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：20250627

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	光大证券、金信基金、国泰基金、富荣基金、太平养老、景顺长城、诺安基金、国联民生、华金证券、西部证券、甬兴证券
时间	2025年6月27日 09:00-10:00 2025年6月27日 10:00-11:00 2025年6月27日 11:00-11:35 2025年6月27日 13:30-14:20 2025年6月27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、现场方式进行交流
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 刘亚琴
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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。</p> <p>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%。</p> <p>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%。</p> <p>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。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题1：请问公司的产品是直接销售给主机厂吗？</p> <p>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。</p>

问题 2：请问公司的产品主要应用的领域有哪些？产品用途是什么？用量是怎样的？市场容量有多大？

答：公司产品应用在众多行业，如：汽车、通讯电子、工程机械、轨道交通、航空航天、光伏、储能、医疗、风电等领域，主要为相关领域的线束系统和流体管路系统提供安全防护。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 3：请介绍公司所在行业的市场竞争格局。

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 4：请介绍公司的产品在除汽车、通讯电子、工程机械、轨道交通外，其他行业的应用及项目的具体推进情况。

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。如：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。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，请注意投资风险。

问题 5：请介绍一下公司的定价策略

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。

问题 6：公司开发的改性配方是只有一个吗？各个行业通用吗？不同行业的功能性保护套管产品也是通用的吗？

答：因下游应用领域多，不同领域线束系统和流体管路的实际使用环境存在差别，对产品的功能和性能要求均存在差异，比如：部分客户关注产品的耐磨性能，部分客户关注产品的阻燃性能等，公司依据不同客户对产品性能要求开发多种配方以满足下游客户的核心需求。公司产品应用领域广，具有“型号多、小批量、多批次”生产的特点。

问题 7：请问公司的应收账款周转天数。

答：2024 年度，公司应收账款周转天数 132.27 天（计算公式：应收账款周转天数=365 天÷应收账款周转率）。

问题 8：请问公司研发人员数量是怎样的？是否有增长？

答：2024 年年末公司研发人员数量为 110 人，2023 年年末为 89 人，增加人数为 21 人。

问题 9：请问公司人员数量和营业收入、净利润情况是怎样的？营业收入和净利润与 2023 年对比情况是怎样？与 2019 年对比情况是怎样？

答：2024 年年末公司人员总数为 958 人，2024 年公司实现营业收入约 8.65 亿元，同比 2023 年增长 34.3%，2019 年公司营业收入约 2.82 亿元，2024 年的营业收入大概是 2019 年的 3.06 倍；2024 年公司实现净利润约为 1.76 亿元，同比 2023 年增长 26.01%，2019 年公司净利润约 5,668 万元，2024 年的净利润大概是 2019 年的 3.10 倍。

问题 10：请问公司的资本开支项目有哪些？

答：公司的资本开支基本围绕产品产能提升展开，主要包括正在实施的募投项目生产功能性保护材料华东总部项目将依据订单情况考虑购置设备、提高生产效率等方式提升产能，此外，公司子公司东莞骏鼎达正在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均为产能扩产项目。

问题 11：公司的部分股东于今年 3 月末解禁，请问深创投、红土智能减持的情况可以介绍一下吗？

答：公司已于 2025 年 4 月 3 日披露了《关于持股 5%以上股东减持公司股份的预披露公告》（公告编号：2025-003）和，

红土智能和深创投拟减持公司股份不超过 73 万股和《关于持股 5%以上股东权益变动超过 1%整数倍的公告》(公告编号: 2025-020), 具体内容请见公告, 截至目前, 公司未收到相应股东的最新的减持进展告知函, 此外, 红土智能和深创投已在上市前作出承诺: 锁定期届满后 24 个月内, 红土智能和深创投减持发行人股份的比例不超过本企业所持有发行人股份的 100%, 详细内容请见公司招股说明书。

问题 12: 请问公司原材料有哪些? 是与石油价格波动有关吗? 成本的占比情况?

