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：2013-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东方证券 鲍雁辛、东方证券 李威、中信证券 鲍珊君、宏源证券 梁飚、信达证券 李冰、平安证券 杜市伟、江海证券 刘华、长江证券 范超、国海证券 范曾、国海证券 卜忠东、信达证券 钱来智、工银瑞信 刘柯、华夏基金 张超、博时基金 韩梅、嘉实基金 谢泽林、中银基金 毛铖瑞、融通基金 彭炜、新华基金 冷文鹏、南方基金 郑小溪、长盛基金 叶云燕、海富通基金 宋争林、泰达宏利基金 周琦凯、方正富邦基金 扈波、东方证券资管 刘博、中国平安资管 黄珺、中国人保资管 章建辉、中国人寿资管 王新亮、珩生鸿鼎资管 冯宝、英大泰和人寿 聂秀欣、安邦资管 田元泉、上海鑫富越资管 苏凯、上海汉盈投资管理 刘建锋、瀚伦投资顾问 吴斌 |
| **时间** | 2013年5月15日 |
| **地点** | 北京海淀区板井路69号商务中心12Fa |
| **上市公司接待人员姓名** | 薛忠民、刘颖、纪翔远、贺扬 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 叶片往年的净利率大概5%左右，今年风电叶片行业形势如何？价格有没有上升趋势？客户提货量是否有所增长？   从国家政策看，今年的销量预期会有所提高，但行业整体还处于低谷反弹阶段。价格近期变动不大，销量希望能有一定增长。   1. 水处理业务方面，寿光项目现在的进展情况？有没有其他在谈项目？   寿光项目的投产进度有些偏差，总体在正常范围内，作为第一个试点项目，建设过程中项目团队采取了谨慎态度，特别是在新技术选用方面。关于是否有在谈并可以落地的项目，自从我们开始项目试点以来，公司一直在努力的、持续不断的获取相应资源，目前有一些项目正在推进。   1. 水务的发展方向和业务模式?   目前公司在重点培养技术集成能力，还没有向滤水膜方向扩展。我们的膜材还是集中在电池和粉尘处理方向，水膜的发展在规划中，目前业务的模式还是在EPC、BT、BOT等模式中进行项目探讨，没有特定的模式。我们判断水务的基本业务模式基本分两大类，一类是偏工程总包性质的，一类是围绕相应装备的。大家可能比较关注膜这一块，我们目前还是侧重于第一类。   1. LNG气瓶的销售渠道和CNG有重合吗，LNG能否借助CNG的渠道？   目前是在同一个团队的框架下运营，我们希望这种重合是一种借力。尽管从大趋势上讲，有人判断LNG会替代部分CNG市场，但从目前来看，这种替代是局部性的，总体上是各有各的市场空间，从增长速度上来看，随着国家天然气相应规划和引导性政策出台，可能会有些加速发展的趋势。   1. LNG和CNG下游客户是怎样一个分布，有没有冲突？   现在看来可能冲突较大的是在公交领域。主要还是续航能力的问题，LNG与柴油车是有一拼的，CNG因为其能量密度的问题，大量的还是用在出租、市内公交等短途领域，或在城市密集、气源供应充分、基础设施完善这样一些地区。LNG在国内也在迅速扩展，目前在重卡、公交车方面发展的快一点。总体上来讲对我们现有的业务也就是局部影响。从技术上讲，LNG是低温储存，最好是一次性用完，用用停停消耗很大。   1. CNG和LNG是不是都在苏州有限公司？2012年的毛利率有多少？   是的。毛利波动比较大，主要是供给需求关系影响。从原先我们走自主高端路线，做复合瓶第一个拿到欧洲资格证，到后来我们发展国内市场，和其他同业企业的途径不一样。最近几年存在延伸和完善产品链的过程，投资建28万只、35万只等，兼顾一些低端产品，以市场需求为基准，因此毛利率情况有一些波动。具体数据不好讲，随着我们投资项目的陆续建成，会逐渐稳定。   1. 虽然LNG需求可能爆棚，但从其他厂家产能规划和扩张速度来看，如果整个行业产能上来了，那我们怎样和其他厂家竞争，怎样保证盈利？CNG我们的产能规划比较大，怎样体现规模优势？   我们的基本判断是LNG刚刚完成导入，预计会有爆发，在这个过程里，公司按谨慎原则先建设了一条小线，5000只的产能，经过这一年多的投产、达产、考核情况来看，一是性能指标达标了且性能优异，技术评价方面客户评价较高，说明我们在产品设计和制造工艺上已基本把握规律。二是从产能来看，原先是按5000只规模规划，现在来看可以达到10000只的生产能力，通过技改提高可能还有潜力。基于这两个经验和基础（技术和产业化的基础），我们在规划下一期项目建设的时候，应该能够规避更多的风险。