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：2017-012

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 工银瑞信、华夏、嘉实、易方达、兴全、银华、信诚、朱雀、富安达、建信、国寿、华富以及招商证券、长江证券、中信建投、中信、中金、中泰、东吴、民生、光大证券等机构投资者90余人。 |
| **时间** | 2017年8月30日上午10:30-13:00 |
| **地点** | 中材科技总部会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 中材科技董事、中材叶片董事长黄再满；  中材科技董事会秘书陈志斌；  中材锂膜总经理宋尚军、副总经理白耀宗； |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、看公司公告，10亿平米对应4亿净利润，生产线盈利能力要弱于竞争对手，公司怎么看？  答：中材科技作为央企上市公司，一直秉持着稳健、踏实的经营理念，我们的业绩预测亦一向偏谨慎。根据首条新建生产线调试运转情况来看，其盈利能力应该不会弱于行业水平。  2、南京生产线和滕州新线的差距？  答：1）从产品品质来看，滕州新线相对于南京老线，基本性能类似，均为双向同步拉伸，但新线产品在一致性、参数调整可控性以及产线稳定性上均有较大的提升。  2）从生产能力来看，南京单线产能1000万平米，良率60%-70%，滕州新线按照设定指标，实际产能规模将远大于6000万平米，良率亦会有所提升。  3）南京线良率及盈利能力不高主要原因是作为中试线，产能规模较小，为拓展市场，公司通过不断切换不同规格产品来满足不同客户的需求。未来南京单线供应单一客户，稳定性及良率都会得到提升。  3、欧洲生产线融入新的设计吗？日本设备全部换成欧洲设备的原因?  答：公司一直以来坚持湿法双向同步拉伸工艺，同步相比异步，终端产品性能更优，当生产线实现高速运转之后，更加稳定，不存在速差。南京3条中试线的建设运营，公司技术团队积累了大量的经验和教训，这些对滕州新线的顺利建成调试有较大影响。滕州新线配备欧洲进口设备，该设备供应商之前一直在BOPP/BOPA等宽幅制模领域，公司引进设备后，根据自身工艺技术要求，对设备有所改造。公司与设备供应商、建设总包商建立联合体，共同调试安装生产线。通过这次合作，我们认为很多方面，滕州新线较日本线有一定优势，代表最先进技术工艺水平。  日本设备换成法国设备的初衷是为了避免同一公司出现不同的装备。  4、公司新线产品性能如何，例如强度情况？如何证明公司产品比竞争对手好？  答：公司竞争对手一般整线进口日本，工艺为异步拉伸，其优势在于产能扩张较快，市场对其产品更为熟悉。同步拉伸工艺所生产产品特点：1)孔是圆的；2）纵横双向性能更接近，一致性较好。3）低温及大电流充放电有一定优势。  电池是综合体，隔膜需要平衡综合性能，，公司新线产品强度能做到很高水平，但强度不是主要主要性能指标。影响电池性能的重要指标是孔的大小、孔隙率、浸润性、绝缘性和导电性等。隔膜自身绝缘性能和接触电解液后导电性（短路率）市场关心较少，比如短路率公司可以做到千分之一以内，有的厂商是2~3%，这些均为公司产品优势。下游电池差异性很大，电池配方体系不同对膜性能有差异化需求，公司未来会方向是定制化需求，与电池配方相配比。  5、客户订单、认证、送样情况？  答：第一批样品已于8月29日送到客户。目前对于前期4条线2.4亿平米产能，公司希望聚焦主要客户，提高单一客户供货量。这些客户之前也使用过公司南京老线产品，对公司滕州新线非常关注，现阶段就是新型号产品导入为，公司希望从导入到量产要控制在1个月以内。我们内部订了一个标准，高于客户标准，也期待能够成为行业标准。  6、动力和3C的电池隔膜的区别？薄的锂膜我们做吗？  答：性能指标有差异，但不大，3C电池容量小，对安全性较动力小。两者生产线可以共用，通过调节技术参数即可实现。我们产线定位是高端动力和高端3C。  薄的隔膜是大趋势，动力电池从16向12、9微米转，3C电池从9向7、5微米转。预计接下来5微米是3C的主流，公司在设计产线时有考虑这个趋势，但现在还没有做，国内还没有5微米量产的先例。  7、基膜和涂覆膜的占比？  答：基膜和涂敷膜的占比约1：1。除了油性涂覆不做（环保问题），其他涂覆都做。3C涂覆主要采用陶瓷等。  8、高端隔膜未来每年降价幅度？  答：汽车售价综合成本和燃油车要降到接近一致，销量才能真正与燃油车抗衡，电池降价也是必须的。隔膜企业赚钱的也不多，通过降价可以把有优质企业筛选出来。降价速度要看供求情况，预计今年隔膜价格下降速度不会比去年快，现在好的隔膜很紧缺，降价速度要看电池产能释放的情况。今年的意向订单去年已确定，因此价格不会变化，年底会面临确定明年的价格。  9、未来产能规划及产能投放进度？  答：公司对隔膜产业定位是行业前三，现有产能规模远远不够。公司计划在未来两年每年建成4条线，19年底具备12条线，10亿平米的生产能力。中国建材集团希望公司未来产能规模达到20亿平米，未来亦会提供相应资源支持。  10、按照目前各家产能投放进度，行业是否产能过剩？  答：隔膜行业产能过剩难以避免，但各家厂商宣称的名义产能与有效产能会有较大差异，实际过剩程度会比各家厂商宣称扩产计划弱。行业未来趋势是出现分化，各家产品品质会有较大差异，好的隔膜产品会供不应求，预计优质产品高景气度能持续5年，动力、3C需求步入平缓期，行业将增速将放缓。目前动力电池年复合增速在60%左右。  11、风电上半年略低预期跟政策调整有关，目前订单执行的节奏有加快吗？未来风电市场预测？  答：风电仍然是最具市场价值的新能源之一，今年订单情况不错，但装机比去年有下降。7-8月比6月份好，预计会延续。正常情况下下半年装机占比约2/3。  十三五发改委给的目标是平稳增长（年均20GW），重点是提升技术。随着从三北到南方地区转移，风电开发周期延长，前两年（去年到今年）装机完成情况一般，所以未来几年会有改善。从机型上看，1.5MW会逐渐退出市场，公司1.5MW占比不到20%。早期1.5MW的技术参差不齐，但公司在1.5MW上有优势，盈利能力不错。海上风电十二五开始做，今年海上风电开放了3个产品，海上风电发展不会像陆地那么快，技术需要更加成熟决策更加谨慎。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年8月30日 |