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：2020-008

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券等券商分析师及机构投资者300余人 |
| **时间** | 2020年11月13日下午15:30-16:30 |
| **地点** | 线上电话会 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长薛忠民、副总裁兼董事会秘书陈志斌、证券事务代表贺扬/曾灏锋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 各位投资者下午好，最近两天公司股价波动较大，我主要就市场关心的问题先做两点说明：  第一，关于主业经营情况：  公司各项业务生产经营一切正常，主要产业玻纤、叶片以及锂电池隔膜都处于满产满销的状态。  第二，关于业务重组：  1、截至目前，公司只授权发布了关于中国建材集团对消除和避免与中材科技同业竞争事宜的说明与承诺(详见公司2017年12月19日公告《中材科技股份有限公司收购报告书》之第七节)；  2、公司到现在为止尚未收到大股东关于业务整合的任何方案；  3、我们相信，任何整合方案，必然会保护整合相关方全体股东的利益，包括大股东和每一位中小股东；  4、业务整合方案能否落地，要看是否做到维护全体股东的利益，特别是要获得整合相关方中小股东的认可。  **问答环节：**  **Q1：公司这两天股价异动，和玻纤板块、新能源汽车的隔膜板块偏离度比较大，请问公司现在有没有什么没有披露的重大事项？**  答：公司目前不存在应披露而未披露的重大事项。  **Q2：市场传闻重组有两个原则，第一个是保证巨石管理层股权不被摊薄，第二个是保证中材科技的EPS不被摊薄。传闻中材科技会用综合的估值水平，即按照16倍综合估值把玻纤资产剥离出去，如果是这个方案作为股东我们很难接受，请公司帮忙解答一下？**  答：整合方案是由我们集团组织研究和设计。我们没有听说有您提到的这两个整合原则。但是，我们作为公司的管理层，也会从维护公司全体股东利益这个角度对未来有可能的方案做一些思考和研究，也会在有可能的情况下跟有关的领导去做一些沟通。  刚才提到所谓的EPS不被摊薄的事情，这个说法我觉得可能是这么去理解，我们希望相关业务整合以后，我们能够继续在现在所从事的领域，即新材料、新能源这一重点发展领域里面，继续保持应该有的盈利能力和盈利水平。  关于泰玻的估值问题，泰玻到底值多少钱应该是用市场化原则来确定。  **Q3：是否重组原则应该是双方的大股东都得回避，然后经过双方大股东之外的投资者来参与协商？**  答：这是肯定的，因为这个是集团内部的重组，所以关联股东肯定要回避，这是规则。  **Q4：泰山玻纤从财务报表来看，上半年盈利水平已经超过中国巨石，吨价格比巨石高，产品也更高端，提价的时候也是泰玻先提价，如果这部分资产卖不出和中国巨石资产一样的价格，这是股东不可以接受的。**  答：感谢投资者看好中材科技的玻纤资产，我们玻纤业务的经营成果、经营业绩确实得到了所有股东的肯定。  **Q5：关于隔膜业务，市场传言也比较多，说是咱们的隔膜业务不具备盈利能力或者盈利能力比较微弱，说咱们的设备很老化，竞争水平很弱，可能现在是一个略微盈利的状态，未来也不具备持续的盈利能力。请问公司隔膜业务的定位和未来发展方向？**  答：公司现在的锂膜产业有两个主体，是湖南中锂和山东的中材锂膜，其中关于湖南中锂这边，我最近也听到一些市场的传言。湖南中锂的装备到底行不行，我觉得我不用多讲，其实只看一点就行了，今年尤其是下半年以来，市场提供给C的7微米的产品，很长一段时间内是我们独供的，这个产品就是湖南中锂的装备生产的，所以到底行不行看这一点我觉得就足够了。  