

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：20250619

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	华富基金、工银瑞信基金、上海胤胜资产、山西证券、光大证券、甬兴证券、长城证券共计 10 人
时间	2025 年 6 月 19 日 13:30-14:20 2025 年 6 月 19 日 15:00-16:50
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: 请说明一下公司 2024 年来自通讯电子、轨道交通和工程机械行业的收入是否有增长?

答: 2024 年, 公司持续加大市场开拓力度, 公司产品主要应用领域: 汽车、通讯电子、轨道交通和工程机械行业的收入均持续增加。

问题 2: 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 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, 具有快速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: 公司的生产设备是国内采购吗?

答: 公司的生产设备供应商来自国内, 公司依据生产经验等对购入设备进行自主改造以提升产品生产效率和品质。

问题 5: 公司未来的分红计划是? 今年会分红么?

答: 公司高度重视投资者回报, 持续致力于提升公司盈利能力和内在价值, 公司已披露《深圳市骏鼎达新材料股份有限公司未来三年(2024-2026 年)股东分红回报规划》; 自 2024 年 3 月 20 日上市后, 公司已实施 2023 年度权益分派和 2024 年半年度权益分派、2024 年年度权益分派。后续, 公司将严格按照上市公司规范运作相关要求, 并结合公司实际情况制

	定利润分配方案，敬请关注公司后续相关公告。 问题 6：请介绍一下公司现有的主要生产基地和面积情况。 答：目前国内较大生产基地为东莞骏鼎达、江门骏鼎达、苏州骏鼎达，这三个生产基地的运营面积合计约 11.5 万平方米。公司还在深圳、武汉、重庆、墨西哥设有生产基地，单个基地的面积相对较小。 问题 7：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 8：请问第一大客户的销售金额和占比。 答：2024 年公司第一大客户的销售金额为 154,242,728.25 元，占年度销售总额比例为 17.84%。 问题 9：公司在产业链条上是对接主机厂直接供货吗？ 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 10：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 11：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 12：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 13：请介绍墨西哥子公司的情况。 答：墨西哥子公司去年 11 月已投入运营，目前正处于产能爬坡期，公司正在积极开拓北美区域客户进行场地验证、墨西哥子公司生产所需原材料现地化采购开发等工作。
--	--

问题 14：请介绍摩洛哥子公司最新筹建进度和预计投资金额。

答：摩洛哥地处非洲西北部，该国北部与欧洲国家西班牙、葡萄牙隔海相望。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 15：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、企业规模等方面与公司尚有差距，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 16：请介绍一下公司在 2024 年年报中提及的低空经济（如：低空飞行汽车、无人机等）、人形机器人等新兴领域的进展情况。

答：公司在功能性高分子材料保护套管领域的技术储备与场景化应用能力，能够契合低空经济、人形机器人、飞行汽车等新兴产业的部分需求，如人形机器人方面，其内部线束保护是关键，需满足高精度、耐弯折等的需求，如为农业无人机泵阀管路提供轻量化、抗农药侵蚀保护套，如为飞行汽车提供抗震耐磨解决方案等，目前相关产品处于早期沟通定制方案、研发设计阶段，公司将聚焦相关行业标杆企业，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，具体情况请持续关注公司披露的公告，上述相关在研领域项目具有一定的不确定性，不对公司业绩产生重大影响，敬请广大投资者注意投资风险。感谢关注！

问题 17：请问公司的在手订单情况和产能利用率。

答：公司目前经营正常，在手订单较足，产能利用率良好。具体情况请关注公司后续披露的定期报告，谢谢。

问题 18：请问公司研发人员数量及占比，另外请介绍一下研发人员的分工情况。

答：公司积极引进高端人才，截至 2024 年 12 月 31 日，公司有研发人员 110 人，占公司员工总人数的 11.5%，公司设置了专门的研发部门，根据职能及分工不同具体包括材料组、产品及项目组、工艺组、实验室等。

问题 19：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 20：公司保护套管产品主要分类有哪些？

答：按照工艺分为纺织套管、编织套管、挤出套管、复合套管等。

问题 21：公司的企业文化是什么？发展愿景是什么？

答：公司秉承“尊重、互信、激情、高效、卓越、创新”的文化理念，致力于打造世界一流高性能保护材料品牌。

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 6 月 19 日