

证券代码：300063

证券简称：天龙集团

广东天龙科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

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	中信证券、中金公司、红杉资本、长江证券、粤信资产、汐泰投资、盛曦投资、江岳基金、宝盈基金、弘尚资产、杭贵投资、立心资产等
时间	2025 年 8 月 29 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理冯鸣，副总经理、董事会秘书王晶
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍公司 2025 年上半年经营情况以及下半年趋势。 答：2025 年上半年，公司坚持以“稳中求进、积极有为”为基调，坚定战略方向，强化风险控制，持续推动公司高质量发展。报告期内实现营业收入 34.83 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 7,030.48 万元，较上年同期增长 120.56%。公司主营业务盈利能力持续增强，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期增长 45.27%。 公司互联网营销板块覆盖主流信息流媒体、搜索引擎媒体和智能终端厂商媒体的全域媒体资源矩阵，作为华为 N1 铂金代理，被指定为京东、百度两家超头部客户的服务商，快应用类客户业务规模较去年同期激增 487%；公司在 vivo 媒体斩获“2025 年上半年度 KA 渠道业务优秀代理商”及“最佳销售奖”两项重磅荣誉；上半年小米牌照代理下流水较去年同期增长 22%。报告期内，字节系、阿里系、美团、腾讯系等大网服的用户增长运营服务数据突破显著，自运营业绩逐月上涨，整体自运营业务消耗占比近 50%，同比提升 16%。天龙 AIGC 引擎通过深度应用生成式 AI 技术，实现自动化内容生产、智

	能投放优化，显著降低运营成本并提升转化效率。 油墨板块业务收入较上年同期增长 20%，利润增长 38%，创上市以来同期营业收入及利润的新高。报告期内，大客户销售较上年同期大幅增长；加速海外布局，首期在印度尼西亚投资建设油墨生产基地，同时将业务延伸至非洲等新兴市场，油墨版图覆盖十余个国家和地区，出口销售收入同比增长 115%。报告期内食品包装油墨销售翻倍增长，相关产品广泛应用于麦当劳、星巴克、美团、瑞幸、库迪、可口可乐、塔斯汀、蜜雪冰城、霸王茶姬、海底捞等国内外知名终端消费品牌。 林产化工板块通过深入研判行业趋势，敏锐把握市场机遇，形成较大的松节油储备，同时加大蒎烯、月桂烯、二氢月桂烯等市场需求旺盛的中间体产品的销售力度。在报告期内松节油深加工产品销售收入同比增长了 17%，净利润同比增长 61%，其中，α-蒎烯、月桂烯、二氢月桂烯的销售收入较去年同期分别增长 33.19%、32.56%和 10.74%。 下半年，公司将持续锚定经营目标，保持发展优势，在全球化竞争加剧的背景下，不断强化技术创新、优化产品结构，推动各业务板块的高质量发展。 2、近期，厦门一家二氢月桂烯醇生产厂家发生安全事故。请问这个事故发生之后，对行业的基本面有什么影响？公司判断未来的发展情况是怎么样？二氢月桂烯和二氢月桂烯醇的价格是否会上涨？公司在相关产品上有哪些布局？ 答：公司在松香、松节油深加工领域构建了完整的产业链体系，形成了从基础加工、深度转化，再延伸到高壁垒产品的全链条协同发展格局。具体来看，公司将农户从松林采割的松脂原料初加工为松香和松节油，通过松节油的深加工工艺过程，产生 α-蒎烯、β-蒎烯、茨烯、月桂烯、二氢月桂烯、二氢月桂烯醇等产品。其中，二氢月桂烯的生产涉及加氢环节，是生产链条中工艺复杂度最高、安全管控要求最严苛的环节，因此二氢月桂烯产品具有显著的市场进入壁垒。报
--	--

	告期内，公司的二氢月桂烯的销售收入较去年同期增长 10.74%。 厦门二氢月桂烯醇生产厂家发生安全事故之后，下游客户高度关注二氢月桂烯醇及相关产品的产能是否可以持续稳定供应。该产品价格与原材料松节油价格以及下游需求有较强的相关性，目前市场的情况是松节油的价格小幅上涨，带动二氢月桂烯和二氢月桂烯醇价格小幅上涨，公司也在高度关注市场的动态变化。报告期内，公司重点推进 3,000 吨二氢月桂烯醇和第二期 3,000 吨二氢月桂烯的扩产建设，其中，二氢月桂烯醇产线的相关设备在紧张安装调试中，争取 9 月底前完成项目验收，试产品逐步向市场推广，进一步延伸产业链布局，加速林产板块向“技术型精智造”跃迁。 3、公司化工板块的经营战略是怎么样的？ 答：公司坚持创新驱动，在油墨业务上，聚焦包装材料绿色化、功能化升级，持续推动低 VOCs 环保型油墨的研发，推动绿色印刷的发展；在林产化工业务上，以生物基材料为基础，坚定推进“原料-中间体-高端终端品”的全链条布局。 4、公司在互联网营销板块有哪些发展战略和计划？ 答：公司的互联网营销业务围绕“控风险、调结构、强能力”主线推进价值重塑。战略性收缩传统代理业务规模，控制经营风险；拓展公司第二收入增长曲线，在自运营纯服务项目重点突破，通过精细化运营推动业务增长；以 AI 技术为支撑，打造深度理解客户产品的创意服务团队，实现素材生产效率与质量双提升。 5、公司未来是否还会有一些收并购等资本运作的战略，主要往哪个方向发展？ 答：公司将始终坚持长期主义发展战略，持续深耕核心业务领域，通过优化经营管理、推进技术创新等举措提升核心竞争力，稳步提高盈利水平。同时公司亦重视资本市场工具合理运用，未来根据战略发展需求，以发挥产业协同效应、强化公司核心竞争力为目标，保持对产业并购的关注。
附件清单	不适用

(如有)	
日期	2025 年 8 月 29 日