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：2017-015

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券建材行业组织电话会议60余人 |
| **时间** | 2017年12月21日下午16:00-17:00 |
| **地点** | 泰山玻纤满莊新区 |
| **上市公司接待人员姓名** | 中材叶片董事长 黄再满；中材科技董秘 陈志斌；泰山玻纤销售总监 陈锐；中材科技证代 贺扬、曾灏锋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、贵司已于今年12月1号上调了玻纤产品价格，近期是否还有上调的计划？**  答：我们本月1号上调价格主要是考虑1）行业供需紧张，公司库存历史低位；2）受原材料、能源价格上涨影响，成本端压力较大，因此决定分品类上调5%-8%。按照往年惯例，每年的一季度末会是一个调价窗口期，目前来看，继续上调概率较大。  **2、公司对风电装机容量估计？**  答：整体来看，风电今年装机大概率是十三五底部，未来两到三年新增装机量将会增长。从公司订单、与行业协会以及相关机构交流来看，对今年底部还是比较认可的。风电作为中国最具竞争力的新能源，是极具市场价值，2020年实现风火同价，进一步打开风电市场。公司亦做了大量工作迎接新格局。  **3、玻纤价格上涨对叶片成本端影响？**  答：总体来看影响较小。1）玻纤占叶片成本比例较小20%左右；2）新技术的研发应用，包括超高模量玻璃纤维应用于叶片产品以及叶片新产品设计优化更大限度的利用现有玻纤性能已减少玻纤的用量；3）提高玻纤的材料利用率，提高经济性。整体来看，能够消化玻纤价格上涨的影响。  **4、价格上涨持续性，新产能投放对市场冲击影响？**  答：从今年年初开始，玻纤价格持续上涨，但玻纤价格不同于化工原料暴涨，玻纤属于稳中有升有节奏的上涨。这一轮价格上涨更多的是来自于市场需求推动，1）经济形势向好，包括热塑性材料、电子、风电以及建筑材料等下游行业需求均较好；2）环保政策带来新增市场需求以及落后产能淘汰，包括中石化中石油大量管道钢罐的复合材料替代（两年内）以及国内落后坩埚产能勒令停产。  玻纤行业技术及资金壁垒较高，并且目前市场格局较好，三大玻纤（泰玻、巨石、CPIC）占据国内差能60%以上，新进入者竞争力较弱，并且三大玻纤产品结构尤其是泰玻以中高端产品为主，能够为下游提供更好的技术服务支持，例如叶片用玻纤从普通玻纤纱过度到以泰玻SMG为代表高模量玻纤，这不仅仅是降低叶片的玻纤使用量，更能够使得叶片载荷提升，从而提升整体风机的发电效率。总体来看，行业新增产能冲击不大。  **5、两材合并对玻纤业务影响？**  答：目前整合进度是中材股份和中国建材港股层面合并股东大会已经通过，后续走程序。对于业务层面整合，包括玻纤和叶片等，并没有明确方案，现阶段市场传闻都是猜测。对于玻纤来说，未来整合方案必须有利于行业发展，促进产业发展，起到1+1>2的效果。  **6、隔膜进展情况？**  答：总体来看，2.4亿平米新生产线建设比较顺利，预计明年一季度左右能够完成。现阶段新生产线产品样品已送至主流客户检测，有部分客户已审厂，下一步是谈合同阶段。  **7、公司隔膜成本情况？**  答：公司做可研时，比较过国产湿法生产线、日本湿法异步生产线以及公司现在湿法同步生产线成本情况，公司现有湿法同步线在成本上应该是最具竞争优势的。根据现阶段1#运转情况来看，成本与行业主流厂商相差不大，主要是因为现阶段生产过程中产线尚未达到最佳状态，成本还有下降空间。  **8、隔膜行业价格压力较大，公司如何看？**  答：中长期来看，价格下调也是必然的，行业也必然再像叶片玻纤那样经过一轮洗牌格局会更好。未来，具备产品品质、规模、成本以及技术研发等综合实力企业将会在行业胜出。中材科技作为有央企背景的隔膜生产企业，公司新产品批量供货后，必然会对行业格局产生较大冲击，我们的工艺技术，装备以及设计能力在行业都是领先的，我们有信心能够最后胜出。  **9、泰玻毛利率提升空间，如何看待跟巨石差距？**  答：过去几年，泰山玻纤的毛利率持续稳定提升，预计未来这个趋势会延续。目前与巨石有差异，从产能结构来看，公司尚有16万吨老旧产能需要更替或技改（老旧产能规模、效率以及能耗与新生产线有较大差距）并且公司尚无海外产能，随着新旧产能更替和海外布局的完成，成本将会进一步下降。另外，公司产品结构更佳，下游制品占比更高，抗风险能力强。整体来看，公司吨毛利率贡献差别不大，成本端持续下降，毛利率弹性更高。  **10、气瓶业务？**  答：公司气瓶业务已于去年完成了内部资产整合，转移经营实体至成都，计提资产减值，缩减产能到与市场需求相匹配的规模。目前来看成效显著，整体生产经营效率有较大提升，公司气瓶业务预计今年将实现小幅盈利。同时，公司在布局燃料电池车用氢气瓶等前沿领域，目前已具备1万只产能，燃料电池车未来也将会是新能源汽车重要组成部分。  **11、叶片创新情况？**  答：公司主要依靠加大技术研发的投入开发新产品通过叶片来提升整机的发电效率。公司每年都有数十个新型号产品储备。通过叶片提升风能转化为机械能的效率。在满足发电量的要求下，在合适的风速段找到合适的CP值，以达到整体的发电量最优，以前一个风场可能只有一个规格型号的叶片配套整机，现在会根据不同机位风况情况，配套不同型号产品以提高整体发电效率。同时通过改变叶片的扫风面积和CP值，可以提升捕风能力，降低可开发风速（比如从8米降为6米）。  新产品主要的技术发展在于制造技术和材料技术的进步，要能够根据风力资源的不同进行选择。材料的技术进步使得它能够应用于风力发电，随着材料成本降低，产品品类会极大丰富，精细化到每一个产品。  **12、叶片海外业务拓展情况？**  答：开拓海外市场一直是公司重大市场战略，今年已取得了突破性的进展，与国际一流主机厂商建立了合作，今年小批量出货。公司在质量、技术进步、产能分布以及客户服务方面有着突出的综合优势，这有利于公司树立品牌形象并开拓海外市场，为全球客户创造价值。未来公司将会保持每年1-3家海外客户的增量。  **总体来看，分产业：**  1）叶片产业。今年是底部，明后年行业装机会有增长。公司坚定两海战略布局，不断提升技术研发实力，增加产品储备，为客户提供增值服务以提高市占率。未来，行业向龙头集中的趋势会更加明显，中材叶片将会更加受益于行业格局的转变。  2）玻纤产业。整体行业景气延续，量价齐升，集中度进一步提升，竞争格局持续改善。对于泰玻，成本处于下行通道，随着新旧产能更替，海外布局突破，毛利率将会继续提升。  3）锂膜产业。公司技术工艺以及设备均处于行业领先地位，已进入产能扩张的快车道，生产线建设以及客户认证工作推进顺利。锂膜作为公司重点培育主导产业，十三五末规划产能12-16亿平米。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年12月21日 |