

证券代码：002006

证券简称：精工科技

浙江精工集成科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰基金管理有限公司：童颖、叶烽 光大证券研究所：贺根 华夏基金管理有限公司：张木 中信建投证券股份有限公司：彭岩、卢昊、陶爱普 汇添富基金管理股份有限公司：高田昊 中欧基金管理有限公司：息荣雪 淳厚基金管理有限公司：杨泽宇 国元证券研究所：龚斯闻、侯晓琪、楼珈利 华泰保兴基金管理有限公司：丁轶凡
时间	2024年12月6日-12月12日
地点	腾讯会议（线上会议）
上市公司接待人员姓名	黄伟明、金超
投资者关系活动主要内容介绍	<h3>一、公司基本情况介绍</h3> <p>精工科技始创于1992年，2004年6月25日在深交所上市。公司现有总股本为45,516万元。控股股东为中建信集团（持股29.99%），中建信集团以“实业+金融”双轮驱动，旗下核心企业“精工控股集团”为中国民企500强、中国制造业500强，控股三家上市公司（精工科技、精工钢构和会稽山），总市值近200亿。</p> <p>精工科技具有50多年的装备制造历史，一直致力于成为国内高端专用装备技术的引领者与产业升级的推动者，近年来公司聚焦以“碳纤维装备”为核心产业，协同发展新能源装备、智能建机、智能纺机以及循环再生装备、新能源充电桩等业务。</p>

二、公司发展战略及布局

基于对公司各产业领域的分析判断，公司的发展战略规划现定位为：以碳纤维全链高端装备及先进复合新材料为核心业务；大力发展空天经济产业，创新发展绿色低碳循环再生产业；打造成为世界一流的新材料及专用装备整体解决方案提供商。

围绕公司上述整体战略，公司正在从以下四个方面开展相关工作：一是积极跟进碳纤维装备在手订单的交付及洽谈中意向订单的转化，扎牢公司业绩基本盘。尽管碳纤维行业出现了阶段性供强需弱的格局，但下游企业均长期看好碳纤维行业发展，并通过产能扩建进一步巩固、建立规模化及成本优势、抢占未来市场增量空间。二是积极推进原丝装备、碳化装备、复材装备“三位一体”的碳纤维全产业链装备布局。除公司目前已经成熟并批量规模化销售的碳化装备外，公司重点研发的原丝装备、复材装备等新产品均已完成或正在进行样机试制，在 2025 年陆续推向市场。三是把握低空经济巨大发展机遇，形成“装备+材料”双轮驱动的发展格局，打造增长新引擎。公司目前已与亿维特、捷一科技、深圳协同创新等空天（低空）企业陆续开展合作，拓展碳纤维复合新材料应用端，大力发展低空经济产业。四是开拓聚酯纤维回收生产线，发展绿色低碳循环再生产业。公司已与废纺领域龙头企业建信佳人新材料签署“年产 15 万吨绿色再生新材料项目”一期 5 万吨装备销售合同，合同金额 3.2 亿，相关设备已开始交付。

三、互动交流

1、公司未来 3-5 年碳纤维生产线预计的市场规模情况？

根据公开资料初略统计，国内碳纤维企业已宣告的近期及远期产能规划超过 40 万吨；国外碳纤维龙头企业亦均存在扩产计划，新增产能规划在 3-5 万吨。按照 1 万吨碳纤维产能对应约需 3-4 条生产线测算，保守预计下游企业对碳纤维装备新增需求量在 120-160 条，碳纤维装备行业在未来可预见时间内仍将保持良好的发展前景。

按照公司历史期间 50%的市场占有率测算，未来 3-5 年内公司约有 60-80 条潜在碳纤维生产线装备订单。后续随着航

空航天、低空经济、深远海风电叶片等领域的发展，碳纤维渗透率的不断提高，未来市场空间将更大，并且随着公司国际化战略的落地，国际业务增量也值得期待。且本次募投项目中的研发中心建设项目的完成，将提高公司智能制造实力及生产效率，进一步提升公司未来的市场竞争力，保持公司在碳纤维装备行业的市场领先优势。

