

# 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：20240507

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	泰康基金和中信建投证券共计 3 人
时间	2024 年 5 月 7 日（星期二）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通过腾讯会议进行线上交流
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书刘亚琴 财务负责人肖睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书刘亚琴介绍公司基本情况、业务情况和投资亮点等。</p> <p>二、投资者提问环节：</p> <p><b>问题 1：请问公司的定价策略和如何面对客户的降价压力？</b></p> <p>答：定价策略方面，公司根据各个客户的技术要求、采购规模 and 市场竞争等情况，通过商务谈判与客户确定价格。在面对市场竞争特别是价格压力时，公司密切注意下游行业的技术趋势，重视产品研发投入，积极开发具有高附加价值的新产品，确保不断推出新产品满足客户需求，公司将加强与线束系统、流体管路等厂商的交流，利用自身积累的材料配方优势，不断丰富产品种类，为下游客户提供定制化的保护材料解决方案，公司积极推进营销网络建设工作，丰富营销方式，提升品牌影响力，从而保证公司在市场竞争和新客户开拓时的优势地位。</p>

**问题 2：公司的市场规模、市场地位情况？**

答：公司在首次公开发行股票并在创业板上市申请文件中有相关测算，按较为严格的口径，以 2022 年整车产量计算，公司的产品在汽车行业的国内市场规模是 60 亿元左右，全球是 150 亿元左右。公司目前属于国内领先企业。

**问题 3：公司在产业链条所处位置**

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。另外，部分主机厂也会直接通过旗下采购中心向功能性保护套管厂商采购。

**问题 4：公司目前的经营场所情况？产能情况和产能利用率情况？**

答：目前公司的制造工厂主要包括母公司深圳骏鼎达、子公司东莞骏鼎达、江门骏鼎达、昆山骏鼎达，另外还有武汉和重庆两个分公司。功能性保护套管系公司主要产品，按统一度量单位计量的功能性保护套管产品 2023 年的生产量约 2.75 亿米，销售量约 2.64 亿米。

**问题 5：公司今年二季度和全年的业绩指引情况？**

答：公司自 2019 年以来，每年营业收入保持增长，2020 年至 2023 年营业收入的复合增长率为 25.46%，另外公司今年一季度的营业收入也实现了增长，结合过往的情况，公司对二季度的营业收入抱有信心，但目前还是 5 月初，暂无法对全年营业收入做较为准确的预测。

**问题 6：墨西哥孙公司主要面向工程机械行业的客户吗？公司在海外客户的行业主要集中在汽车行业吗？**

答：墨西哥孙公司面向北美洲、南美洲等客户，并不局限于工程机械行业，公司在海外客户的行业也呈现多样化趋势，没有集中在单一行业或单一客户。

**问题 7：公司 2023 年其他业务收入增加的原因？**

答：主要原因系公司金属材质产品收入持续上升，进而废料

收入有所上升。

**问题 8：公司今年的收入增长来源是什么？是否存在较大的项目或订单？**

答：公司积极开拓汽车、工程机械、通讯电子、轨道交通、光伏、风电、储能等多行业，也拓展国内外的多区域客户，公司客户超过 3500 家，2023 年前五大客户的收入占比为 26.44%，所以公司不存在依赖单一客户、单一项目、单一订单的情况。

**问题 9：公司原材料价格上涨带来的影响和公司如何应对？**

答：2023 年，公司材料成本占主营业务成本的比重为 56.63%，以 2023 年经营及财务数据进行测算，假设 2023 年原材料的采购单价上涨 5%，在其他因素不变的情况下，公司利润总额将减少 1,275.74 万元。

公司采取的应对措施：公司关注供应商与公司的合作关系，不断加强供应链管理，积极开发单一品类原材料的多家合格供应商以保证多渠道供应，同时，依据原材料价格变动情况合理安排原材料采购订单。

**问题 10：公司的壁垒是什么以及这个行业的竞争格局情况？**

答：公司经过多年发展已经形成了包括技术和工艺壁垒，比如：改性配方的开发等；资质认证壁垒，下游行业客户的整个认证周期可长达数年，主机厂通常会与被纳入合格供应商体系的供应商形成较为稳固的长期合作关系。同时还包括规模壁垒、人才壁垒。高分子改性保护材料行业包括技术领先的跨国公司，公司属于国内领先企业。

**问题 11：国内不同的自主品牌之间所使用的相同或相似的保护套管产品的毛利率差异情况**

答：功能性保护套管产品种类多，不同厂商、不同车型会采用不同保护套管作为安全防护材料的解决方案，公司产品具有小批量、多品种的特点，不便比较毛利率情况。

	<p><b>问题 12：公司对材料配方保密的措施有什么？</b></p> <p>答：公司采取了多种措施对材料配方进行保密，如：签订《保密协议》等。</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	2024 年 5 月 7 日星期二