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：2019-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券建材行业盛昌盛等机构投资者80余人； |
| **时间** | 2019年3月20日下午15:30-16:50 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总裁、中材叶片董事长 黄再满；副总裁、董事会秘书 陈志斌；泰山玻纤国际部部长张波，销售部部长戚德海；证券部部长 贺扬；财务部部长冯淑文；证券事务代表 曾灏锋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司于2019年3月20日下午15:30召开了2018年度业绩说明电话会议，对2018年度经营发展情况以及未来形势介绍和互动交流。  **1、简单总结一下过去2018年度风电行业、中材叶片经营的总体情况，同时预测一下2019年，尤其是随着行业的装机容量，包括叶片的需求、当前的订单和经营情况。**  答：整体来说，中国的风电发展一直处于向上的趋势，这个是确定的，全球的风电预计保持增长态势。我为什么说全球的，因为我们在中国也是面临全球的竞争。另外，中材叶片一直致力于打造全球竞争力的风电叶片企业。所以我们每年的重点工作，生产安排主要是国内，但是研发、市场营销以及管理机制都是全球范围内，所以在去年的业绩说明会上，大家也关注到我们跟海外一流的主机厂的合作情况以及产品出口情况，中材叶片是在参与全球竞争。  全球风电2018年还是有所长，中国的也有所增长，据相关机构数据显示，中国的风电2018年吊装量 22GW左右，较2017年还是有较大增长。公司的出货营收也有较大幅度的增长,市场占有率也在这个过程中进一步的得到了提升。2018年中材叶片全年出货约5.6GW，同比增长了16%，市场占有率继续提升至25%以上。  我相信各位投资者都非常关注2019年的情况，行业协会也预测了，2019年以来，原来预计在十三五期间，中国风电的装机量保持在年均20GW左右，全球的风电年均增长2.6，2%—3%左右的增长，这是风电行业和国际风电协会的整体预测，从去年四季度以来，整体情况就是中国的风电增量，大家都觉得会超过20GW的范围，最近已经发布了调整的信息，就是这个月，调整到28GW，主要还是看产业链产能的释放情况，产能是否能释放出来。  叶片行业2019年整体来说市场竞争比较大，公司过去几年做了很多提质增效降本的工作，完成大叶片生产线的扩充工作，我们利用2016、2017、2018三年在市场相对比较平稳的时候，对我们的叶片制造工厂进行全面升级。截止到目前，我们6家工厂已经有5家完成升级，像阜宁、萍乡、邯郸、酒泉、锡林这5家工厂都完成升级。过去风电叶片行业国内整体建设的工厂基本上都是满足50米以内叶片的需要，重量一般在5—10吨，现在叶片20吨/长度70米很正常。我们利用这三年时间，大量的资金投入，对工厂进行升级改造，现阶段基本都具备生产80米叶片的能力，应该是全中国乃至全球最强的。  此外，我们较早的跟重点客户沟通，对产品型号，大叶型的研发及产能扩张都比市场领先。风电叶片是一个长开发和制造周期的产品，从有需求到能够批量供应，整体周期很长，不同型号需要3-6个月不等。产能释放有爬坡周期，从研发到批产，一般需要6个月以上，需要公司有较强的研发和市场预判能力。中材叶片与客户良好的合作关系，以及对市场把握能力都是极为关键的。所以即使当年整体行业有增长，如果公司没有提前半年做计划，机遇很难把握。公司的客户基本都是中国乃至全球领先的整机厂商，首次订单以及产品投标中标的量均较大。截止目前，订单量需求远远超过我们的生产能力，总体来看，今年依然会延续过去几年的形式，市场需求旺盛的产品是供不应求的，市场不太需求的产品，总体来说是供过于求的，所以风电叶片行业，这几年还是这个趋势，今年会更加凸显。公司过去几年产业布局，应该能够较好的满足公司大客户的需求，但整体市场需求较大，肯能不能满足全市场的，以满足重点客户需求为主。  **2、叶片一季度的情况怎么样？**  答：一季度形势较好，淡季不淡，需求旺盛，单月均能实现盈利。总体来说，  生产任务、提货量、交付量都比往年要多，基本上叶片做出来出来就拉走了。这个形势预计全年都会延续。公司从一月份开始爬坡，一直到年底，其他厂家产能布局尚未完成，需要一段较长时间的爬坡期。风电装备的整体装机量在上半年还是越来越好的形势，到下半年达到平衡之后就是一个高点。