关于锂膜产业的定位问题，公司主业目前是玻纤、叶片和正在培育的锂电池隔膜，锂电池隔膜必然是公司未来这几年重点投资培育的一个产业。我们做了两年计划和五年规划，这个产业是公司是奔着龙头企业去做的。  再说下今年的盈利能力或者说出货能力，今年上半年尤其是二季度以来，我们在国内的主要客户的采购占比我们是第一名，近一个月份额占比有所下降，主要是因为我们的供货能力不足，并不是说我们产品不行了。股东们也反复给我们建议加快产能扩张，其实我们今年明年都有相应的扩张计划，我们希望在今年的基础上到明年的供货能力能够翻一番以上，未来十四五期间我们的产能在这个基础上再翻几倍以上。  **Q6：投资者非常担心中国建材集团的领导作为国企领导，认为每一分钱都是一样的价值量，但是从二级市场看来，投资者会依据行业属性、竞争格局、中长期发展空间进行定价，我们认为叶片和玻纤业务的定价应该是不一样的，如果最后叶片和玻纤价格一样，作为股东是难以接受的。**  答：首先，请相信中国建材集团的领导，他们有非常丰富的资本运作、重组整合的经验。我们的领导都是身经百战的，你们能够想到的这些想法，我相信我们的集团领导肯定想得到。其次，所有的这些市场传言，不是中材科技或者中材科技相关方或者是我们的股东正式发布的。这些传闻只供探讨，并不是作为方案之一，请投资者不要随便相信这些传言。  **Q7：我们外资股东是相对长期的股东，希望公司可以保护股东利益，如果这次方案确实对所有股东都有利，我们肯定会极其赞成，但是假如泰玻的估值比中国巨石的估值有折价，这是我们股东不能接受的，也向公司表达一下股东态度。**  答：维护全体股东利益，也是我们公司管理层的职责。  **Q8：我们要把玻纤并出去之后，会拿到一笔钱去做其他方面的扩展吗？或者说是我们会拿到一些集团内的新材料业务，无论是风电叶片业务或者其他新材料业务的一些情况。**  答：现金还是股权还是怎样，现在不好说。我们管理层也对这个方案做过一些思考。我们也不希望有很多的现金进来，如果真有一部分现金进来的话，我们的投资方向也是比较明确的，应该是我们的重点业务锂电池隔膜和风电叶片。  关于方案，集团跟我们沟通还不是很多，还在一个内部的讨论当中，我们能够想象到的可能进来的资产，可能也会是涉及同业竞争的其他业务包括叶片相关的这些业务。整体方案会按照集团承诺本着有利于公司发展和维护股东权益尤其是中小股东权益的原则。  **Q9：今年海外风电的整体需求相对较差，我们进了海外很多主流主机厂的供应链，我想问一下现在这些主机厂对于明年的需求怎么看？**  答：公司明年的经营计划刚刚起步，现在要说风电叶片会怎样确实不太好去预测，市场有悲观的也有乐观的。从我们的客户来看，乐观的更多一些，明年可能会有一定下降，但是下降的比例不会很大。 我个人认为风电叶片有可能会成为我们明年出现预期差的板块，在习总书记提出的中国努力争取2060年前实现碳中和的大背景下，可再生能源进入了高确定性发展阶段，国家相关支持政策也在研究制定过程中，所以对明年风电叶片我并不悲观。并且我们相信公司叶片业务的市场份额和综合竞争力都会进一步提升。  **Q10：关于咱们锂膜业务，我们对于现在中锂的各条产线，以及对中材锂膜的同步拉伸的产线的盈利能力是如何判断的？因为现在产能也到了比较理想的程度了，现在有打平或者还是已经开始盈利了吗？**  答：我们管理层给锂膜产业2020年的盈利指标的要求不是很高，我们对锂膜产业今年的要求是去拓展市场、抢占市场份额，提高我们整个锂膜产业的行业影响力。今年这一点做到了，包括我们在国内的主要客户的采购占比，以及去年年底进入韩国市场以后的整体表现，都达到了我们的目标。我们也看到了我们存在的一些问题，整个锂膜产业产能以及客户结构方面，还是跟我们的友商存在一定的差距。如果我们将来稳步提升产能以及尽量扩大我们的出口比例，盈利能力应该会得到很大的改善。