证券代码: 601026 证券简称: 道生天合

道生天合材料科技(上海)股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025-001

			,,,,	
活动类别	■特定对象调研 □业绩说明会 ■现场参观	□分析师会议□媒体采访□新闻发布会□路演活动□其他		
	■ 200-201 20 790			
参与人员	単位	姓名	单 位	姓名
	浙商证券	李辉		
	申万宏源	宋涛	申万宏源	李绍程
活动时间	2025年10-11月			
活动地点	公司会议室			
	职 务	姓名	职务	姓名
接待人员	职 务 副董事长、副总经理	姓名 姜磊	职务 副总经理、财务负责 人	姓 名 施永泉
接待人员		, — , ,	副总经理、财务负责	, — , ,
接待人员	副董事长、副总经理副总经理、董事会秘	姜磊	副总经理、财务负责人 战略发展部总监	施永泉
接待人员	副董事长、副总经理 副总经理、董事会秘 书 一、公司 2025 年前三	姜磊 张珈堃 季度经营情 ?	副总经理、财务负责人 战略发展部总监	施永泉 苏玉芬
接待人员活动主要内容	副董事长、副总经理 副总经理、董事会秘 书 一、公司 2025 年前三 公司董事会秘书引	姜磊 张珈堃 季度经营情 说 长珈堃向与会	副总经理、财务负责人 战略发展部总监 化介绍	施永泉 苏玉芬 5 年半年度
	副董事长、副总经理 副总经理、董事会秘 书 一、公司 2025 年前三 公司董事会秘书引 及前三季度经营情况。	姜磊 张珈堃 季度经营情况 长珈堃向与会 2025 年 1-6	副总经理、财务负责人 战略发展部总监 况介绍 :投资者介绍了公司 202	施永泉 苏玉芬 5 年半年度 料、新型复
	副董事长、副总经理 副总经理、董事会秘书 一、公司 2025 年前三 公司董事会秘书引 及前三季度经营情况。 合材料用树脂和新能流	姜磊 张珈堃 季度经营情》 长珈堃向与会 2025 年 1-6 原汽车及工》	副总经理、财务负责人 战略发展部总监 况介绍 投资者介绍了公司 202 月,公司风电叶片用材	施永泉 苏玉芬 5 年半年度 料、新型复 的销量分别

元,较上年同期增长 26.92%; 归属于母公司股东的净利润为 15,349.60 万元,较上年同期增加 56.89%。

二、投资者交流环节

1、自产基础环氧树脂对公司的影响

自产基础环氧树脂对公司最直接的影响体现在成本优势上。自产基础环氧树脂相较外部采购有成本优势,项目本身就是一个目标为完全达产后 10%以上 ROE 的优质资产,对稳定和提升公司整体毛利率起很大作用。此外,公司自产基础环氧树脂全部用于内部产品生产,不对外销售。"以销定产"的模式保障了产能的完全消化,并通过下游产品绑定客户,形成了从原料到成品的完整内循环。

2、公司风电叶片用材料国内业务的规划

在业务规划方面,公司明确将国内风电叶片用材料市场视为公司的基本盘。行业预计在 2025 年风电大会后年装机量有望突破 120GW,且 136 号文的出台使光伏行业承压、上网电价下行,客观上为风电发展创造了更有利的环境。公司的核心策略是依托自身在上游原料端的优势,通过持续优化自产基础环氧树脂的生产效率、进一步降低成本,并配合新配方研发与规模化生产优势,不断巩固和强化在现有市场中的竞争地位。

3、公司风电叶片用材料海外业务的优势

海外风电客户选择供应商考虑因素较多,包括技术能力、质量水平、产品矩阵、供应链一体化能力、团队国际化水平、员工工作环境、可持续发展、环境友好等多方面多维度因素。同时,认证周期长、难度高,进入壁垒高,认证流程一般分为采购总监会议确定启动、预审、实验室测试、工厂适应性测试、PPAP,全流程长达数年时间。公司已经取得了海外业务的先发优势,且未来海外业务具有持续性和稳定性。2025年,公司新产品高性能结构芯材也获得了海外头部整机厂的认证。

4、公司综合毛利率改善措施

第一,作为行业销量最大的企业,公司规模已转化为效率。这体现在:一、大幅提升了生产效率、降低了损耗;二、采购量带来了更强的供应链能力;三、单位产品分摊的制造、研发成本显著低于行业平均水平。

第二,公司自产基础环氧树脂工厂在达到设计产能后,其规模效应已完全显现。经核算在充分摊薄固定成本后,自产原料相比外购仍能保持成本优势。

第三,公司的新配方新产品,持续客户端推进。该配方在保证性 能的前提下实现了原材料单耗的降低和生产效率的提升。

5、公司产品的销售定价模式

公司主要采取直销模式。公司通过招投标或者竞争性谈判的方式 获取客户订单。在公司与客户确定长期合作关系之前,客户按照内部 管理及技术测试标准对公司进行供应商资格认证。公司一般与客户签 署销售框架协议,协议中约定产品类别、质量、付款条件等相关条款, 按照客户需求和市场需求制定每月销售计划,具体按照客户订单执行 销售。公司建立完善的销售体系,销售人员通过定期拜访客户、参加 行业会议、展览会议、收集网络信息及业内期刊杂志信息、与业内人 士会谈等方式了解客户的信息和产品市场信息。各业务中心制定年度 销售计划,并持续按月跟进计划完成情况,半年度根据完成情况调整 销售计划。

6、风电叶片大型化对公司影响

公司产品不断配合风电主机大型化,向着超长、超轻、高韧性等高技术水平不断迈进,公司产品能够应用于长度超过 140 米的大型风电叶片中,并且持续研发不断为客户刷新风电叶片长度世界纪录提供材料支撑;公司同时为超长风电叶片使用的碳纤维大梁提供了改性环氧树脂材料。

附件清单

无