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：2016-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 嘉实基金 姚志鹏、李化松；信达人寿 府春江；信达资管 高一洋；诺安基金 史高飞；东方基金 李瑞；银河金控 龚鹏；中信建投基金 周紫光；幸福人寿保险 李训勇；工银瑞信 闫思倩；华宝兴业 吴心怡；方正富邦 方伟宁；中金公司 王凯、张翔；道睿择投资 赵骐；伯通投资 刘刚；相聚资本 张翔；瑞瀚资管 张芳铭；国鸣投资 赵园园；拾贝投资 秦雪峰；神州资本赵欣；鑫润禾投资 刘焕然；万盟盛世刘志凯、陈玉杰；伟业投资 孔志强；平安银行 王晶晶；长江证券 邬博华、王文文；中信证券 刘建义、卢华权；国泰君安 戚舒扬；安信证券 邵晶鑫、周俊宇；国金证券 郑晓刚；中泰证券 尹斌；信达证券 吴漪、范海波；太平洋证券 杨林、姚鑫；华泰证券 王德彬；光大证券 师克克；广发证券 徐笔龙；国海证券 石金漫；民生证券 严晓情；国都证券 陈柳；申银万国 陈俊杰； |
| **时间** | 2016年3月31日下午14:00-16:00 |
| **地点** | 北京市海淀区板井路69号世纪金源大饭店会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长薛忠民；总裁刘颖；党委书记宋伯庐；泰山玻纤董事长 唐志尧；董事、副总裁、中材叶片总经理黄再满；财务总监纪翔远 ；副总裁、董事会秘书陈志斌 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、**目前有没有有潜力的下游市场、下游空间还比较大的产品？**  答：公司是三家国家级科研院所改制发展起来的，几十年来，积淀了大量科技成果，公司目前的主要产业都是自有科研成果的转化，具备类似产业化前景的成果还有很多。新材料是战略新兴产业，技术创新速度快，公司将进一步发挥创新优势，建立灵活的机制来培育新的产业作为必要储备。公司未来会机制建设先行，兼顾行业，围绕主导产业和上下游挖潜内部资源，加快科研成果的产业化。公司前期已进行了新机制建设的探索，如：公司在原有水处理业务基础上引入员工持股搭建了中材水务平台，引入电力行业的合作伙伴以及员工持股，筹建了电力复材产业。  **2、锂电隔膜行业，同行其他公司投入也比较大，资金资源等也非常强，现在有怎样的布局和思路？怎么样成为龙头？**  答：经过几年的探索和积累，公司的锂电池隔膜湿法双向同步拉伸生产工艺技术，事实上已经处于国内同行较好水平，因此，公司有信心将锂电池隔膜产业培育、发展成为公司的主导产业。公司一期规划2亿平米产能，未来规划目标10亿平米。（1）技术工艺优势。公司在膜材料技术上已有较深的沉淀和积累，传统业务铅酸蓄电池隔板以及高温覆膜滤料（PTFE）均是行业内龙头企业，技术优势明显。膜技术的共通性，使得公司在锂膜技术上有先发优势。从终端产品来看，公司湿法同步拉伸工艺生产的产品已通过松下、ATL、比亚迪产品认证，从认证结果来看，公司产品极具竞争力，尤其是产品做成电池后，高倍放电率、快速冲放能力明显高出国内同行一截。（2）产品质量及成本优势。锂电池隔膜产业最终竞争的核心是质量优成本低。公司在先进技术工艺的基础上，与大橡塑以及某国际知名公司组建联合体，设计了两条年产6000万平米的生产线，同时吸收叶片产业成功经验、优化产业布局、提高工业化自动化水平，单线产能大幅提升，工艺稳定性及效率大幅提升，在质量有保障的同时最大限度的降低了成本。公司新投建生产线的成本预计比同行业竞争对手新投建生产线至少低20%以上。  从项目进度来看，一期四条线2亿平米，其中两条6000平米生产线今年年底建成，另外两条线明年中期建成，明年下半年将会形成2亿平米产能。  **3、与金风科技公告的36亿框架合同具体是怎么样的，风电行业怎么看？**  答：风电的可持续发展确定性高，增长可期待，充分预期电价下调带来冲击。