

中自科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<div>√特定对象调研 □分析师会议</div> <div>□媒体采访 □业绩说明会</div> <div>□新闻发布会 □路演活动</div> <div>√现场参观</div> <div>□其他</div>
参与单位	山西证券、长城证券、中金公司、华西证券、中泰证券、开源证券、安信基金、重庆市金科投资控股（集团）有限责任公司、九一私募基金
公司接待人员	证券事务部投资者关系团队
时间	2026 年 1 月
地点	成都高新区古楠街 88 号、成都市双流区环港路二段 888 号
投资者关系活动主要内容介绍	<div>1、请问公司 2025 年整体业绩情况如何？业绩亏损的主要原因是什么？</div> <div>回答：</div> <div> 根据公司业绩预告，2025 年度公司实现归属于母公司所有者的净利润为-6,786.16 万元到-4,524.11 万元。在公司收入增长，毛利率回升的情况下持续亏损的主要原因是，公司加大了在氢能、储能、固态电池、复合材料等领域的研发投入和市场开发力度，同时，根据生产经营需求，增加了金融机构借款，银行利息增加，导致公司期间费用较去年同期大幅增长所致。</div> <div>2、如何看待内燃机尾气净化催化剂业务发展趋势？未来催化剂业务是否还有增长机会？</div> <div>回答：</div> <div> 内燃机尾气净化催化剂是公司催化剂业务核心，适配各类内燃机动力装备，可高效净化尾气中有害污染物。2025 年以来，移动源环保相关政策、标准制定节奏加快，国七排放标准正推进预研究工作，有望加速落地；从市场需求来看，2025 年全球汽车总销量已达 9647 万辆，市场规模稳步复苏，但新能源汽车尤其是纯电动汽车渗透率仍处于较低水平且全球发展不均衡，尚未实现全面替代。</div> <div> 国七标准将进一步严格污染物和温室气体排放控制，推动尾气后处理技术升级，不同车型催化剂及配套部件均需优化升级，据行业测算，国七阶段尾气后处理单车价值量较国六提升约 50%，整体市场规模有望突破千亿元，其中催化剂等核心环节占据 80%以上份额。</div> <div> 行业发展趋势上，国七实施将推动催化剂行业向高技术、高附加值转型，头部企业凭借技术优势有望抢占更多市场；同时，欧洲已调整 2035 年禁售燃油车计划，将新车零排放目标放宽至 90%，为燃油车及配套尾气净化催化剂业务预留了更长发展空间。综合来看，全球燃油车仍有庞大市场需求，叠加国七标准升级带来的产品迭代增量，公司内燃机尾气净化催化剂业务仍有明确且可观的增长机会。</div> <div>3、请问公司催化剂定价模式如何？贵金属波动对公司会产生影响吗？</div>

回答：公司的销售定价采用行业通行的“组成价格”，贵金属、载体及涂层分别协商定价，组合产生最终成交价。贵金属具有单位价值高、价格波动风险大的特征，贵金属采用“指定未来时点价”或“指定当月平均价”，可有效规避贵金属价格波动风险。此外，公司通常收取一定比例的贵金属加工费，覆盖合理损耗。

4、碳纤维复合材料领域的可比公司是谁？行业竞争格局如何？

回答：

碳纤维复合材料行业参与者较多，行业竞争主要体现在技术研发、产品认证、客户资源及规模化能力等方面，整体呈现高端领域壁垒较高、民用领域快速发展的格局。公司主要聚焦航空航天级别预浸料和结构件的生产，积极打造材料+设计+装备/工装+装配一体化交付能力，同时将依托自身技术积累与客户资源，聚焦优势应用领域，不断提升产品竞争力与市场地位。

5、公司从事碳纤维复合材料的原因是什么？公司在碳纤维复合材料产品上的优势是什么？

回答：

公司布局碳纤维复合材料业务，主要基于对行业发展前景的看好及自身核心优势的积累：一是公司实际控制人具备航空航天领域资深行业背景与资源，对行业发展趋势及下游需求有着深刻理解；二是公司具备后发优势，通过引进先进制造装备，有效提升了产品良率、一致性及生产效率；三是组建了由工艺、设计、装配等领域领军人才构成的核心技术团队，为业务发展提供坚实人才支撑；四是坚持以研发为导向，积极打造差异化竞争力，重点布局航空航天级热塑性复合材料，并配套开发不同温区、不同粘性等差异化预浸料产品体系，持续构建技术与产品壁垒。

6、请问公司碳纤维复合材料目前进展情况如何？主要产品及相关产能如何？是否已经取得相关资质？下游客户订单情况如何？

回答：

公司复杂高性能碳纤维复合材料项目已于 2025 年底完工，达到可使用状态。公司规划的碳纤维复合材料产品主要有预浸料和结构件，达产规模为年产预浸料 150.00 万平方米、航空复合材料结构件 40.00 吨，相关资质正在办理中。公司相关产品目前正处于向下游客户送样验证及技术方案论证阶段，相关工作正在有序推进中。由于客户认证、项目落地及订单签订存在一定的周期和不确定性，目前尚未形成批量订单。公司将持续推进客户拓展与市场落地工作，如后续达到信息披露标准，将及时履行信息披露义务。

7、公司 2026 年业绩展望？

回答：

2026 年，公司将持续聚焦核心发展战略，依托已形成的“催化+、储能+、复材+”三位一体业务布局，协同推进各项业务高质量发展，全力挖掘增长潜力，力争实现经营业绩的稳步提升。

具体来看，各业务板块将精准发力、重点突破：“催化+”产品线将持续深耕核心赛道，聚焦行业头部大客户拓展与合作深化，不断优化产品性能、提升服务质量，进一步提高市场份额，加速推进相关产

	<p>品的国产替代进程；“储能+”业务将积极抢抓全球储能市场快速发展的机遇，加大海外市场开拓力度，优化海外销售布局与渠道建设，推动储能相关产品批量出海，拓展国际市场空间，提升海外业务贡献度；“复材+”业务将重点主攻航空航天领域核心大客户，深耕高端应用场景，同时积极拓展无人机、具身智能等新兴潜力领域，丰富下游应用布局，拓宽业务增长边界。</p> <p>在三大业务板块协同发力的良好态势下，结合行业发展机遇与公司自身核心竞争力提升，预计公司 2026 年整体业绩将实现较大幅度增长，盈利能力与综合实力进一步增强。</p> <p>风险提示：宏观经济波动可能影响下游行业需求，行业政策调整可能对业务开展带来不确定性；市场竞争持续加剧，可能导致产品价格、市场份额受到冲击；客户认证周期较长、项目落地进度不及预期，可能影响业绩兑现节奏；原材料价格波动可能增加公司生产成本，进而对公司经营业绩造成一定影响，敬请投资者注意投资风险。</p>
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露的重大信息。
附件清单 (如有)	无