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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券建材行业郑晓刚等机构投资者60余人； |
| **时间** | 2018年3月22日下午15:30-16:50 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长 薛忠民；总裁 刘颖；副董事长、泰山玻纤董事长 唐志尧；副总裁、中材叶片董事长 黄再满；副总裁、董事会秘书 陈志斌； |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司于2018年3月23日下午15:30召开了2017年度业绩说明电话会议，分两个环节，分别是公司2017年度经营发展情况介绍和互动交流。   1. 公司2017年经营发展情况   2017年运营整体情况。整个报告期内公司的经营业绩取得较大幅度增长，营业收入达到102.7亿元,同比增长14.5%；归母净利润达到7.7亿元，同比增长91%；每股净利润0.951，同比增长80%；净资产收益率9.23%，同比增长3.68%。  分产业讨论。从2017年运营情况来看，营收和利润构成主要来源于玻璃纤维、风电叶片两大业务，锂膜产业处于加速建设期。  1、玻纤产业。2017年量价提升，行业景气度持续向好，下游需求端也有比较强的支撑。公司内部持续扩大产能规模，不断降低生产成本。去年销售的玻纤及其制品达到73.8万吨，同比增长24%，实现营业收入53亿元，同比增长约30%，净利润达到6.95亿元，同比增长超过50%。  2、叶片产业。2015年抢装之后，近两年风电显疲软态势。再加上红六省的专项限装，国内风电新增装机量连续两年大幅度下滑。2015年是30GW，2016年降至27GW，去年公告数据是19.5GW。公司加大了研发力度和工艺升级力度，推进产品结构升级。布局上，推进两海战略，实现了给国际一流企业的供货。去年总的运营情况来看，大功率叶片占比超过80%，产品结构基本完成调整。值得一提的是市场占有率去年进一步逆势上升。  3、锂电池隔膜产业。整个一期的规划规模为2.4亿平米，四条隔膜生产线。目前来看进展情况尚顺利。去年8月份首条生产线已基本建成并开始实施生产，产品性能评价也达到一期目标。目前有两条6千万平米的生产线正在进行试生产，今年上半年还有两条线将陆续建成投产。在建设过程中，公司进一步明确了市场客户占领，也就是“2+N"——两家重点客户及前十大客户中扩展其他客户。目前已经同两家重点客户建成比较好的合作关系，并为批量销售做好准备。  2017年运营还有一个特点是其他各方面业务实现了全面增长。通过调整机构压缩层级，减少亏损单位，实现了减亏增盈。例如，气瓶产业去年已实现扭亏为盈，已经开始加快在氢燃料电池领域的布局。而在高温滤料方面，已经全面进入电力市场，国内电力市场领域同比增长超过30%。出口也是一个亮点，去年滤料方面的出口首次突破一亿元。先进复合材料业务，随着军民融合的加速推进，业务首次突破4亿元。   1. 互动问答   **锂电池隔膜产业：**  Q1：锂膜进展情况如何？  答：从去年8月第一条线投产以来，目前有两条线正在试生产，3#亦基本调试完成，预计月底进入联调。目前调试情况看，产品性能基本达到客户需求，基本实现预期指标。现阶段，由于南京的生产线和新生产线性能指标差异较大，在进入新老客户的过程中面临着统一认证的问题，整体的性能测试和电池测试以及生产线验证时间周期较长。而从目前实际进展情况来看，客户开拓进展较顺利，但受制于产能和客户切换调试，现阶段实现小批量订单,为将来大批量供货打下基础。  Q2：如何面对锂膜市场供过于求的局面？  答：从产能上来看，供过于求是现实，但并不如媒体所言那么严重。一是厂家对外宣称的能力和实际能力有出入，二是产能真正做到有效供给需要一个过程。严格来说，供求关系基本处于平衡。至于降价问题则是行业发展的必然，从我们的生产线来看，6000万平米是基于成本的考虑。如果从产能、指标等方面看，仍然有较大利润空间。  Q3：目前产品的平均良率是多少？  答：生产线现阶段还在调试过程中，因客户开拓原因需切换规格，良率有一定波动，但良率一直保持上升的趋势，现阶段平均在50%。  Q4：目前有哪些确定的客户？  