

证券代码：688633

公司简称：星球石墨

转债代码：118041

转债简称：星球转债

南通星球石墨股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025010

投资者关系活动类别	机构调研
参与单位	中信证券股份有限公司 兴业基金管理有限公司
时间	2025 年 12 月 9 日 14:00-15:00
地点	公司办公楼会议室 线上会议
接待人员	董事会秘书、财务总监：朱莉 证券事务代表：邹红燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司产品更换周期？</p> <p>通常情况下，公司产品的使用寿命为 8 年左右，具体取决于下游客户的工况条件、使用频率、物料性质及实际运行过程中相关配件的耗用情况。现阶段，部分客户购买的公司产品已接近使用年限，日常维护成本较高，运行稳定性下降，存在更新换代的需求。</p> <p>二、公司主要竞争优势？</p> <p>1、“材料、设备、系统、服务”四位一体的产业格局</p> <p>公司作为石墨制化工设备的主要供应商之一，专注于为下游应用行业提供高效节能的专用设备制造。凭借在生产能力、研发能力、市场能力等方面的独特优势，公司持续保持领先的行业地位。目前，公司已形成以“材料、设备、系统、服务”四位一体的产业格局，打造高效节能设备产业闭环，助力高端装备产业的发展。</p> <p>在产业格局中，公司以石墨设备及系统为核心，以石墨材料生产为基础，以维修保养服务为依托。材料、设备、系统、服务相互支持、相互依赖、相互促进，共同推动公司业务的全面发展。作为石墨设备制造商，石墨原材料是公司主要采购对象。鉴</p>

	<p>于石墨设备的生产质量与原材料的处理工艺达标情况密切相关，公司致力于业务向原材料端延伸，以更好地集成材料的技术优势，发挥材料与设备的协同作用。</p> <p>在业务转型方面，公司逐渐从单一产品生产商向整合化系统供应商转型，大力发展石墨设备的系统业务，并不断探索一体化交付新模式。通过一体化交付业务的设计、安装、维保服务全过程，公司不断积累经验，提升综合服务能力。</p> <p>公司高度重视产品售后服务，在全国多个主要市场区域布局专业售后服务点，确保售后工程师能第一时间响应客户需求，迅速赶赴现场解决设备维护及保养问题，显著增强了公司的市场竞争力。</p> <p>2、掌握先进技术推动节能降耗</p> <p>公司积极挖掘石墨材料应用潜力，拥有浸渍剂改进、氯化氢合成与余热利用一体化、氯气和氢气高效混合反应技术、石墨粘接技术等多项核心技术，助力下游实现减污降碳协同，促进我国双碳目标发展。公司深度钻研节能环保技术，向绿色制造系统解决方案供应商转变，开展了化工用不透性石墨材料工艺技术、石墨粘接工艺技术、基于四氟与石墨材料管材技术的研发，进一步提升石墨材料的抗折、抗拉、抗弯等物理强度，提高导热性能，降低流程能耗；在基于三废无害化处理研究的塔器工艺方面，公司开展了复合材料增强工艺、烟气处理石墨急冷工艺、石墨盐酸精制塔器工艺、石墨筒体防渗透技术的研发，进一步提高装置强度、拓展应用场景，实现废酸、废气的高效吸收处理，实现环保效果优化提升。</p> <p>公司系国家制造业单项冠军示范企业、国家首批专精特新小巨人企业、中国大型石墨化工设备研发生产基地，建有江苏省余热回收利用石墨系统装置工程研究中心、江苏省防腐节能石墨设备工程技术研究中心、江苏省企业技术中心以及江苏省工业设计中心等省级工程技术研究中心平台。依托于此，未来公司将致力于打造国家级石墨应用研发中心，进一步提升在石墨应用领域的技术创新能力。</p> <p>3、产品品质及品牌认可度高，具备稳定的客户资源</p> <p>公司系国家制造业单项冠军示范企业、国家首批专精特新小巨人企业、中国大型石墨化工设备研发生产基地，始终坚持以客户需求为导向，通过全方位提升和优化技术水平、质量水平、管理水平及售后服务水平，打造国内领先高效节能型石墨制设备制</p>
--	---

	<p>造商的品牌形象。</p> <p>公司长期深耕石墨设备领域，注重品牌形象的打造与维护，凭借优质的产品和服务，在行业内积累了大批稳定且优质的客户资源，客户优势日益凸显。随着公司存量客户规模的不断扩大，对各型号石墨设备进行维修与保养的需求也持续增长。公司销售的石墨产品定制化程度较高，主要用于耐高温防腐等关键流程，磨损程度较高，需要定期维护保养，这使得公司客户粘性较强，为公司的长期稳定发展提供了有力支撑。</p> <p>4、优秀的人才团队保障公司技术积累与沉淀</p> <p>公司拥有高素质规模化的技术和管理团队，汇集工艺技术、设备技术、电仪技术、项目建设等专业领域的专家，使得公司具备完全自主研发、设计能力，在石墨设备行业积累了丰富的生产、管理、市场、技术、服务经验，能够把握行业发展动态趋势，灵活地制定经营发展计划，增强公司整体经营能力。公司始终以客户为中心，高度重视研发人才的引进与培养，确保项目执行过程中有不同专业的人才提供全方位的技术支持，为公司的持续发展提供坚实保障。</p> <p>三、公司在实现收入可持续增长上有哪些举措？</p> <p>1、公司积极拓展产品在下游新兴领域的应用，包括稀土、新能源磷酸铁锂、新能源电解液、电极箔等领域；</p> <p>2、公司高度重视海外市场开拓，将继续深耕“一带一路”沿线市场，重点布局印度、东南亚、中东及非洲区域，加速海外驻点布局，提升国际竞争力；</p> <p>3、公司始终坚持创新驱动，持续进行技术研发，不断优化产品性能并开发高附加值产品，提高产品竞争力；</p> <p>4、公司持续深化“材料+设备+系统+服务”四位一体布局，增强产业链协同效应。</p> <p>四、公司与印度 Mundra 签订的重大合同目前交付进度？</p> <p>目前合同交付按照约定推进，各项工作进展顺利。公司印度100万吨绿色PVC项目首批3套设备已顺利交付，截至目前公司已收到合同30%的预付款、已交付产品60%的发货款。后续11套设备公司计划分两批发货，预计2025年12月底前发货8套、2026年2月底前发货3套，实际履约进度仍将会受项目施工进度等因素的影响。公司将全力以赴，集中资源、优化调度，严格把控生产、质检、物流各环节，确保后续设备按期、保质交付，保障订单顺利</p>
--	---

	<p>履行。</p> <p>五、公司海外业务的拓展情况，有无新签订单？</p> <p>公司高度重视海外市场开拓，重点布局印度、东南亚、中东及非洲等“一带一路”区域，目前已取得阶段性成效。子公司北京普兰尼德工程技术有限公司作为海外业务拓展平台，自成立以来已成功签订多份合同；同时，公司已设立外贸事业部，强化国际市场拓展能力，通过参加行业展会、举办产品推广会等方式，提升品牌在国际市场的知名度，为后续订单转化奠定基础。</p>
--	--