2、目前看来碳纤维市场景气度有所下降，下游厂商又开始陆续上线，投资热情在哪里？

碳纤维行业是国家战略性行业，作为新材料，在民用军用中的使用广泛，且具有较强的不可替代性，下游需求空间广阔。近期表现出的短期市场过剩的情况，主要为 T300-T400 等级的碳纤维，T700 以上等级碳纤维仍主要依赖进口，远远未能满足市场需求。目前，国内原丝产量不足，导致碳纤维价格仍处在相对较高的位置，且下游应用端尚需验证和渗透的时间，碳纤维下游在低空经济领域的应用、深远海风电叶片对玻纤材料的替代、压力容器、航空航天、汽车、船舶轻量化等领域都有很大的空间，渗透率在快速提升。

目前公司已构建原丝装备、碳化装备、复材装备“三位一体”的碳纤维产业总体布局，未来公司将以客户为中心，持续进行技术革新，帮助客户降低运营成本，让客户在品质不断提高的同时，持续降低碳纤维价格，真正让碳纤维行业实现良性发展，把碳纤维打造成为具有广泛替代性的、竞争力极强的产业。

3、公司碳纤维在手订单的组成情况？

公司目前在手订单中，碳纤维整线及部分核心设备订单占多数，同时包括原丝装备及复材装备订单。

4、公司目前碳纤维装备在手订单的交付周期？

公司碳纤维成套生产线整体交付周期一般为 9-10 个月，在客户整体规划如期到位的情况下，公司均能按照合同进度及时履行设备交付工作。目前，公司正在积极推动客户落地生产，包括工艺路线的设计、场地场所的建设等。具体项目执行需要根据实际情况来进行，部分客户可能受到行业波动的影响，投资计划有所调整，暂缓了碳纤维布局，但大部分客户是在积极推进项目落地的。公司针对上述碳纤维相关核

心设备及关键部件，已实施有效的备货策略。在确保款项及时到位的前提下，公司能够进一步优化交付流程，缩短交付周期。

5、公司新签订的沙特这 6 条新材料装备预计执行情况如何？

根据合同约定，公司将分期向沙特 GIM 公司提供 6 条生产线，其中，在本合同签订后执行第一条产线，第二条产线将于 2025 年第三季度开始执行，第三条产线将于 2025 年第四季度开始执行，剩余的 3 条在 2026 年开始执行。

6、目前万吨碳丝投资额及其中装备的占比是多少？

正常情况下，原丝与碳丝的比例约为 2:1，2 吨原丝能生产 1 吨左右碳丝，所以原丝装备的市场与碳化线装备的市场发展是同步的。目前，从原丝到碳化，实现形成万吨级碳纤维，投资约为 13-15 亿（不含土地费用），其中，原丝和碳纤维装备占比 80%左右，对应的装备价值量约 10-12 亿元。

7、公司的碳纤维设备有什么优势？是否有竞争对手？

目前，国内上马的碳纤维项目，主要由三种模式：

模式 1：设备自供：当然核心设备如氧化炉和收丝机仍然进口，现阶段精工科技基本不参与该模式下的碳纤维项目。

模式 2：整线采购：主要为整线交钥匙工程，也是精工科技的竞争强项，特别是大型碳纤维项目，对供应商资金实力、风险承受能力、技术实力等各方面都有极高的要求，这也是国内市场甚至国际市场很少有厂家能与精工科技竞争。公司承接的碳化线项目 90%为交钥匙工程。

模式 3：单机采购，自行组装：主要为厂家自行从各供应商采购各个单机部件，然后自己串联整线，这个难度较大，需要协调各供应商，安装和调试都会产生拖延，同时，整线工艺匹配方面也很容易出问题，整体项目进展相对缓慢。

公司是国内首家完成高性能碳纤维生产线全国产化的装备制造制造商，也是目前国内唯一一家具备碳纤维生产线整线设计、制造、销售和服务的厂家、国内碳纤维核心设备出口的唯一供应商，且公司已先后交付了多条不同丝束高性能碳纤维生产线，整线交付能力国际领先，并得到客户的高度认可。

8、公司碳纤维生产线的售价？

碳纤维生产线的售价主要根据客户的配置定价，宽幅 3 米的大线标准配置售价为 1.60 亿元至 2 亿元，可年产碳纤维 3,000 吨以上。

9、公司碳纤维整线和国外厂商价格对比起来优势如何？

公司**碳纤维整线**不打价格战，更注重技术优势、品质和一次性交付的能力。产品整体技术处于国际先进水平，凭借近年公司在碳纤维装备领域 20 多条整线的交付经验积累与沉淀，公司的交付周期相较国外同类型产品更快，售后服务效率也更高。且公司持续围绕提升下游碳纤维生产企业单线产能、降低下游碳纤维生产企业单位能耗、提升设备运行稳定性、提升自动化及智能化水平等方面进行产品、技术迭代，后续产品在产能及性能方面的优势也将更明显。

