

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：2026 第（001）号

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他电话会
参与单位名称	机构投资者：中石化资本、兴业证券、浙商资管、中国通用、中航证券、华西证券、光大证券、常金控、光大富尊、正圆私募、万家基金、通用创投、民银资本、陆浦投资、山东国投、慧银资管、朋元资产、淇琳投资 个人投资者：黄**、李**、蒋**、孙**、苏**、范**、周**、钱**、严**、胡**、瞿**
时间	2026 年 4 月 22 日下午
地点	公司
公司接待 人员姓名	董事长：杨永岗 董事、总经理：李辉 董事会秘书、副总经理：李剑锋 财务总监：田永梅 证券事务代表：王丹丹
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、 董事长杨永岗介绍近两年公司经营发展基本情况</p> <p>近年来，面对复杂的宏观环境与行业调整带来的机遇和挑战，公司坚持高端化、规模化、体系化的发展方向，在关键技术攻关与产业链延伸方面取得重大突破，布局下游结构与功能一体化材料，具备了为不同领域用户提供“纤维+结构材料+功能材料”总体解决方案的能力。</p> <p>近期，主要客户对公司部分产品的需求量阶段性减少导致发货暂时减少，为进一步增强客户黏性，公司与客户沟通后，基于审慎原则下调了部分产品价格，受以上因素影响，公司收</p>

入、净利润等指标下降。随着后续订货的逐步启动，需求端因素对财务指标的负面影响预计或将逐步减弱。

为应对挑战，寻求新的发展机会，公司持续加大市场开拓力度和研发投入，重点关注并推动相关产品在航空发动机、航天、民用航空等对产品稳定性有较高要求的应用场景，部分产品已经送样、试用，目前进展顺利，随着相关业务的发展，能夯实公司为现有客户核心产品提供保障的能力，有望开拓新的用户及扩大原有应用边界。

技术上，湿法工艺和干喷湿纺工艺两种工艺路线均实现T1100级碳纤维关键技术重大突破，比如ZT10具有较强的市场牵引，国内首次采用非石墨化工艺实现百吨级高模ZM40X级产品工业化稳定生产，非石墨化的ZM40X我们作为国内首家而且比国外同行做的还好，有望在后续应用中持续保持并扩大领先优势。

着眼未来可持续、高质量发展，公司按照民用航空领域的高标准，全力推进体系管理工作，对标世界一流企业，坚持问题导向，全面提升生产组织、工艺质量、科技创新、安全环保等各个方面的能力，为进入民用航空高端供应链打好基础，进展顺利。

公司未来研发投入、资产折旧或持续加大，随着新应用领域的拓展，单一大客户的局面将得到改善。公司将保持战略定力，坚持稳健、积极的发展思路，依托深厚的技术积累及自主可控体系优势，继续深耕高性能碳纤维领域，协同下游子公司及产业链伙伴，积极服务客户需求，增强可持续、高质量发展能力。

二、 问答环节

1.目前行业竞争激烈，在客户需求阶段性变化的情况下，公司如何看待扩产，如何应对竞争？

这些年来，全球及国内市场需求均实现高速增长，中国产能占比过半并持续领跑，行业由规模竞争转向价值竞争，高端产品国产化提速，我国碳纤维产业已进入“高端转型”的关键窗

口期，能否突破高等级碳纤维的产业化瓶颈，决定了行业能否摆脱同质化竞争、迈向价值链中高端。这既是技术纵向升级与应用横向拓展的双重机遇，更是中国碳纤维产业实现从“跟跑”“并跑”到“领跑”跨越的历史性窗口。

目前所有的纤维厂家几乎都在扩产，对公司而言，三期、四期的扩产短期看是产能等市场，但下次扩产肯定是产能追赶市场。而没有扩产就没有未来市场，当然就没有下次扩产。第二，我们未来追赶的产能是国际和国内的民航市场，我们相信中国也会拿下民航大飞机世界第一的位置，如同今天我们的新能源汽车、高铁、造船一样。今天不扩产我们就赶不上明天更赶不上未来，民航大飞机上的碳纤维复合材料结构占比超过了50%!我们相信国际航空市场将来也会用中国的碳纤维复合材料，如同今天众多的中国制造的产品走向全球一样。

