证券代码：301557　　证券简称：常友科技

常友科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　□业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观 □其他　（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	全景网：佟牧、刘金全 深圳市武当资产管理有限公司：田荣华 天府证券：欧旸
时间	2026 年 11 月 10 日（星期二）上午 10:00－11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长：刘文叶先生 董事会秘书：唐娜女士
投资者关系活动主要内容介绍	**投资者提出的问题及公司回复情况** 公司就投资者提出的问题进行了回复（为便于投资者阅读，同类问题已合并展示）： **1、公司毛利率后续有哪些改善途径？** **答：**公司盈利水平受原材料价格、中标价格、费用管控等多重因素共同影响。后续公司将通过产能项目落地释放规模效应，同时持续推进上游原材料配套，稳定原材料供给、优化原材料成本；此外，积极与客户协同，推动成本合理传导。毛利率改善的节奏与幅度，受行业供需等因素影响，存在不确定性。 **2、当前风电复合材料零部件行业的竞争格局如何，公司核心**

	竞争优势是什么？ **答：**风电复合材料零部件行业正逐步向头部集中，具备全品类配套、全国化布局、工艺技术优势的企业竞争力持续凸显。公司核心优势主要体现在三点：一是前置协同开发能力，可深度参与客户前期方案、模具设计等环节，成熟复材工艺亦可向新业务迁移；二是多基地就近布局，公司常州、乌兰察布、北海等生产基地贴近客户与风电项目，有效降低物流成本、保障交付时效，构建区域服务壁垒；三是打通上游原料配套，实现巴沙木、芯材原材自主供应，形成稳定供应与成本优势，为客户提供一站式配套服务。 **3、公司目前全国生产基地的布局情况如何，整体产能利用率处于什么水平，是否有新增产能计划？** **答：**公司已在江苏、河北、湖南、内蒙古、甘肃、广西、新疆等多个省份布局生产基地，覆盖国内主要风电装机区域，实现贴近客户的本地化配套。当前公司整体产能利用率处于合理区间，能够充分满足现有订单交付需求。后续公司将根据行业需求增长、新业务拓展进度，审慎、有序地规划新增产能，坚持产能扩张与市场需求相匹配。 **4、公司在无人机壳体业务上具备哪些差异化竞争优势？** **答：**公司无人机壳体业务的竞争优势主要来源于风电复材领域长期自主沉淀的能力：一是拥有成熟的复合材料成型工艺体系，液体模塑成型、预埋件一体成型工装设计、纤维泡沫复合成型等核心工艺可直接迁移复用，前期相关样品预研交付已验证落地，项目推进节奏依托现有工艺能力规划；二是具备从客户概念需求、仿真方案设计、模具开发到产品制造的全链条开发能力，可依托仿真与结构数据库协同客户开展工程化定型、控制开发周期与制造成本；三是依托成熟的规

	模化制造体系与服务风电头部客户积累的质控、交付管理经验，叠加全国化基地布局，具备规模化稳定制造与交付能力。 **5、公司承接无人机业务需要相应资质吗？** **答：**需要。目前公司全资子公司江苏常卓已按要求取得相关业务资质，后续也将根据业务开展情况持续做好资质维护与管理。 **6、公司在无人机业务上如何长期保持优势？** **答：**公司将重点围绕成本与技术两大维度持续布局，夯实无人机业务的长期竞争力。一是深化成本管控，依托规模化量产释放规模效应，同步深化上游原材料供应链协同、优化生产工艺与良品率，逐步形成具备市场竞争力的价格优势；二是强化技术人才梯队建设，持续引进专业技术人才，完善研发激励机制，提升团队技术研发与工艺创新能力，推动产品技术迭代与性能升级，巩固技术层面的核心优势。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 10 日