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：2026-006

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
参与单位名称	机构：惠璞投资、国泰海通、无锡国联新创私募、九一私募、福沃资本、研几资本、金晨碧云投资、上海证券、昆明经投、恒贝投资、华林证券、约牛软件上海分公司 自然人：张驰
时间	2026 年 11 月 24 日
地点	精工科技会议室
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	**一、公司简介** 公司具有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，公司以碳纤维全链高端装备及先进复合新材料为核心业务，按照“装备引领、材料协同、应用支撑”的发展模式，加速碳纤维全产业链一体化建设，以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。 **二、公司碳纤维全产业链业务发展情况** 公司碳纤维装备制造领域业务始于 2013 年，于 2015 年完成国内首台套千吨级碳纤维成套生产线的研发制造，2020 年首条国产化千吨级碳纤维生产线一次性试车成功并交付用户使用。2026 年 1 月，公司首条原丝生产线顺利投产，目前持续稳定运行。2026 年 8 月，原丝线通过成套装备及工艺通过科技成果鉴定，整体技术处国际先进水平，其中 DMSO 回收蒸汽单耗、聚合釜内温度均匀性达到国际领先水平。公司目前在构建完成全链高端装备（原

	丝装备、碳纤维装备、复材装备）布局基础上，按照“装备引领、材料协同、应用支撑”的发展战略，在材料、复材端领域加速布局。 **三、公司碳纤维业务目前装备与材料的收入占比如何？** 公司当前收入主要来自装备业务，材料及应用端业务尚处于产能构建期，预计明年材料类业务（含原丝、碳丝、复合材料销售）占比会有所提升，但装备业务仍为营收主体。 **四、公司产业向下游延伸后，是否会与原有客户引起竞争？** 公司装备主打原丝线与碳化线，客户以碳丝生产企业为主，公司自身碳丝定位 T800 及以上级别，主要供应绍兴、武汉复材基地及参股公司使用，在碳纤维原丝及碳丝产品端与装备客户不构成直接竞争；在复合材料应用端，绍兴、武汉二大基地实施基地差异化发展战略，后续公司将积极开展项目合作、股权合作，复制湖北裕创的模式，在竞争基础上推进产业协同，共同促进行业良性可持续发展。 **五、公司材料及应用端重点布局哪些赛道？** 公司对应用领域的布局主要聚焦轨道交通与新能源汽车轻量化、海上风电、储能、航空航天、建筑防腐等高景气赛道，受益国家轻量化战略驱动，下游应用场景持续拓展，公司将持续推进高品质、低成本产品的研发，抢抓行业发展机遇。 **六、原丝装备与碳化装备的成熟度？** 公司碳纤维碳化线可覆盖大小束丝碳纤维的生产，可根据客户个性化需求定制 1K—50K 各种宽幅的碳纤维生产线并提供整线交钥匙工程，最高单线年产能可达 5000 吨，可用于生产等级为 T300-T1100 级、M 级的系列高性

	能碳纤维。从商务谈判到交付周期可最短缩至 3 个月左右。公司首条原丝生产线目前已实现稳产，后续将持续开展参数调试优化，承担新工艺、新品种试验验证、经济性评估及技术迭代的重要任务，持续沉淀完整工艺数据库，为后续规模化产线输出成熟工艺方案，以此反哺成套装备业务与新材料业务双向协同发展。 **七、公司在手订单，尤其是海外订单情况？** 目前公司包括核心产业碳纤维装备在内的在手订单以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。海外项目整体建设及回款周期相对偏长，公司正在全力推进海内外市场开拓工作，多措并举推动意向订单转化落地，努力提升公司的经营业绩。 **八、公司原丝线、碳化线竞争格局？** 目前公司原丝线已步入国产化阶段，已成功推出示范样机，投向市场并签署整线订单，具备先发优势，主要对手来自海外厂商。公司碳化线属于成熟型产品，技术处于国际先进水平，公司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，国内市场占有率领先，对手主要来自海外厂商，在单机类设备上还有部分国内厂商参与竞争。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 24 日