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：2016-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 野村证券 张一帆；保德信投信 许智洋；博时基金 邓云程；华宝兴业 吴心怡；青鼎资产 魏强、胡潇杰；重阳投资 王海；中国信托商业银行李贞仪；中国人寿保险有限公司 李璐；长江养老保险 肖向前；银华基金 王秀；天惠投资 胡伟；光大证券 师克克；广发证券 谢璐；太平洋证券 杨林、陈振华；兴业证券 周化鹏； |
| **时间** | 2016年10月21日下午14:00-15:30 |
| **地点** | 安信证券电话会议系统 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总裁刘颖；副总裁、叶片公司董事长黄再满；董事会秘书陈志斌； |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、近期新能源汽车不景气，但隔膜情况较好，尤其是市场湿法隔膜企业业绩释放较好，请问公司锂电隔膜业务现在是什么状态，预计什么时候可以进入市场，现在有没有客户对公司前期的膜样进行测试？**  答：（1）公司锂电池隔膜现有三条处于量产的生产线，约2720万平米产能，今年下半年产能基本释放，前期做了大量的客户验证工作，包括松下、ATL等。已对国内部分较大企业实现批量供应，其他也参与了验证。但受制于现有产能规模，尚不能大批量供货。  （2）公司的新建项目情况。公司锂膜生产线采用湿法同步拉伸工艺，与国内其他湿法厂商不同。目前国内产能规模较大的湿法隔膜企业基本是异步工艺。从全球来看，国外大企业尤其是日本，现在新增产能以同步拉伸为主。同步拉伸的产品质量和生产的稳定性公认优于异步拉伸。日本的同步技术基本上不对中国转让。公司有技术研发优势，公司前期积累了PTFE覆膜滤料（同步拉伸工艺）生产经验，生产线具备自主知识产权。  （3）装备情况。公司现有生产线的装备基本国产和进口混用，国产装备精度目前还达不到要求。公司本次与欧洲核心装备制造商及国内知名装备公司合作、形成联合体，通过合作伙伴和公司自身技术，装备从欧洲进口，建设新的生产线。新生产线单线规模6000万平方米，是目前已知国内最大。技术参数上，生产幅宽4米，速度50米/分钟，亦属国内领先。  新生产线装备已陆续开始向国内运输，时间略低于预期，主要是欧洲设备到港有延迟。预计17年一季度可以投产，形成产能。另外两条线预计明年年底可以投产，届时公司将具备2亿平米的产能，进入国内锂膜企业第一梯队。  总体来看，目前锂膜现有生产线的进展情况，包括新项目的进展情况比较符合预期。  **2、公司三季度业绩的下滑比较厉害，三季报中对全年预计整体下滑50%到持平，有可能到达底线，意味着四季度还可能亏损，下半年真实的情况和四季度的真实情况怎样？**  答：今年受到风电大环境影响，去年抢装导致今年行业整体下滑幅度较大，对业绩有一定的影响。公司积极应对不利形势，加大客户开拓，市场占有率有进一步提升。  玻纤业务较为平稳。募集资金项目进展顺利，上半年点火10万吨生产线已开始产生贡献。  气瓶产业形势最为严峻，由于受油价持续低位及国家政策调整影响，整体市场大幅度萎缩。公司今年下定决心对该产业进行了部分财务处理，三季度计提减值准备超1亿元。同时对气瓶业务经营规划进行调整（包括缩减产能、开拓长管拖车、氢气瓶等新业务领域），预计明年气瓶业务基本持平，或者进入盈利的状态。  锂膜业务目前尚未有利润贡献，主要是公司现有生产线主要承担着研发和试制的功能，新生产线尚在建设过程中。  从目前情况初步判断，公司四季度能够实现盈利。  