我们扩产能是在纤维、结构材料、功能材料全链路发展的基础上扩产能，是在不断提高核心技术和产品质量的基础上扩产能。全域竞争无非早晚的问题，未来拼到最后的一定是系统的、整体的、一站式的方案，这些都要原始创新能力做支撑，更要靠产品的口碑拓展市场，“纤维+结构材料+功能材料”是中简独具特色的发展优势，相关产品也得到了新领域用户的青睐，当然，起量是有个过程的，我们对此有清醒的认知和充分的准备。

现有领域暂时对我们而言存在一定的压力，但是为了发展必须不遗余力地深耕航空航天领域，我们要依靠现在的空、天市场支撑民用航空的规模化应用，而且要着眼全球化的竞争。

公司坚持发展定力，深耕高壁垒、高价值领域，延伸产业链，配合主要用户夯实核心市场的竞争力；此外，积极开拓民用航空领域，无论是体系认证还是产品评价，我们都有着充分的信心和长期伴随的韧性，以纤维为例，主力产品经历型号长期、严苛、极限测试并长期稳定批量供应，在切换到民用航空方面无论从规模化、稳定性、自主可控还是技术领先上均有独到优势，况且随着规模化扩产，成本将更具优势，让“好用、

管用、实用”的产品服务广阔的民航市场大有可为。

2.25 年报披露的诉讼与仲裁进展如何？还存在影响吗？

截至报告期末涉及公司作为被告的诉讼，公司在年报中进行了披露，该等诉讼及仲裁并未对公司正常经营构成影响。最新进展如下：

(1) 温某芳与公司的决议撤销纠纷一案经江苏省常州市中级人民法院终审判决，认为：公司第三届董事会十八次会议及 2024 年第四次临时股东大会的召开、召集程序和表决方式均符合公司章程规定，一审判决结果正确，驳回温某芳所有上诉请求，维持原判。公司在 3 月份披露了关于该诉讼的进展、判决公告。

(2) 未达到重大诉讼、仲裁标准，公司作为被告的案件累计金额为 80 万元，具体如下：

①温某芳诉公司侵犯其名誉权，要求公司撤回《关于深圳证券交易所对公司关注函的回复》中的不当言论，公开赔礼道歉并支付其精神损害赔偿金 10 万元、律师费 5 万元。近期，经江苏省常州市中级人民法院终审判决，认为公司在《关于深圳证券交易所对公司关注函的回复》相关表述属于上市公司董事会对其聘任高管进行内部治理评价的范畴，未使用侮辱、诽谤性词汇，温某芳作为上市公司时任总经理，对公司治理层面的负面评价负有较高的容忍义务，不能将董事会对履职能力的质疑等同于名誉权侵害。公司《关于深圳证券交易所对公司关注函的回复》中的相关表述均依附于已查明的事件，并非另行虚构新的事实，不构成独立的名誉侵权事实。温某芳的上诉请求不能成立，应予驳回；一审判决认定事实清楚，适用法律正确，应予维持。驳回上诉，维持原判。

②彭某生诉公司侵犯其名誉权，要求公司撤回《关于深圳证券交易所对公司关注函的回复》中的不当言论，公开赔礼道歉并支付其精神损害赔偿金 10 万元、律师费 5 万元。经常州市新北区人民法院一审判决：驳回原告彭某生的诉讼请求。目前尚未收到二审开庭的相关文书。

③君丰合福（平潭）投资合伙企业（有限合伙）作为申请人，向中国国际贸易仲裁委员会提出仲裁请求，要求公司（被申请人）向其支付顾问费用 50 万元。仲裁庭对双方提交的证据进行了认真审核后，认为申请人君丰合福（平潭）投资合伙企业（有限合伙）马某浩在明知董事会印章完好无损并由董事长保管的情况下，提出另行刻制董事会印章和办理新的信息披露数字证书的建议，增加了公司（被申请人）和投资者的利益受损的风险，并不符合公司（被申请人）的利益，构成了合同违约。仲裁庭于 2026 年 3 月 13 日作出终局裁决如下：驳回申请人君丰合福（平潭）投资合伙企业（有限合伙）的全部仲裁请求。

公司将依靠法律手段，坚决捍卫发展成果，维护公司及广大投资者的利益。为夯实公司合规工作，提升内控及公司治理水平，降低发展风险，先后完善并健全了专门的风险控制和法律工作队伍，结合适航体系认证工作，我们将内控及合规建设覆盖到公司主要业务环节。

