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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券建材/电新团队等100余人 |
| **时间** | 2020年2月18日上午10:00-12:00 |
| **地点** |  电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 中材科技董事长 薛忠民；中材科技总裁、中材锂膜董事长 刘颖 ；中材科技副总裁、董事会秘书 陈志斌  |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、目前，在集团业务战略上，中材科技的定位怎么样？**答：创新驱动发展，完善技术创新体系，打造全球领先的行业创新高地，加快新材料产业化发展是中国建材集团重大战略方向。中材科技经过十几年发展，从三个国家级院所合并而成的转制院所，率先发展成为科技型企业并于2006上市，对科技成果进行转化实现内生发展，又实现了每5年翻两番；后来通过对接资本市场，聚焦发力主导产业，实现稳定持续高增长，在集团所属企业里是较为具备承接新材料发展重任的核心能力。**2、公司未来三块业务上的布局情况？**答：从研究院所逐步培育、孵化、聚焦、发力，形成了三个主导产业的格局：一是玻纤，在以前南玻院的技术、装备，到与泰山玻纤的产业化尝试，最后在2016年泰山玻纤和中材科技业务联合重组，完善了玻纤制造领域的布局，目前为止三大业务中玻纤业务资产最重，发展非常稳健，结构持续优化，在国际前三、国内第二；二是风电，从研究、试制、搭建产业化平台，已经连续9年国内市占率维持第一，每年维持上亿的研发投入，近年的目标是面向海外客户与海上风电，准备逐步发力；三是锂膜，从南玻院的高温滤料起步，转到开发锂膜相关技术，逐步进行产业化布局，选择了具有院所特色的直接走高端同步法、装备与国内联合开发，去年联手湖南中锂，产能规模位居国内第二，并上升到了中材科技的主导产业方向，下一步会继续加速发力。公司下一步发展：定位于新材料、新能源发展平台。三大业务板块在十四五会在行业内继续确立优势地位。目前公司开展十四五发展规划研究，争取打造2-3个新的业务板块。我们认为无论集团层面大环境上，还是中材科技自身能力上，还是国家对新材料、新能源板块的政策空间，我们有信心做更多的工作。**3、疫情对我们业务的影响如何，是否影响全年收入目标？**答：我们认为短期确实有影响，特别是对一季度有影响。我们从2月10号以后，开了多次复工复产的会议，截至昨天的情况为：玻纤为连续生产企业，泰山玻纤按照国家和地方政府要求，在充分做好防疫工作的前提下春节期间没有停产，影响主要在产品运输方面；锂膜方面，影响较小，目前复产率达到80%以上；叶片方面，复工申请基本都批复，本周基本旗下工厂都复工了。我们研判各个板块，结合和客户沟通情况来看，没有调整全年目标，且不排除一些产业在疫情结束后有需求反弹。**4、哪些行业会出现需求报复性反弹，对这些行业的需求如何判断？**答：我们内部还在研判中，这种倾斜我们认为是可能发生的。以风电叶片为例，一季度本来就是安装的淡季，现在结合疫情影响，所以一些需求会延后，我们以前预计2-3季度是装机高峰，目前我们判断装机高峰会延长到四季度。如果装机相关政策无法继续向后延伸，客户的需求可能会完全聚焦在今年，这对我们的供给也有一定挑战性，客户需求远远大于供给能力。**5、湖南中锂和中材锂膜如何整合？**答：独立的两个法人主体，但是供应和销售已经统一，两家抽调人成立销售公司。湖南中锂起步比较早，之前就是行业第二大企业，2016-2017年盈利比较好，2018年受到大客户的订单影响比较大，但企业的管理能力很强，经过调整2019年已明显好转，在国内大客户里也是评价最好的。**6、这几个月锂膜的客户拓展情况？**答：去年下半年开始，我们在国内主要客户中份额大幅提升，成为主要供应商，这一势头一直在延续。从日韩客户开发上，成效显著，也在逐步放量。韩国去年12月开始批量供应，客户对生产线认定比较严格，在逐步认证。目前都在往海外发力，公司今年海外销售目标是占比20%左右。目前是需求淡季，到年底以后客户也都在去库存过程中，但我们依然保持相对好的销售。**7、未来三年的产能和产量规划情况？**答：目前我们产能接近10亿平米，其中中材锂膜2.4亿平（总产能3亿平，按80%的良率计算）。根据公告出来的扩产机会，到明年上半年产能能到15亿平米。我们会按照进入行业前列的目标，进行后续布局。**8、膜的结构情况如何？多少高端膜？**答：公司主要集中在中高端领域，湖南中锂是异步拉伸，中材锂膜是法国设计欧洲采购，技术是同步拉伸，以后同步拉伸的优势会比较大，因为市场上同步拉伸的膜比较少，目前只有我们在做。法国的装备企业同步拉伸机做了40-50年，技术是顶尖的。从我们的了解，日本客户认为同步拉伸的技术是更领先的。**9、锂电池隔膜定位如何？**答：关于锂膜定位问题，中材科技在新材料方面是一个平台企业，中国建材对我们的要求是只要做，必需要做行业引领者。在行业地位上看，我们在锂膜行业启动相对比较晚，真正的产业化在2016年以后启动，2019年开始批量供货，下半年才开始满产满销，从时间上看，产业化的方向晚了半步。但我们的优势在于，科研院所资源集中，锂膜技术完全是自主知识产权，工艺也和目前国内竞品不同，装备也是和供应企业共同开发，因此技术上是具备后发优势。锂膜的一体两翼战略，一体是制造体系，中材锂膜有2.4亿有效产能，湖南中锂8亿左右产能，合计产能10亿左右。从客户端情况看，去年下半年在国内主流客户这边，已经冲到了主要供应商的位置。在日韩这边，中锂在韩国已经进入批量销售，客户开发上也是在国内领先，因此高端客户已经在逐步覆盖。两翼这边，研发中心和地方政府合作，预计投资亿级的数量建立研发中心，通过硬件配置、机制，把全球、国内的专家聚拢过来进行研发。另外，我们装备平台，去年年底把法国企业拿过来，和大连企业三家合资，中材科技实际控制并主导。这家企业的最大意义在于，锂电池隔膜对装备依赖程度很高，装备平台拿进来以后，我们会逐步进行技术升级和降低成本。 **10、风电叶片周期性怎么看？明年需求是否会大量锐减？**答：首先，今年抢装完明年肯定会有一个小低谷，但我们判断不会出现断崖式下降，后面海上风电也会起来。经营策略上，我们会力保海外订单份额。其次，今年疫情影响下行业内也在争取希望抢装可以延续到明年一季度，如果可以延续，明年形势会好很多。最后，我们市占率会逐年提升，下降幅度会小于行业下降幅度。**11、我们叶片的主要客户和市场份额？**答：国内大厂商均是我们的客户，包括海外大客户也逐步铺开，每年会根据成本等进行谈判，签署框架合同。我们市场份额接近30%，稳居第一，领先第二名很多。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年2月18日 |