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：2017-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 景顺长城基金 余杰涛;银华基金 张珂、王昆；淡水泉投资 陆畅宏；台湾保德信投信 许智洋；中金基金 张丁；信诚基金 孙鹏；中嘉基金 王晨；交银康联保险 王耀永；太平洋老虎基金 于影；永银基金 张宁；富恩德资产 薛肖；格林施通资产 陈哲；新成资产 Jasmine；长江养老保险 邹成；衍航投资 杨晓鹏；万家资产 张佳佳；源乘投资 彭晴；挪威银行上海代表处 胡一立；南土资产 王佳音；太平洋证券 杨林；光大资产管理公司 师克克；广发证券 张世伟、郑钢；海通证券 张樊；申万证券 谭国强；山西证券 朱勤秒；国金证券 张宇辉、程苗苗；南京证券 肖滨；招商证券 郑晓刚、戴亚雄、熊帅、徐叶； |
| **时间** | 2017年3月16日上午10:00-11:30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总裁 刘颖；董事兼中材叶片董事长 黄再满；财务总监 纪翔远；董事会秘书 陈志斌；  |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司16年受风电市场回落，业绩出现了较明显下滑，市场预期风电市场在2017年会出现回暖，甚至比较的分析师认为会出现“抢装”，我想问下公司对17年风电市场判断以及对公司叶片销售判断，另外想了解下在一季度的销售中是否看到了此迹象？**答：2016年风电行业受2015年抢装影响有所下滑。对于2017年行业内观点有所分歧，部分认为2017年较2016年会企稳略有增长，部分认为2017年会出现“抢装”。从我们自身来看，2017年形势要好于2016年，一季度传统淡季实现增长，但现在尚未看到抢装迹象。总体来看，行业主流整机厂商还是较为看好2017年风电行业。**2、2016年受风电行业景气度影响，公司销量和收入均有所下滑，但公司单位兆瓦叶片价格是有所上升，请问原因？**答：风电行业特点显著，行业逐渐趋于成熟，开始追求产业链全生命周期中投资收益，度电成本已成为影响风电投资者考虑的最核心因素。对于风电装备厂商来说，已回归到本质，不再一味地追求降价，而是提供性价比更高的产品（度电成本低，发电效率高）。2015年以来，公司做了大量的技术研发及新产品开发工作，产品对度电成本的降低起到较为关键的作用，客户愿意为效率的提高支付高溢价。目前这种趋势对行业的良性发展起到较好的指引作用，逐渐转变为“技术创新”为主导的市场，有技术创新优势的企业将会脱颖而出，获得较好的回报。**3、公司四季度营业税金及附加有8000多万，远高于公司过去单季水平，请问原因？**答：营业税金增加是因为会计政策的变化。营改增以后，房产税、印花税等均反映在“营业税金及附加”科目下，是一个费用重分类的问题。**4、风电叶片市场占有率和价格都在提升，但是毛利率没有提升，说明成本增长比售价快，我理解是产品进步也做了大叶片的原因，但是很多企业做高端产品的毛利率应该是上升的，后面成本能不能控制下去，或者毛利率有所提升呢。**答：公司追求的是产业中长期稳健发展。短期来看，公司成本上升，毛利率降低，但对应的价格的提升和市占率的提高。毛利率下降主要是因为新技术、新材料、新工艺应用有一个增效的过程，从2016年经营情况来看，成本相对有所上升，但从中长期来看，公司要做的是挖掘市场的需求，哪怕牺牲部分毛利，也要做相应的准备，从而赢得客户，占有和引领市场。从数据来看，效果还是较为明显。公司产业的降本增效会有一个爬坡的过程，公司的产能和效率都在爬坡，公司亦在研究如何在既有好的市场反应的同时，增加毛利率，预计未来毛利率将会提升。**5、风电市场占有率多少呢**答：2016年按兆瓦数，市占率约24%。这个数据是全市场口径，剔除整机厂商叶片自给，市占率水平会更高。**6、玻纤这一块，泰山我们也跟踪了很久，无碱粗纱的成本多少，大概在行业中处于什么位置？**答：公司玻纤制品平均成本约4600元/吨，成本方面，受历史原因（落后产能较多）和部分市场客观因素（产能规模及生产基地布局等）影响，与中国巨石还是有一定的差距。当然，过去两年公司的成本一直处于下降通道，2016年相对2015年吨成本下降约10%，随着新旧产能替代、窑炉升级改造的完成，成本还将进一步下降。**7、玻纤整体产品运行均价17 -18年大概在什么趋势上呢？**答：玻纤业务去年经营情况较好，基本实现满产满销，预计今年市场行情依然会延续。今年国内其他厂家玻纤新增产能有效投放时间几乎集中在年底，加之近两年行业较景气，厂家推迟池窑冷修时间，预计今年中低端玻纤产品价格会受到一定的冲击，但下行空间有限，风电、热塑及电子纱等产品将维持平稳增长。