3.中简在技术储备领域的规划是什么，友商的干喷湿法 T1200 级产品最近公告了量产的突破，是否会在未来应用场景上与中简形成较大的竞争？

友商的进展迅速，可喜可贺，也是国内行业进步的一个体现。

公司坚持“以中高端为主，柔性线与专线相结合、牌号统型与个性化定制相结合、主导产品与用户技术需求变种相结合”的研发思路，主要聚焦于定制化、应用牵引下具备高竞争壁垒的产品，相关产品的指标并未完全对标国外的货架产品，是根据具体的应用场景来形成技术布局。比如 ZT9H 碳纤维：模量高于 T1100 但是强度低于 T1000，满足了某重点领域用户需求并已形成了大量的稳定应用，为公司贡献了相当的业绩。ZT10、ZT11、ZM40X，这几个产品都是针对特定用户、特定任务来开发的，应用场景目的非常明确。

日本东丽前两年就有了 T1200，目前 T1100 仍处于市场应

用开拓阶段。从应用端来看，T1100暂时无法进入空客和波音等民用航空体系，下游用户综合评估其性能参数的增加值和成本的提升后暂未选择该类产品。T1100与T1200都属于技术建构层面的重要进展，未来或出现小批量应用及标志性示范场景，但离大规模产业化应用还比较远。

T1000、T1100、T1200同属于高强中模纤维，应用场景有望在高端体育用品和商业飞行器等方面实现突破。公司的ZT9、ZT10在综合性能参数上难度也比较高，从产品的性能指标和应用需求上看是两种类型，不存在替代关系。中国的干喷湿纺技术起源就是我们团队，由于当时某重点应用场景的需要，团队将研发重心放在湿法工艺上，而干喷湿纺作为我们的传统技术优势，目前仍有专门的实验线开展相应的技术攻关，将来一旦产生干喷湿纺的T1100和T1200的应用需求，我们能快速建成产线并有望占据一定市场份额。

4.目前公司三期四期建设均十分顺利，订单情况如何？

三期、四期并不是盲目进行的建设，是按照相关的任务来进行的建设。随着项目的建成，解决了过去的产能瓶颈和用户急需的困局。现在订单交付情况正在跟我们的用户加快磋商与沟通，后期会有披露。

由于有了新的产能，让我们有机会加快探索了新的应用场景，充足的生产线能够针对不同的用户场景来做一些试用，比如我们开发的时候用不同的生产线、不同的产品，针对不同的树脂，做成我们系列化的指标和产品，这种匹配的工作也正是我们和国际巨头日本东丽、美国赫氏对标的地方，我们有深厚的底蕴和国产化保障能力，也是我们特色。新的产线给我们创造了这样一个机遇，如果不上新的产能，我们想做都没有条件去做。

四期工程做了一些提升，除了前述的几个产品，还有高模系列的一些产品，正好是能够对应上我们现在商业航天和卫星，包括“千帆计划”等等，我们国家现在申请的卫星数量庞大，这种卫星除了需要高强的T700、T800作为复合材料应用之外，

ZM55J、ZM40J 等高模型产品也会有强烈需求，一旦我国的可回收火箭的发展到了某一阶段，卫星的发射量就很大。如果我们不提前做好准备，将来机遇窗口来的时候就很难满足。所以我们四期工程一举两得，既满足了原有用户对我们提出的要达到某一种能力保障的要求，又让我们具备了准备好迎接卫星、商业航天的大爆发这一机遇的能力，我们也想在此基础上，也争取实现商业航天和卫星的批量应用。

5.前期公司发布公告，披露 T800 技术通过某工程应用鉴定会，能够缓解长期以来单一客户的困扰，现在情况是否得到改善？常宏公司发展情况如何？

T800(ZT8)产品已经在去年稳定批量应用在航天某领域，完成了一定的批量也贡献了收入，新的应用也有一定的量，正在跟踪中。目前在研领域也有一些应用场景，我们积极跟研，争取在终端领域实现新的批量化应用。较航空领域而言，在航天领域对收入的贡献值可能没有那么大。

常宏公司的重点是民用航空领域，在型号用预浸料方面，我们首先要一如既往的支撑好、服务好战略用户的需求，二供方面我们不做会有别的竞争对手去做，我们进去是对原有稳定的战略合作关系的夯实而非替代，是对客户地位、主力产品供应的巩固，所以我们的战略很清晰，坚定不移的做好战略客户的后盾，提供价格合理、性能优异的纤维并做好结构材料的辅助。

