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：2013-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国泰君安 鲍雁辛、长安基金 段志涛、建信基金 伍文友、诺德基金 罗世峰、嘉实基金 谢泽林、益民基金 杨文明、工银瑞信基金 刘珂、英大人寿 聂秀欣、中国人寿 刘洪刚、第一创业资管 李志锐、华泰保险资管 尚烁徽、华富基金 高靖瑜、兴业基金 李跃、汇丰晋信基金 薛敏、齐鲁证券 胡珏、华泰资管 万永寿、泽熙投资 韩其成；明石投资 高峰；泰达宏利基金 周琦凯 |
| **时间** | 2013年10月29日 |
| **地点** | 上午：公司所属中材叶片公司总部会议室（北京）  下午：中材叶片北京八达岭工业区二分厂（康庄） |
| **上市公司接待人员姓名** | 中材科技副总裁兼中材叶片总经理 黄再满  中材科技证券事务代表 贺扬 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 上午，互动交流风电叶片有关情况：  1、请黄总介绍中材叶片公司发展近况，包括销售、毛利、市场占有率和客户情况。  公司07年设立，技术来源于国家级玻璃钢研究机构——北京玻璃钢研究设计院，多年积累研发了叶体成型技术等全球主流的叶片制造技术。近年来公司叶片销量逐年增长，市场占有率逐年提升，2011年12%，2012年达到18%，今年将保持持续增长趋势，近期目标是20%以上的市场占有率。公司的盈利能力2010年以前非常好，2010年全年接近3亿净利润，自2011年以来，利润水平有所下降，2011至2012年每年约6、7千万净利润，主要是价格下降所致，从初期的160万每套到现在80万左右。公司通过自身努力，管理提升，降低成本，保持了合理利润，包括原材料国产化以及工效的提高，过去一套模具需要70-80工人，现在只要30多人。近几年毛利率平稳。过去公司同整机厂签订框架式合同，近年来以订单式合同为主，合同执行力比较强。目前公司有18家客户，其中包括金风科技等重点客户，预计明年销量增长幅度较大。  2、目前叶片的产能是多少？产能利用率情况？今年的销量情况？下游客户的结构？除了金风科技之外的其他客户情况？  目前按1.5MW折合产能是3300套，但1.5兆瓦的生产需要24小时，3兆瓦的要48小时，2兆瓦以上的模具比较紧张，实际产能上限大约2300套。产能分布情况：北京、甘肃酒泉、吉林白城、云南大理、江苏阜宁、锡林郭勒。产品的多元化导致65%的产能利用率就很不错，70%基本是顶点，现在公司已经达60%。两年前全国都是1.5MW叶片，但现在下游需求出现多元化，以应对国内复杂风况，提高发电效率。我们有22种产品，到明年有27-28个产品。现在实际是40米长的叶片已经淘汰，1.5MW的产品长度已经达到50米， 2兆瓦至3兆瓦叶片产品供不应求，2兆瓦以上的都要订货。今年的销量预计有一定幅度增长，期望2014年有所突破。客户结构方面，目前主要是金风科技，销售占比70%左右，其他还有东气、远景、华创、华谊、国电、明阳等。  3、金风的整机招标价提高，叶片的价格是否随之提高？  没有那么直接的影响，新产品的售价和利润空间会好一些。  4、叶片销售是如何定价的？  基本是成本加成的方式。定制产品客户大都要求进行成本分析。  5、1.5兆瓦的销售占比？  今年大概50%左右收入占比，比去年有所下降。  6、公司的各项费用较高？  主要是每年投入约2个亿开发6、7种新产品，研发费用投资不能节省，没有新产品叶片企业不能持续。管理费用我们非常节约，施行了一些有效措施，例如公司总部不安装固定电话、每个制造工厂只配备一辆公务用车等。  7、产品价格的上升空间有多大？  主要是产品的结构调整，新产品的盈利会更好。  8、叶片的生产、回款周期以及付款情况？  风电叶片行业都有垫资情况，一般客户预付10-40%的预付款，装机运行240小时才算交货。从投料到产出产品再到客户确认交货，周期大概4-6个月。今年帐期比去年有明显改善。  9、风电行业未来三年的增长情况您怎么看？  行业内普遍判断会有明显改善，资金链缓解，电力输送问题缓解，技术问题解决。爆发式或井喷式增长很难实现，应该是逐年稳步增长趋势。  10、风电运营商赚钱吗？  据了解，能并网的差不多都盈利。  11、会不会试水海上风电？  3兆瓦和2.5兆瓦的叶片会先在海上试试，我们的叶片有应用在江苏的海上风场。短期内海上是3兆瓦的为主，海上风电场目前还难于盈利，主要是吊装成本太高；滩涂风场的盈利能力还可以，但施工周期略长，只能在退潮时候施工。  12、和海外的风电企业比，国内的厂商有没有优势？  现在国内企业优势很明显，一方面质量稳定性现在已经和国外企业接近了；另一方面是成本低。  13、公司的产能还会扩大吗？  暂时没有扩大产能的计划。市场有需求的话，我们可以租赁厂房，以轻资产的模式发展。  14、去海外设厂会不会考虑？  公司的规划中既有海外战略，但会比较稳健的实施。  15、公司的采购成本、材料费用方面，采用了哪些国产原材料。  玻纤、树脂、粘接胶等主要原材料都已实现国产。根据客户的需求也会采用进口原材料。  16、您对风电行业的未来怎么看？  行业前景是很好的，主机、叶片都具有很高的技术含量。具有核心技术的企业，拥有良好的发展前景。  17、补贴电价下调的影响？  随着技术发展和进步，风电的成本将有可能逐步贴近火电。补贴的影响也就不重要了。  18、2010年行业内统计有70多家叶片厂商，现在有多少家？退出的还会不会再进来。  风电叶片经过了“十一五”期间大发展的洗礼，近年来也出了不少质量问题，业主对低价竞争已有认识。新进入者，可能会有，但质量是第一位的，风电叶片一旦出现质量问题，赔偿过亿，往往超过叶片生产企业一年的净利润，产业目前的竞争主要是在质量信誉上。现在在生产的不超过20家，已经退出的厂商再进入市场很难，业主和主机厂相对谨慎。  19、风电场的开发是不是接近饱和了？  去年国内装机1300万千瓦，今年预计1500万千瓦左右，明年可能接近1800万千瓦，国内可开发的和已开发的风电场差距还很大，未来还有很大的发展空间。  20、金风澳大利亚和巴拿马的风场使用的叶片是咱们的吗？  是的，是我们国内制造的叶片出口，主要是2.5兆瓦以上的产品。  下午，投资者参观了中材叶片在北京八达岭工业开发区的叶片制造工厂。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2013年10月29日 |