

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：20250522

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	银河基金、泰康基金、浙商证券、中信建投证券、山西证券 共计 6 人
时间	2025 年 5 月 22 日 13:30-14:50 2025 年 5 月 22 日 15:00-16:00 2025 年 5 月 22 日 16:00-16:40
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 三楼会议室通过通讯方式进行交流
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 证券事务专员 肖荣贵
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事会秘书就公司业务概况、2024 年及 2025 年一季度业绩情况等进行介绍。 2019 年-2024 年，公司营业收入、净利润均连续稳步增长，营业收入和净利润的复合增长率均约为 25%。 2024 年，公司实现营业收入 8.65 亿元，同比增长 34.30%；净利润为 1.76 亿元，同比增长 26.01%。 2025 年 1-3 月，公司实现营业收入 2.29 亿元，同比增长 39.00%；净利润为 0.47 亿元，同比增长 3.24%。业绩保持长期稳定增长。 二、问答环节 问题 1：请介绍一下公司近年来营业收入和净利润的情况，另外公司原系全国中小企业股份转让系统挂牌公司，披露过部分年度的营业收入和净利润情况，也请详细说明一下。 答：公司致力于实现企业的可持续性稳健经营，2019 年至 2024 年历年的营业收入复合增长率为 25.25%，分别实现营业收入约 2.82 亿元、3.25 亿元、4.67 亿元、5.22 亿元、6.44 亿元和 8.65 亿元。同期净利润复合增长率为 25.43%，分别实现净利润约 0.57 亿元、0.71 亿元、0.99 亿元、1.14

	亿元、1.40 亿元和 1.76 亿元。 公司曾在全国中小企业股份转让系统挂牌（挂牌时间：2016 年 6 月）和摘牌（摘牌时间：2017 年 12 月），期间披露过公司 2013 年至 2016 年历年的营业收入和净利润情况，2013 年至 2016 年公司分别实现营业收入约 4,845.51 万元、6,718.49 万元、8,620.29 万元和 12,204.08 万元，同期分别实现净利润约 364.79 万元、708.15 万元、1,625.00 万元和 2,843.54 万元。 问题 2：2025 年第一季度公司毛利率变动的原因？ 答：2025 年第一季度毛利率变动主要系营业成本增加所致，具体原因包括：营业收入增加营业成本同比增加、材料成本变动、2024 年投入的苏州骏鼎达和墨西哥捷卡富产能爬坡、产品结构、客户结构等多重因素影响。 问题 3：请说明一下公司的定价策略？公司如何保持在销售价格上的竞争力？ 答：定价策略方面，公司根据各个客户的技术要求、采购规模和市场竞争力等情况，通过商务谈判与客户确定价格。 公司已实现自身所处产业链条往上游延伸，自身进行改性配方研发和功能性保护套管所用原材料单丝的自有生产，具有为客户提供一站式和个性化服务的能力，有助于公司维持销售价格的竞争力。 问题 4：请问公司非金属类产品的原材料主要是哪些？上游原材料的价格是否受石油价格波动因素影响？ 答：公司原材料主要包括未经改性的聚酯（PET）、尼龙（PA）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）等树脂材料、复丝等，系石油化工制品，上游石油价格波动等因素会造成公司原材料价格存在波动。 问题 5：请说明一下公司金属类产品的主要产品及应用领域。 答：金属类产品主要包括金属材质编织套管、排气阀等，具体运用领域取决于下游客户的实际应用场景。 问题 6：请介绍一下公司的材料配方改性开发技术。 答：公司掌握材料配方核心技术，具备改性材料自主开发能力。经过长期的技术积累和持续的研发投入，公司开发并掌握了多种高性能高分子改性保护材料的配方，可以有效提升基础材料的韧性、强度、拉伸性、抗冲击性、阻燃性等性能，已成为国内高分子改性保护材料领域的优势企业之一，产品技术和服务能力达到外资领先品牌的水平，并已取得多家知名终端主机厂的认可。
--	--