常宏在民用航空领域用预浸料的研制方面进展顺利，做的功能材料无论从其指标参数还是产业化能力，都做的不错，较国内可比产品而言，主要指标实现了领先。在中简发展的早期我们就进行了相关的布局，明确了定位，无论功能材料还是结构材料，都是多年布局和耕耘的结果，现在是崭露头角的阶段，后续有进展我们会进行披露。

6.去年中石化资本成为公司的重要股东，请问未来中石化资本在民用领域会如何为公司赋能？

中石化是公司的战略投资者，在公司发展的关键时刻成为

重要股东，一直很关心公司和产业的发展。从日本主要的碳纤维企业看，很突出的特点就是绑定产业链，作为发展的规律，中简也不例外，也得有一些跟我们能够绑定的产业链的某些布局。我们坚定不移的做好战略客户的坚强后盾之外，还要有一些其他领域的产品或者制造方，能跟中简形成某种深度合作，这就包含资本、应用、技术、队伍等的深度合作。我们也在和中石化资本研究探讨，怎么样发挥中石化及上海石化等在资本和大丝束方面的优势，我们怎么发挥在小丝束方面的优势，怎么去加强联动，假以时日，有望形成综合性的联动效益。

至于对我们在商用大飞机方面的发展能不能赋能，我觉得任何高端的应用首先是你的产品经得起检验，我们正在做这个事，下一步火候到了跟官方沟通的时候就需要中石化资本助力促进。

7.听说公司石墨纤维去年已经量产，目前是否只有中简能够量产，会不会形成销售亮点？

产品上：前两年能够稳定生产出 ZM40X 的，国内不能说没有，但是很难，大家都把做 ZM40X 作为攻关的目标，ZM40X 的应用我们一直在做。ZM40J 是包括我们在内的大多数同行都能做，市场还有一定的量，应该算比较便宜的，在几个厂家的市场普及是比较高的。ZM55J 有一定的难度，虽然有同行在给航天领域供货，但无论是产品的适用性还是批量生产的稳定性是不足的，我们重点是要做大家不太容易、批量做不好的这些。

需求上：卫星大批量的制造才会有大量的需求，按照现在的节奏每年的总量是不大的，如果我们上万颗的卫星开始用，哪怕一颗用上几公斤，这样它的量也会起来。未来能不能起来，卡壳点在火箭发射端，火箭发射端如果能解决低成本发射技术之后，会有一个大的爆发，所以我们要做好提前量的准备，目前有一些量不大的应用在和我们接触。

8.围绕国内的 C919、C929，国外的波音、空客等对于民航复材的需求，公司做了哪些准备？预计投入什么样的资源，能够发展到什么目标？

	<p>从国内民航复材的现状来看，国产碳纤维及预浸料已突破适航认证并实现 C919 装机应用，进展殊为不易，在核心主承力结构与大规模量产方面，仍需要持续的攻关和努力。就公司自身而言，我们在民用航空复合材料领域布局很早，也投入了大量资源。但要真正实现进口替代，乃至在国际市场上争取一席之地，需要重点推进四个方面的工作：</p> <p>第一，产品性能必须达到更高标准，同时确保质量可重复达标、稳定达标；第二，质量管理体系方面，民用航空的相关管理体系是进入波音、空客等主制造商供应链的基本准入条件，因此公司要建立远高于现有水平的质量管理体系；第三，在产品性能、质量及管理体系都准备就绪的基础上，还要积极把握国家战略机遇。面对关键领域可能出现的“卡脖子”问题及外部封锁，我们必须提前做好技术与产能储备。一旦外部供应受限，公司能够及时顶上，承担国家需求，也抓住企业发展的关键窗口；第四，人才培养方面，尤其要加强对质量管理体系相关人才的培养。民航复材产品直接关系到上百名乘客的安全，对质量的要求极为严苛。因此，公司还需要持续加大投入，把体系建设做得更加扎实、可靠。</p> <p>解决好以上四个方面的问题，自然水到渠成。这件事既急不得，也等不得，既要快，更要好。让中国大飞机翱翔蓝天，承载着国家意志、民族梦想、人民期盼，公司对此高度重视，已形成战略统筹部署相关工作。同时，我们欢迎从事过相关领域的厂家，与我们坦诚沟通、共同探讨。</p>
附件清单(如有)	不适用
日期	2026 年 4 月 22 日下午