（1）风电装备技术的发展使其极具市场价值，经济性决定其持续发展。“十一五”到“十二五”的进口替代，国产化率提升使得风电装备价格下降50%以上，“十三五”期间技术的持续进步将会进一步提升装备发电效率，最终降低风力发电度电成本来满足市场竞争需求；（2）风电市场容量巨大。不考虑到期产品更替需求，风电每年20GW-30GW新增装机需求至少可以持续50年。对于中材科技来说，只要风电行业可以持续发展，我们一定会是盈利的企业。  关于已经公告的合同。就当前所面临的市场环境来看，2016年总量会有所下降，2017年可能依然在下降通道，2018~2020年会回升到快速增长。而对于中国风电装备企业，发展趋势较好，市场青睐于优质的供应商，市场的订单、技术人才资源在向优质的供应商倾斜。对于中材科技，市场总量上升，公司市占率会提升；市场总量下降，由于市场向优质供应商倾斜，市占率依然能够提升，未来公司会加快海外和海上风电布局，继续提升公司的市场影响力。  **4、2亿平米的锂膜生产线有两条路线，1.2亿与大橡塑以及某国际知名公司以BT方式建造，另外8000万是日本厂商引进设备，为什么设立两种不同方式？**  答：在方案设计方面，充分考虑技术竞争性和当期财务稳健性。通过绑定设备商和工艺设计方来减少技术风险，采用BT方式建造降低财务风险。考虑到日本的生产线技术工艺成熟，虽然指标（产能、车速等）不如联合体，但风险较低，采用两种不同的方式能够平抑产业整体风险。  **5、与金风的合作模式是怎样的？去年主要是由于金风较大增长还是我们的占有率在提升？**  答：（1）产品结构的调整。不同产品价格不同，产品结构调整是本次合同金额大幅增长重要原因。中材叶片重点推进产品结构的转型升级，提升大兆瓦叶片比重，未来公司每兆瓦单价会持续提升。（2）公司与金风历年均有深度合作，但今年是第一次达到公告标准。  **6、泰山玻纤新旧生产线产能扩张关系，是否是替代？成本改善空间有多大？**  答：（1）泰山玻纤本部老区共有池窑拉丝生产线5条，产能合计约19.5万吨，大部分窑岭在6年以上，生产线设备老化、能耗高、产能低，未来 1-2 年逐渐进入冷修期。同时，按照泰安市城市总体规划，泰山玻纤本部老区面临搬迁。针对以上情况，泰山玻纤制订了本部老区的初步搬迁规划，本部老区生产线将于 2016-2019年逐步关停。本次重大资产重组并配套募集资金主要用于泰山玻纤本部新区两条年产10万吨玻璃纤维生产线建设。  （2）泰山玻纤新产能成本优势明显，2015年泰山玻纤净利润的70%由占总产能40%的本部新区两天新生产线（新区1#、2#）贡献，平均来看，新产能吨成本较老产能下降幅度为12%-15%。  **7、锂电池隔膜业务下游应用是消费电子还是动力电池？**  答：总体来说，公司两个领域都会兼顾，但主要考虑动力电池。无论是消费电子还是动力电池，都在增长，但动力电池增速较快。从公司隔膜业务规划来看，主要是还是专注于动力电池领域。  **8、支撑未来公司收入高增长的因素？**  答：公司收入高增长的主力依然是三大主导产业，其他的产业增长会有预期，但确定性不及三大主导产业高，而孵化产业做出贡献尚需时间。（1）叶片国际化，市占率每年提升一个点，对收入利润的贡献很可观；2）玻纤产业结构调整，产能扩张，国际化程度提高；（3）锂电池隔膜，规划10亿平米，未来可以贡献数十亿收入；（4）“两材”合并，资产整合预期。  **9、锂电池隔膜生产成本能够大幅降低的原因？大客户战略？**  答：（1）生产线单线规模和效率提升，会提升隔膜产品A品率，同时能够降低单位产品能源、原材料的成本。  （2）公司本身是松下的铅酸蓄电池隔板供应商，锂电池隔膜的业务也能顺利接入，目前已通关松下的认证。同时公司也与LG、三星等启动认证过程中。未来不排除与电池厂商在资本层面展开合作。  **10、“两材”合并，泰山玻纤与中国巨石未来整合是如何考虑的？