器液冷管显色材料、服务器液冷系统材料等研发项目，具体见公司披露的《2025 年年度报告》和《2026 年半年度报告》，相关产品尚未形成规模化收入，目前收入占比极低，约为 1%，对公司整体经营影响极小，请投资者谨慎研判并注意投资风险。

问题 3：公司上半年分行业收入结构有何变化？

答：本期公司分行业收入结构更趋均衡：汽车领域实现营业收入占比约 56%，工程机械与通讯电子两个领域合计占比较去年同期提升约 7 个百分点，由 23%左右增长至 30%左右。

问题 4：工程机械、通讯电子板块的客户集中度如何？

答：通讯电子与工程机械两个领域目前在手订单较为充足。客户集中度方面，公司客户结构较为分散，不存在对单一客户的依赖。公司引入了国内某头部厂商之控股子公司作为新客户，相关产品已实现量产，该客户实现的营业收入占比公司 2026 年上半年营业收入的比例不足 2%。

问题 5：人形机器人相关业务的进展如何？

答：公司机器人相关产品正持续向下游客户推进：腱绳及腱绳护套产品今年上半年实现不足 100 万元销售收入，规

模非常小。从行业技术路线看，腱绳传动为灵巧手传动的技术路径之一，下游客户将根据自身方案作出相应的路径选择，腱绳类产品仍具有其应用场景。

此外，公司依托既有工艺积累立项了灵巧手手套防护材料的研发项目。该产品系上半年新开发产品，尚未进入量产及签署正式合同环节，预计短期内不会对公司经营产生重大影响。

关于公司在人形机器人相关产品的进展请广大投资者谨慎研判并注意投资风险。

问题 6：请问公司国内主要生产基地目前的经营情况和产能建设进展如何？

答：公司国内主要生产产能集中于东莞、江门及苏州地区，上述基地设备利用率较高，在手订单情况良好，经营情况请以公司披露的定期报告为准，请广大投资者注意投资风险，敬请关注公司后续披露的定期报告。

问题 7：公司三大海外基地（墨西哥、越南和摩洛哥）的具体经营情况？

答：墨西哥基地：上半年实现收入 1,600 余万元并扭亏为盈，实现微利。该基地目前主要服务工程机械和通讯电子客户，较多客户为原存量客户；汽车业务方面，目前客户正在开展供应商现场审核，部分已完成首次审核，后续放量需经历相应的认证周期。

越南基地：从去年下半年启动论证和设立，今年 6 月正式运营量产，推进速度为公司三个海外基地中最快的一个。客户主要为中资企业在越南设立的子公司，订单多为当地新增需求。

摩洛哥基地：现租赁约 4,000 平米厂房运营，自建厂房

	目前尚未开始施工，目前公司正在进行汽车线束客户的认证审核。海外客户认证流程通常较长。公司一方面加快自建厂房建设，另一方面依托租赁厂房先行获取客户认可、争取订单落地，预计短期内对公司营业收入贡献有限。 问题 8：二季度毛利率环比改善的原因？原材料涨价的影响及应对？ 答：二季度毛利率环比改善，主要得益于收入规模较一季度增长约 23.5%而形成的规模效应。原材料方面，公司前期已结合内部需求等进行了少量备货可以一定程度上应对二季度石油化工产品涨价。 问题 9：公司股权激励考核目标的情况？面对下游汽车行业景气度变化及行业竞争，公司将如何应对？ 答：公司股权激励的考核指标包括营业收入与净利润两项，其中一项达成即可实现归属，具体内容见公司披露的《2025 年限制性股票激励计划（草案）》。 面对下游景气度变化，公司及时调整经营策略，组建覆盖各行业的销售与研发团队、深入推进多行业拓展，成效正逐步显现。如：医疗行业上半年收入已接近去年全年水平，通讯电子、工程机械、储能等板块亦保持良好增长，如：2026 年上半年，公司来源于通讯电子和工程机械领域的营业收入合计为 15,439.49 万元，同比增长情况良好。 在多行业发展的带动下，公司各领域收入结构更趋均衡，抗波动能力增强，为公司长远可持续发展奠定了良好基础。 下游汽车行业公司的产品价格面临下行压力，但公司经过多年发展，具有较强的技术壁垒和成本优势，在定价策略上，公司与下游客户进行友好协商后确定价格，不参与非理
--	---

	性的价格竞争。 问题 10：结合公司 2026 年上半年的经营情况，请问管理层对下半年的整体展望如何？ 答：展望下半年，公司经营将坚持既定主基调：汽车行业始终是公司的主业和基本盘，公司将以垂直一体化布局带来的成本优势为依托，巩固国内市场的既有份额；海外汽车市场方面，公司将持续加大对线束厂商及主机厂认证环节的资源投入，积极争取海外市场份额，形成新的收入增量。 与此同时，工程机械、通讯电子、医疗、储能等领域将继续深化市场拓展、夯实订单基础，与汽车主业形成多行业协同的发展格局，共同支撑公司全年经营的稳健推进。 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	2026 年 08 月 27 日