证券代码：002080 证券简称：中材科技

**中材科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2020-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 长江证券建材/电新行业分析师等120余人 |
| **时间** | 2020年8月20日下午16:00-17:00 |
| **地点** | 2020年半年报业绩说明会 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事兼总裁刘颖、副总裁兼董事会秘书陈志斌 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 上半年，公司全力以赴抗疫战疫，全方位保障防疫物资供应，统筹部署疫情防控及复工复产，2月底各产业基本实现复工复产，经营持续向好，各项经营数据创同期历史新高。2020年上半年公司实现销售收入约75.9亿元，同比增25.1%；实现归母净利润9.2亿元，同比增长40.9%%；ROE7.64%，同比增加1.7pct。分业务板块来看：**1、风电叶片。**风电叶片超预期，主要几个因素：1）此前产品布局做的比较好，在行业里起到引领作用；2）在产品效益方面这两年有很大提升，尤其是大叶片生产加工周期缩短，这对业绩释放起到很好贡献，产能没有大幅增加的情况下产出大幅增加，进而满足市场抢装要求；3）上半年海外疫情严重，对海外客户影响极大，公司依然保障了海外战略客户部分订单，以上因素促成叶片部分的收入和业绩爆发。**2、玻璃纤维。**玻纤表现非常亮眼，行业本身出口压力比较大，行业产能过剩叠加疫情影响双重压力下，价格压力比较大。在此背景下，泰山玻纤出口上提前做了布局，损失下降到最小。在产品结构调整方面，团队做了很多工作，比如风电织物、短纤产品等做了前瞻布局，在今年实现了很好的释放，甚至有的产品出现结构性供不应求。上半年不光产销平衡，还消化了库存，最大程度减轻疫情对产能影响，产量基本持平，销量还取得了接近10%的增长，利润也有接近20%的增速，充分体现了泰山玻纤相对竞争力的提升。**3、锂电池隔膜。**受疫情影响较大，欧美出口影响比较大，上半年锂电池行业压力比较大，但是中材科技锂膜产业市占率得到了更大的提升，特别是在主流客户里面，我们份额有了很大提升。在产品结构上，7微米产品在动力电池上还是独供。出口领域，韩国市场新增了批量供应。从行业影响力、市占率、内部生产管控、产品A品率等，今年取得长足进步。通过上半年运作，锂膜产业有充满信心，后续利润会逐步释放出来。此外，两院、军工等表现也非常稳定，支撑中材科技整体利润的释放。**以下是问答环节。****Q1：锂膜板块，湖南中锂、中材锂膜各自在上半年的收入情况？**答：今年上半年隔膜出货收到了部分疫情影响，整体实现收入约2.4亿元，海外出口业务出现实现了零的突破，销售占比约15%。6月份以来，销售情况逐步转好，目前订单饱满。湖南中锂收入大概占隔膜整体收入2/3,中材锂膜1/3。**Q2：如何看待行业低价竞争和涂覆产品？** 答：行业相互促进共同发展，中材科技按照既能目标去做，对未来发展很有信心。国内主要客户是自己涂覆，另外国际上涂覆产品要的比较多，但是技术专利等因素导致涂覆的供应商也不多。中材科技在涂覆上也做了很多工作，今年上半年最大亮点是涂覆的效率提升和成本降低；随着市场的发展，中材科技也会根据市场需求匹配响应的涂覆能力。而且在去年下半年到今年上半年，涂覆的技术储备和未来产品开发方面也做了大量工作，后面也会有新的涂覆产能逐步释放出来。**Q3：隔膜客户拓展情况？包括国内和国外的客户拓展进展？**答：上半年电池分布来看，头部5家客户占了世界80%的供应国内头部电池厂商均是公司的客户，包括动力电池和高端消费类电池企业。海外客户韩日比例较大，我们在国际市场的销售也主要目标是这几家。国内客户情况，7um湿法隔膜在行业率先实现量产量销，国内头部战略客户基本是独家供应，中短期将进一步引领市场；海外客户，部分韩国客户已实现批量供货，日本客户合作推进顺利，去年产品通过了验证成为合格供应商，但因为客户后续还有部分要求，我们现在持续跟进。**Q4：7微米产品主要供应的产品？**答：初步了解情况看，9微米到7微米过渡是一个大的方向，未来能量密度会提升，7微米的比例会越来越高。**Q5：收了中锂以来，双方合作协同比较好，之前我们是60%股权，以后股权方面有什么考虑？**答：初步和各方股东沟通，从产业发展讲不整合在一起还是有一些问题，现在管理团队融合做的很好，后面可能要进行进一步整合。未来我们两个法人主体变成一个，股权结构上可能会有调整，但是不会有大的变化，这个事情我们再持续推进。**Q6：现在隔膜两家公司产能情况？** 答：现在中锂有20条线（对应10亿平左右产能），都已经安装就位，但是日本设备供应商来不了，国外技术人员不能过来调试，所以影响投放进度，还没完全投产（影响4条线左右，这4条线属于产能比较大的，大约涉及产能2亿平米左右），所以有一点产能不足；中材锂膜这边后面有6条线，法国那边疫情比较严重，也会影响2个月的进度。本来预期明年上半年产能释放，现在看估计会拖1-2个月。到明年正常以后，会形成15-16亿平的产能。 **Q7：风电叶片抢装如果今年年底完成，对明年有什么展望？**答：公司内部对这个非常重视，前段时间和客户做了沟通，客户最近反馈信息来看，大家对明年不会像原来那么悲观。风场那边传来消息，预期不错，不会有太大波动。原因是风电很多成本已经下来了，很多地方风场招标已经低于风电指导价。总体来看，明年断崖式下降肯定不会，主要就是波动的问题，幅度不会很大。总体看，未来几年的量还是增长的趋势，可能产品结构会有调整。我们自己应对来看，今年一个是抢装潮，一个是结构性的供不应求，通过今年好的市场，我们和客户的战略关系进一步巩固，我们也在做一些新产品开发。总体看，我们对今年和明年的叶片还是很有信心。**Q8: 叶片的产品结构优化，具体产品结构如何，2.5MW、3MW有没有具体比例？海上叶片销量、出口叶片销量大概有多少？**答：以前我们定义大叶片是2MW以上，这已经占比接近99%。现在我们对大叶片重新定义，2.5MW及以上算大叶片，今年上半年占比80%以上，去年同期是70%，整体看提升很明显。尤其是一些明星产品供不应求。海上在做86.6米全玻纤储备，目前和客户在合作一起推，预计明年实现量产。海外受到疫情影响，今年量暂时还不多。海外盈利会好一些，毛利率会相对高几个点。**Q9：当前玻纤库存天数情况，三季度会进一步提价吗？**答：库存整体延续下降趋势，7月库存在40天左右，8月库存预计会回到30天出头。价格上看，我们判断会有部分产品提价，主要源于海外刚需恢复，趋势性提价还在等时间窗口，还得再继续观察需求恢复情况及其他玻纤企业的情况。**Q10：前玻纤吨净利到了1200元，达到行业最高，目前时点往后看，什么时候会达到稳定成本水平？**答：玻纤已经和风电类似，到了平价化概念，未来玻纤行业思路是产品结构调整、做高附加值的产品，现在规模效应带来的成本下降已经到了瓶颈，后续是做产业链延伸、深加工方面。产品制造成本应该已经逐步达到稳定，但是高附加值产品会逐步提升，毛利率会逐步提升。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月20日 |