10、公司碳纤维产业未来拓展情况？

在市场开拓方面：公司将在确保在手订单加速落地及原有客户后续订单的落实的基础上，多渠道、多途径积极开拓海内外市场。

在产品拓展方面：公司将持续致力于碳纤维装备领域的迭代升级；原丝成套装备的研发试制；复材装备的差异化、个性化拓展等。

11、关注到公司有涉及到人形机器人的相关业务，具体介绍一下？

公司与复旦大学项目组及外方正在联合开展“人形机器人智能腿项目”的合作。该智能腿产品将由高强碳纤维材料打造，集成智能感知模块、一体化电机电驱模块、电池及能源管理系统、视觉感知单元并采用多模态预测及自平衡 AI 控制技术，实现自主行走引导及助力。目前该智能腿产品正在进行商业化应用转化。公司基于碳纤维材料，将持续投入研发创新，推出一系列高强度轻量化智能助力产品。

12、简要介绍一下公司最近在低空经济方面的布局

公司早在 2004 年前后就涉足过无人机产业，后续一直将其作为公司的储备产业在培育。近期，公司凭借在碳纤维领

域多年积累的优势，以公司碳纤维复合材料为抓手，重点发展低空经济产业。公司先后与万丰集团、亿维特、捷一科技等空天（低空）企业开展合作或交流。捷一科技从低空相关宏观市场及技术环境分析、切入低空赛道策略与商业模式设计、样机采购、靶机供应商开发、生产系统打造与资质获取等方面，为公司在低空经济未来发展方向上提供专业支持与建议；亿维特借助精工科技的生产和技术实力，打造飞行器的碳纤维核心部件的生产基地以及装配基地，共同推动碳纤维材料在空天产业领域的应用与发展。

未来公司将持续深耕、夯实、迭代碳纤维全产业链装备的自主创新与智能制造优势，通过提升公司精密加工能力，与已具有成熟技术的企业合作的模式，尽快进入碳纤维复合材料制品的生产，通过“装备引领、材料协同、应用支撑”的全新发展模式，大力发展空天经济产业，竞逐新赛道，打造新引擎。

13、介绍一下公司循环再生产业布局情况及在手订单情况

公司 2023 年凭借多年技术经验积累，快速进入了资源循环装备领域。公司已与废纺领域龙头企业浙江建信佳人新材料公司签署了销售合同，合同金额 3.2 亿。公司向建信佳人提供年产 5 万吨的聚酯回收生产线，能够实现 8,000 小时连续运行，回收利用率高。公司聚酯回收生产线主要由解聚、聚合、树脂生产、电仪控制等系统组成，可实现从废旧纺织 PET 到再生新材料 PET 的绿色闭合循环。

2024 年 10 月 28 日，国务院国资委党委召开扩大会议，习近平总书记专门就组建中国资源循环集团作出重要指示。近期，从中央到地方发布的多份文件，都释放出大力发展循环经济的信号，相信在国家及地方政策的支持和公司的努力下，公司将在循环再生装备领域闯出一片新的天地，未来有望成为继碳纤维产业后公司新的业绩增长点。

14、关注到公司近期新签订单较多，公司 2025 年的业绩是否有望超越 2022 年？

公司未来 2-3 年的业绩预期可以参考公司 2024 年员工持股计划的业绩考核目标，该考核目标的设定是公司根据自身阶段性发展目标和中长期战略规划设定的，即：2024-2026

	<p>年三个会计年度，第一个解锁期，公司 2024 年扣非净利润不低于 1.84 亿元；第二个解锁期，2024 年、2025 年扣非净利润之和不低于 4.14 亿元；第三个解锁期，公司 2024 年、2025 年、2026 年扣非净利润之和不低于 7.13 亿元，平均年复合增长率达 25%。基于公司的行业地位和目前的订单储备、技术储备等，公司对此目标的实现充满信心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 6 日-12 月 12 日