

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：2023 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 √其他
参与单位名称	兴业证券、东吴证券、国盛证券、华夏久盈、中融基金、南方天辰基金、华安基金管理有限公司、天风证券研究所、通用创投、银河投资、嘉合基金、中航证券鸿涵投资、长信基金、华夏基金、华西证券股份有限公司、安信证券研究所、光大证券研究所、上海少伯资产管理有限公司、万涛基金、国任保险、万涛私募基金管理（海南）有限公司、东方证券、浙商控股集团上海资产管理有限公司、一重集团融创科技发展有限公司、中金公司、上海明河投资管理有限公司、浦胜投资、NOC、兆信私募基金、北京文博启胜投资有限公司、中航信托、智德投资、工银安盛资管、常高新和泰投资、上海宽远资产管理有限公司、琮碧秋实、恒力投资、中信证券、中国航发资产管理有限公司、建信基金、中荷人寿、长江证券、正心谷资本、鑫泉资本证券基金有限公司、青岛弘华私募基金管理有限公司、天弘基金、金华市东宇经贸有限公司、摩根士丹利投资、上海古曲私募基金管理有限公司、朱雀基金、西部证券、达昊控股、国信证券自营、华夏信诺、前海开源基金、玖歌投资、万涛私募、航长投资、上汽硕臻、上海均和集团有限公司
时间	2023 年 4 月 26 日
地点	进门财经线上路演平台
公司接待 人员姓名	董事长：杨永岗 副总经理、财务总监：顾年华

	<p>董事会秘书：李剑锋</p> <p>市场总监：张波</p> <p>财务经理：田永梅</p> <p>证券事务代表：冷欢</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司董事长杨永岗、财务总监顾年华、市场总监张波分别介绍了公司 2022 年及一季度整体运行情况及今年的重点任务，对财务指标和报表科目的变化进行了说明，分析了当下市场形势和主要工作后，进入问答交流环节。</p> <p><b>1. 关注到公司发布了 T800 产品鉴定会的公告，请问 ZT8 产品的应用场景在哪里？未来的市场空间如何？</b></p> <p>ZT8 产品公司 2012 年就做出来了，这几年虽然主要保障成都方面供货，但是也陆续向不同领域的客户提供小批产品进行科研、试制任务，下一步将转入采购阶段。</p> <p>ZT8 系列产品在航空、航天领域均有着广泛的应用场景，随着三期项目建设提前完成，新的市场也将打开。</p> <p><b>2. 公司三期项目的产能和目前进展？是否可以切换不同品种的产品？未来的市场方向在哪里？</b></p> <p>三期项目根据不同领域的用户需要，规划了三条各 200 吨/年（6K）的产线，目前首条 200 吨线的试车工作已经结束，进行局部优化后公司会根据用户研制、批产任务需求进行排产，逐步提升走丝速度和产能，一开始的时候不按照极限 200 吨年产能去考虑，速度有个达标的过程；剩余 2 条线将在今年三季度完成调试工作。</p> <p>公司自成立至今，所有产线按照柔性化来规划、建设，本次三期项目在保障主要用户需求的同时，兼顾了其它的应用场景，也就是说在保障核心需要之余，也可根据用户需求切换不同品种的产品，比如根据需要，这三条新线可以都做新一代产品的专线，也可以转为 ZT8 的产线，亦可作为老线的生产补充，只是在不同产品转化过程中有个时间的损耗。三期项目的三条产线落成后，在柔性生产的基础上，极大提高了公司“专线”生产能力，能够更好的参与到标准更为严苛、对产线专一度要</p>

求更高的应用验证中去，未来可以根据预研或批产要求，打造具备柔性化的“ZT9H 专线”、“ZM40X 专线”等。

大家理解的固有领域市场还有新的改进型和新型的装备，这方面是有持续需求的，成熟的 ZT7、ZT8 等产品让客户对我们产品的稳定性和自主可控有了较深刻的认知，老的客户以及新的客户对我们新一代的 ZT9 系列、ZM40X 等产品也表示了浓厚的兴趣。

随着三期项目的逐步达产以及新一代纤维的应用场景的呈现，产能制约的瓶颈将彻底打破，产品供应客户集中度高度的问题将得到根本解决。公司已经着手规划四期项目，按“立足高端、紧盯中端”的思路，满足关键领域亟需，积极响应并服务客户。

**3. 从供需关系而言，高端碳纤维目前是供不应求的状态，中低端相对会有明显变化，为什么会造成这种情况？技术壁垒在什么地方？多久可以突破壁垒？**

根据广东赛奥林刚老师的数据，2022 年中国碳纤维的总需求为 7.44 万吨，进口量为 2.94 万吨，国产纤维为 4.50 万吨，国产占比超过了 60%，国内供应量首次超过了进口。高端供应不足主要体现在航空航天等领域，高端航空航天用量占全球总用量 14.89%，而国内尚有较大的提升空间。近年来国内同行建设的新增产能真正满负荷供应是在今年，2023 年将是碳纤维行业的一个分化之年。

