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：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 易方达、南方、华安、国投瑞银、睿远、银华、泰康、开源证券等机构投资者30人 |
| **时间** | 2020年4月22日下午15:30-16:30 |
| **地点** |  2020年一季报业绩说明会 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事兼总裁刘颖、副总裁兼董事会秘书陈志斌、湖南中锂财务总监 冯淑文 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 中材科技一季度防疫复产两手抓两手硬，取得了较好的效果。防疫上，我们按照国资委和地方政府的要求，结合每个产业的特点精心组织了防疫工作。复产上，特别是三个主导产业，基本上大部分（产线）没有停产，在春节期间连续生产，在节后迅速复产，保证了公司一季度实现业绩同比增长。2020年一季度公司实现销售收入约28.9亿元，同比增8.68%；实现归母净利润2.42亿元，同比增长11.52%；扣非归母净利润2.29亿元，同比增长16.54%。**1、季度隔膜出货量是多少？ 湖南中锂和中材锂膜；各家厂商出货；海内外出货？**答：公司隔膜产业2020Q1出货量同比大幅增长。一方面，海外市场取得了一个根本性的转变，我们原来外销是非常少的，几乎就是一些样品，2020Q1已经形成了批量销售。另外，国内市场依然保持去年良好的发展势头，在行业整体低迷的形势下，头部战略客户份额稳步提升。总体来看，虽然受疫情影响，Q1依然实现盈亏平衡（去年Q1亏损）。**2、4月份起公司隔膜的订单，以及产能利用率情况？**答：三四月份订单情况还是不错的。现在当然有延迟交货的情况，但是目前看总体上我们产销率还是远高于行业平均的产销率。估计四月后情况会更好一点。**3、隔膜客户拓展情况？包括国内和国外的客户拓展进展？**答：国内头部电池厂商均是公司的客户，包括动力电池和高端消费类电池企业。1）高端消费类电池企业客户，它的隔膜大部分来自海外供应，国产替代的诉求很大。公司已经对该企业取得了比较好的进展，现在已经有批量供货了。 2）动力电池战略大客户基本上我们在它的隔膜供应体系是主要供应商。日韩电池厂我们都在认证或批量供应中，通过已经批量供货有三家，最大还是韩国的两家企业。所以刚才我也提到，受疫情影响一季度隔膜不及预期，但是对我们来讲，从客户认可或者认证上已经取得了很大的进展。中锂在湖南的这两个基地，国际客户生产线认证推进顺利，在疫情期间他们（客户）通过电话形式不断反馈认证的进展，也表现出来比较急迫的心态。 所以一旦疫情缓解以后，我相信隔膜需求增长会有较大提升，那个时候应该公司可能会出现供应紧张的情况。**4、未来的降本路径？我们装备工厂这块是不是也有配套的规划？**答：1）存量产线主要靠管理能力提升：做一些改造，尽量把能耗、一些消耗品（辅材例如白油、二氯甲烷）的用量降低。当然最关键的A品率的提升，这决定成本的很关键的因素。其中，产能利用率对A品率影响很大，如果能满负荷稳定生产的话，那A品率会显著提升，整体成本会有较大幅度下降。2）从未来的产线来看，单条产线所对应的产量提升是降本的重要途径，对应的单品能耗、折旧都能明显降低。这也就是我们为什么要打造装备平台的重要原因，我们联合了中材锂膜、法方、装备公司的技术人员不断在研讨怎样把单线的产能提上来。通过建立装备公司，逐步提高国产化的程度，将设备成本降下来。所以目前从我们装备平台看，未来锂膜还是有一定的降价空间的。 **5、是不是车速和幅宽还有比较大的提升空间？**答：应该是有很大的空间。