3、15年的抢装导致今年公司风电业务的下滑，2018年风电上网电价面临下调，是否可以认为17年又会有一波抢装行情，是否会推动公司明年叶片产业业绩回升？  答：（1）我们也注意到市场有声音认为受2018年1月1日起又会有调价的影响，明年的新增装机量不会在今年的基础上下滑，预计明年会跟今年持平或有所增长。公司已经从现阶段开始，紧跟客户需求为明年做布局。  （2）其实现在的风电行业较为理性，重点是做好产品，实现全生命周期的低成本，而非仅仅是抢量。同时风场运营商愈加看重项目整个生命周期内的投资收益，而非仅仅是投资的减少。另外，抢装会导致劣质厂家和劣质产品出现，对行业极为不利。巴黎协定在11月份生效，对风电行业上下游均是一个长期利好。中长期来看，有足够的市场空间可以让产业健康稳健发展。后续行业亦会更加重视长期的发展。  **4、公司估计锂膜业务如果顺利明年上半年应该会形成1.2到1.5亿产能，那么公司对明年的盈利情况有没有做一些估计和预测，毛利率和净利润的水平，跟公司原先的业务相比大概处于什么情况？**  答：现在粗略分析，公司的新生产线按目前产能规模，各项的指标都达到预定的参数后，成本应比同行业公司低，公司产品盈利能力较强。目前来看，明年价格应该会维持平稳，今年部分产品的价格略有增长。明年公司产能规模形成后，生产线达到预定技术参数，即使价格下降，公司产品的成本及质量优势依旧明显。  对于明年也存在两点不确定性。一是完全达产需要一个过程；二是尽管公司前期做了大量客户验证工作，但新客户接受新生产线需要时间（产品及生产线验证），目前来看，这个时间应该会较短。  **5、泰山玻纤募投产能的建设情况，以及现在价格还有库存的水平怎么样？**  答：泰山玻纤两条新生产线建设进展顺利，一条10万吨生产线已于今年上半年点火投产，并已开始贡献利润；另一条预计明年一季度点火投产。目前来看，整体玻纤产销平衡，价格保持平稳。  **6、公司三季度提了一个多亿的资产损失。通常情况下公司都是在年末的时候资产负债表日执行这个工作，公司管理层是基于什么目的，在三季度计提资产损失？公司对于四季度，或者以及明年的叶片业务大概有怎样的判断？**  答：公司从年初开始筹划今年整个既定业务的内部整合，8月份做出决定将苏州部分产能装备转移至成都。公司商会计机构，对这个既定时间给出了专业判断，计提减值的时间与公司产能变化的时间点相符。  今年风电市场总量基本符合预期，公司结合自身战略，在市场下滑的不利形势中尽量增加更多的市场份额。从目前的情况来看，公司今年的市场份额预计会有所提升，但需等年底统计数据最终确定。现在来判断是符合预期，市场份额有所上升，今年整体的经营计划预计能够完成。  **7、泰山玻纤和中国巨石算是整个玻纤领域比较大的两大公司，市场份额占的比较大，公司和中国巨石的成本有没有对比？中国巨石明年有30万吨的产能增加，所以整个玻纤行业有没有价格的下行压力？公司有没有什么样的应对措施？**  答：从成本来看，巨石成本目前是低于泰玻，主要有两个因素：一是巨石产能装备升级较泰玻早了一轮，大规模产能升级在2010年之前基本完成，而泰玻由于历史原因，尚存在部分小规模老旧生产线。另外，地理位置来看，浙江比泰安更有优势，生产基地离原料、市场及出口更近。泰山玻纤近年来针对这些情况做了相关调整应对。第一、生产线产能升级。此次募集资金全部用于泰玻的新生产线建设。新生产线成本和巨石基本相同。目前泰玻的产能升级任务完成了一半，还有一半的装备需要进一步升级。第二是泰山玻纤对技术的专注，尤其新产品的开发。公司和国外企业合作不断研发出高性能玻纤，包括应用于风电叶片的产品。这些新产品的比例逐年提升，其产品附加值也高，这是泰山玻纤的竞争优势。综合来看，泰山玻纤经过两到三年的调整，整体的盈利水平能够有较大的提升。  **8、锂电池隔膜现有生产线良率情况？未来新生产线会如何？**  答：现有生产线良率维持50%以上。