答: 公司主要耗用的原材料为石油化工制品: 树脂材料、复丝和铜材相关产品: 金属丝等, 材料成本受上游石油及铜价的影响, 2024 年原材料成本占主营业务成本的比重为 63.83%。

问题 13: 请问公司的营业收入增长是不是仅是因为来自汽车行业客户增长带动?

答: 2024 年, 公司营业收入增长 34.3%, 产品的主要应用行业: 汽车、通讯电子、轨道交通、工程机械均有不同幅度的增长带动了整体收入增长, 营业收入增长比例较大的主要系汽车行业及通讯电子行业, 其中来自汽车行业客户的营业收入增长 42.51%, 来自通讯电子行业客户的营业收入增长 40.63%。

问题 14: 请问公司来自境外地区的收入是多少? 占比营业收入情况? 对比 2023 年是否有增长?

答: 2024 年, 公司来自境外地区的收入约为 1.72 亿元, 占营业收入的比重是 19.91%, 同比 2023 年增长 11.52%。

问题 15: 请问公司除功能性保护套管外其他产品的收入具体是哪些?

答: 2024 年公司营业收入除功能性保护套管外其他产品收入约 1.90 亿元, 增长的主要原因是公司系销售给储能行业、轨道交通行业金属类等非功能性保护套管产品订单放量。相关产品包括: 配套商品(主要系为满足客户的一站式采购需求, 公司对外采购玻纤管等非自产商品用于向客户配套销售)、单丝(主要应用在卫浴行业)、排气阀等。

问题 16: 请问公司的产能利用率情况和在手订单情况。

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。

问题 17：请介绍一下墨西哥、摩洛哥两个子公司的情况，是否会有功能性单丝生产线，公司未来还有其他的“出海”计划吗？

答：墨西哥子公司总体规模较小，主要系租赁约 6000 平米厂房进行生产经营，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存量和新增客户进行场地验证、墨西哥子公司生产所需原材料现地化采购开发等工作，尚需一定时间完成产能爬坡，该公司暂无单丝生产。

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。为了覆盖欧洲区域的客户，公司决议在摩洛哥投资设立子公司，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）。

公司将积极评估在东南亚等区域设立销售网点、生产工厂或仓储区域的可行性，逐步构建全球化的市场布局，提升公司品牌国际影响力。

问题 18：公司如何与客户建立联系？

答：公司主要通过主动拜访、互联网检索、存量客户介绍等方式与直接客户建立联系，后续通过技术交流、小批量试样等流程陆续深化合作。经客户通过工厂审核、样品认证等流程认可公司的供货资质后，主要通过商务谈判的方式与客户正式确立合作关系，并签订供货协议。

问题 19：公司今年一季度毛利率与去年一季度毛利率存在差异的原因。

答：主要系今年一季度营业成本增加，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。

问题 20：公司是否会推出股权激励？

答：公司将研究相关工具与公司实际经营需求的匹配性，并

适时推出，请以公司后续公告为准。

问题 21：公司的权益分派/分红情况是怎样的？

答：公司上市后实施了三次权益分派并发布了《未来三年（2024-2026 年）股东分红回报规划》。

问题 22：请介绍一下公司的排气阀产品

答：公司自主研发的排气阀产品可以应用于消防柜等设备，主要起防爆等安全防护用途。

问题 23：请说明一下公司的行业地位？请问公司产品性能与外资企业对比情况是怎样？

答：公司已逐步发展成为高分子改性保护材料行业的国内领先企业之一，产品技术和服务能力已比肩外资优势企业。比如：自卷式套管的防撞击性能，参考 MBN LV 312-3，其评价指标是承载能量的单位数值（J 或焦耳）/等级越大，性能水平越高，公司产品指标为 65J，达到 E 级，外资厂商产品指标为 50J，达到 E 级。

问题 24：请问公司的收入来源主要是来自存量客户吗？

答：公司收入以存量客户为主，客户体系稳定，随着合作时间越来越长，存量客户对公司的产品质量、服务能力、信用水平的认可度不断提高，向公司的采购量持续增加，双方合作关系更为稳固。

问题 25：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。

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27日