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：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中泰证券电新行业苏晨等机构投资者90余人； |
| **时间** | 2019年7月31日下午16:30-17:30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总裁、中材锂膜董事长 刘颖；副总裁、董事会秘书 陈志斌；湖南中锂总经理 高保清 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司于2019年7月31日下午16:30召开了增资收购湖南中锂电话说明会，对公司隔膜产业战略及湖南中锂相关情况进行介绍和互动交流。湖南中锂项目已获长园集团股东大会和公司董事会审批通过，增资协议生效。近年来，公司致力于打造湿法锂电池隔膜产业领军企业，成功并购湖南中锂，标志着公司实现隔膜产业战略目标又迈出了一大步，意义重大。1、公司隔膜产业总体战略与未来发展前景展望。答：公司大股东中国建材集团全球最大的综合性建材产业集团，是行业整合的领军者和产业升级的创新者，重点打造具有全球竞争力的新材料产业平台。对于新材料，中国建材拥有玻纤、风电叶片、石膏板等6个世界第一，重点发展的新材料产业目标就是世界第一。因此，对于隔膜产业，我们战略就是要做第一，这也公司贯彻深入落实集团新材料战略的要求。按照该要求，公司提出了一体两翼战略。以一流的研发和装备平台为依托，重点打造具有全球竞争力的制造管理体系。公司与湖南中锂，战略匹配，团队互相认可。中材锂膜，凭借技术，同步拉伸产品已形成优势，加上湖南中锂先进生产线和优势产能，强强联合。交易完成后，中材科技各种优势资源的匹配，包括技术、管理以及资金等，将会极大促进湖南中锂保持长期稳健发展。锂电池隔膜未来市场空间巨大（百亿平米级别），双方合作将会迅速形成行业领先优势，在技术、管理以及市场形成协同效应，确保实现中国建材集团在隔膜领域战略布局。2、请简单介绍下湖南中锂。答：湖南中锂成立于2012年，2013年引进日本东芝生产线（东芝部分设备用于日本部分隔膜企业）。公司在工艺上，采用湿法异步拉伸工艺（和中材同步拉伸不同），经过安装调试，技术大幅提升。从2015年产品投向市场，早期面向沃特玛等，得益于沃特玛当时其进展和发展，度过了技术进步的早期进程。到了2018年底，产能有4.8亿平（12条线）。基地：湖南2个基地，常德、宁乡、内蒙；目前具备生产条线12条线，4条线即将投产（2条线调试中，内蒙2条线9月中旬投产），到年底产能达到7.2亿平米。2020年将再建成4条线，总产能达到9.6亿平米。2021年4条线，规划总产能12亿平米。客户情况：公司已进入CATL、ATL、亿纬锂能等国内主流电池厂商供应体系，是其主力供应商；国际市场，重点跟踪韩国市场，日本客户还处于送样。三星已完成第一轮审厂，目前进行紧密技术交流和样品评估阶段，完成前期商务谈判工作；SK：产品测试结束，产品开始小批量供货，产品出口到韩国、匈牙利等。2019Q4开始会大批量供应；SK对中锂看好，认为之前市场对中锂评价和其现场看到的是完全不同的；LG：共同研发产品，预计明年下半年开始有阶段性成果。3、中锂是否受到电池行业6/7月开工率不足影响，产能利用率及公司订单情况如何？答：中锂没有受到影响，产品供不应求，订单非常饱满，现有产能已经全开，还不能完全满足客户需求。4、收购湖南中锂，包括产线、研发管理团队，是否会进行整合？未来的难点主要在哪些地方？中材科技股权占比60%，未来仍是保持相对的独立性，重点工作仍在协同，市场协同、技术上协同。技术协同，互相借鉴经验，交流培训。短时间内还没有整合的问题。从长远来看，三方股东以做大做强湖南中锂为首要目标，股东们会根据产业发展和激励需要，对股权结构进行进一步的优化调整。5、技术上：中锂是异步拉伸，中材是同步，未来技术上的考虑？答：两种路线没有矛盾，现阶段异步拉伸是主流路线，但同步拉伸竞争优势已逐步凸显出来，极具竞争力，将会是未来产线技术发展方向。公司将同时具备湿法同步+异步拉伸双技术路线，产品能够满足客户多层次需求，加速进口替代。6、中材科技隔膜产线利用率还不高，2017年投产后遇到了哪些问题？答：2017年8月底开始贯通，由于同步拉伸产线，调试用了半年时间，去年5、6月得到客户认可。17年12月合格产品下线，认证半年。去年底开始批量供货。2018年2条线年底投产。2019年上半年开始爬坡。工人熟练，装备进一步优化是循序渐进的。目前为止，7月已经达到满产能力，A品率已稳步提升过程中，综合A品率已处于行业领先水平。 7、湖南中锂成本情况？答：成本来讲，随着产能的释放、工艺优化良率持续提升，成本持续下降过程中。最大的空间是产能利用率和良品率的提高，随着后续生产线线陆续投产，成本将进一步下降。目前成本在湿法隔膜行业属于较低水平。**8、对隔膜产业业绩展望？**答：湖南中锂出货量较去年大幅度提升，整体上半年出货与去年全年量相当，将会积极影响公司业绩。隔膜产业现阶段我们首要战略目标是，在这两年行业洗牌过程中，依托国企优势，迅速扩张产能，提升在战略核心客户份额。  |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年7月31日 |