主要是因为：（1）玻纤行业集中度较高，前六大厂家市场份额超过70%，或有协同，对行业产能及价格有较强的控制能力；（2）需求端稳步增长，风电及热塑等行业回暖会抵消压力。**8、泰玻整个电子纱的产能大概多少，有没有新上电子纱的计划？**答：公司电子纱一个窑炉，产能6万吨左右。公司也正在研究有关技术改造、提产增效方面的方案。**9、山玻纤20万吨新线已全部建设投产，想问下老厂拆迁的时间表，拆迁产能有多大？印度设厂当前进度如何？**答：整体来说，公司玻纤产品处于供不应求状态，要优先满足市场，包括满足特定客户需求，所以老基地改造进度比较慢。随着市场的趋稳，未来两年老基地产能将会陆续安排关停和改造。今年公司整体产能规模维持在70万吨左右。印度项目目前按计划推进。 玻纤产业国际化势在必行，国外有很大需求，国际化将会带动玻纤产业长期稳定发展，这也是中材科技十三五发展战略的重要组成部分。公司会考虑公司旗下各个产业国际化布局。**10、气瓶业务方面，在提了1-2亿的减值后，今年气瓶亏损概率有多大？**答：去年公司对气瓶产业计提了大幅度减值准备，17年目标是努力做到扭亏为盈。截止到目前，气瓶产业运营状况良好，单月已实现盈利。一个方面是资产减值后，产能规模收缩带来的直接影响。另外，新产品开拓例如氢气瓶及长管拖车等发展势头较好，逐步由订单释放，改善气瓶产业经营状况。公司认为气瓶产业依然是一个充满希望的产业。**11、国内风电投资趋于稳定，公司叶片业务未来的突破方向和利润增长点？**答：风电投资在高位趋稳，未来出路在于创新发展：一个是产品技术的创新；一个是市场价值回归，通过技术革新，价格完全市场化，减少国家补贴，增强行业竞争力。从发展方向来看。1）陆上低风速。公司已在萍乡、邯郸基地的提前布局并取得成效。2）海上风电。目前来看，还处于战略布局阶段。海上风电的优势是不占耕地，风力资源比较稳定，风险在于产品技术、质量和维护成本要求较高，这个技术难度很大，国内主流企业非常谨慎，公司也相应做了很多前期工作。3）国际化，虽然风电运输半径较小，运输成本较高，但作为全球认可的清洁能源，中国外其他地区依然有较大的增长空间和较高的增速，对于我们来说，是增量市场。这些将是我们未来重点工作。**12、风电叶片模具折旧情况？**答：公司叶片模具折旧是按照工作量法进行计提，整体来讲还是偏向谨慎的，模具尤其是老的型号或者是不生产了，我们会计提减值。**13、有关集团的合并方面，宋主席说在未来合并方面支持单一企业，中材的各业务都发展特别好，和集团会不会有所出入，上市公司的领导想法对于公司会不会有影响？**答：作为经营团队，我们最关注的是将产业做好，企业能够持续稳定发展。目前来看，公司叶片产业在国内龙头，综合技术能力不断提高，市占率第一，市场份额持续提升。对于玻纤产业亦是如此。此外，锂膜、气瓶及环保产业，在集团内暂时未有竞争压力，技术和市场亦在不断提高，公司经营管理团队对于公司后面发展充满信心信心，对于整合，尚未收到上级单位通知，我们做好自己产业最为关键。**14、3年以上应收款的坏账计提接近100%了，3年以上的应收款是不是难以收回了？**答：中材科技坏账计提政策：1-6月坏账计提2%，7-12个月是5%，1-2年是20%，2-3年50%，3年以上100%。经过大量测算，符合会计准则。从公司业务特点来看，3年以上如果收不回来，大体上收回比例是比较少的，所以按照100%减值，但是我们还是会努力去回收。总的来说，公司是实行比较稳健的会计政策。**15、环保部门加大电厂和水泥厂的检查力度，对于公司除尘布袋有没有比较大的受益**答：公司是受益者。公司的传统强项是水泥行业高温滤料，今年公司中标了大唐今年全部标段，技术和品牌得到了高度认可。环保要求趋严对于公司业务的拓展起到较大的作用，公司的传统优势是膜，对于PM2.5的处理过滤率几乎是100%，在电力市场我们也在推行这方面技术，原来20毫克，现在降到5毫克以下。国家环保的严格要求，对我们是利好。过滤材料产业产能在1200万平米，16年来看产能发挥了30%，未来还有很大的空间。过去，公司主要集中在水泥行业内，两材合并后，对于我们市场开拓也有很大的空间，这一块将会有较大增量。另外，公司进入了电力市场，新增巨大的市场开拓空间。总体来看，公司滤料产业步入了高速增长阶段。**16、公司之前发布了一季报预测，提到一季度同比增长60%-110%，想了解下主要受旗下哪项业务增速影响？还是一季度甚至2017全年公司业务都具备全面开花的属性？**答：玻纤贡献比较大，总体来讲所有业务都有较好提高和改善，特别是往年亏损业务实现盈利，各项业务是全面开花。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年3月16日 |