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：2013-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （中信证券2013年中期策略会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中信证券曾豪、邱友锋等 |
| **时间** | 2013年6月28日 |
| **地点** | 厦门国际会议中心酒店海棠一会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 宋伯庐、贺扬 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 公司LNG气瓶销量、价格和优势？   公司首个产能1万只的LNG气瓶项目于今年4月达产，目前生产状况良好，销售客户主要是中国重汽、陕西重汽等重卡企业，目前测试性能同行业内领先。公司LNG气瓶价格优势并不明显，与富瑞特装等企业售价差不多。LNG气瓶相比CNG气瓶优势在于适合长途运输，携带LNG气瓶一般可以行驶700-800公里，而携带CNG气瓶仅为300-400公里。公司未来将充分利用技术优势，在产能、性能、质量和成本上增强竞争力。   1. LNG气瓶行业未来发展前景如何？公司有无后续动作？   LNG需求前景较好，市场较大，特别是随着国家对大气污染等环保问题日益重视，越来越多的原用汽油和柴油的业主在尝试使用天然气，目前行业快速扩张。公司新增的产能3万只LNG气瓶项目预计年底建成，后续是否有新增产能主要看市场情况。目前公司土地厂房资金都较为充足，近期刚完成6亿元短期融资券的发行，尚有3亿额度未使用。   1. 公司最初为何选择进入复合材料气瓶行业？   复合材料气瓶最早用于航空航天等领域。传统钢瓶较重，不便携带，而复合材料气瓶质量轻又安全。公司具有60多年复合材料技术研发经验，以同宗同源的技术为基础，选择具备广阔成长空间的领域，派生出各类产业产品。   1. LNG气瓶的盈利能力符合预期吗？   LNG气瓶毛利率高于CNG气瓶，前者市场处于快速成长阶段，尚未充分竞争。LNG气瓶市场区域特征明显，公司将利用CNG区域营销渠道努力推动LNG气瓶销售。   1. 轿车和公交车为何不使用LNG气瓶？   LNG气瓶较大，内部构造上，其附有双层保温层，中间加隔热材料，目前造价较高，不太适合轿车和公交车使用。城市里面使用CNG合适方便，安全性又好。   1. 相对去年，今年CNG气瓶销量和价格变化？   公司今年上半年销量比去年同期要好，其中国内和国外市场各占一半，目前国内市场比较稳定，毛利率低于国外市场，主要是国内客户粘性较高，需要快速抢占国内市场。上半年CNG气瓶销售价格和去年接近。目前国内市场CNG份额天海最大，公司紧随其后。   1. 寿光项目进度低于预期原因？水处理业务订单获取、施工、资金安排规划和运作方式情况？   前期因为寿光地区冬天暂停施工，项目进度有所延迟。水处理业务是未来我国具有良好发展前景的新兴业务，特别是北方地区水质污染严重，水污染治理刻不容缓。公司重点瞄准山东等区域，正在进行前期的准备工作，订单获取方面，作为央企公司有天然优势，集团与20多个省建立并保持战略合作关系。初期公司强调稳扎稳打，首先确立适合的商业模式，再加强运营管控、项目管理和团队建设，在手的几个项目，例如山东寿光示范项目全力做好，随后逐步进行复制。   1. 未来2-3年对水处理业务规模和前景的展望？行业回报率如何？   中材集团对水处理业务定位高，给予公司水处理业务各方面的大力支持，协助公司提升管理水平，以实现产业转型。我们认为就水处理行业来说，一个企业要达到百万吨的规模才能在市场中占有一席之地，公司未来将尽快布局，落实具体项目。  行业回报率短期比较稳定，但是预计未来水价只涨不跌，虽非暴利行业，但是收益将会稳定向上。   1. 水处理业务的资本开支如何安排？   水处理业务的资本开支较大，今年已经投入了几亿元，目前公司水处理项目资金主要依靠贷款。  10、未来水处理订单主要是工业园区还是市政工程？  未来的新增订单将主要集中在工业园区，因为市政领域原有渠道相对固化。公司的最大优势在于技术，对工业园区服务不仅可以进行污染处理还可以进行回收再利用，后者被认为是最具潜力的子市场。  11、风电叶片价格、盈利能力是否会好转？  根据非官方统计，前几年行业最多时有70家风电叶片厂商，目前真正还在规模化生产叶片仅剩中材、中复连众和中航惠腾三家。此轮行业洗牌后预计行业景气将逐步好转，公司核心优势在于技术及成本优势，即便竞争对手亏损时，公司仍能保持盈利。  此外，国际巨头西班牙Gamesa已退出中国市场，印度Suzlon在寻求国内厂商合作，最近包括LM在内的海外厂商都在寻求国内的合作。未来海外市场整体将进入平稳期，但公司市场份额将进一步扩大，发展前景广阔。  综合来看，目前风电叶片行业已基本触底，未来盈利能力将逐步向好。  12、公司风电叶片产能利用率情况？  公司总体来说产能利用率保持正常水平，模具根据产销量来合理安排使用，没有闲置的模具。公司各类叶片年销售逾千套。  13、公司膜技术储备情况？  公司膜产品众多，从滤袋膜、锂电池膜到滤纸膜，曾经还生产过防雨透气膜，不过后者未批量化生产。公司膜技术储备较好，目前也正在进行相关其他领域研究。  14、覆膜滤料业务情况？  经过几年努力，公司在水泥市场，特别是高温窑尾领域经营稳定，产品向祁连山、天山、宁夏建材等集团内水泥企业供应，华新、华润和同力也是公司客户，近年来公司市场份额不断扩大，目前在水泥领域已占有约20%的市场份额。  未来水泥除尘电改袋将为行业带来较大成长空间，随着国家对排放标准和监控要求提高，措施力度更强，电改袋需求有望不断提升，此外，覆膜滤料三年就需要更换一次，更新需求较大。  15、未来覆膜滤料规划向火电领域拓展？  与水泥市场相比，火电厂含硫量较高，玻璃纤维的特点是耐高温耐酸耐碱，公司产品各项指标符合要求。公司已计划向火电等领域拓展，目前已做了2-3个单子，后续营销上将积极主动跟进，未来火电市场前景比水泥市场更为广阔。  16、公司管理费用较高，下半年是否会有所改善？  主要是两方面因素，管理费用高主要是研发费用投入占比较高，此外随着业务规模不断发展，员工人数从1000名增至6000名，相关开支也明显上涨。预计下半年费用将有所改善。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2013年6月28日 |