

证券代码：301566

证券简称：达利凯普

大连达利凯普科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券、中银国际证券、华泰证券、天弘基金、交银施罗德、嘉实基金、开元投资
时间	2024年1月23日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书才纯库 证券事务代表邵旭
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>二、交流的主要内容</p> <p>问题一：射频 MLCC 竞争格局？</p> <p>答：与整体 MLCC 行业相似，全球射频微波 MLCC 行业的集中度较高。ATC（企业位于美国，现由日本京瓷集团下属 AVX 控股）、Knowles（楼氏集团，美国）、Exxelia（原 Temex，法国）、JTI（约翰逊科技，美国）等企业具有较强优势；日系企业村田是全球最大的 MLCC 制造商，也生产销售主要针对民用通信设备市场的射频微波 MLCC 产品。国内从事射频微波 MLCC</p>

研发和生产的供应商主要为达利凯普，并可实现批量对外销售，具有一定的国际竞争力。

问题二：公司技术及产品壁垒？

答：掌握射频微波 MLCC 全流程制造技术和工艺，铸就扎实技术竞争优势。MLCC 产品生产工序多，制造过程复杂，干式流延工艺流程中需要经历陶瓷浆料配料、流延、印刷、叠层、烧结等十余道相互衔接的工序，每道工序涉及特定配方、工艺和设备调节等环节以保障产品的质量和一致性。经众多工艺流程后，要实现产品的高品质、高一致性、高良率、多品种多型号的难度较大。公司通过多年积累和研发掌握了上述关键技术、研发设计和制造工艺，行业新进入者短期内无法快速掌握并实现批量生产。公司通过掌握射频微波 MLCC 全流程制造技术和工艺，形成了扎实技术壁垒。

问题三：公司未来发展战略？

答：1、巩固优势产品地位，逐步丰富产品系列

经过多年发展，公司已成长为射频微波 MLCC 行业全球市场排名前列的国内企业，并逐步实现对主要竞争产品线的覆盖和追赶，公司将紧抓优势产品，实现市场份额的进一步扩大、市场地位的进一步提升。同时，公司将大力丰富产品系列，开展新产品研发与生产，稳固市场份额，提高公司产品供应保障能力、客户需求满足能力及抗风险能力。

2、提升产能，保障产品大批量交付

公司高端电子元器件产业化项目建设已经竣工投入使用，下一步将优化调整，不断提升公司产能。同时，公司以研发创

新为依托、以信息化建设为支撑，进一步提高产业链快速协同能力和制造流程的数字化、精细化水平，形成多品种、多批次、大批量同时交付能力，为客户提供满意的产品和服务。

3、搭建全球销售体系，实现收入快速增长

国内销售领域拓展方面，公司将进一步拓展 5G 通信设备、医疗、半导体射频电源等市场份额，进一步提高上述射频微波 MLCC 产品的国产化进程。国际市场拓展方面，公司将在现有销售体系的基础上，搭建国际销售体系，在日本、美国、欧洲等地区增大直销比重，减少销售层级，扩大销售份额，增强企业影响力。

4、生产组织方式智能化升级

公司将大力推进生产组织管理由传统制造向智能化制造转变，建立智能化调度指挥、制造执行、质量管控、设备资源管理、能源管理等业务智能化管理平台，实时指导生产资源配置和决策，提高生产的快速响应能力和科学经营决策能力。

问题四：介绍下公司的行业周期性？

答：常规 MLCC 产品主要应用于消费类等民用领域，整体而言较易受到宏观经济环境、居民收入水平、消费者偏好等因素影响，经济周期性较为明显。而射频微波 MLCC 主要用于民用工业类市场和军工市场，主要应用场景与常规 MLCC 有较大区别。其中，民用工业类市场相对更易受到宏观经济环境等因素影响，呈现一定的经济周期性；军工市场随着国防科技持续信息化、电子化改革及国产化升级换代，军用射频微波 MLCC 的需求长期持续向好，经济周期性相对较弱。

	<p>问题五：介绍一下公司的销售模式？</p> <p>答：公司主要通过直销模式将产品销售给下游客户。公司组建了业务范围覆盖全国并具有海外拓展能力的销售团队，结合下游客户所属行业需求特点，精准服务客户。公司销售人员了解客户产品需求后协助客户进行产品选型并交付样品供客户试用，产品检验通过后，客户根据自身需求向公司下达订单，公司结合库存情况进行排产，然后将产品发往客户。同时，公司销售过程中也会与客户开展相应技术交流，协助客户更好地熟悉产品特性、高效使用公司产品。公司向不同客户提供产品的价格根据客户规模、订单规模、交货期、市场供求关系等因素协商确定。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 23 日