

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：2021-001

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	投资者
时间	2021年3月26日下午15:00-17:00
地点	网络业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长薛忠民先生、董事兼总裁黄再满先生、独立董事潘建平先生、副总裁兼董事会秘书陈志斌先生及财务总监高岭先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、薛董您好，请问泰山玻纤与中国巨石的并购重组事项进行的怎么样了？去年谈判未成功的主要分歧是什么？中国巨石预计支付的对价是怎样的？ 答：关于重组事项，公司已发延期公告，后续进展请关注公司公告。另外，有关重组定价问题，会遵循市场化原则。感谢您的关注。 2、请问下薛董一季度中材科技两个锂膜子公司是否已盈利，总体毛利率大概达到多少？总体净利率大概有多少？良品率总体达到多少？谢谢！ 答：随着公司产能爬坡以及良率提升，公司锂膜产业整体盈利能力呈提升趋势，毛利率提升明显，一季度已全面实现盈利。 3、薛董您好，您如何看待今年玻纤提价周期能持续多久，玻纤行业的成长情况，高增长能否持续全年？ 答：自去年下半年以来，国内需求迅速恢复，下游如汽车、电子以及风电等领域需求大幅提升，新增供给放缓，整体行业供需情况较好，预计玻纤的景气度会延续。 4、请问泰山玻纤与中国巨石的并购重组事项进行的怎么样了？去年谈判未成功的主要分歧是什么？中国巨石预计支付的对价是怎样的？ 答：关于重组事项，公司已发延期公告，后续进展请关注公司公告。另外，有关重组定价问题，会遵循市场化原则。感谢您的关注。 5、您好董事长，请问公司锂电隔膜目前下游用户开拓进展？产能利用率怎样？

	答：公司锂电隔膜产品已经进入国内主流客户，海外市场拓展顺利。目前现有产能发挥正常。感谢关注。 6、请问黄总，现在市场碳中和概念已经炒上了天，贵公司三大主业都很明显充分受益于国家碳中和战略，可我多次想在同花顺里把贵公司加到碳中和概念股里，却屡次被否决。能否详细说说贵公司主要从哪些方面收益于国家碳中和战略 答：您好，感谢您的关注。公司坚持“价值型、创新型、国际型”定位，聚焦新能源、新材料、节能减排等战略性新兴产业方向，以“做强叶片、做优玻纤、做大锂膜”的产业发展思路，集中优势资源大力发展风电叶片、玻璃纤维及制品、锂电池隔膜三大主导产业。三大主导产业的发展均能够为实现3060目做出贡献。 7、巨石昨天预告了一季度业绩，净利润绝对值大致为中材科技的两倍。根据本公司玻纤产能大约为巨石的一半，外加叶片和隔膜应处于盈利状态，本公司一季度玻纤的吨利润是否和巨石出现了较大的差距？谢谢！ 答：2021年玻纤市场需求强劲，产品价格同比有较大增加，公司产销两旺，预计公司玻纤业务取得较好的经营业绩。 8、玻纤重组对公司有何影响？ 答：公司已发延期公告。公司坚持“价值型、创新型、国际型”定位，聚焦新能源、新材料、节能减排等战略性新兴产业方向，以“做强叶片、做优玻纤、做大锂膜”的产业发展思路，集中优势资源大力发展风电叶片、玻璃纤维及制品、锂电池隔膜三大主导产业，争取以更优异的业绩回报股东。 9、未来中材科技的产业及产能布局如何，是否能持续保证业绩的高增长？有在新的领域进行投入？ 答：您好！中材科技始终坚持在新能源、新材料、节能环保等国家战略性新兴产业领域内打造主导产业，努力创造良好业绩以更好地回报股东。 10、请问贵公司到目前为止，锂膜良品率为多少呀？ 答：您好！公司锂膜产品良率在70%左右。感谢关注。 11、请问一季度湖南中锂的第17-20生产线是否达产？中材锂膜的二期4条线是否能调试完毕？ 答：您好！湖南中锂的四条产线预计4月份起开始释放产能。中材锂膜的二期项目正在按计划建设中。感谢关注！ 12、薛总，您好，我有以下几个问题：1，风电国家退补后，地方政府补贴，公司如何看到风电行业未来几年前景？2，泰山玻纤的十四五规划，要再打造一个玻纤，是指产能增加一倍吗？3，想问下公司高压气罐业务，尤其是IV型氢气罐的布局情况？3，能否介绍下公司参股的航空复材业务的规划以及进展情况？谢谢。 答：1、陆上风电2021年正式进入平价元年，在“3060”碳中和、碳达峰的远大目标推动下，可再生能源长期增长趋势明确，风电作为主要的可再生能源有广阔的发展前景。2、泰山玻纤整体发展思路延着高端化、智能化不断布局，做高精尖、国产替代、高附加值以及产业链上下游延伸；3、目前车载氢气瓶国内以商用车为主，70MPa乘用车
--	--

