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：2016-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中金王凯、以太投资高颖、华夏财富创新投资刘春胜、新沃基金刘屾、泰康资产刘之意、中国人寿崔雷、国都证券刘虹辰、大同证券郭雪峰、师培业、王晓 |
| **时间** | 2016年5月27日上午9:30-11:30 |
| **地点** | 中材科技股份有限公司总部办公室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书陈志斌；证券代表贺扬 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请问公司锂电池隔膜2亿平米产能是总产能还是良品产能？新生产线预计良品率？公告中的预计收入5.7亿是基于怎样的一个价格判断？  答：公司年产2亿平米锂电池隔膜产能是指合格产品产能，新生产线建成后，公司很有信心在产品性能方面达到国内企业的最高水平。在项目可行性研究论证时，鉴于新建产能在今年、明年年底分批建成投产，对于销售价格预测相对谨慎，充分考虑了未来市场价格下降的可能性。同时产品价格根据客户和应用领域都会略有不同。  2、请问公司对锂电池隔膜行业的市场需求判断？  答：目前，锂电池隔膜处于供不应求的状态，短期内趋势不会改变。未来市场会分化，湿法锂电池隔膜产品性能优良，技术门槛高，目前市场为国外厂商垄断，未来会逐步实现国产替代，中长期内市场空间依然很大。对于中低端产品，产能过剩，竞争会加剧，价格大幅下跌。  3、请问公司目前的客户及比例情况？  答：公司已基本完成国内主要锂电池生产企业产品认证，目前已实现对比亚迪、CATL、亿纬锂能等客户的小批量供货。公司当前主要受制于产能规模，新建产能投产后，公司具备迅速对接客户，抢占市场的能力。未来，公司将锁定1-2家行业龙头企业作为长期战略客户共同发展。  4、目前公司锂膜产品的平均良品率情况？良品率差异原因？目前的售价？盈利水平？  答：公司锂膜产品良率平均40%左右，单线单月良率最好达到60%以上。良率的差异主要在于技术装备及工艺水平。锂膜是精细化生产，对技术、装备及工艺要求很高，尤其是湿法隔膜生产过程，需要充分考虑设备精细程度、生产环境以及操作工的技术水平等多方面因素。公司在覆膜滤料和过去几年锂电池隔膜中试过程中积累了大量的经验，对湿法锂膜同步拉伸的生产工艺具有较为深刻的理解，同时培养了优秀的技术工人，有利于公司快速扩大锂膜产能。目前来看，国内湿法膜平均售价4-5元。公司盈利水平随着良率的提高在逐步提升。  5、产品从安装到出货的周期？送样认证时间？  答：从设备安装至产品生产大约需半年时间；产品认证根据不同的客户有所区别，快的1、2个月就可以完成认证。  6、新生产线的设备是进口的？  答：新建2亿平米生产线的核心设备为国外进口。其中2条6000万平米与大橡塑采用BT方式合作，将于今年底设备安装调试完成，建成后生产线将是国内一流水平。  7、目前国内的主要湿法锂膜厂商？  答：胜利精密（苏州捷力）、沧州明珠等上市公司均开始投建湿法产能。湿法锂膜产品在厚度、孔隙率等物理性及安全性方面较干法存在一定的技术优势，是未来发展的趋势。公司区别于其他湿法厂商采用双向同步拉伸工艺，在产品性能指标方面更具优势。同时，公司实现机制创新，在锂膜公司设立管理层持股，搭建有效的激励约束机制。  8、2015年，公司实现3亿利润，叶片实现5亿利润，其他业务亏损？  答：公司气瓶产业去年亏损约1.4亿元。天然气气瓶主要用于城市公交车、出租车及重卡等车型，公司天然气气瓶在整车市场占有率第一，但近年来受油气价差缩小影响，整体行业需求大幅萎缩，全行业亏损，今年趋势可能延续。公司正在筹划战略性收缩产能，将产能向产品成本较低的地区转移，同时，盘活现有资产并开拓长管拖车、氢燃料气瓶等新产品领域，力争减亏。  9、风电今年的装机量是否下降？主要客户？是否有出口？  答：风电行业去年受政策影响，各大厂商都在抢装，今年预计整体比较平稳，回归正常；公司的主要客户为金风科技、远景能源等在风电行业领先的整机商；公司有少量产品配套整机出口。  10、两材重组对公司的影响？  答：两材重组预计会先实现两个集团层面的整合，再逐步开始各个业务板块的整合。两家集团重合业务较多，公司作为中材集团下最大的新材料全产业链平台上市公司，后续业务整合必然会涉及到中材科技，目前尚未有具体方案，值得期待。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016年5月27日 |