至于和其他厂家的差距、竞争或者说碰撞，应该是成熟市场条件下的必然现象。只要我们能把自己的工作做到极致，相信在任何市场条件下都能够有发展空间。经过这些年的发展，公司从文化、团队以及管理理念等方面已经有了较大的转变，通过上规模、建体系以及不断的开拓市场，在市场中占有了一席之地，公司这方面的能力在最近几年有了较大的提升。是不是过剩，这个是对总体市场的一个判断，竞争只要产能放起来了，一定是看谁的毛利空间大，谁的发展就快一些。  CNG的规模优势应该说这两年已经显现出来了，以前走精品路线，在市场上较被动。现在我们已经基本建立了相对完整的营销体系，销售收入显著增长。今年随着我们新的生产线建成，经过一定的筹备期、试产期、调试期，相信达产以后，规模优势会更加突出。   1. 叶片方面，资产较重，请问资本开支方面有何计划？   在最近两年十分困难的情况下，叶片公司做出了艰苦的努力，顶住了巨大的压力，释放了一定的风险，但也形成了较大的资产积累，实际上也蕴含着一定的风险。近期风电行业内某企业的重要人士变动反映出行业还是处于深度洗牌的过程中。近三年来，我国风电装机呈递减趋势，美国2012年新增装机容量超过了我国，所以国内风电行业还是面临着严重的挑战。这两年公司在行业内的地位提升，最主要的因素还是现有管理团队顺应企业管理的基本规律，开展了大量工作，使管理基础有了进一步提升。另一个重要因素就是技术进步，我们进入叶片领域时是后来者，通过坚持使用自主材料、坚持自主知识产权，首先推出了差异化产品。去年我们发布的新型号和改型产品超过了10种，并有一两个型号形成了有效批量替代老型号产品，还有几个型号有可能在今年和明年实现放量替代。因此这就是我们通过技术进步和创新性研发，取得了一定的市场地位。举例来说我们去年主力产品已经由40米到了42米，并且我们全球首发了45米产品，已通过装机测试，预计将逐步成为主流。另外在2兆瓦、2.5兆瓦这些长叶片方面，我们也有技术上的突破，包括客观第三方的认证证书的获取，去年叶片的管理团队也作为重点任务推进，有了较大进展。  资产运营方面确实还有需要改进的地方。今年从策略上和管控重点上来看，除了坚持原有优势并进一步强化以外，在总资产的控制、总资产与业绩匹配度方面，已作为管理团队重点关注的问题。   1. 覆膜滤料业务，今年是否有起色？国内其他厂家能否过滤PM2.5？这块业务在哪？   从技术上说，PM2.5的过滤是肯定可以实现的，这块商业上的开发有待研究。这是个好的产业方向，实际应用领域以前我们主要集中在以水泥为代表的高粉尘行业，其他还有电力（电改袋），冶金等行业。另外，今年在海外市场方面也有一些进展。从国内宏观经济形势来看，钢铁企业目前不是处于很好的时期，电力行业电改袋的进程也不如原先预期的快，水泥行业今年也可能偏弱，也就有了我们海外市场的一些突破。国内其他厂家能不能做PM2.5过滤的问题，我们没有求证过。该业务在公司母体下设的膜材料公司（内设机构）。  10、锂电池隔膜720万平米项目何时投产，客户方面有没有订单？湿法产品的竞争很激烈？干法有些企业毛利能达到40-50%。  目前处于最后调试阶段，还要进行72小时考核等工作。我们的产品处于客户送样认证阶段，量产销售还需要有个过程。我们认为湿法的从技术指标上（均匀度、强度等方面）难度比较大，市场上高端膜也是走的这条路线。  11、一季报费用较高，今年收购南玻院会不会带来费用上升？  这也是我们经营团队关注的事情，公司管理层会努力盘活资产，提升运营效率。  12、对于子公司高管激励机制方面，公司有什么考虑？  激励机制方面，由于公司是央企所属，我们按照国资委的有关规定建立高管人员绩效考核制度。公司也一直在研究、探索长期激励机制，并希望尽快做出一些和长期绩效挂钩的设计与尝试。公司现在还没有具备可操作性的具体方案，期权激励国家有一些试点。对于子公司层面，现代企业制度要求企业把决策权、经营权包括激励权在不同的层级进行充分授权，这是公司努力的方向。比如在销售领域，去年公司总部与各分子公司通过组织研讨、经验交流，使我们在市场体系的建立方面有所进展，各公司的市场部门建立了清晰的运作机制，人员薪酬与业绩、绩效挂钩，在我们几个主导产业中发挥了较好的作用。  13、近期公司注册发行短融、私募债，感觉资本开支计划还是比较大的，公司有没有公开发行或定向增发的计划？  我们认为目前不是合适的时机。目前的资金还能够支撑业务发展，同时有效利用各种金融工具降低财务成本、调整财务结构，为股东节约成本。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2013年5月15日 |