问题 7：公司未来的资本开支有哪些？是否有考虑通过相关的资本并购来快速的提升公司的产能？

答：公司目前除正在实施的募集资金建设项目外，重要的资本开支项目是产能提升项目，包括：子公司东莞骏鼎达实施的骏鼎达功能性保护材料生产建设项目和拟投资设立摩洛哥子公司，另外还包括总部芙蓉科技大厦的建设。公司积极关注产业链上下游优质企业，未来公司如有并购重组计划，会严格按照相关规定及时履行信息披露义务。

问题 8：公司功能性保护管套的主要应用领域为汽车，请问功能性保护套管在单一车辆的价值量大概是多少？新能源汽车、燃油汽车需要用到的功能性保护套管是同一类型产品吗？

答：不同主机厂的各个车型因线束布局、车辆配置等的不同，不同车辆产销量类别众多且单机用量差异较大，单一车型的用量测算会导致精准度极其有限。新能源汽车和燃油汽车应用环境存在较大差异，比如：新能源汽车内部有高压线束和低压线束，燃油汽车则是低压线束，因此所需求的功能性保护套管产品亦存在差异。

问题 9：请介绍一下公司及各子公司的运营面积情况，公司是否有产能提升计划？

答：目前主要的生产集中在东莞骏鼎达、江门骏鼎达、苏州骏鼎达，这三个子公司的运营面积合计约 11.5 万平方米。公司还在武汉、重庆、墨西哥设有生产基地，单个基地的面积相对较小。产能提升方面，一方面包括新建生产场地，包括：子公司东莞骏鼎达实施的骏鼎达功能性保护材料生产建设项目和拟投资设立摩洛哥子公司；二来如果订单持续增加，可以通过增加设备等方式提升产能。

问题 10：公司首发前有两个员工持股平台，分别是新余博海和新余骏博，请问覆盖了多少人员，都是哪些人员，未来是否有减持计划。

答：主要包括公司的董事、高级管理人员、管理、研发和销售等人员，剔除两个平台内的重复人员外，一共接近 60 人，公司目前未收到来自新余博海和新余骏博两个员工持股平台的《股东减持股份计划告知函》。

问题 11：公司近期是否拟开展股权激励，如开展，预计实施时间是？

答：公司已知晓各类市值管理工具重要性，会全面充分研究并评估股权激励实施影响，未来将根据实际情况做出相应决策。公司后续如有相关计划会按照相关规定及时履行信息披露义务。

问题 12：请介绍一下公司在新兴领域市场的开拓进展情况。

答：航空航天、风电、光伏、储能、医疗、低空经济（如：低空飞行汽车、无人机等）、人形机器人等新兴行业蓬勃发展，蕴含无限潜力，公司将全力开拓这些新兴领域，此外，针对低空飞行汽车、人形机器人等热门赛道，公司将聚焦行业标杆企业，深入研究其产品需求，积极探索公司产品的适配应用，拓宽产品应用场景，为企业未来业绩增长奠定坚实基础。目前，来自这些新兴领域的销售收入不会对公司经营产生重大影响，请注意投资风险。

问题 13：请问公司的销售收入主要系来自汽车行业的客户收入增长吗？其他应用领域的销售收入有无增长？

答：2024 年，公司来源于汽车行业客户的销售收入为 5.67 亿元，占公司的营业收入比重为 65.60%，同比增长 42.51%，其中来自新能源汽车行业客户的营业收入 2.6 亿元，同比增长 72.61%。除了汽车行业外，通讯电子、轨道交通和工程机械行业的客户销售收入均较 2023 年有所增长。公司坚持多行业、多领域并进，不依赖单一客户、单一下游领域。

问题 14：请介绍下医疗行业市场开拓情况。

答：医疗行业是公司近年来重点拓展的新兴市场之一，该行业有广阔的市场前景，公司专注于该行业的精密医疗导管设计，研发以及导管加工和组装，向下游客户提供医疗导管等，公司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，并已建有十万级无尘车间、百万级洁净车间。2024 年来自医疗领域的营收近 300 万元，较 2023 年有增长，目前该市场仍处于培育阶段，来自该领域的收入占比较低，对公司经营尚无重大影响。

问题 15：请介绍摩洛哥子公司最新筹建进度和预计投资金额。

答：公司已完成投资设立摩洛哥子公司的境外投资备案 ODI 手续，摩洛哥公司尚未完成注册，也暂没有完成施工设计等工作，预计总投资金额为不超过 1 亿元人民币（含）。

