

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〔003〕号

投资者关系 活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他_____</div>
参与单位名称	个人投资者
时间	2025 年 4 月 28 日
地点	公司
公司接待 人员姓名	董事长、总经理：杨永岗 独立董事：徐高彦 副总经理、财务总监：顾年华 副总经理、董事会秘书：李剑锋 保荐代表人：侯传科
投资者关系活动 主要内容介绍	<div>1. 杨董，您好！ 苏州实验室如何开展互动，有具体展开的项目和案例吗？</div> <div>您好！公司正在积极与苏州实验室推进相关工作，未来在科研项目推进、人才队伍建设、创新体系共建等方面会展开一系列的深入合作。谢谢！</div> <div>2. 顾总，您好！ 2024 年有多少个产品型号产生收入，有多少家客户产生了收入。2025 年预计会有所增加吗？</div> <div>您好！目前主力产品为 ZT7 和 ZT9 系列碳纤维产品，主要客户已经在年报中列示。市场工作是所有工作的牵引，随着公司加快高性能碳纤维产品及相关制品的应用布局，相信客户群体会进一步丰富，具体请您关注后续信息披露文件。谢谢！</div> <div>3. 李总，您好！ 干喷湿法这条原丝线和目前另外两条新建的湿法原丝线是去年四季度一起开始建的吗？干喷湿法这</div>

	<p>条原丝线设计多少吨？计划做什么规格的产品？未来计划放在哪条线上做碳化？目标是用在大飞机领域还是低空飞行器领域？</p> <p>您好！公司产线是柔性化设计，根据用户需求可以灵活调配，您关注的大飞机和低空飞行器也是公司重点关注的领域。谢谢！</p> <p>4. 徐教授，您好！您从独立董事的角度出发，如何客观评价温董在抖音上发布的观点。</p> <p>您好！作为新进独立董事，我深表震惊和遗憾。董事应尽忠实义务、勤勉义务、信息披露义务及合规管理义务。个人披露应公允、谨慎且遵循法律依据，避免个人因素对企业的不实报道，误导信息不对称的投资者，对市场产生负面影响。谢谢！</p> <p>5. 侯保荐代表人，您好！公司三期项目建设已经尽尾声，光大证券做为保荐机构，对募集资金的使用管理如何评价？</p> <p>公司一直以来严格按照募集资金管理制度、相关内控制度、三方监管协议及有关法律法规的规定存放、使用及管理募集资金，未发生违规行为，资金使用情况已由公司真实、准确、完整披露。</p> <p>6. 公司在调研纪要中说 ZT9H 在 2025 年会显著增长，请问增速会超过 100%么？</p> <p>您好！ZT9H 碳纤维产品是新质生产力的典型代表，占公司收入比重逐步提高，公司有信心让“实用、管用、好用”的高性能碳纤维产品应用场景更为广泛。谢谢！</p> <p>7. 公司本期盈利水平如何？</p> <p>您好！请关注后续定期报告，谢谢！</p> <p>8. 目前在抖音有自称为公司董事温月芳的账号，私自公开公司股东会内容，违反证监会相关规定，造成公司股价波动给上市公司投资者带来损失。请问公司对于此事有何处理方案？</p> <p>您好！公司将一如既往地遵循监管机构相关要求，强化公司合规建设，提升公司治理水平；同时加大与投资者沟通、交</p>
--	---