但是我们中材叶片的曲线，会比行业的曲线更好一些。  **3、叶片这几家工厂技改是否全部完成？投资的资金量会不会较大？**  答：目前6家工厂已经完成了5家工厂的升级改造了，现在只有白城没有完成。一是实验周期的问题，另外是考虑东北的体量的情况，现在的工厂条件还是能够满足。当然公司已提前做好了白城工程技改方案的策划，整体来说我们抓住这个时间节点，后续会继续投入1-2千万。为什么我们要做2016—2018的投资，主要因为2019年的形势，根据我们对行业的认知，是会持续的。整体来说，我们比较看好长期，2019年只是一个开始，2020—2021整体市场趋势会继续沿着这个向好的方向去。  **4、对比2015年抢装，风电叶片价格是否有弹性？风电叶片的价格年初定一年的，如果明天比今年还好，后续是否会涨价？毛利率是否会提升？**  答：总体来说，这个主要是风电成本和风电市场价值的实现，实际上我们国家要逐步解决弃风限电，现在行业已具备平价能力，而且风电技术包括叶片技术还在一直进步，总体来说市场打开，是一个能够具备完全市场竞争能力的市场。  风电叶片基本说也是定制化的，准备的周期比较长，所以我们需要好的合作伙伴。为什么我们这些年来还是比较稳定的，即使风电吊装总量下降的时候，我们市场占有率逆势增长，风电上升的时候，我们市场占有率还会增长，就是因为我们做了充分的准备，风电叶片的价格和量基本是上年年末今年年初确定。总体来说，风电叶片的价格均处于上升趋势（产品结构调整）。整体来说，我们采用更好的产品交付给客户，价格略高一点，但我们的风电叶片技术提升能够用相同的技术、不同的叶片产生更多的发电量，使得业主能够受益，所以风电叶片总体来说还是要技术领先，有更好的发电量、更高效率。  所以现在叶片的价格取决于我们风电叶片的产品性，能否给客户带来增值。公司投入了大量的人、项目做技术提升工作，包括增加发电量、降低噪音、提升稳定性、提升耐久性、把我们的技术提升。所以风电叶片重点的价格在于产品的性价比，而不仅仅是这个产品降低和提价。毛利率情况亦会有提升。  **5、玻纤近期的价格变化情况？对全年的价格还有供需关系的情况预判，包括其他的产品节奏、出口节奏，还有国内产能的情况**  答：2018年国内玻璃纤维市场行情前面三季度均较好，进入四季度后，受行业产能投放影响，价格有一定压力。从今年一季度情况来看，不同下游情况有所不同。风电行业形势较好，泰玻这边风电纱出货显著增长，价格平稳。电子纱受去年底新增产能以及今年一季度气候（雨季较长，雨量较大）影响，客户备货意愿有一定减弱，但下游客户存货储备不多，后续随着需求好转，整体量价均会有一定程度恢复。热固产品量价基本保持平稳。  **6、家电下乡这个政策对咱们玻纤这块的影响大吗？主要是对哪个产品的品种影响比较大一点？**  答：家电下乡政策对行业影响是非常积极的，能够较大幅度拉动电子纱和热塑产品需求。热塑主要应用在冰箱、空调、洗衣机、彩电、厨电等家电行业产品；而电路板、覆铜板等需求增加会进一步拉动电子纱需求。  **7、玻纤出口形势？出口价格情况？**  答：整体来说，出口方面还是有点超预期。一方面，去年受中美贸易纠纷影响，四季度出现了一个短期下浮，有些波动，但今年以来，影响在弱化，达成一致可能性较大，客户对额外关税的接受度也在增加；另一方面，中东市场需求旺盛，目前来看，同期基本是翻倍的增长，亦能够有效抵消北美的影响。  价格方面，环比来看略微走低，但因为出口产品以美元结算，考虑汇率积极影响，总体是平稳的，某些区域会高于国内收益。  **8、隔膜业务进展情况？**  答：锂电池隔膜产业是公司重点培育的主导产业，公司在过去几年做了大量工作以做大做强隔膜产业。目前来看，2018年公司产能建设较为顺利，产线的调试取得了不错的成效，产能加速释放，产线整体处于较好的运行状态。4#综合良率能达到80%左右，在行业亦处于领先水平。另外，在市场方面，我们也基本完成了行业主流客户的认证，也对部分客户实现了批量供货。行业前5的企业，我们已经拿到批量订单，每月出货在400、500万平米。另外头部1、2家企业，我们整个前期的认证工作完成，整个订单处于释放的状态。  **9、公司去年进行了两次计提，一次是2017年进行了5000万，二是2018年将近2个亿的支出，这次计提完之后，应该没有别的计提吧？**  答：相关事件公司已发公告，这是个孤立事件，对于争议和解，大家可以从公告看到，我们在今年支付完和解款以后，后面没有其他需履约义务，在以后年度不会因为这个事有额外的责任和损失的影响。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年3月20日 |