

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（005）号

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	中邮证券、启夏资本、新投华赢石油化工有限公司、锐煊投资、川江投资有限公司、上海永唐盛世私募基金管理有限公司、南京瀛石创投公司、投行之家金融服务有限公司、深圳大成惠中基金管理有限公司
时间	2025 年 6 月 10 日
地点	公司
公司接待 人员姓名	董事会秘书、副总经理：李剑锋
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>投资者参观了公司展厅、三期项目，及观摩四期项目进展后，交流如下。</p> <p>1. 碳纤维市场竞争格局如何？公司毛利水平是否会有比较大的变化？未来毛利水平保持在什么范围比较合理？毛利率变动与市值的关系？</p> <p>经过二十余年的奋斗和国家多个政策的连续支持，我国碳纤维产业格局已较为齐备，有的企业以航空航天为主要市场，也有侧重工业级应用的企业，还有主攻低成本应用场景的企业，不同企业在各自重心领域发挥各自的优势，对于我们的启发就是要坚持战略定力，同时也要看到同行的进步与积极的方面，以更加务实、高效的作风为客户提供更有竞争优势的产品，更加开放的市场对于行业的发展和个体的长远成长都是有好处的。</p> <p>稳定的毛利率是高技术门槛的体现之一，但是不能指望用毛利率维持市值。民营企业进入航空航天领域前期的投入非常巨大，大部分缺乏条件保障和预先研制等费用的保障，如果单纯按照会计政策来计算，毛利率净利率是处于较高位置的，但如果从企业投入的全生命周期来看，三个大的项目投入和四期项目再加上资金成本，用毛利率来衡量制造业企业的发展周期</p>

并不是很客观。

中简从成立就围绕国家战略领域需求开展一系列工作，作为一个有使命感、有核心技术、不断创新的团队，单纯追求高毛利率并不符合公司、用户单位的长远发展利益，也不符合公司的价值观。我们发展至今，不仅在于能高质量、更具备价格等竞争力优势地去生产产品，也在于能更快、更好、更具前瞻性的思维与设计部门一起融入到新产品开发中，基于此，我们期待的毛利率水平一定是符合产业链生态长期发展与共赢的水平。

毛利率变化与产品价格、客户对不同产品的需求结构等都有关系，在不同季度期间的变化不太好去做线性预测。在一定时期内，客户单位的公司的产品需求量是稳定的，而且公司也在拓宽产品谱系，以有竞争力的产品和产业延伸来不断拓展新的应用场景。

公司新的管理层对市值管理高度重视，制定了市值管理制度，并不断配强工作团队，一方面培育壮大新质生产力、提高公司发展质量，另一方面探索用好资本市场工具，推动科技创新和产业创新融合发展，更好提升公司的投资价值。

2. 航空航天领域原材料公司向客户供货时，客户是否会经常更换供应商？

该领域的供应关系比较稳定，公司宇航级碳纤维产品具备较强的客户粘性，从目前的规定及历史来看，除非发生质量归零事故或者需求量突然大量增加，导致原有厂家无法供应，客户可能会启动备份进行供货。

如果面临新的竞争机会，大家按照流程来进行送样评价，公平竞争。

3. 关于订单的情况，目前是否有一些指引？

大家关注的 21 亿的订单主要针对 ZT7 系列产品，合同正在履行中。ZT9 产品现在按计划有序供应，并针对后续需求，在积极扩产。大家刚看到的三期项目三条产线正全力运行以保障需要，四期碳化线建设工作大家也都看到了明显进展。

结合前期调研情况，我们对新产品的市场有充分的信心，对于 7H 等老产品和 ZT8 等产品，正在结合目前需求、客户培育情况进行积极响应，如有进展我们会在定期报告中披露。

4. 中石化资本入股预计会给公司带来什么样的积极影响？

中石化作为重点布局碳纤维产业链的中央企业，在公司治理架构完善、商用飞机用户资源协同等方面具备更强优势。通过引入中石化，公司拟借助其央企资源平台，强化在民用航空领域等不用场景的应用拓展。