公司对现有生产线做了许多改进，几家大客户检测后表示公司现在的产品和目前的主流产品、包括日本的产品相比都有比较明显的优势。主要是因为公司采用的配方和同步拉伸的工艺起到了作用。但受制于现有装备精度，良率的进一步提升有较大困难。公司新的生产线设计良率为80%左右，这是初步的验收标准。随着之后装备和工艺的熟练还有继续爬升的空间。  **9、风电叶片的大的方向一是考虑到经济发达地区更多的发展，二是大叶片系统的发展。现在从公司层面来看，有没有呈现出两种结构的变化，或者公司在这两种结构变化上有没有做一些新的调整？尤其是不同区域装机量的变化，就算是风电叶片总的装机量不增长，会不会在我国的南部东部地区出现风电装机容量快速增加而带来的机会？**  答：风电叶片的两个变革非常明显，一是叶型越来越大，二是风电的装机由西向东，由北向南转移，符合整个电力市场的发展形势。我国东部沿海、南部，然后是中部用电需求较大，所以风电的装机向用电负荷中心转移，是必然趋势。今年由北向南、由西向东的转移尤为明显。传统三北地区，部分地方下降较为明显。公司根据形势的变化，适时的进行区域结构调整，目前来看，成效较好，为今年市场份额的进一步增长，打下了供应的基础。叶片是越来越大是风机技术的发展的必然趋势。整个风电技术的发展，使风电的度电成本更低，发电效率更高。负荷中心短期内装机会比较集中，新扩展的地区的特点也是低风速（一般为发达地区用电负荷中心），与全球特点一致，全球的风力发展方向也是大叶片化。以2MW叶片举例，现在2MW的叶片，风轮直径可达115米，公司正在研发更大风轮直径的叶片。2MW装机已经成为主流，是未来的发展趋势。陆上风电3MW风机被认为是最大风机，但现在也在发展3.4兆瓦的风机。公司提前布局大叶片开发，产能布局上提前做了规划，今年较好的满足客户需求。区域布局和产品布局，这两方面从当前的数据来看是符合预期，市场份额预计会有所增长。  **10、公司叶片产业非常成功，未来锂膜是否有可能复制叶片的成功，公司的主要信心和优势在哪里？**  答：公司非常有信心锂膜可以复制叶片的成功。叶片产业是公司产业发展的样板，锂膜产业也从叶片发展过程中借鉴了很多，我们也很有信心能够将锂膜产业做成行业领先企业。我们的优势在于：一、生产线工艺技术选择。公司锂膜生产线技术路径选择，干法和湿法中，我们选择了湿法，湿法同步异步中，我们选择同步，在国内独树一帜，技术领先。二、锂膜产业发展模式不同。锂电池隔膜属高端制造产业，受制于装备的提供速度和质量保障，我们与国内外领先装备制造商组成联合体，利益绑定，装备制造商全程参与生产线建设和调试，需求能够得到最大的满足，互相分享技术经验。基于以上原因，公司对新生产线的抱有信心。  **11、公司对其他锂电池隔膜竞争公司的工艺不了解会不会对竞争产生影响？作为新供应商进入市场会不会有劣势？公司涂覆比例占比？**  答：（1）虽然公司现有产能较小，但已经切实进入市场，并与市场其他厂家有交流，对竞争公司工艺亦较为了解。此外，隔膜目前是新市场，竞争格局尚未形成，客户是愿意接纳新的供应商。在这种情况下，如公司明年全面进入市场，并不会被动，但如果进入市场时机拖延两三年，市场竞争格局定型，情况将不太乐观。  （2）公司约有一半的产品涂覆。主要是根据客户的需求来提供产品。  **12、目前公司每个季度业绩波动较大，明年公司预计在哪个季度会产生业绩拐点并开始稳定上升？**  答：公司业绩季节性波动较为明显，通常第一季度由于气候寒冷，与工程相关的风机、玻纤业务会受影响，预计从第二季度开始逐渐改善；锂膜预计明年上半年释放产能；气瓶产业今年处理完后明年会趋于平稳。所以总体来说预计第二到第三季度会出现业务拐点。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016年10月21日 |