浙江鼎龙科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025-008

投资者关系活动 类别	■特定对象调研	□分析师会议
		□业绩说明会
		□路演活动
	□现场参观	
	□其他 (<u>请文字说明其他</u>	也活动内容)
参与单位名称	华泰证券庄汀洲	
	长江证券王呈,平安基金	张荫先、黄志凌
	浙商证券罗晓婷,海富通	基金赵晨凯
	九一私募敖焱杰、疆亘资	本胡保才、嬴仕投资李柯兵、江山
	市驻广州办毛呈程、桂粤	产业发展胡继伟
	开源证券徐正凤、金益腾	
时间	2025年9月3日、9日,	10月16日、22日、27日
地点	公司会议室	
上市公司接待人	董事会秘书周菡语、证券事务代表周能传	
员姓名		
	1. 目前染发剂产品的类型和应	 过用场景、人群需求?
	答:目前终端的染发剂产品还	还是以永久、半永久染发剂为主, 临时性的
	染发剂有增长但还不是主流。	应用场景上主要是通过商超、电商渠道等
	销售给客户进行自助使用,以	及专业性的美发沙龙提供的染发产品及服
投资者关系活动	务。主要是为了满足传统盖台	日染黑,以及彰显个性美的需求。
	2. 公司所供染发剂原料在主要	要客户的份额占比?
	答:公司染发剂原料品种较多	3,不同产品在主要客户该产品的采购份额
	中占比不一,常规产品客户为	口保持供应链稳定会有其他的供应商,部分
	产品公司则占比较高甚至独家	家,综合平均下来大致占客户总体需求的3
	成左右。	

3. 染发剂原料主要竞争对手?

答:染发剂原料种类繁多,目前行业内能够像我司实现系列化、规模化的染发剂原料生产企业不多,最开始是欧洲的厂商,后面全球产能逐渐转移到中国,近年据观察印度厂商在部分低技术门槛的品种上开始有一些优势。公司与主要客户的业务关系仍然保持稳定,并在新产品的研发上加深了紧密的合作。

4. 染发剂原料定价策略?

答:与主要客户采取年框合同加订单的模式,定价主要是成本加成,在 保持一定毛利率的同时,也会考虑原材料成本、供需关系、汇率稳定性 等因素,保持长期共赢的健康生态。

5. 植物染发剂发展趋势?

答:绿色健康是染发剂的发展趋势,对植物染发剂客户一直在关注,但目前还不够成熟。纯植物提取原料成本会比较高,杂质不可控,染色固色效果还不理想,目前市场上的更多是宣传为主,添加有限植物成分,有效成分仍为传统原料,另外从安全性方面来说新的原料品种出来也需要经历较漫长的准入审查流程。公司与客户保持研发层面合作,同时也积极关注产品趋势和新技术路线探索。

6. PBO 材料在手机、机器人上的应用情况?

答:公司产品 PBO 单体还是处于中游,单体离终端产品还有一到数个环节。从 PBO 材料耐高温、高模量、耐腐蚀、高强度等突出特性出发及公开信息,可以了解到其在航空航天、国防、消防装备、特种器材等领域均可以应用,但落到某个终端产品上的某一个具体部件则比较微观,中间可能还涉及到下游客户和终端厂商之间保密安排等问题,所以具体应用还是要看下游客户与终端厂商的协同拓展及其公开发布的信息。公司PBO 单体的价格和产销近期没有较大波动。

7. 植保产品情况?

答:公司植保产品采取定制化方式与客户合作,提供高附加值产品,同时因为近来经济形势的原因,价格相对较低的品种量占比有所上升,结构有一些变化,业务总体保持稳定。

8. 公司现金储备如何安排?

答:除了日常运营、产能建设和研发等投入,公司也在积极关注外延式 投资并购机会,方向上将主要围绕新的化妆品功效成分原料和先进技 术,以及新材料领域上下游进行拓展。如有实质进展公司将按照相关规 则实施和披露。

附件清单(如有)