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：20240830

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）
参与单位名称及人员姓名	建信理财、诺安基金、招商证券、山西证券、华金证券共计 7 人
时间	2024 年 8 月 30 日 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交流
上市公司接待人员姓名	财务负责人肖睿 董事、董事会秘书刘亚琴
投资者关系活动主要内容介绍	**问题 1：请问公司往产业链条上游延伸自行生产功能性保护套管所需的材料功能性单丝的原因？** 答：往产业链条上游延伸有利于公司保持稳定的产品质量并为公司带来成本优势。与同行业竞争对手相比，公司注重精细化管理，并主动往产业链条上游扩展，具备功能性单丝配方的自主开发和制备能力，实现垂直一体化制造。一方面，公司的制造成本、研发成本与管理成本相对较低，在市场中具备明显的成本优势；另一方面，公司的功能性单丝自主生产能力有助于保持重要原材料的供货和质量稳定性，有助于公司保持稳定的产品质量。 **问题 2：公司资产负债率在一个相对低位的水平，请问是否有考虑利用杠杆来扩大经营？** 答：公司运营稳健，降低经营风险，资产负债率相对较低，2021 年至 2024 年上半年，公司资产负债率（合并）为 20.03%、15.73%、21.44%和 12.04%，未来公司将依据发展计划考虑是否利用杠杆扩大经营。 **问题 3：请问公司 2024 年上半年经营活动产生的现金流量净额变动的原因？** 答：主要原因系经营活动现金流出金额同比上期增加，特别是购买商品支付的现金和支付的各项税费的现金增加。

	问题 4：请介绍一下公司 2024 年上半年的经营情况，请说明一下二季度环比一季度净利润变动的原因 答：2019 年以来公司连续 5 年实现营业收入和净利润的增长，营业收入复合增长率 22.96%，净利润复合增长率 25.28%。2024 年上半年公司仍保持高速增长，实现营业收入 3.63 亿元，同比增长 36.48%，净利润 8,035.98 万元，同比增长 57.43%。 今年二季度公司净利润环比一季度变动的原因包括：毛利率的变动、管理费用和研发费用增加等原因。其中毛利率变动系综合因素影响，包括：公司客户结构、原材料成本、境内外销售占比等。管理费用的变动主要原因系薪酬福利费和中介服务费用增加，薪酬福利费用增加的原因包括人员增加、薪酬调整等，研发费用增加主要原因系公司持续加大研发投入，研发相关薪酬福利费用、材料费用、检验测试费用增加。 **问题 5：请问公司核心客户的销售占比情况是否有提升** 答：公司下游客户众多，不存在对单一客户存在重大依赖的风险。2023 年公司前五大客户销售额占比年度销售总额比例为 26.44%。因商业运营保密需要，公司不便透露 2024 年上半年单一客户的销售占比情况。 **问题 6：请问公司是否有计划实施股权激励？** 答：公司结合实际经营情况、所在区域等因素制定适合公司发展阶段的激励机制，进入资本市场后，公司也将考虑多样化的激励机制，如适时探讨员工股权激励方案的可行性。 **问题 7：请问公司在医疗行业的研发和市场开拓情况？** 答：医疗行业具有广阔的市场前景，公司积极开拓医疗行业，专注于该行业的精密医疗导管设计，研发以及导管二次加工和组装，向下游客户提供医疗导管等，公司的全资子公司江门骏鼎达已通过医疗器械质量管理体系认证，该子公司已建有十万级无尘车间，万级洁净车间正在建设中。2023 年公司推出了 PTFE 导管等，为医疗领域客户的开拓和积累打下了基础，公司与多家医疗器械公司建立了联系，部分产品已批量供货，部分产品处于报价、送样、认证阶段，目前公司来自该行业的收入占比较小。 **问题 8：请介绍一下公司的销售模式？** 答：公司采取直接销售模式。直销模式下，公司直接对接客户，有助于公司及时响应客户需求并提供相应的技术解决方案。汽车、工程机械、轨道交通等公司产品下游应用行业对零部件的性能指标要求较高，对供应商管理的体系较为严格，在公司成功进入终端主机厂供应商体系并批量供货后，

