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：2013-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 建信基金 伍文友，英大泰和人寿 聂秀欣，天弘基金 金耀，东方证券 肖婵，中信证券 蒲世林，安信证券 李哲，溪牛资管 杜朝水，光大永明资管 陈谦，中欧基金 魏博，工银瑞信 刘珂，嘉实基金 翟琳琳，嘉实基金 谢泽林，华创证券 李龙，华创证券 周楷宁，国泰君安 鲍雁辛 |
| **时间** | 2013年7月16日 |
| **地点** | 公司会议室（北京） |
| **上市公司接待人员姓名** | 薛忠民、刘颖、宋伯庐、纪翔远 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、寿光水处理项目的建设进度？  近期土建工程已经基本完成，项目处于收尾阶段。  2、想了解一下近期公司公告和媒体上关于几个项目的情况。公司风电纱项目的情况？某复合材料项目的情况？水泥除尘业务发展情况？公司近期公告LNG和锂电池隔膜扩产项目，锂电池隔膜项目投资较大？  风电纱（玻纤）国产化项目是一个国家级科研项目，过去在风电玻纤纱方面主要依赖进口。近年来公司做了一些推进工作，降低成本，替代部分进口。某复合材料项目属于公司先进复合材料业务，涉及国家保密要求不能具体披露。滤料的行业发展健康，公司的高温过滤材料性能与国外同类产品相比具有优势。该产业在06年公司上市时是募投项目之一。公司的业务是基于同宗同源的技术，做产业链和产业方向上的延伸发展。锂电池隔膜的工艺技术在不断改进和发展，像消费类电池微型化、小型化的要求，以及动力电池对隔膜材料的技术要求都是越来越高。目前低端产品确实过剩，我们的工艺技术比较先进。投资额方面，我们项目的总投资包括土建、设备以及运营流动资金等，不仅是设备方面的投资。  3、公司的LNG产品能否与公交系统直接对接？不一定要和汽车厂商对接。公司的考虑？  近年来国家对节能环保的要求越来越高，对天然气的应用和产业发展是一个很好的契机。公司也是看重天然气作为洁净能源的发展前景。压缩天然气在国内外已经得到了很多应用，成本优势明显，另外液化天然气的发展空间也很大，行业处于成长期。关于市场开拓方面，公交是终端客户之一，气瓶要和整车进行配载，要根据车型来定制化设计制造，因此我们主要与整车厂对接。  4、水处理方面公司目前以BOT模式为主？公司业务是偏重城市还是工业？水处理的膜材料公司有没有？  BOT是我们水处理业务的一个发展模式，现在我们重点关注技术层面，在工程建设方面开展工作，以增强我们核心竞争力，促进产业持久发展。我们发展产业追求自己的特点、特色，体现差异化的优势。公司目前的业务重点是工业水处理。水处理膜方面，公司也在进行一些研究，目前没有产业化的具体计划。  5、公司水处理的方式是不是都要用膜？  水处理是一个综合性的技术问题，要根据污水的性质特征决定工艺技术路线。不是全都要用到膜材料。  6、公司水处理的技术怎么样？公司目前的几个水处理项目是怎样取得的？  技术上应该不存在大的问题，现在是要对商业模式和运作模式不断总结经验。试点项目主要是我们自己获取。  7、LNG目前的销量价格？扩产后会不会有销售的压力？  价格较稳定，没有太大起伏。  8、LNG上半年的销售有多少？  目前产能1万只，今年刚刚投产，销售情况较好。  9、近期天然气涨价对天然气车的影响？  天然气的应用是方向性的，比汽油、柴油对环境的污染小，成本更低，因此发展空间大。  10、LNG的产能规划？  目前在建3万只，建成后总共4万只产能。  11、LNG应用主要在重卡还是公交？  现在主要是重卡。城市公交和出租目前应用CNG比较多。未来还有船用LNG的市场。  12、公司的LNG和富瑞特装的有什么不同？  生产工艺基本一致，我们的产品具有一定性能优势。  13、公司LNG的阀门是采购还是自产？  公司目前是外购阀门产品。  14、LNG未来的产能规划？  产能扩大是个渐进的过程，瓶子的发展一定要和我国LNG汽车产业的发展相匹配。  15、LNG的毛利率？  因为我们还没有规模化生产销售，现阶段的毛利水平不具参考价值。  16、公司对天海、富瑞特装怎么看？  首先要做好我们自己，突出我们的优势、特点，放眼中长期发展。  17、公司的LNG能否像叶片一样，不断推出差异化盈利水平的产品？  LNG和叶片不同，主要是按整车匹配需求提供定制化产品，个性化发展不太容易。首先还是性能、质量方面更重要。  18、锂电池隔膜给客户测试的反应情况？  对于产品品质、性能，客户总体上反应不错。  19、CNG的盈利水平今年如何？  近年来国内外需求量很大，盈利水平较稳定。  20、CNG去年盈利下降是否因为国际市场不好的影响？  主要是要保证国内市场，国内整车厂一旦失去很难再进入。国内售价比国际要低一些。  21、公司的叶片未来还会不会新增投资？  就国内市场来说，现有产能已足够，未来主要是进入、抢占国际市场，我们的产品在国际上已具有一定的竞争力，现在也有国外厂商在需求国内合作。  22、公司的叶片有多少国际市场订单？  公司一直在做国际市场，少量订单近年来都有，但还没有大规模的海外销售。这是一个发展过程。  23、叶片这块过去投资的项目都达产了？产能利用率情况？  是的，都已建成投产。但会有一些结构性的调整，从过去1.5兆瓦向2.5、3.0兆瓦过渡。我们模具的生产利用率是比较高的。  24、中材集团的水处理业务目前是不是仅放在公司一家？  目前没有其他集团内企业从事这项业务。  25、公司未来水处理业务的规划？  任何企业想在水处理行业中立足、发展，处理量100万吨应该是初级目标。  26、未来水处理方面订单怎样获取？  中材集团与国内20几个省市地区有战略合作，我们利用这种优势来推进、落实具体项目。  27、激励机制方面公司有没有什么改进？  受限于企业性质和相关政策因素，暂时没有股权激励计划。  28、CNG行业是否已经成熟？未来发展？  行业的发展前景和空间大。同时我们也在做LNG和工业气瓶等，开拓国际市场、树立国际品牌。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2013年7月16日 |