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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华泰证券 鲍荣富、张雪蓉；富国基金 易智泉 |
| **时间** | 2019年12月5日下午13:30-14:30 |
| **地点** | 现场调研 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总裁兼董事会秘书 陈志斌；证券事务代表 曾灏锋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、今年三季度风电叶片出货情况如何？  答：今年风电整体形势较好，较去年同期有较大幅度增长。公司叶片产业前三季度实现销售约5.4GW，同比增长75%。大叶型产品占比提升，整体平均功率提升至2.6MW左右。  2、风电行业、中材叶片整体情况介绍，以及平价上网影响。  答：整体来说，中国的风电发展一直处于向上的趋势，全球风电中长期确定性预计保持增长态势。未来几年，中国风电将全面迎来平价上网时代，企业需要综合考量发电效益和成本。全生命周期成本考量，将弱化产品价格影响，发电效率、弃风限电情况、风机机组无故障运行时间、发电量、运维费用等都成为影响度电成本的重要因素，这必然将更快地促进行业降本增效和技术进步。对于我们中材叶片来说，面临着全球竞争，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，从数据来看，公司风电叶片产业出口销售占比一直处于上升趋势，今年预计在15%左右，同时与海外一流主机厂合作不断加深。  对行业趋势判断，明年依然会延续较好景气度，但对于零部件供应商来说是结构性的，这个趋势在平价时代将会不断强化，能够匹配平价时代的大叶型产品是供不应求的，大类普通产业总体来说是过剩的，公司多年的技术积累，以及逆势完善产业布局，领先市场的新产品，将极具竞争优势。  3、叶片成本情况？  答：总体来说，叶片大型化同时减重是个大趋势，成本随着产品批量生产供应也相应降低，但因为叶片原材料占比较高，因为气候、环保及行业供需变化导致部分原材料价格有所上升，成本压力加大。  4、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。  锂电池隔膜未来市场空间巨大（百亿平米级别），公司今年增资收购湖南中锂，已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，现阶段产能出货量已是行业前列，未来公司将按照战略发展规划，进一步完善产业布局，释放产能，提升市场份额。  5、湖南中锂今年经营情况。  答：湖南中锂今年经营形式较好，整体出货量较去年有较大幅度提升，在头部客户份额大幅提升。今年上半年，湖南中锂尚且是亏损，下半年以来，已全面扭亏，截止今年10月，湖南中锂实现营业收入46,242.36万元，利润总额1,316.82万元，净利润1,518.01万元（以上数据未经审计）。  6、中材锂膜今年经营情况。  答：中材锂膜滕州4条2.4亿平米新建生产线于今年8月份已实现稳定生产，基本满产，产能快速释放，9月份以来，基本满产满销，在头部客户份额大幅提升。  7、海外客户情况？  答：湖南中锂LG、SK已实现小批量供货，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；中材锂膜已通过松下认证，预计明年开始供应。  8、对隔膜产业业绩展望？  答：公司隔膜产业出货量较去年大幅度提升，已实现盈利。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。  9、玻纤提价情况？  答：受环保及季节因素影响，公司原材料及能源供应紧张，面临运营成本压力，为确保公司稳健发展，为广大客户提供更加优质产品和服务，公司对部分玻纤产品价格进行恢复性上调。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年12月6日 |