

证券代码：603004
技

证券简称：鼎龙科

浙江鼎龙科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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	东北证券汤博文、章巧荣 章森荣、章均贤 国金证券罗晓婷 建信基金李梦媛 鹏华基金王云聪 上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)陈嘉元 北京橡果资产管理有限公司魏鑫 玖金(深圳)投资基金管理有限公司郑奇国 金股证券投资咨询广东有限公司曹志平 IONAnalytics-Mergermarket 王斐尔 路演光年 广发证券丁续
时间	2024年5月29日、6月5日、6月25日
地点	公司会议室现场、线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书周菡语、证券事务代表周能传、证券事务专员董浴
投资者关系活动主要内容介绍	1. 染发剂原料产品市场规模，公司市场份额及增长点？ 答：染发剂原料种类众多，价值参差，染发剂产品配方中成分含量未公开，难以从终端产品市场规模推算在整个原料市场的准确规模。公司相关产品在欧莱雅等主要客户所占的供应份额在30%左右。未来将

依托新增产能以及持续产品创新和迭代，进一步完善产品系列、提高市占率。

2. 客户集中度较高及应对措施？

答：客户相对集中是由下游染发剂市场高度集中所致，前五大客户占公司营收约 50%，但其他客户也有很多，只是较少提及，同时另两块业务的客户分布也存在差异化。公司一方面加强现有大客户合作，另一方面持续开发新客户，以降低客户集中度风险。

3. 特种工程材料单体和植保材料发展情况？是否会引入外部的知识产权或承接一些化工巨头关停的成熟产能？

答：特种工程材料单体领域公司一直在积极布局，采取差异化战略，开发更多相对技术门槛较高、性能比较突出的品类，凭借技术优势和现有客户资源，将其作为第二增长曲线重点培养；公司具备一定的自主研发能力，暂未从外部引进技术，未来将凭借现有独立开发能力与头部客户深入合作。在植保材料领域，公司定位于高技术门槛、高附加值的定制化产品，暂无并购相关资产的考虑。

4. 环保、安全及 ESG 理念执行？

答：公司高度重视安全环保，建立了严格的管理体系，引进了 DCS 自动化控制等先进技术，通过持续的资金投入、研发创新、数字化改造等提升安全环保水平。在社会责任领域，公司 ESG 表现获国际权威机构较高评级，体现出公司对 ESG 的重视程度。公司将 ESG 理念纳入战略管理，制定长期目标并积极推进。

5. 原材料供应及价格波动应对？

答：公司针对不同原材料，建立完善的供应商体系，对于大宗原料采取年度订单锁价，其他原材料保持 2-3 家供应商以控制成本。通过采购内控体系、内部审计等确保采购合理公允。虽然原材料价格波动会影响公司销售价格，但由于产品的竞争力和溢价空间，对公司毛利影响相对有限。

6. 染发剂原料行业竞争壁垒所在？

答：原料行业较为分散，生产少品种的小规模企业较多，但要进入大客户的供应商管理体系则需面临较为严格的评审，产品质量、价格、

	<p>服务、快速响应机制以及绿色双碳、ESG 方面都有要求。大客户更倾向于寻求一个稳定、合格、可长期发展的供应商。</p> <p>7. 染发剂产品的发展趋势？</p> <p>答：终端产品的设计规划主要还是客户根据市场需求来主导，目前永久性产品占比更高，半永久、临时性产品主要客户在积极推进，绿色、安全、高效是未来产品的主题。</p> <p>8. 未来贸易业务规模会否缩减？</p> <p>答：内蒙产能完善后，部分能通过自产进行取代的品种应该会减少外购规模，主要还是看客户需求。</p> <p>9. PBO 单体情况？</p> <p>答：23 年增速较快，后期看下游市场开发和应用成熟程度；目前订单没有太大的变化；主要针对国内市场，没有供海外。</p> <p>10. PBO 是公司自主研发的吗？</p> <p>答：是自研的，97 年即已开始相关研发，主要是基于技术的共通性。</p> <p>11. 其他材料单体？</p> <p>答：除了 PBO 单体，PI 也有多个单体品种，其他单体品种还有杂环芳纶等，在研的还有高纯电子单体等。</p> <p>12. 募投项目进展情况？</p> <p>答：募投项目第一批建设的 555 吨第二季度末已开始试产，但试产到开始真正放量还需要一定时间，预估明年能够实现产能的提升。</p> <p>13. 销售定价机制？</p> <p>答：主要大客户一般是签订年度框架合同，框定一年的品种、量、指导价、调节机制等，进行谈判磋商确定；即期合同，根据供需关系、成本加成估算后定价。</p> <p>14. 海运价格上涨的影响？</p> <p>答：公司主要为精细化学品，量相对大宗来说并不多，海运费规模相对较小，影响相对可控。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 7 月 1 日

