

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：20250819

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	宝盈基金、博时基金、峰辰资产、光大证券、国联民生证券、国寿安保基金、国泰海通证券、国泰基金、泓德基金、华金证券、华润元大基金、金信基金、景顺长城基金、巨子投资、诺安基金、平安基金、浦银安盛基金、融通基金、山西证券、泰信基金、甬兴证券、长城基金、长信基金、招商基金
时间	2025 年 8 月 19 日 13:30-14:30 2025 年 8 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、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 财务负责人 肖睿 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 2025 年上半年业绩情况等介绍。 2025 年上半年，公司实现营业收入约 4.79 亿元，同比增长 31.67%；实现净利润约 0.95 亿元，同比增长 17.70%。 2025 年第二季度，公司实现营业收入约 2.49 亿元，实现净利润约 4,750 万元，环比略增。 收入结构方面，按产品分类，功能性保护套管实现营业收入约 3.56 亿元，同比增长 22.97%，其他类产品收入约 1.23 亿元，同比增长 65.65%；按区域分类，境内地区实现营业收入约 3.95 亿元，同比增长 38.38%，境外区域实现营业收入约 8,395 万元，同比增长 7.23%；按行业分类，汽车行业是公司产品的主要应用领域，2025 年上半年公司来源于汽车行业客户的销售收入为 32,440.44 万元，同比增长 43.32%，占公司的营业收入比重为 67.79%，其中来自新能源汽车行业客户的营业收入 14,474.00 万元，同比增长 54.70%。 二、问答环节

	问题 1：请问公司来自境外地区的收入是多少？占比营业收入情况？其中来自美国地区的收入多少？美国区域带来的收入是增加的吗？增加的原因是什么？境外地区的收入主要来自哪些行业？ 答：2025 年 1-6 月，公司境外地区营业收入约为 0.84 亿元，公司在美国区域的销售收入约为 0.30 亿元，占营业收入的比重为 6.23%。2024 年上半年，美国区域的销售收入约为 0.19 亿元，本期美国区域的客户带来的销售收入同比增加，主要系存量客户持续开拓带来的营业收入提升等。境外地区的收入主要来源于通讯电子、工程机械等行业。 问题 2：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：2025 年 1-6 月公司营业收入除功能性保护套管外其他产品收入约 1.23 亿元，相关产品主要包括：配套商品、排气阀和单丝等。 问题 3：请问公司的产品用途是什么？应用的领域有哪些？2025 年上半年各主要应用领域带来的营业收入占比情况？市场容量有多大？ 答：公司产品主要是功能性保护套管，产品对各大领域的线束系统、流体管路等提供耐磨、隔热、防撞击、屏蔽、抗爆破、防火、降噪等安全防护作用。目前的主要应用领域包括汽车行业、工程机械、通讯电子和轨道交通，来自各行业的收入占比公司营业收入的比例分别约为 68%、10%、12%和 3%。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 4：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 5：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：针对新兴领域，如：航空航天、风电、光伏、储能、医疗等，公司积极开拓相关市场，目前为公司带来较小的营业收入，比如 2025 年上半年公司在医疗行业实现的营业收入为 200 多万元，目前各新兴行业带来的收入暂不会对公司产生重大影响，请注意风险。

问题 6：请问公司提到的产品可以应用于人形机器人等新兴领域，可以介绍一下具体情况吗？项目进度是怎样？产品价值量是怎样的？

答：人形机器人行业蓬勃发展，为公司产品的应用开拓了新的场景，公司的产品可以应用于人形机器人的灵巧手、线束系统等，目前公司已对接下游客户，因均签署有保密协议，暂不方便透露具体客户名称，公司结合下游技术要求开发相关产品，在研产品仍处于测试和验证阶段，个别样品交付下游客户后亦处于验证阶段，相关产品主要起到耐磨等作用，技术方案尚未确定，故暂无法统计产品价值量。相关在研项目具有较高的不确定性，目前公司尚无来自人形机器人或相关零部件厂商的订单，该等研发工作暂不会对公司经营产生重要影响，请注意投资风险。

问题 7：请说明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 and 市场竞争等情况，通过商务谈判与客户确定价格。

问题 8：公司开发的产品配方是只有一个吗？各个行业通用吗？

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 9：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：2025 年上半年，公司营业收入同比增长 31.67%，除汽车行业外，工程机械和通讯电子行业带来的营业收入也是增长的。

问题 10：请介绍一下墨西哥、摩洛哥两个子公司的情况

答：墨西哥子公司总体规模较小，主要系租赁约 6,000 平米厂房进行生产经营，去年 11 月已投入运营，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，该工厂产能利用率正稳步提升，尚需一定时间完成产能爬坡。

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，摩洛哥公司尚未取得目的国保税区的入园许可，未完成注册，预计总投资金额为不超过 1 亿元人民币（含）。

问题 11：公司如何与客户建立联系？请问公司的收入来源主要是来自存量客户吗？有哪些新增的客户吗？

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。

公司收入增长以存量客户为主，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。

新增客户方面，2025 年上半年，公司部分产品获得 Stellantis（斯特兰蒂斯）主机厂的认可，该主机厂的个别线束厂新增向公司采购，为公司的新增客户，该客户带来的收入占比营业收入的比例较低，不会对公司经营产生重大影响，请注意投资风险。

问题 12：请介绍一下公司在山东、上海设立子公司的原因

答：设立上海骏恒达主要为汽车等行业客户提供销售和技术支持服务，该公司投资金额不超过 100 万元；设立山东骏鼎达主要为满足目前山东及附近区域存量客户的需求，山东骏鼎达投资金额不超过 600 万美元，系租赁 4000 余平方米的工业厂房用于经营，目前尚处于运营前期准备阶段（装修、设备购置等）。报告期内新增的两个子公司规模都较小，暂不会对公司生产经营产生重大影响。

问题 13：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 14：请介绍一下苏州骏鼎达的经营情况，预计申请国家高新技术企业认定的时间？ 答：苏州骏鼎达 2025 年上半年实现营业收入约 7,800 万元，净利润接近 1,000 万元；去年同期，苏州骏鼎达的收入约为 1,685 万元，本期增幅较大，主要是承接昆山骏鼎达的客户和存量客户增长所致，苏州骏鼎达计划于 2026 年申请国家高新技术企业认定。 问题 15：请问公司在通讯电子行业的客户有哪些？ 答：请参见公司公开披露的资料，如：莫仕、泰科、康宁等。 问题 16：公司产品的工艺主要是哪些？公司拥有注塑的工艺加工能力吗？ 答：主要是编织、纺织、挤出、复合四类工艺，同时公司可以自产功能性单丝，并拥有有机加工、注塑等工艺能力。 问题 17：公司合并利润表显示 2025 年公司资产减值金额为 -6,936,274.68 元，请问形成的原因是什么？ 答：主要是计提存货跌价损失。 问题 18：请问公司可以生产 PEEK 材料吗？ 答：公司无树脂材料的生产能力，聚酯、尼龙、聚乙烯、聚丙烯等树脂材料是公司产品的原材料。 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 8 月 19 日