目前这方面的基础已经具备了，去年年底以来对韩国的出口量虽然没达到我们年度的预算目标，但后面每个月的供货量、客户的接受度已经得到了认可，我们在客户供应商的综合评比中获得了第二名，第一名是日本的旭化成。11月韩国另一家客户已经进场，年底也要开始启动批量的供货。同时日本的客户我们从12月份也要供货，明年的海外市场的占比应该会有比较明显的提高。  **Q11：因为法国疫情影响，我想问一下我们新线什么时候能到，什么时候能开始调试？产线规划如何？**  答：关于产业布局，我们现在已经在调试中的产能应该有接近4亿多平米，到明年年底我们的产能可以达到16亿平米左右，供货能力上打一定的折扣，我们希望能够做到10亿平米左右的出货量。后面的产业布局，包括我们有可能在另外一个特别重要的点去开拓我们的市场，这个计划也在按正常程序加快推进当中，这块的进展目前是比较清晰的，目标也是比较明确的。我们锂膜产业现在是两个法人主体的运行，公司正在筹划对两个业务平台的整合，整合完成以后，我们锂膜产业的构架会是在湖南中锂母公司下面设4-5个工厂。  **Q12：我们也做了一个合资公司，我想问一下我们对他的把控力以及现在的进展？另外我们的折旧在我们的成本里占比是多少，因为他们说这种国产化可以显著的降低成本。您能不能给我们具体介绍一下？**  答：这个合资公司主要负责提供我们同步拉伸的装备，我们整个锂膜产业里面的成本，主要一块是折旧，我们希望通过装备的国产化来降低成本，二期项目1/2号线希望明年的一季度能够释放产能。后面还有4条线，也是按照这样一个节奏在布局，预计到明年年底或者后年，这4条线能够完成。装备成本的话，一般来说我们现在大概每平米摊的折旧应该是两毛多钱。装备的能力提升问题是一个逐步的过程，也是我们将来必须要做的一个事情，装备平台肯定有利于达到我们的目标。另外法国装备公司本身已经合并进我们合资公司里面了。  **Q13：我们锂膜业务进展很快，但是股价上并没有体现出投资者对锂膜业务的认可，希望公司以后可以组织投资人更多到公司进行学习和交流。**  答：欢迎随时来我们锂膜厂进行调研，并随时与我们联系。  **Q14：刚才您提到我们有几个月在大客户那边是市占率是最高的，但是可能是近期有一些降低，是因为我们的产能卖给海外导致我们供客户的产能少了，还是说有另外的同行他们有进一步的快速的放量？**  答：关于在国内大客户这边占比的下降，你刚才说的几个因素应该都会有。  **Q15：我们今年海外的隔膜的收入占比是多少，明年大概是多少？然后海内和海外我们有没有大概的估算过利润率方面的一个差异？**  答：我们今年本来提出的目标是要占到我们出货量的10%左右，受今年一季度疫情的影响，海外客户本身的采购量也小，所以整体上今年预计达不到这一目标。希望明年能够占到10%以上，个人希望最好能占到20%左右，将来的话这个比例还应该更大一些。盈利能力的情况我建议参考一下我们其他的几家友商，大家都差不多，不会有什么大的差异。  **Q16：您提到中材锂膜会成为湖南中锂的子公司，但是湖南中锂我们是持股60%，还有40%的少数股权，这个问题怎么解决？**  答：我们这次整合是以湖南中锂为主体，中材锂膜股东股权去做增资增到里面，原来湖南中锂的股东会继续在里面，在整合的时候，我们的平台里面会引入我们的管理层和骨干持股，主要是指的是我们锂膜团队两边的管理层和骨干，以现金增资进去成为我们新的锂膜平台的股东。我们整合完成以后，湖南中锂这个平台股权结构会更合理更好。股东和我们的管理层都会在我们未来的经营管理、重大决策当中发挥他们应该有的作用，这是第一个层次要做的事情。  第二个层次，锂膜产业未来的资本支出会是一个比较大的规划，那么这个钱到底怎么来我想主要是两个渠道：1）利用我们中材科技本身的上市平台；2）不排除在湖南中锂自己这个平台上去引入战投或者去做其他的一些融资规划。  **Q17：刚刚听到您讲了锂膜这边的整个的产能规划比较大的，就想在确认一下在设备供应上能不能够及时跟上？**  答：整个锂膜行业产能的建设，确实受制于设备供应能力，我们整体的产能的扩张计划也是考虑到这样装备的提供能力的，尤其是我们自己同步拉伸的装备是我们自己的装备企业在做，所以情况相对更好一些。湖南中锂主要是采购东芝的装备，它主要是给我们提供生产线，所以这个能力上面应该说也是得到了保障。  **Q18：隔膜领域未来的发展的趋势是什么样？是越来越薄，还是说在线涂覆一体化会成为主流趋势？在线涂覆的能使得成本大约下降多少，会不会对我们造成很大的影响？**  答：听说过在线涂覆的提法，这个问题我不太好评价，一定时期内要说提高多少效率、降低多少成本，好像是比较难的一件事情。因为从工艺上、生产流程上面来看，优势好像不明显。隔膜趋势上看，从此前的16微米到12微米到9微米到7微米，过去一直在这么发展，未来我觉得隔膜的变薄应该还是一个趋势，但也不可能无限制的进行。  **Q19：现在看起来风机大型化之后风轮的直径越来越大，叶片要求也越来越高，在这种产业升级的技术环境下，对于我们这种叶片龙头，技术进步的特点或者要点会是在什么地方？风机大型化之后的叶片竞争的格局会有什么样的变化？**  答：行业这几年的趋势确实是叶片越来越大了，这也是跟着海外主流的叶片厂、主机厂商一块在做，最新的维斯塔斯的应该是13兆瓦，大概130米长的叶片，而目前国内主流的叶片一般长度也就在60~70米之间，所以这个差距还有的。但是这几年国内龙头厂商技术进步非常快，我们现在能够批量应用的产品已经到了接近80米这个级别，而且这个趋势会进一步延伸，但这确实也涉及到一个长期积累的问题，所以这个格局是比较趋向于向龙头企业去集中。  在壁垒方面，涉及到三个方面：  一个是叶型的设计，因为叶片最开始是从飞机的机翼引申出来的，涉及到空气动力学，包括流体力学，所以各家都会有自己的优势，主流的像我们中材叶片确实在这方面是要遥遥领先于其他企业；另一个就是材料体系，包括玻纤和树脂，这个在国内和国外可能有不同的技术保障，但是主流现在都是用环氧树脂的体系，另外就是玻纤的性能，如果不考虑成本碳纤是最合适的，因为它的强度和模量更高，对于叶片减重更合适，但因为碳纤的成本太高了，所以目前能够批量运用的还是以玻纤为主，海风里面可能会有一些大叶片使用到碳纤。从这个角度来看的话，就是玻纤这块的技术进步，是能够带来整个叶片行业的技术进步。第三个就是模具，这需要有长期的复合材料生产工艺的积累。我们北玻院在行业里边是最领先的模具生产企业，所以对叶片产业来说，中材科技是最具备扩产能力和结构调整能力的企业。  **Q20：海外三大主机厂商的叶片向中国做产业配套是趋势吗？我们在三大里面的配套的份额有多大？**  答：目前能看得到，但是国内的叶片厂商，有一些只是以代工为主，自主研发的产品能够进入到海外供应链体系里的，目前只有我们一家。2019年海外我们进入了一家然后批量供应，这个客户大概花了我们2~3年的时间，我们的产品也是自主研发的，这块收入占比大概在10%左右，未来我们是想把收入占比从10%提高到30%以上，这样能够规避整个行业的波动，也能规避叶片板块的盈利波动。今年因为疫情，出口受到一些影响，因为我们的客户主要在美国，所以影响会比较大，但是这家客户在国内的项目基本上被我们拿掉了。另外的一家，我们现在也在一个深入沟通的过程中，预计明年应该会有一些量出来，现在已经到了最后的阶段。国内的叶片跟海外其实最大的优势还是在于成本，海外的叶片比我们可能贵百分之七八十，所以我们加上运费、再加上关税，比海外叶片还有成本优势。所以您刚才说的整个产业链往中国集中，我觉得这个趋势应该是是比较确定的。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年11月13日 |