5. 公司碳纤维在人形机器人、低空经济等领域是否有应用？

目前还没有规模化应用。公司对新兴领域的应用密切关注，四期项目建成后，公司将以更为丰富的供应能力和更完善的产业链来争取更广阔的应用空间。

6. 公司应收账款和客户回款情况如何？

公司客户较为集中，是国内航空航天大型央企下属单位，客户质量高，公司处于航空航天行业的产业链上游，应收账款的账期较长，但是最终来源是有保障的，历史上坏账几乎没有，按照会计政策对于迁徙率的要求，公司做了审慎处理。

7. 员工持股计划或股权激励进展如何？

公司前期回购的股份主要是想让与公司长期发展的员工共享发展成果，至于具体是限制性股票还是持股计划，初衷一定是基于长期、战略性的安排，打造发展共同体，以实现公司的产业布局和长远战略目标。

目前公司分管领导已经会同中介机构在研讨细化方案，具备条件的时候将提请董事会审议并履行信息披露义务。

8. 公司披露的关联方企业三强复合材料公司是否可以介绍下？

三强公司是集高性能复合材料产品设计、开发、生产为一体的高新技术企业，2022 年被评为江苏省潜在独角兽企业，主要面向航空、航天等高端复合材料领域，以具备竞争优势的产品和服务响应客户需求。三强复合材料公司资质齐全，具备承担相关领域科研生产任务的资质条件，为国内航天领域若干单位的合格供方。

公司出于实质重于形式的审慎考虑，将三强公司界定为公司的关联方，与三强公司关联关系公司已经在 2024 年的年报及近期的公告中进行了披露，后续与之发生的交易将按照关联交易履行审批及披露义务，有助于维护公司利益，特别是中小股东利益。

9. 四期项目我们关注到原总经理温总也发了抖音质疑，公司是否可详细介绍下。

去年四季度，客户要求公司要为产能翻倍做好准备。根据客户急需和产能总体布局要求，公司在 2024 年 11 月召开总经理办公会议，成立了工作小组，按照《公司章程》规定进行授权，启动高性能碳纤维产品项目建设，原总经理温月芳女士也主动参加了去年底的四期项目奠基仪式。

公司原计划在总经理权限内对产能进行优化及补充，后续

	<p>尤其是今年来经反复论证、市场需求调研等，航空重点领域明确亟需公司新一代碳纤维产品，2025 年底前要出来合格碳丝，加上新用户拓展的需求等综合考虑，为把握新领域的发展机遇，结合航天领域拓展市场的需要，公司应加大投资并加快建设，根据可行性研究报告测算和章程规定，需要提交董事会审议后，请股东大会审议。</p> <p>从可行性上，公司自成立以来，完成了高性能碳纤维国产化应用，积极拓展高性能碳纤维产品在航空航天等多个不同场景的应用并取得了较大进展。通过三期大的产业化项目，公司积累了宝贵的生产和管理经验以及教训，已具备了相当的工程化和产业化技术储备。随着下游应用领域的持续拓展和市场需求的快速增长，公司现有碳纤维产能已难以满足客户持续需求，公司亟需通过产能扩张来提升市场响应速度和供应保障能力。在此背景下，公司拟投资高性能碳纤维及配套产品项目，也就是四期项目，以扩大原丝、碳纤维的生产规模，增加高性能碳纤维的供应量，促进高性能材料产业的发展壮大。</p> <p>在四期项目上，公司管理层严格依据《公司章程》有关“三会一层”的职权划分，根据建设项目的投资、建设、扩建情况，依照职权逐级履行了总经理（总经理办公会）、董事会决策程序。董事温月芳女士提出三期工程与拟建设项目之间存在的冲突问题，与会相关人员已在董事会上进行了说明，三期工程原计划的目标产品由以 ZT7 和 ZT8 系列为主，根据用户型号急需的变化，已经转化为以 ZT9 系列为主。四期项目拟以公司自有资金投资建设，未使用前期募集资金，因此不涉及变更募集资金用途。后续公司若拟开展融资行为，公司将严格履行审批程序及信息披露义务，切实保障投资者合法权益。</p> <p>董事会综合考虑到产能爬坡期的合理利用及当前紧迫的保供需求，认为投资该项目的建设具有必要性。项目实施将有效提升公司供应链自主可控能力，优化产业布局，进而增强公司核心竞争力和可持续发展能力。</p>
附件清单(如有)	不适用
日期	