

证券代码：300777

证券简称：中简科技

中简科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025 第〔008〕号

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
参与单位名称	机构投资者：兴业证券、山东省国控资本、浙商证券、中银国际证券、平安基金、金鹰基金、博时基金、新华基金、通用创投、泰康基金、创金合信基金、金信基金、信达澳银、国投瑞银基金、凯丰投资、香港惠理基金、中欧瑞博投资、鼎萨投资、景石投资、财通证券资产、青榕资产。 个人投资者：余**、黄**、蒋**【1】、蒋**【2】
时间	2025 年 10 月 29 日
地点	公司
公司接待 人员姓名	董事、总经理、总工程师李辉，副总经理、董事会秘书李剑锋，风控与投资总监王世伟，财务总监田永梅，证券事务代表王丹丹。
投资者关系活动主要内容介绍	一、前三季度经营情况 2025 年前三季度，公司实现营业收入 6.84 亿元，同比增长 28.46%；归母净利润 2.90 亿元，同比增长 25.45%；扣非后归母净利润 2.76 亿元，同比增长 28.93%。 产品交付方面，公司 21 亿订单合同仍在履行中，主要针对 ZT7 系列产品；ZT9 系列产品目前按计划有序供应；三期项目保障重点领域需求，随着四期项目快速推进，将大幅提升公司高端产品保障能力，目前 ZT9 产品占收入、利润的比重正逐步提高，新质生产力的发展成果得到了验证与认可。 市场方面，公司密切跟踪不同用户单位的使用场景，根据用户需求调试不同品种，通过已认证产品和正在开发的新品种积极拓展不同应用场景。一方面降低单一客户风险，另一方面尽量平滑客户需求阶段性、临时性调整带来的影响。

	技术创新方面，公司对标国际一流水平，新品研制工作有序推进。子公司常宏功能材料公司的相关产品及进展已与重要客户进行初步沟通，反馈效果良好。新的经营班子更加重视技术人才的培养和储备，为公司发展攒足后劲。 公司大力推进精益管理工作，不断提升现场管理和成本管控水平，为进入其他新应用领域做好准备；同时积极推进员工持股计划，让创业者和奋斗者有所收获，也激发了团队二次创业的干劲。 目前，中石化资本已完成交割，作为重点布局碳纤维复合材料产业链的中央企业，中石化与公司在治理架构完善、中高端民用市场协同方面具备优势。 二、问答环节 1. 今年前三季度收入和利润相比于去年实现了不错的增长，但单从第三季度来看，营收环比略有下滑，利润同环比下滑较多，请问主要原因是什么？ 随着三期、四期项目推进，公司产能的扩大，运营成本有所提高。从 2025 年二季度第二个月开始，公司不再享受税收优惠政策，前三季度的交付总量较去年虽然有所提升，但客户需求上受到多种因素影响，存在临时性、阶段性调整的特点。公司与现有客户及潜在客户加大沟通力度、频次，不断推进新的品种包括 ZT8 系列等产品在产线上的试制和验证工作，尽量将以上变化对公司的影响降到最低。 2. 请介绍 ZT8 产品及其主要应用场景？ ZT8 产品主要是针对航天领域研制的，目前公司也在拓展其他系列产品，比如丝束、规格以匹配更多的应用场景。随着市场的开拓，对今年销售收入会有一定贡献，同时也降低了客户集中度较高的风险。 3. 航天与航空领域，在产品价格和利润率方面的对比情况如何？ 目前公司在航天领域的供应量正在稳步提升，距离航空领域的应用体量尚需时间，从目前接触情况来看，近几年航空航天领域对纤维的价格关注度较高，公司通过多种措施，来满足航天领域多样化需求，力争提升应用的规模。
--	---

