

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：20241210

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、招商证券、华金证券、个人投资者共计 8 人
时间	2024 年 12 月 10 日 15:00
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	<p>一、董事会秘书刘亚琴对三季度情况做了简要说明。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题 1：公司的销售收入来源主要是汽车行业吗？是否有其他主要应用行业，分别是什么？ 答：汽车行业是公司产品的主要应用领域，2024 年上半年，公司来源于汽车领域的销售收入为 22,635.72 万元，占公司的营业收入比重为 62.28%，同比增长 43.02%，其中来自新能源汽车行业客户的营业收入 9,356.29 万元，同比增长 70.11%。2024 年 1-9 月，公司来源于汽车行业（含新能源汽车行业）销售收入增长较快，同比增加 39.99%。公司坚持多行业、多区域的发展战略，除了汽车行业外，其他收入来源于工程机械、轨道交通和通讯电子行业，除前述行业外，公司积极开拓光伏、储能、医疗等行业的产品应用，目前该等行业收入对公司的营业收入不会造成重大影响。</p> <p>问题 2：公司的产品在新能源汽车和燃油汽车的应用有何种区别，公司的产品在两种类型车辆的单车使用价值有无差别？ 答：公司产品主要应用于线束系统和流体管路的安全防护，</p>

新能源汽车和燃油汽车对公司产品的性能要求有所差异，比如新能源汽车行业更重视防撞击、屏蔽性能等，燃油汽车则侧重耐磨、隔热性能等。公司产品因主机厂车型、线束布局方案等单车使用安全保护材料产品价值都有所差异。

问题 3：公司产品交付情况如何？

答：公司生产模式是“以销定产+适当库存”，依据客户需求进行产品交付。

问题 4：公司毛利率在第三季度变动的的原因？

答：公司毛利率的波动受多重因素影响，包括：受原材料价格波动、折旧摊销等制造费用变动（如：公司在建工程项目生产功能性保护材料华东总部厂房在本年度第三季度转为固定资产）的影响。

问题 5：请介绍一下目前公司生产场地情况和东莞骏鼎达购置 30 亩工业用地拟实施的项目情况？

答：公司围绕下游客户所在区域，在国内设立了东莞、江门、苏州等生产基地，目前合计经营面积约为 13 万平方米，其中江门和苏州两个生产基地系公司购置工业用地后自建厂房，江门用地面积约 20 亩，用于办公、生产和仓储的面积约 4.3 万平方米，于 2022 年年中投产，苏州用地面积约 23.6 亩，用于办公、生产和仓储的面积约 4.7 万平方米，于 2024 年 8 月下旬投产。

东莞骏鼎达目前经营场所所在东莞市桥头镇，租赁了约 2.6 万平方米用于办公、生产和仓储，现东莞骏鼎达已购置工业用地约 30 亩，该地块位于东莞市桥头镇，地块容积率为 3.5，按该容积率上限计算，后续建设计容建筑面积约为 7 万平方米，在该地块公司拟实施骏鼎达功能性保护材料生产建设项目，目前处于施工前的准备阶段（包括：图纸设计、施工总包方的遴选）等，尚未开工建设。

问题 6：公司正在开拓医疗、光伏、储能等新领域的产品应用，研发人员是新招，还是原有研发人员。

答：既有引入人才，也有部分为原有研发人员。

问题 7：请介绍一下医疗行业的市场开拓情况

答：公司经过多年技术积累，掌握了材料配方开发的核心技术，具备一定的医疗行业所使用的精密导管开发的技术基础。医疗行业具有广阔的市场前景，公司积极开拓医疗行业，专注于该行业的精密医疗导管设计，研发以及导管二次加工和组装，向下游客户提供医疗导管等，公司的全资子公司江

门骏鼎达已通过医疗器械质量管理体系认证，该子公司已建有十万级无尘车间，万级洁净车间正在建设中。2023 年公司推出了 PTFE 导管等，为医疗领域客户的开拓和积累打下了基础，公司与多家医疗器械公司建立了联系，部分产品已批量供货，部分产品处于报价、送样、认证阶段，目前该行业尚处于市场培育阶段，公司来自该行业的收入占比较小。

问题 8：公司在通讯电子、工程机械和轨道交通行业的收入是否有增长？

答：2024 年前三季度公司营业收入增长的主要原因系公司对汽车行业、通讯电子、工程机械和轨道交通四大主要应用领域的销售额持续增加，特别汽车行业（含新能源汽车行业）销售收入增长较快，同比增加 39.99%。

问题 9：公司产品来自于光伏、储能和医疗领域的收入是否增加？

答：公司产品应用于众多领域的流体管路、线束系统的安全防护，目前公司的主要收入来源于汽车（含新能源汽车）、通讯电子、工程机械和轨道交通行业，来自其他行业的收入对公司不会造成重大影响。

问题 10：请介绍一下公司的墨西哥子公司情况，公司是否会在海外其他地方布局

答：墨西哥子公司已于 2024 年 11 月下旬举行开业仪式，尚有部分下游客户需完成现场认证审核等，该子公司的经营面积约 6000 平方米，暂时不会对公司的营业收入产生重大影响，公司未来将依据下游客户的需求，探索设立覆盖其他境外区域，如：欧洲、东南亚等区域的国外工厂、销售办公室、仓库的可行性。

问题 11：公司在境外区域销售推广模式具体是怎样，境外区域的销售毛利率对比境内区域如何，公司来自美国区域的销售收入变动情况如何？

答：销售推广模式包括互联网推广和自主开发，互联网推广是指公司将产品等相关信息上传至相关网站，提升品牌知名度，有产品需求的潜在客户通过网络搜索产品信息而与公司进行接洽、合作；自主开发是指公司通过电话、上门拜访、客户的相互介绍、展会等方式拓展新客户。

关于公司境内地区和境外地区的毛利率情况可以参考公司已披露的定期报告，对比境内地区，境外地区的毛利率略高于境内地区，主要是因为产品结构、下游应用行业等差异导致。2023 年，公司在美国区域的销售收入占营业收入的比重为 6.91%，2024 年上半年，这一比例降低至 5.15%，公司后续仍将加大境内外市场区域的开拓力度。

	<p>问题 12：公司的产品性能、价格与外资厂商对比情况</p> <p>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，公司相较于外资竞争对手具有一定价格优势。在竞争过程中，公司采取“一客一议”和跟随型定价策略。</p> <p>问题 13：如何规避核心技术人员流失导致技术配方泄露风险？</p> <p>答：为应对泄密风险，公司已建立完善的技术秘密保护体系，并通过与核心技术人员签订保密协议、定期排查外部潜在侵权行为、内部跨部门信息隔离等途径，加强对核心技术保密的力度。公司已建立了相关内控和保护措施，确保核心技术秘密员工无法同时掌握核心技术涉及的配方材料名称、采购渠道、结构设计的应用工艺以及与生产工序的结合等全部信息技术，从而无法全面掌握公司核心技术的运用，可有效保护核心技术秘密。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 10 日