从幅宽来看，现在宽的是有五米出头；其实实际上类似的产品，像BOPP膜，现在十几米幅宽都有。我们认为下一步要做到6米幅宽，肯定是个方向。从车速来看，它和BOPP的工艺不一样，因为隔膜的难点在萃取，萃取它的速度是有限制的。总体上，我觉得未来产能存在较大的提升空间。当然这也不是一蹴而就的，实际上我们在法国也有个小团队一直在做这方面的工作，国内也有我们自己的团队（包括一些分包商）也在做一些实验。我们希望下一代的装备应该有很大的提升，之前“4米幅宽”这个设想是中材提出来的，现在基本上大家都往这个方向去努力了。 另外，我们（中材锂膜）采用同步拉伸工艺，国内主流产品还都是异步拉伸。相较于异步拉伸工艺，同步拉伸对电池性能提升的是比较明显的，但是由于量没上来，很多电池厂对之重视程度不够，即使引起关注了也没有足够的量去供应了。 我相信未来可能大家都会优先采购同步拉伸隔膜。就日本来讲，它的同步也是近几年才开始发展的，一些新的电池线在选择隔膜的时候会要求同步拉伸的隔膜，部分韩国企业对这个产品要求也是同步拉升的，所以在这方面我相信我们后发优势还是很显著的。 **6、风电叶片我们一季度完成了我们全年目标多少？后续二、三、四季度我们供应节奏怎么样？**答：按惯例，一季度一般都是淡季，从二季度逐渐起量，三季度是高峰，三季度到四季度都是一个交付的高峰。 我们3月份的交货量好像已经创了单月历史新高了，就算不是新高也是次高位，后边的量应该不会减少，根据往年的经验，二三季度交货量不会减少，这是定性的预判。 **7、今年除了疫情影响之外，还有巴沙木供应，也有一点担心。我们有没有替代方案？或者说我们目前的库存能够坚持到什么时候？怎么看待三季度之后巴沙木供应对叶片生产的影响？**答：目前，因为国内巴沙木主要的货源来自南美的厄瓜多尔，而目前那边疫情比较严重，据我们了解的信息，厄瓜多尔已经封国了，但是主要是限制在人员流动，货源目前来看确实存在一定的紧缺。 替代方案我们这几年一直在做，包括PVC、PET、蜂窝芯材之类的，其实都可以去做替代。但是因为叶片是属于整个风机的一个结构件，所以它的原材料，包括像玻纤、树脂、巴沙木，都需要经过客户的认证。所以虽然我们可以去做到完全替代，但是需要我们叶片相应的做一些改型、设计能力的提升，需要时间。我们为了应对今年的行业高需求，主要的原材料还是会选择巴沙木，但是一旦巴沙木出现紧缺，我们的替代方案应该能够跟得上。 另外，现在国内的巴沙木其实总量上是不缺的，但是因为2019年、2020年的抢装行情导致巴沙木货源相对比较分散，在中间商手上有一部分。所以我们觉得行业总量应该问题不大，无非就是价格上可能会有一定的涨幅，所以对整个生产，我觉得影响相对没有那么悲观。**8、二季度因为疫情对海外的影响比较大，从我们目前出货量的恢复和库存来看，你们觉得二季度玻纤价格有没有可能降价？二季度玻纤现在的出货量怎么样？库存水平现在怎么样？** A：整体来说，疫情对我们一季度的影响比较小。去年四季度国内玻纤行业价格普降去库存，所以今年整体环比数据的话还是非常不错的，然后价格一季度也是环比上升，同比略微下降。 一季度玻纤业务海外出口占比还是非常高的，比我们往常的数据要高大概10个点，这个主要还是因为一季度国内物流受限，海外疫情尚未完全爆发，国内出货下滑，海外增长较快。目前来看，二季度海外玻纤出口可能会存在一些影响，主要是北美地区，美国从4月底开始已经陆续有复工，所以整体影响可能到5月中，从我们4月份的数据来看，海外出口这部分的减少的量，国内能够回补，预计4月整体库存还会继续下降。所以对于出货量我们还是保持相对积极的态度，力争做到产销平衡。价格的话，低端产品价格有压力，但疫情已好转，基建开始放量，价格趋势尚未破坏。中高端产品需求逐步好转，价格会维持平稳。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年4月22日 |