	4. 公司与客户 A 合同的进展情况，长期还是短期协议？ 公司已经和客户进行了多次沟通，进展顺利，具体情况将通过公告形式及时向市场披露。 5. 碳纤维价格变化趋势如何，请对今年和未来合同价格作预期。 民用市场价格竞争激烈，且这种竞争已延伸到部分航空航天装备领域。对公司而言，一方面需加快开发更具市场竞争力的产品，另一方面积极发挥技术创新优势，开发系列化产品和功能产品，做到“人无我有、人有我优、人追我先”。 目前，公司通过多轮次沟通，在保障重点领域批产的前提下，和用户单位同步协商定价。 6. 前三季度 ZT7 和 ZT9 系列产品的收入结构、利润率情况对比。 ZT9 系列产品占整个收入、利润的比重正逐步上升，从三季报来看，对相关指标的贡献超过了传统的 ZT7 系列产品。 7. 员工持股计划的考核目标设定并不高，请问公司对未来几年的经营发展有何展望？公司自己的“十五五”规划大概是怎样的？ 公司正积极开拓碳纤维及相关制品在民用市场的应用（如低空经济、大飞机等），该应用场景竞争激烈，对成本要求苛刻，产品和市场开发与成本控制密切关联，属于高性能低成本的属性，同时也是可以维持公司未来三十年高质量发展的重要基石，必须花费大量的资源、花大力气投入，因此不可避免的会影响当期产值和利润指标，这是以公司长远发展战略布局为原则的选择。综上所述考虑，公司推动员工持股计划并制定业绩考核指标，旨在借此督促公司上下一心拧成一股绳，提升公司竞争力。 “十五五”期间，也是公司延伸产业链、丰富产品应用的关键阶段，公司将通过强有力的措施和系列化、功能化产品，积极推进应用拓展。 8. 请介绍中石化资本与公司在产业链协同上，目前有哪些领域正在推进合作、对公司民航领域拓展的推动情况？ 公司与中石化资本的沟通一直比较顺畅，目前公司正与中石化资本有关部门进行沟通交流。具体进展公司会根据事情推进情
--	--

	况通过公告告知市场。 9. 公司在民航领域的布局和进展？ 公司在人力、物力、财力上都做好了准备，拟协同子公司常宏功能材料共同参与。 10. 公司主要针对 C919 还是 C929 开展工作？整个产业链合作大概需要多长时间？ 公司最终目标是参与到国产大飞机的研制、批量任务中。目前公司内部围绕 C929 的需求，在相关方面制定了时间规划和工作安排，并按照既定目标积极推进。 11. 公司在预浸料方面的产能规划布局？ 公司曾设立了一家新材料子公司推进中高端民用预浸料业务。后因个别股东出资问题业务推进不及预期。为了抓住发展机遇，今年年初公司投资设立了常宏功能材料子公司。目前已经有完整产线，已产出了几款产品。从与重点用户的初步沟通来看，产品表现比较符合预期。 公司有充足的准备和技术储备，将来会在现有成功经验的基础上，根据未来的市场情况以及与用户的沟通结果扩大产线。 12. 请李辉总作为四期项目的总设计、总指挥，介绍一下情况。 四期项目公司分为两块，一块是配套的原丝，另一块是氧化碳化。目前氧化碳化部分先行建设，一共 4 条线，目前这 4 条线中，有两条线的主体设备已经安装完成，部分设备进入单机调试阶段。公司预计在春节前后，4 条线的主体设备会全部完工，前期这两条线会先进行调试，但产品还需要通过用户验证，所以距离交付估计还需要时间验证。 四期项目 4 条线都可以生产 9H；在此基础上，公司还在其中配备了一条石墨化线，能生产模量更高的产品，包括后续的 M40X、M55J，都能在这条线上生产。公司既考虑了现有产品的生产需求，也兼顾了未来产品的布局，所以从产品档级来看，四期项目比三期有了进一步提升。 13. 公司规划一期、二期以 ZT7 系列生产为主，三期以 ZT9 系列为主，四期则在 ZT9 系列基础上增加其他产品。目前来看，各期项目的定位还是这样吗？
--	--

	基本是这样，今年公司一期、二期项目主要生产 ZT7 系列，但由于客户虽然长远看比较稳定，但是往往存在短期阶段性调整，公司也会适度调整生产计划。目前我们也在积极开拓其他市场。 14. 目前三期项目大概是什么情况？ 三期项目正在全力保障重点领域亟需，在过程中我们通过技术革新等措施进一步保障各个环节的效益提升。 15. 请介绍一下 ZT9 系列产品未来的发展规划和市场前景？ 公司 ZT9 系列是根据客户需求确定的方向，从今年情况来看，ZT9 系列在公司收入、产量中的占比已经很大了，明年这个趋势会更明显。 公司也在开发低成本 ZT9 系列，主要针对成本有要求，但对产品工艺不能降低的用户；目前这项工作在积极推进中，正在有序开展。 16. 公司对接的无人机项目是不是会使用公司开发低成本 ZT9 系列产品？目前在无人机领域的进展情况如何？ 有些应用领域对成本控制要求比较严格，在这些领域公司准备采用低成本产品。公司的系列产品经历了高端装备验证，过程完整，数据可靠，对此我们信心坚定，相关工作正在积极推进中。 17. 竞争格局的问题，主机厂也引入了双流水，了解一下公司在这方面的应对情况？ 双流水是行业趋势，对国家来说是保障供应链安全的重要举措，凭借产品优势，相信公司也会以第二供应商的身份进入其他方面供应链。 18. 四期项目除了生产传统湿法纤维，还会生产一些干湿法纤维。干湿法纤维主要生产什么型号？面向的应用场景大概是什么样的？ 干湿法工艺主要区别在原丝生产环节，氧化碳化设备其实基本是一样的。公司专门有一条线是采用干喷湿法工艺的，今年这条线的数据进展还是比较大的，但是从应用推广来看还需要一个过程。 19. 今年新的合同还没签订，目前公司确认收入是按照什么价格执行的？如果新合同签订后，大概率会有价格调整，这种
--	--