	双方通常形成较为紧密的合作关系，从而形成一定的准入门槛。 **问题 9：请问公司的优势是什么？请介绍一下行业的竞争格局情况。** 答：公司致力于打造综合竞争力，已经形成了如下竞争优势：技术和研发优势、垂直一体化生产优势、专业服务优势和客户资源优势等。 在国内功能性保护套管市场中，企业可被归类为三个主要类别：首先是技术领先的跨国企业；其次是产品线丰富、规模较大的国内领先企业；最后是小规模生产企业。公司持续提高研发能力，与国外优势企业间的差距逐渐缩小，同时与国际巨头相比具有成本低、贴近客户、反应灵活等优势，在激烈的市场竞争中市场份额逐步扩大。 公司自成立以来，一直专注于高分子改性保护材料产品，集产品设计、开发、验证、量产及服务于一体，掌握材料配方核心技术，具备改性材料自主开发能力，采用垂直一体化生产体系，可满足客户定制化需求，主营产品性能优良，并已获得多项行业资质认证，积累了优质客户资源，已形成了较强的市场竞争力。公司现已成长为国内领先企业，是少数掌握功能性单丝配方设计和改性生产能力的功能性保护套管企业之一，核心自主产品的性能指标比肩外资领先厂商同类水平。 **问题 10：请介绍一下公司的产品成本、售价对比技术领先的跨国公司情况。** 答：对比技术领先的跨国公司，公司具有成本低的优势，在产品售价方面，与公司既定的定价策略有关，公司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 11：请介绍一下公司的产品是否属于定制化生产，公司如何快速响应客户需求。** 答：公司主营产品主要面向汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等领域，应用的工况环境较为复杂，市场需求多样，整体表现出“多品种、定制化”特点。公司针对客户特定需求，设立多个生产基地，利用自身快速响应优势，积极为客户设计定制化产品。公司通过多年生产实践积累，能够覆盖各主要类型的线束系统和流体管路安全防护需求，并主动总结不同细分领域的共性需求，推出定制化的保护功能技术解决方案，形成一站式服务能力。 **问题 12：请介绍一下公司的功能性保护套管产品单价从 2020 年的 1.74 元/米到 2022 年增加至 1.90 元/米的原因，公**

	司产品销售单价会持续上涨吗？ 答：功能性保护套管包括多种类别的产品，公司销售的产品细分类别变动会带来的平均单价的增加，公司产品单价受产品类别、下游客户行业等因素的影响，较难判断其走势。 **问题 13：请问公司在墨西哥子公司的投产计划。** 答：目前，公司积极推进墨西哥公司的投产工作，相关设备、原材料等已陆续到位，计划在本年度内实现投产。 **问题 14：请问苏州骏鼎达的投产情况？** 答：苏州骏鼎达实施的生产功能性保护材料华东总部项目的主体工程建设及部分设备安装、调试和试运行等工作已完成，且承接了昆山骏鼎达的大部分生产职能，已于 2024 年 8 月下旬阶段性投产，后续公司将依据市场需求情况持续进行投入。 **问题 15：请介绍一下东莞骏鼎达拟实施的骏鼎达功能性保护材料生产建设项目情况** 答：该项目所涉投资协议的签订尚需经公司股东大会审议。详细情况请参见公司于2024年8月20日披露在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上的《关于子公司与东莞市桥头镇人民政府签订投资协议的公告》（公告编号：2024-037），对于该项目简要说明如下： 项目名称：骏鼎达功能性保护材料生产建设项目 实施主体：东莞骏鼎达 项目建成后主营业务：高分子改性保护材料的设计、研发、生产和销售。 项目投资金额：40,000万元，该金额系东莞骏鼎达初步测算的预估金额，具体发生金额以实际发生额为准。 资金来源：公司和东莞骏鼎达的自有或自筹资金。 项目建设地点：东莞市桥头镇田新社区。 用地面积：约30亩（最终以《国有建设用地使用权出让合同》载明为准），地块编号：2024WT071，详情请参考公司于2024年8月6日披露在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上的《关于全资子公司拟参与竞拍土地使用权的公告》（公告编号：2024-025）。 **问题 16：请介绍一下公司的产品在工程机械、通讯电子行业的应用情况？** 答：在工程机械领域，功能性保护套管主要应用于发动机系统、液压动力系统、 控制系统等，基于整车运行稳定性、耐久性和安全性等要求，提供耐磨、抗爆破、防撞击、抗静电、隔热等安全防护。 功能性保护套管在通讯电子领域应用广泛，对网络数据中

	心、移动通讯系统、消费类电子产品等通讯设施提供针对性的安全防护功能。为了节省空间，网络数据中心采用模块化机房，众多模块布局紧凑，内部线束杂乱且布线难度大，线束相互间可能产生干扰。基于系统稳定性、安装检修效率及整体美观度，可使用功能性保护套管进行耐磨、屏蔽、整理、标识、抗压等安全防护。除此之外，功能性保护套管还可应用于消费电子领域，主要用于包覆家用 电器线束、HDMI 线及电脑电源线等，可起到耐磨、整理等安全防护作用。 **问题 17：请问公司的产品在汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子四大行业有技术门槛的排序吗？** 答：公司的产品系为线束系统和流体管路提供安全防护的关键零部件，因材料配方、产品结构设计等差异而具有较高技术门槛。不同应用场景下所关注的功能性保护套管的性能指标有差异，难以说明某行业应用的功能性保护套管性能次于其他行业，不便进行技术门槛排序。 **问题 18：请问外资厂商的定制化开发能力与公司对比是怎样的？** 答：对比外资厂商，公司具有贴近客户的优势，可以更高效率和更深程度理解客户需求，同时公司具备反应灵活的优势，可以较快速度的响应客户的产品定制开发需求。 **问题 19：请问公司是否有受到境外国家对来自中国的新能源汽车加征关税的影响导致来自新能源汽车行业的收入减少？** 答：2024 年上半年公司来自新能源汽车的销售收入仍保持较高速度的增长，来自新能源汽车行业客户的营业收入为 9,356.29 万元，同比增长 70.11%。 **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	2024 年 8 月 30 日