**  答：据悉，“两材”合并的具体方案目前还处于集团层面的研究制订中，方案制订后还需各级的报批，但具体对应到中材科技相关的业务的整合，尚需时间。未来整合原则应该是国资增值保值，实现共赢。  **11、中材科技与泰山玻纤重组打通玻纤上下游产业链，产品毛利提升情况？**  答：泰山玻纤2016年业绩预测没有包括重组带来的收益，募集资金会加快老旧产能的淘汰、新线的建设进度，同时优化我们的财务结构，这些都会提升产品的毛利，最终反映在业绩上。  **12、泰山玻纤的国际化产能布局情况？**  答：玻纤行业（三大玻纤）出口量较大，都会有国际化产能布局的需求。目前泰山玻纤还处在方案探讨阶段，落实选址，按照规划，会布局两条生产线，产能约20万吨，今年下半年会有相关的方案出台。  **13、四季度管理费用2.4亿，是否为常态，基于什么考虑？**  答：公司四季度管理费用较前三季度水平偏高主要是由于四季度研发费用投入较多所致。四季度研发费用投入主要是两方面：一方面是国家科研项目投入，这部分研发投入有国家科研经费作为项目补助，在增加管理费用的同时也会增加项目补助结转的营业外收入，对利润不产生影响；另一方面是公司自立研发项目投入，为提高主导产业核心竞争力，优化调整产品结构，公司加大自立研发项目投入，四季度随项目进度投入较大。  **14、最新财务报表，泰玻和科技整合后的资产负债率水平，未来财务费用大致匡算？**  答：（1）泰山玻纤是重资产，资产负债率71%，考虑到20亿融资，资产负债率降到60%以内，后续融资空间加大；（2）从中材科技自身来讲，我们的财务融资主要是发债直接融资，而不是贷款，资金成本比银行贷款低10%左右，而泰山玻纤90%以上都是银行贷款，整合之后会采用成本更低的直接融资，财务费用会降低；（3）整合之后，中材科技的资产规模大幅增长，净资产从30亿增加到80亿，公司信用评级会提高，预计从AA到AA+，能拿到更低的利率。总体来看，初步匡算，年财务费用降低5000万元左右。  **15、公司之前公告计提了1亿元减值，大部分是存货的，但15年风电行业的高景气度，存货可变现净值应该不会有大幅变化，请问管理层在行业高景气度计提大幅减值的原因？**  答：公司是由科研院所改制而成，在财务制度执行上一向偏谨慎，严格遵守会计准则的规定，而不仅仅只考虑行业景气度。存货计提减值：1）风电叶片部分存货，以前老的型号存货和模具等；2）气瓶产业将钢管厂和SCBA生产线计提减值。这些均是基于业务现状和实质做出的判断。  **16、高压复合气瓶产业整合处置的确定性、时间进度表以及可能的方式？**  答：气瓶产业面临的现状：1）气瓶行业从高增长到断崖式下跌，需求量骤减。气瓶行业的市场需求量从2013年的120万支下降到2015年的36万支，而公司CNG产能是63万支，严重不匹配；2）天然气降价不达预期，油气价差传导时间延长，不利于市场恢复；3）从全球来看，CNG&LNG气瓶特别是车用气瓶均大幅下滑，但中国最为惨烈。国内同行（天海工业、富瑞特装）去年均面临着业绩下滑或者巨亏。  基于这种现实，公司管理层做出收缩战线的决策，将资产进行整合调整，收缩到与市场需求以及未来可预期市场范围内市场需求相匹配，将会采用各种可能的途径和方式，包括：1）调整客户和产品结构。引入外籍高管，开拓国际市场，同时加大新产品的研发，例如碳纤维三型瓶（长管拖车）、氢气瓶的研发；2）寻求合作方，包括集团和外部产业链相关企业。  气瓶产业过去两年的连续亏损给中材科技造成了不良影响，我们必须正视，但气瓶产业在行业内的地位以及品牌影响力也是逐渐加强，今年气瓶产业的重点就是采用产业收缩以及产能转移的方式进行调整和优化，最终实现该产业的减亏。  **17、未来气瓶行业的预判？**  答：这个市场未来会有恢复性增长，市场整体需求大概在50-60万支。公司在国内是收缩产能至与市场相匹配，另外寻求与国际汽车制造商合作机会。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016年3月31日 |