证券代码：002669　　证券简称：康达新材

康达新材料（集团）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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 唐山工业控股集团有限公司旗下上市公司投资者交流会
参与单位名称及人员姓名	长江证券、太平洋证券、西部证券、招商证券、中信建投证券、中信证券、国联民生证券、开源证券、中国银河证券、国泰海通证券、天风证券、长城证券、国金证券、国盛证券、东北证券、华福证券、财通证券、东吴证券、东方财富证券、东方证券、优邦基金、易米基金、远信投资、煜德投资、誉华资产、同灿投资、上海般胜、中国证券报、上海证券报、证券时报、证券日报、证券市场周刊、第一财经、界面新闻、每日经济新闻、21 世纪经济报道、蓝鲸财经、钛媒体
时间	2026 年 11 月 6 日 14:30—17:00
地点	上海市浦东新区东园路 18 号上海证券报路演厅——滨江厅
上市公司接待人员姓名	董事长 王建祥 副董事长、总经理 姚其胜 副董事长、副总经理、总会计师 刘丙江 常务副总经理、董事会秘书 沈一涛
投资者关系活动主要内容介绍	**媒体、机构投资者提出的问题及公司回复情况** **Q1:唐山工控作为控股股东，后续在融资支持、产业资源协同等方面，计划如何持续赋能上市公司？** A：作为上市公司的控股股东，唐山工控将充分发挥国有资本运营平台优势，在尊重上市公司独立经营和市场化运作机制的基础上，持续为上市公司赋能： 一是强化资本支持。发挥国有资本平台的资源和信用优势，积极拓宽融资渠道，加强与金融机构、产业基金等各类资本的对接，根据上市

	公司发展需要，在融资支持和资本运作等方面提供助力。 二是加强产业资源对接。依托集团产业布局及区域资源优势，围绕新材料、新能源、半导体、人工智能等领域，积极推动产业资源、市场渠道及项目合作机会的对接，支持上市公司拓展业务空间。 三是深化战略引领和规范治理。结合各上市公司主营业务特点和发展规划，在战略规划、技术创新、人才引进及风险管控等方面提供支持，同时充分尊重上市公司市场化经营机制，保持企业经营活力。 未来，唐山工控将继续发挥国有资本运营平台作用，持续支持旗下上市公司康达新材、风范股份、共进股份做强主业、拓展市场、提升经营质量，推动上市公司实现更加稳健、可持续的发展。 **Q2:年报显示，公司 2025 年风电结构胶销量 6.8 万吨、灌注树脂销量 16.7 万吨，均创历史新高并稳居细分领域市占率首位。请问公司如何看待当前国内风电行业的景气周期持续性？在“十五五”风电装机规划逐步明朗的背景下，公司对风电叶片材料需求的中长期增速如何判断？** A：公司风电叶片环氧结构胶与真空灌注环氧树脂是胶粘剂业务营业收入的主要来源。2025 年公司该业务产销量均创历史新高，2026 年业务趋势向好。 国内风电行业景气的支撑逻辑已从过往阶段性抢装转向多主线共同托底。陆上大基地有序推进、海上风电进入规模化放量阶段，叠加老旧机组更新置换、存量技改、分散式风电持续补充增量，需求底盘扎实，景气具备较强持续性；同时行业会受招标节奏、下游排产、原材料价格等因素影响，存在阶段性波动。 在 “十五五” 风电装机规划逐步明朗的背景下，风机大型化仍是长期主线，叶片加长、主梁增厚带动单位兆瓦对应的结构胶、灌注树脂耗用量持续抬升。 综合判断，风电叶片配套环氧材料中长期需求增速有望高于装机容量增速；但后续实际需求释放节奏与增速，仍受装机落地进度、行业竞争格局、原材料成本、技术路线迭代等多重因素影响，存在不确定性。公司将持续同步主机、叶片厂新机型研发，优化产品体系、保障稳定交付，巩固细分龙头配套优势。 **Q3：请问双马来酰亚胺树脂目前的客户验证进展和订单情况如何？在高速覆铜板、BT 载板等高端应用场景中的国产替代空间有多大？是否在碳氢树脂方向有所布局?** A：目前，公司电子级双（多）马来酰亚胺树脂已通过部分客户技术验证，并逐步进入客户供应链体系，产品已实现小批量供货。同时，公司正围绕客户需求开展定制化产品开发，持续完善产品体系，提升产品竞争力。 随着 AI 服务器、高速通信及高性能电子材料的发展，高速、高频覆铜

