

证券代码：301566

证券简称：达利凯普

大连达利凯普科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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
参与单位名称	天风证券、长盛基金
时间	2024年9月24日 09:30-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书才纯库 证券事务代表邵旭
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>二、交流的主要内容</p> <p><b>问题一：公司产品主要应用领域？</b></p> <p>答：射频电源行业、军工行业、医疗行业和通信行业是公司产品重要的应用领域。</p> <p><b>问题二：公司产能设计情况？</b></p> <p>答：公司的高端电子元器件产业化一期项目将建设现代化瓷介电容器生产基地，本项目通过新建现代化生产厂房、研发车间、动力站和配套生活设施，并引进先进砂磨机、球磨机、长条式滚动机、流延机、印刷机、切割机、高热隧道炉、超声</p>

扫描机等一系列生产、检测和辅助设备，对公司的射频微波瓷介电容器产品进行扩产，本项目设计年产能为 30 亿片瓷介电容器。

**问题三：公司技术及产品壁垒？**

答：掌握射频微波 MLCC 全流程制造技术和工艺，铸就扎实技术竞争优势。MLCC 产品生产工序多，制造过程复杂，干式流延工艺流程中需要经历陶瓷浆料配料、流延、印刷、叠层、烧结等十余道相互衔接的工序，每道工序涉及特定配方、工艺和设备调节等环节以保障产品的质量和一致性。经众多工艺流程后，要实现产品的高品质、高一致性、高良率、多品种多型号的难度较大。公司通过多年积累和研发掌握了上述关键技术、研发设计和制造工艺，行业新进入者短期内无法快速掌握并实现批量生产。公司通过掌握射频微波 MLCC 全流程制造技术和工艺，形成了扎实技术壁垒。

**问题四：股东结构是否有重大变化？**

答：截止目前，股东结构无重大变化。

**问题五：公司经营模式？**

答：1、自营生产

公司掌握生产射频微波瓷介电容器相关生产工艺流程及技术，自主生产公司产品。在生产计划制定和实施方面，公司主要采用以销定产和备货式生产相结合的生产模式。公司在获取客户产品采购订单后，生产部门从客户订单出发，在满足客户产品需求的基础上，综合考虑生产进度和材料利用率等情况进行排产，并将生产任务进一步分配落实，从而提高产能利用

效率和供货及时性。与此同时，因公司从采购到生产、供货需要一定周期，故公司会根据客户预计的订单需求量提前进行生产，客户实际订单下达后进行交付，以便于应对较大批量的产品交付或交货期要求较高的产品订单。

## 2、采购模式

公司主要采用“以销定采”与“库存式采购”相结合的采购模式。公司核心原材料为电极浆料和陶瓷粉料，两类原材料特点有所不同：电极浆料价格昂贵、保质期相对较短，陶瓷粉料价格波动相对较小、保质期长。因此，公司根据生产所需原材料的特点采用不同的采购模式，以保证生产的连续性 & 采购工作的高效性。对于电极浆料的采购，公司根据销售订单进行生产计划的详细排产，并综合考虑排产计划、交货周期和安全库存量等因素，进行电极浆料采购。同时，公司生产所用的电极浆料为钯浆、银浆和银钯浆等贵金属浆料，由于贵金属价格波动较大，公司亦会根据预期价格判断向电极浆料供应商预定一定数量浆料，后续再根据公司具体采购需求向供应商下达浆料采购订单由供应商进行生产、发货。对于陶瓷粉料的采购，由于陶瓷粉料保质期长，上游供应商对陶瓷粉料通常有最低订货量要求且陶瓷粉料单笔采购价格随采购规模增大而降低，公司会从经济角度出发，以较低频率、每次较大批量的方式来采购陶瓷粉料。公司与各主要供应商保持长期稳定的合作关系，保证了所需原辅材料的产品质量与供货速度。公司建立了供应商管理制度，对供应商的供应能力进行综合评价，并进行定期考核，严格把控供应商质量。同时，公司持续寻求与多家上游

	<p>供应商保持业务合作，加强生产所需原材料供应的安全性和稳定性。</p> <p>3、销售模式</p> <p>公司主要通过直销模式将产品销售给下游客户。公司组建了业务范围覆盖全国并具有海外拓展能力的销售团队，结合下游客户所属行业需求特点，精准服务客户。公司销售人员了解客户产品需求后协助客户进行产品选型并交付样品供客户试用，产品检验通过后，客户根据自身需求向公司下达订单，公司结合库存情况进行排产，然后将产品发往客户。同时，公司销售过程中也会与客户开展相应技术交流，协助客户更好地熟悉产品特性、高效使用公司产品。公司向不同客户提供产品的价格根据客户规模、订单规模、交货期、市场供求关系等因素协商确定。同时，对于具有较强商业拓展能力和技术服务能力的少数电子元器件贸易企业，根据双方合作意愿，公司与其签订了产品代理协议，公司将产品买断式出售给代理商，由代理商将产品出售给终端客户，从而丰富了公司的产品销售渠道。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 9 月 24 日