	调整是否需要在合同签订后进行追溯调整？大概会有多大影响？ 公司现在确认收入已经根据和用户交流的相关情况，按照准则来进行的，等到新合同签订完成以后，不会再涉及追溯调整收入。 20. 一期、二期项目如果生产 ZT7 系列，成本应该相对固定了，是否还有降本空间？ ZT9 系列在三期、四期项目生产，尤其是三期项目目前还没完全达到最佳生产状态，后续它的利润率水平大概会保持怎样？ 一期、二期项目降本还是有一定空间。三期项目目前还没完全满产，产线速度提上来后，单位成本还有进一步下降的空间，公司现在也在优化日常经营管理。 21. 常宏公司目前功能材料的进展怎么样？预计什么时候能对公司业绩有一定贡献？ 目前来看，常宏公司是按照公告的设定目标以及和常宏技术团队约定的目标推进工作的，整体进展符合当时设定的目标。功能材料对销售的贡献未来有望快于结构类预浸料。 22. 介绍公司目前比较看好的重点产品和领域，以及未来 5 年内可能对公司有较好贡献的方向，公司未来的发展规划？ 公司之前的主要产品是 ZT7H 和 ZT9H。现在随着用户需求结构的变化，ZT9H 需求量有望会往上增长。 针对 ZT7H，公司有百吨线和千吨线两条产线，其中百吨线的设备配置基本保障 ZT7H 级别产品，公司会在产线更加丰富的前提下，生产低成本的 ZT7 系列产品，满足更多用户的需求。 ZT9 方面，一部分会往低成本方向发展。T800 系列是比较通用的牌号，与国内标准相近，需求也很明确、比较大，所以当产线有富余产能时公司会生产 T800 系列产品。 从碳纤维规格提升来看，公司还在做 M40X 产品，这款产品在国内处于比较领先的水平，其实前几年就已经研发出来了，现在公司正和用户积极合作推进。 另外，从产业链布局来看，一方面是针对不同档级的纤维开发低成本产品；另一方面是延伸产业链，通过预浸料产品带动纤
--	---

	维销量提升。 23. 原来百吨线和千吨线生产 ZT7H，现在要做低成本产品；ZT9H 未来也会发展生产低成本产品。干喷湿纺工艺和湿法工艺这两种工艺在产线上可以无缝切换吗？还是说需要对产线进行一定改造，而且改造后不可逆？ 公司目前生产的低成本产品用的都是湿法工艺，体现在原丝环节，而在碳化环节对产线没有特殊要求。 24. 详细介绍 M40X 以及它和 ZT7H、ZT9H 的区别，未来下游应用领域是什么？ M40X 这款产品公司已经研发多年了，很多对高刚度产品有需求的用户都表现出意向，比如航天、航空领域的一些单位，公司是针对高刚度应用领域的需求开发了这款产品。目前和用户单位沟通的情况，以及验证的效果都比较好、比较满意。未来针对实际项目，公司专门有一条石墨化产线，不仅能生产 M40X，还能生产 M 系列其他产品。之前几年因为产能不足公司错失了一些市场机会，现在通过多方面努力，公司希望能把这些市场机会重新争取回来，对此公司很有信心，目前也在做相应准备。 25. M40X 何时能在销量上有所体现？会对 ZT9H 形成替代吗？ 公司现在和用户做适应性匹配和改进，会跟着用户装备的研制、批产节奏推进，目前短期之内还没有确定的订单，处于共同研发的阶段。对 9H 不会形成替代，它们属于不同的应用场景。 26. 三季度单季度收入下滑可能是下游需求阶段性调整导致的，能不能再详细说明一下情况？四季度和 2026 年下游需求情况会怎么样？ 公司在相关应用场景布局多年，随着装备性能提升、新应用场景开发，ZT9 系列的需求量在持续上升，显示出在一定阶段内用户需求的变化。 为了应对这种变化，公司会开发更贴合市场多样化需求的产品，来对冲用户需求阶段性变化带来的冲击。 航空航天方面的特性决定了用户粘性，未来需求方面长远看是稳定的，公司信心坚定。我们将以市场为牵引，多措施推广不同产品的应用。
--	---

附件清单（如有）	不适用
日期	2025 年 10 月 29 日