	<p>流的力度，降低此事件带来的负面效应。谢谢！</p> <p>9. 公司之后的盈利有什么增长点？</p> <p>您好！公司近年来通过丰富产品谱系，打造了新的业绩增长点，并且通过精准延伸产业链，提升了核心竞争力和供应链自主可控水平。未来随着相关产品的逐步应用，力争产生新的盈利增长点。谢谢！</p> <p>10. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？</p> <p>您好！近年来碳纤维行业发展欣欣向荣，但竞争呈现白热化状态。公司坚持“有所为、有所不为”的策略，聚焦主责主业，请关注公司后续定期报告，谢谢！</p> <p>11. 杨总您好：去年新设立的子公司设立了对赌协议。5年内 4 款合格产品。能针对这 4 款产品在允许的范围内介绍下一：4 款产品是基于什么碳纤维开发的预浸料，例如 ZT7 或 ZT9 或者其他牌号。二：4 款产品所针对的目标客户群体，三：4 款产品定位以及用途：例如军用或者军民两用，航空/航天/低空，航空主承重结构件/蒙皮/叶片等。四：目前这 4 款产品的大概进度，以及未来 4 年半内的大致交付规划。谢谢。</p> <p>您好！功能材料子公司将不断探索碳纤维等材料从力学走向电学、热学及功能材料的一体融合，以更为丰富的产品矩阵拓展相关的应用领域。</p> <p>具体进展请您关注公司后续信息披露文件，谢谢！</p> <p>12. ZT9H 需求是量产项目占比高，还是预研项目占比高？</p> <p>您好！ZT9H 产品应用场景较为丰富，谢谢您的关注！</p> <p>13. 2026 年公司 ZT7 和 ZT9 价格还会有下降空间吗？</p> <p>您好！公司相关产品在对应的应用领域保持了较高的客户粘性，正同步拓展新的应用领域，请您届时关注公司相关信息披露文件，谢谢！</p> <p>14. 公司在成立预浸料子公司的时候称，每年都有一个料号上市，请问今年的料号进展情况，会在上半年上市吗？</p> <p>您好！公司对子公司的发展充满信心，请您关注后续信息</p>
--	--

披露文件，谢谢！。

15. 看公司年报，前五大客户中，第3、4、5客户销售额翻倍增长，请问主要是军机客户，还是商用飞机客户，或者是其他无人机导弹等客户？

您好！公司产品主要应用在航空航天领域，具体场景根据相关的要求豁免披露，请您理解。谢谢！

16. 杨总您好，目前三期产线已接近尾声，目前产生运行状态如何，达产率多少？是否能满足客户排产要求？未来能否达到三期定增募集说明书中“项目投产第一年达产 50%，销售金额 85,800 万元（含税），第二年及以后年度达产 100%，销售金额为 171,600 万元（含税）”的目标？感谢您的回复。

您好！公司三期项目三条产线主要供应 ZT9H 均已投产，但生产速度与验证效率尚未完全达设计目标，目前处于产能爬坡阶段，实际产能需结合订单节奏来安排。应用户急迫要求，要我们做好新一代产能倍增的各项准备工作，评估后认为三期项目产能提速需要验证，周期较长，如果等下去可能会错失市场机会，经综合考虑老用户亟需、正在开发的新市场及项目建设周期等因素后，公司启动了新的项目建设。谢谢！

17. 杨总您好，请问与中石化的股权转让预计什么时候能完成交割？

您好！相关工作正在积极、稳步推进，请您关注后续信息披露文件，谢谢！

18. 行业以后的发展前景怎样？

近年来，碳纤维行业新进入者不断增加，一些应用领域的内卷式竞争已经愈演愈烈。

碳纤维尤其是宇航级碳纤维呈现出“重资产、长周期、高门槛”的典型特征，公司坚持“有所为、有所不为”的发展思路，始终坚守报国初心，坚定不移地走自主创新道路，所产产品有效支撑了国家高技术领域亟需：ZT7 系列碳纤维产品在航空、航天领域已实现多年稳定批量应用，积累了丰富的市场经验和客户口碑；以 ZT9H 为代表的新一代碳纤维产品凭借其优