高端碳纤维最重要的就是技术：技术创新能力、技术底蕴、工艺、配方、对应特定工艺的专用设备壁垒加上严格的质量管理体系，而且量产后指标要持续稳定。

公司在碳纤维工程化上最鲜明的特点就是产品一旦产出就能保证质量稳定，这跟我们自主可控的生产制备工艺及专为高端碳纤维自主设计的设备密不可分。依托此项特点，公司具备自主设计、建设生产线的的能力，有利于公司产能快速复制扩张，是解决高端碳纤维供给不足的重要措施。

**4. 大订单的完成情况已在年报中列示，剩余金额是否能如**

### 期在 2023 年完成交付和确认收入？

这个问题也是投资者一直在关心的，在今年年底之前，这个肯定是要是要干完的。今年一季度为保证全年生产任务完成，我们一方面进行了设备检修和维保，一方面按照客户要求配合鉴定做了新的产品。

至于每个季度之间，作为我们原材料厂家，根据客户每个月的需求计划安排生产，无法做到相对的平滑和均衡，但是时间轴拉长来看，还是比较清晰的。

虽然保供压力不比去年小，但是大合同我们有信心提前交付完成，加之客户和新的应用场景提出来新的要求，这也是我们三期项目进展一直往前赶的原因，交付期内富余的产能，是为了更好的保障新一代纤维及其他应用场景的开拓，这也是为什么把那个原计划四年要干完的三期项目千方百计压缩到两年内去完成，是为了尽快腾出产能来给新应用场景。

### 5. 公司销售体系和市场团队建设情况是否可以介绍下？

今年我们根据用户需求和产品研制、批产等节奏，对市场工作进行加强，公司技术副总李辉博士牵头市场工作，进行技术对接、质量服务以及市场的开拓，高端产品的市场销售其实最重要的就是进行技术交流对接。

技术交流作为市场需求的首要对接方面，在交流的过程中，也同时了解到对方对技术产品不同等级、不同性能特征对接需求及细微的变化，我们在回过头来在生产线做一个相应的调整 and 对应。然后细化责任人分工，无论是我们原来的市场总监，还是我们已经和正在配备的一些人员，按照技术销售和质量服务销售相结合的这种方式开拓并稳定市场。

高端碳纤维的技术牵引非常重要，应用方面而言，可能会提出有没有这样或者那样的性能，对未来的应用的可能性存在各种理解，过程中产生了可能应用的一些火花来引发需求，这种情况下，由我们懂技术的销售对接后来进行研发，着眼于未来的应用，可能大批量会在 3 到 5 年后，在 1 到 3 年的过程中把研发对应和验证工作做好，这也是我们这几年这么一直都做

的事情，只有这样持续不停的技术引领下的销售或探讨。

公司紧扣产品需求，几年前研发出的品种匹配上了现阶段用户的使用场景，这就是公司长期坚持技术创新得到的成果，这对公司技术研发方向也具有深远意义，且这款产品的技术状态跟国外后期报道出来的是一模一样的，公司其他的新品种可能暂时没有匹配上应用场景，但可能下一步就会有突破性的应用进展。

技术积累及技术对应的生产、应用与下游用户需求的满足度、匹配度，这是市场开发的一个前提条件，也是很有意义的一个方面。

下一步，对于市场需求旺盛的中端产品，公司已经着手准备了货架成品并在合适的时机安排合理的生产次序，逐步与市场需求匹配。

#### **6. 子公司目前的进展和要开拓的市场方向是？**

中简新材料的成立，是对中简科技产业链的有益补充，主要从事民用航空、航天用纤维的下游应用、功能化材料的研发。

#### **7. 公司产品发出后多长时间可确认收入？**

公司产品发出后，经客户入厂复验，一般在 2-3 周左右可以完成复验拿到回执，公司即可确认收入。

#### **8. 公司四期项目的相关情况及技术研发的方向目标**

公司根据市场需求开始四期工程的建设规划和实施，目前正在紧张的规划设计之中，今年应该会有一个结果。公司技术研发一直对标国际，以公司 ZT9 系列碳纤维为例，2015 年研发出的 ZT9H 碳纤维和 2020 年美国赫氏推出的 HM50 几乎是同一款纤维。公司在解决好当时型号应用和保供的基础上，积极与航空航天总师系统研讨、策划，瞄准新一代高品质碳纤维的技术参数目标，花大力气投入，展开了研究开发工作，储备了这么一款高端纤维，目前国外头部碳纤维厂商，除了 M65、M70 级等高模量高刚度品种外，没有其他更高级别的碳纤维。公司一直以来具备的优势也正是有条件和航空航天领域内顶级的用户商来探讨，未来碳纤维复合材料的发展方向，这对公司的

	<p>核心竞争力的进一步提升，进一步夯实，对公司有竞争力的产品的开发和量产，有着较强的现实意义和长远的战略意义。</p> <p><b>9. 请问公司财报中列示的“其他收益”项目主要是来源于什么，后期是否具有持续性？</b></p> <p>公司其他收益中有一部分来源于以前年度符合相关政策的合同可享受的税收优惠；另一部分为公司研发项目中为资产类项目的，根据其折旧金额，每月进行递延收益的结转，在报表重分类时，计入其他收益。税收优惠没有延续性，递延收益结转具有延续性。</p>
附件清单(如有)	不适用
日期	2023年4月26日