问题 16：请说明一下公司产品的市场应用前景和市场容量情况

答：公司产品广泛应用于汽车、通讯电子、工程机械、轨道交通等多个领域，另外，随着我国大力发展航空航天、高性能医疗器械、海洋工程装备、高技术船舶、光伏以及风电等重点产品和重大装备产业，借此提升自主设计水平和系统集成能力，突破共性关键技术与工程化、产业化瓶颈。由于智能化程度和系统集成度更高、工况更复杂，相关产品或装备

	涉及的线束系统和流体管路系统需要更高要求的安全防护。公司产品是广大下游终端设备提高安全系数、延长使用寿命的重要零部件。因此，公司产品具有广阔的市场前景。但由于下游领域的应用场景繁多、终端设备类别众多且单机用量差异较大，因此，尚无法较为精确估计公司产品所有应用领域的市场容量数据。 问题 17：请介绍一下行业的竞争格局情况？ 答：公司所处细分领域中，参与竞争的同行业公司众多，行业竞争格局较为分散。国内市场上的功能性保护套管企业可划分为技术领先的跨国公司、国内领先企业和小规模生产企业三大梯队。国内市场正处于国产化替代进程，技术领先的跨国公司仍占据目前市场的主要份额，也是公司的主要竞争对手。国内厂家方面，虽然企业数量较多，但大部分在技术研发投入、产品质量稳定性、品种丰富程度、企业规模等领域与公司尚有差距，公司的直接竞争对手主要是各个领域的跨国企业和国内领先企业。 问题 18：请问来自美国的收入占比是多少？ 答：2024 年，公司在美国区域的销售收入为 50,918,781.73 元，占主营业务收入的比重为 5.91%。 问题 19：请介绍一下公司在低空经济（如：低空飞行汽车、无人机等）、人形机器人等新兴行业的具体进度情况 答：公司产品用于各领域线束系统和流体管路安全防护，2024 年，公司与低空飞行汽车领域知名客户开展初步商务接洽，针对人形机器人等热门赛道，公司将聚焦行业标杆企业，深入研究其产品需求，积极探索公司产品的适配应用，拓宽产品应用场景。上述两个领域市场开发进展具有一定的不确定性，目前不会对公司经营产生重大影响，敬请注意投资风险。 问题 20：请介绍公司主要销售客户及占比情况。 答：公司 2024 年前五名客户合计销售金额 278,671,363.17 元，占年度销售总额比例为 32.23%。 问题 21：请说明公司目前的主要壁垒有哪些？ 答：1、技术和工艺壁垒，高分子改性保护材料研发生产涉及到产品配方、过程控制、工艺精度等多个环节，具有较高的技术壁垒，公司经过 20 年的发展，已经积累较强的技术研发能力、方案设计能力，可以有效保证产品质量，具有较强竞争力。2、资质认证壁垒，下游客户对进入其供应链体系的资格认证较为严格且整个认证周期可长达数年，公司已经通过了部分严格复杂且周期较长的供应商审核手续，积累
--	--

	了一批优质客户，与众多知名终端品牌商、零部件供应商建立了良好的合作关系，并取得多家合资品牌和国内自主品牌终端主机厂的认证，是国内少数同时进入国产、合资与外资品牌主机厂供应链体系的功能性保护套管企业之一，逐步提高了细分领域的国产化水平。3、规模壁垒，高分子改性保护材料产品应用领域广，具有“型号多、小批量、多批次”生产的特点，公司技术水平较强、品类丰富、下游客户众多均是公司在规模方面所体现的核心竞争力。4、人才壁垒，公司经过多年发展，已经积累一批管理、研发和销售人才，有效提升了公司的竞争力。 问题 22：请介绍公司的权益分派及计划情况。 答：公司始终重视全体股东的合理投资回报，并持续关注股东关于权益分配的建议。自公司 2024 年 3 月上市以来，已完成 2023 年年度权益分派、2024 年半年度权益分派并将于近日完成 2024 年年度权益分派。公司已制定并披露《未来三年（2024-2026 年）股东分红回报规划》。 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	2025 年 5 月 22 日