	<p>异的性能表现和稳定的质量，市场表现超出预期，进而形成了高端市场一流的企业品质声誉。</p> <p>公司一以贯之地保持和发挥着自主可控优势，紧密配合用户需求，开发系列化、纵深化产品，市场应用场景得以不断扩宽。公司经历了“大航空”全周期、长寿命的完整洗礼，对规律、趋势的把握和创新的认知已经深入基因。在创新驱动的战略下，公司将持续推进多领域、多层次的市场布局，针对用户对材料“高功能化、多功能化、结构和功能整体化、智能化及低成本化”的发展趋势，不断投入资源培育新的业务增长点，持续增强企业市场竞争力和可持续发展能力。谢谢！</p> <p>19. 请问杨总，目前三期原丝在 1、2 期验证工作完成了么？</p> <p>您好！相关工作已经顺利完成，谢谢！</p> <p>20. 杨董您好！常宏收购原新材料子公司，是因为温董长期不出资影响了公司的业务，对吗？对于温董多次违反上市公司正常披露原则，董事会是否应该进行改选？</p> <p>您好！公司在 2022 年 5 月收购新材料公司，后增资至 2800 万元注册资本，公司持股 51%，温月芳女士持股 33%，杨永岗先生持股 16%。目前公司、杨永岗先生认缴的出资 1422.90 万元、446.40 万元已全部到位。</p> <p>股东温月芳女士在约定时间内并未完整履行完毕出资义务，新材料公司相关工作推进缓慢，相关方面（包括但不限于合作的技术团队）失去了信心与耐心，若继续由新材料公司来承担、推进预浸料业务，将严重影响结构功能材料板块业务的后续发展及公司声誉，不利于保障上市公司以及广大投资者利益。因此，公司决定新设常宏功能材料公司来承担结构功能业务板块发展的任务，符合公司高质量、可持续发展要求以及广大投资者的利益。公司将一如既往的遵循监管机构相关要求，强化公司合规建设，提升公司治理水平；同时加大与投资者沟通、交流的力度，降低此事件带来的负面效应。谢谢您的建议！</p> <p>21. 杨董您好！请问公司是否会切入东北方向的业务？</p>
--	--

	<p>您好！随着公司产品谱系的丰富，将进一步拓展有关应用场景。谢谢！</p> <p>22. 杨董您好！请问公司客户 A 是否会将毛利下降转嫁到公司，公司的议价能力怎样？</p> <p>您好！公司相关产品在对应的应用领域保持了较高的客户粘性，针对您关注的问题，以及公司发展需求，目前正拓展新的应用领域，请您届时关注公司相关信息披露文件，谢谢！</p> <p>23. 请问杨董，公司三期现在的产能爬坡进行的如何？原来是温董负责吗？是否增收不增利？换了总工之后，是否顺畅多了？</p> <p>您好！公司三期项目三条产线主要供应 ZT9H 均已投产，但生产速度与验证效率尚未完全达设计目标，目前处于产能爬坡阶段，实际产能需结合订单节奏来安排。</p> <p>原总工温月芳女士曾负责了相关项目的设计工作，后由于其未尽勤勉义务，并存在涉嫌损害公司利益的行为，总经理办公会综合考虑并进行慎重研究后，为了维护公司利益，保障公司制度严肃性，暂停其总工程师工作。董事会认为暂停温月芳女士总工程师工作符合公司相关规定，并未损害公司利益，未对公司生产经营造成不利影响。</p> <p>新的经营班子主动担当，巩固优势领域，培育战新产业，上下齐心勇担强国使命，恪守初心聚焦主责主业，全体干部职工干劲十足，各方面呈现出崭新的风貌。谢谢！</p> <p>24. 杨董您好！建议公司可以有理有据逐条回应抖音上面的疑问。相信公司可以处理好，光明正大做出回应，让别有用心的没办法操纵股价。</p> <p>您好！公司已经在信息披露监管规定的要求下，通过董事会决议公告的形式回复了相关问题。谢谢您的关注！</p> <p>25. 公司以往应付账期比较长，但近年大大缩短，资金富余还是出于什么考虑？</p> <p>您好！公司近几年处于产能扩张期，并且建设周期较短，设备及基建合同付款节奏均是按合同签订执行，因为该部分支</p>
--	--