	板及高端封装材料对高性能树脂的需求不断提升，相关材料的国产替代需求明确。公司将重点围绕产品稳定性、批次一致性、成本控制和持续供货能力，逐步提升国产材料的市场认可度。 公司根据客户需求，已开展碳氢树脂产品研发，后续将根据研发进度和市场需求，适时推进产能布局。 **Q4：公司 9 月公告即将开展唐山丰南区康达化工新材料有限公司"年产 3.5 万吨风电叶片结构胶及 8 万吨风电叶片真空灌注环氧树脂胶"项目，计划总投资 4.25 亿元。请问该项目的产能释放节奏如何安排？** A:公司全资子公司唐山丰南区康达化工新材料有限公司年产 3.5 万吨风电叶片结构胶及 8 万吨风电叶片真空灌注环氧树脂胶项目目前尚处于项目设计阶段。项目落地实施、投产及产能释放节奏受行政审批、工程建设进度、下游市场需求等多重因素影响，项目后续建设、投产及产能释放安排存在不确定性，公司将积极推动项目各项工作有序开展。 **Q5：请问公司 CMP 抛光液的目标市场定位是什么？公司氧化铈基 CMP 抛光液推进进度如何？** A：CMP 抛光液是集成电路制造过程中化学机械平坦化工艺的重要材料。公司电子信息材料板块重点布局氧化铈基 CMP 抛光液，主要着眼于半导体制造相关材料的国产替代需求。 二是关于产能及产量规划。公司已围绕氧化铈基 CMP 抛光液项目开展产出筹划，后续公司将结合客户验证进度、市场需求及订单情况，稳步推进产能释放，推动生产规模与市场需求相匹配。 三是关于客户验证及批量供货周期。半导体材料客户导入通常需要经过产品送样、性能评价、工艺适配、产线验证及供应商认证等多个环节，不同客户及应用场景的验证要求存在差异，因此从送样到批量供货并没有统一的固定周期。目前，公司氧化铈基 CMP 抛光液多个型号产品已完成内部批量验证，逐步开展客户送样评价等工作。后续公司将根据客户反馈持续优化产品及生产工艺，积极推进客户验证和小批量供货，具体进度以实际客户验证情况为准。敬请投资者注意投资风险。 **Q6：公司应收账款随着业务拓展有所增加，想了解主要是哪些业务带来的增长，以及公司在客户信用和回款管理上有哪些常态化的安排，帮助稳步改善应收周转。** A:公司应收账款的增长，主要是由于公司在胶粘剂与特种树脂新材料板块的业务拓展。随着我们在风电、软包装复合及其他工业制造领域不断深耕，尤其是风电叶片系列产品需求旺盛，带动了整体销售规模的快速提升。 从客户结构来看，公司风电相关产品的主要客户以大型央企、国企、上市公司为主。这类客户经营稳健，违约风险较低。不过，受限于风

	电行业特性，应收账款回款周期较长。 一方面，公司对客户进行统一管理，针对不同客户的重要程度进行分类管理，采取不同的信用控制手段降低风险。另一方面，公司着力提升对应收账款的过程管理和监控，内部设专人对应收账款项目进行管控，做好应收账款基础记录，了解客户付款的及时程度，检查客户是否突破信用额度，掌握客户已超过信用期限的债务，并对应收账款的结构、账龄、周转率、平均收账期等情况进行检查分析，审核流动资金是否处于正常水平。 未来，公司将在维护好与核心客户战略合作的同时，持续做好回款跟踪，确保持续稳健经营。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 8 日