答：公司明确"2+N"的市场战略，与重点战略客户建立了良好的合作基础，但由于认证比较严格，目前尚处于认证阶段。其他战略客户中中已经有一家完成认证，另外一家已完成电池测试，进入验厂认证阶段。  Q5：2018年产能和供给会大幅增加，有预测会发生全行业亏损的情形。公司作为行业的新进入者，最核心的竞争力是什么？  答：最核心的竞争力有三点，（1）公司是研发型企业，研发是企业的一大优势；（2）新建产能在电池的一致性上具有较大优势；（3）产能弹性较大，随着生产线调试深入，产能有效释放，可以有效降低成本。  **玻璃纤维产业：**  Q1：和巨石集团10个点的毛利率差距主要是成本问题吗？  答：毛利率的差距主要因为：一是海外布局的差异。公司海外尚未建设产能，而这块儿利润贡献较大；二是新老产能的差异。过去随着新旧产能更替，玻纤毛利率每年2个点左右的提升。现阶段公司的老产能占比约30%，今后随着新产能的投放、老产能关停，毛利率将会进一步提升。  Q2：2018年如何规划新老产能？  答：现阶段老产能占比约30%，而新产能已经从原来的40%提升至70%。未来新产能替代老产能会为利润带来提高空间。考虑到目前市场需求相当不错，我们目前计划先建设新产能后逐步淘汰老产能。未来三年，老产能将被完全替代。加上政府政策扶持新旧产能替换，未来预计会有良好收益。  Q3：玻纤的价格走势是怎样的？产品结构将如何调整？  答：去年年初中低端产品价格下行，第3、4季度开始回暖；中高端产品上行，到了第3、4季度走势逐渐平稳。去年的9月和12月分别进行了一次提价。  产品结构，中高端应用，交通运输收入占比25%、风电15%、电子电器25%；其他为建筑建材、管道等。公司战略不断调整产品结构，提高中高端产品占比，更多往下游走，如向超细电子纱投入5000吨产能，将风电砂将会做成风电织物进行销售，都会带来较大利润贡献。  Q4：泰山玻纤之前发布了在印度建厂的公告，巨石集团也有发布，会产生怎样影响？  答：公司综合考虑，在海外布局选择东南亚地区，东南亚区域位置，商业环境均较好、能够辐射中东、欧洲、美洲区域，同时政府优惠政策以及成本更具优势。  Q5：东南亚市场对于企业经营占有多大比重？  答：东南亚市场的比重将会越来越大。东南亚是一个发展潜力很大的地区。发展优势一是面向反倾销地区无关税壁垒，二是物流方面具有区域性优势。中国的玻纤产量占据全球55%以上，而泰山玻纤又是其中龙头企业，“走出去”和其他市场融合是大势所趋。  Q6：电子砂电子布未来供需情况如何？  答：电子砂电子布去年的价格高位是很多企业扩产的动因。而随着电子科技的不断发展，尽管竞争将会加剧，今后盈利空间可期。  **叶片产业：**  Q1：2018年全年对于风电叶片的预期是什么样的？  答：普遍看好2018年、2019年发展。我们目前的举措一是结合市场需求对产业进行技术升级，二是对产品进行继续创新，包括材料、工艺、产品性能方面，逐渐满足需求。  Q2：既然2017年计提50%，那么预计2018年是否会超过50%？  答：计提是根据合同、律师事务所、审计师事务所及管理层的意见综合决定的，具体决定还在协商当中。加上我们和金风之间是战略合作伙伴，考虑到未来的合作与发展，不能轻率作出决定。  Q3：诉讼事件是否会对今后合作产生影响？巴拿马事件会不会对海外合作产生不良后果？  答：公司与金风科技是战略合作关系，双方经多年合作，在产品开发、技术、质量、服务方面建立了全方位的业务联系，合作关系不断深化，双方会积极解决问题，本着长期合作共赢方向共同努力。近几年，公司坚定推行两海战略，并于2017年实现了与国际一流整机商的合作，为其批量供货。  Q4：近期原材料价格上涨对叶片毛利率有什么影响？  答：整体来看，毛利率仍维持在18%以上。通过十年努力，科研成果的产业化过程基本完成，而技术创新弥补了原材料价格上涨对毛利率的影响。“十三五”期间的再创新将成为下一个发展点。中国风能总量相当大，其可开发的风能能够供给全世界国家使用，而如何解决地方弃风限电是风电发展至关重要的因素，我们作为企业应该对此负起责任。  Q5：内蒙古、黑龙江变成橙色区域，公司对此有何布局？  答：目前公司已经对这些区域进行升级改造，将小叶型叶片升级成大叶型，同时对低风速区域进行产能扩张，技改等。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年3月22日 |