	<p>付占比较大，影响了账期计算；日常应付账期并未变动。谢谢！</p> <p>26. 公司人才梯队培养有何长期规划？新成立下属企业引入顶尖新团队是否可以介绍？</p> <p>您好！人才工作是公司高质量、可持续发展的基础。公司将强化技术人才队伍建设，构建“多通道成才”机制，形成“人岗相适、才尽其用”的局面，以“向一线倾斜、向专家倾斜”的价值导向，让员工薪酬与职业发展通道挂钩；灵活使用各类激励工具，让人才“有恒心、有恒产”，解除人才培育、发展的后顾之忧，打造“懂人、聚人、用人”的良好发展氛围和局面，为夯实公司自主创新能力，保持在碳纤维技术领域的领先地位提供根本保障。谢谢！</p> <p>27. 请问公司三期项目产能与预期目标具体相差多少？差一半？差八成？还是差三成？请问公司四期产线计划何时投产？采用的是否是成熟技术，会否再次不达预期？请问公司客户 A 供货中，二供的比例是否有所上升？这与三期产能不达标是否有关系？三期产线的技术总监是不是温月芳负责？</p> <p>您好！</p> <p>1、公司三期项目三条产线主要供应 ZT9H 均已投产，但生产速度与验证效率尚未完全达设计目标，目前处于产能爬坡阶段，实际产能需结合订单节奏来安排。</p> <p>2、四期项目应用户急迫需求启动的，要求我们做好新一代产能倍增的各项准备工作，评估后认为三期项目产能提速需要验证，周期较长，如果等下去可能会错失市场机会，经综合考虑老用户亟需、正在开发的新市场及项目建设周期等因素后，公司启动了项目建设。</p> <p>3、公司相关产品经历了用户单位全周期、全流程、全寿命的考核及验证，从国内若干家备选方中脱颖而出作为某应用领域的首选用材，公司将做好用户服务与保障工作，满足其长期需求。</p> <p>4、温月芳女士曾作为公司的总工程师，负责了相关项目的设计工作，后由于其未尽勤勉义务，并存在涉嫌损害公司利</p>
--	--

	<p>益的行为。总经理办公会综合考虑并进行慎重研究后，为了维护公司利益，保障公司制度严肃性，暂停其总工程师工作。董事会认为暂停温月芳女士总工程师工作符合公司相关规定，并未损害公司利益，未对公司生产经营造成不利影响。</p> <p>谢谢！</p> <p>28. 请问杨总，三期产能不达预期，具体是差大概百分之几十？</p> <p>您好！公司三期项目三条产线主要供应 ZT9H 均已投产，但生产速度与验证效率尚未完全达设计目标，目前处于产能爬坡阶段，实际产能需结合订单节奏来安排。应用户急迫要求，要我们做好新一代产能倍增的各项准备工作，评估后认为三期项目产能提速需要验证，周期较长，如果等下去可能会错失市场机会，经综合考虑老用户亟需、正在开发的新市场及项目建设周期等因素后，公司启动了新的项目建设。谢谢！</p> <p>29. 请问杨总，四期计划何时投产？如何避免出现三期那样的不达预期的情况？</p> <p>您好，有关进展请关注公司后续公告，新的经营班子吸取了前期三个项目的经验与教训，相信新的项目建设、投产等会有新的气象。谢谢！</p> <p>30. 请问杨总，公司是否担心市场份额被友商作为二供抢走？目前对比下游年报和友商年报，已经有这个迹象。</p> <p>您好！公司凭借领先的技术实力和稳定的产品性能，与战略客户建立了长期稳固的合作关系。在高端应用领域，材料供应商需要通过严苛的资质认证和持续的技术迭代来夯实核心供应地位。公司通过前瞻性研发储备及与核心客户的深度合作，持续强化客户黏性。公司高度重视技术创新和产品升级，保持行业领先优势。谢谢！</p> <p>31. 请问杨总，公司毛利率相比 2022 年变化情况？以及对外来毛利率如何看待？</p> <p>您好！本报告期（2024 年）毛利率相较于 2022 年有所下降，主要是报告期内新建产线已参与生产，但产能尚在爬坡期，</p>
--	--

	导致生产成本相对增加，毛利率有所下降。谢谢！
附件清单(如有)	不适用
日期	2025 年 4 月 28 日