	车载氢气瓶公司已有储备，紧密跟踪市场。4、航空复材市场公司瞄准国产替代，已有相应布局包括大飞机以及发动机零部件等。 13、你好董事长，2020年公司锂电池隔膜业务出现了一个较大的增幅，这增量主要来源于那些客户？与这些客户是否签了长期合作合同？ 答：锂膜增量客户主要来自于海外客户，2020年收入占比约15%。公司海外客户供应量稳步提升。 14、董事长你好，现在公司锂膜、玻纤、风叶片的产销怎么样，和2020年末相比有下降的趋势吗？ 答：从一季度情况来看，公司主导产业产销情况较好，盈利趋势延续。公司已发一季度业绩预告，请参阅。 15、请问陈总，公司在预期将泰山玻纤重组出去的情况下，仍然并购中材金晶，加码玻纤业务，是处于什么样的考虑？ 答：您好！公司正按既定规划布局与发展玻璃纤维与制品业务。感谢关注。 16、董事长，能否简单介绍下公司主营业务，以及您对公司产品未来的盈利持续增涨是否有信心 答：公司坚持“价值型、创新型、国际型”定位，聚焦新能源、新材料、节能减排等战略性新兴产业方向，以“做强叶片、做优玻纤、做大锂膜”的产业发展思路，集中优势资源大力发展风电叶片、玻璃纤维及制品、锂电池隔膜三大主导产业。公司三大主导产业发展趋势较好，风电叶片产业作为行业龙头，将持续强化核心竞争优势，在国内占据高端市场，打造平价产品；海外通过定制化开发深度绑定大客户，保持持续稳定供应。进一步提升市场份额和品牌形象；玻纤产业充分受益景气周期；锂电池隔膜产业稳步推进产能落地，降本增效成效显著，盈利能力提升。 17、薛董您好，一季度利润同比上升100%-150%。应该说赢得了开门红，开了个好头！对于全年业绩有哪些积极意义，对于全年利润有什么预期？谢谢！ 答：公司整体产业发展趋势较好，一季度是公司传统淡季，但整体盈利趋势延续四季度，为全年打下较好基础。 18、请问高总，去年半年报时泰山玻纤的毛利率曾经超过中国巨石玻纤业务，今年年报时，巨石四季报单季是历史新高的11亿的净利润，毛利率反超，请问毛利率被反超的主要原因是什么？是否是因为玻纤价格上涨时巨石更为受益？ 答：您好。去年下半年玻纤市场需求旺盛，玻纤产品价格普遍上涨，公司玻纤业务毛利率大幅增加。玻纤产品结构差异，对玻纤整体业务毛利率影响也不同。 19、薛总您好，请问一下今天一季度公司风电叶片产销情况如何？公司对今年的风电市场前景怎么看？谢谢！ 答：在3060碳中和大目标下，风电整体发展空间广阔，一季度公司叶片产销较去年同比增长100%以上。 20、你好，请问锂电池隔膜业务的毛利率是多少 答：您好！随着内部管理的提升、产品结构与客户结构的调整，
--	---

	隔膜业务盈利能力得到了有效提升，毛利率在同行业中处于良好水平。 21、您好 请问咱们一季报什么时候出呢 锂膜营收占比多少 答：您好！锂膜营收占比接近 10%。感谢关注！ 22、您好，请问泰山玻纤搬迁的补偿款什么时候到账，是否计已并入财报 答：您好。2020 年泰山玻纤老厂区搬迁补偿款已有部分到账，并已计入资产负债表中的专项应付款中。 23、贵公司去年整体业绩很好，但气瓶业务去年业绩不佳，请问气瓶业务在公司的发展定位是什么？气瓶业务今年的发展策略是什么？成都有限与苏州有限目前的整合进度和效果如何？谢谢薛董事长。 答：高压复合气瓶产业是公司传统产业，2015 年之后因为国家政策导向问题，行业下滑较大，公司借此对气瓶产业做出了相应整合，成效较好，过去几年整体盈利保持稳定。未来，公司会继续发展现有天然气气瓶业务，同步拓展如车载氢气瓶、站用氢气瓶、无人机用氢气瓶等新产品应用。成都有限与苏州有限整合已完成，整合完成后，各生产基地发展定位明确，成效较好。 24、陈总，您好，关于锂电隔膜，网上有传言说 法国 ESOPP 的生产线比恩捷用的日本的产线差很多，想问下法国 ESOPP 产线与日本、德国产线相比，实际情况如何？是否现在隔膜布局海外后，与同行的产线差异会缩小？现在合资的装备公司的情况如何？谢谢。 答：您好！公司中材锂膜一期项目产线目前运营稳定，良率处于行业较高水平，产品已进入市场主流客户。所属装备公司正在为二期项目提供生产线建设服务。感谢关注！ 25、你好，贵公司的储氢瓶和氢能源汽车的储氢器有什么区别，会向汽车储能方面发展么？ 答：目前国内主要应用市场为商用车，公司 35MPa 车载储氢瓶已批量出货，市占率行业前列，另 70MPa 乘用车车载氢气瓶已有产品储备，静待市场契机。 26、请问中材金晶收购工作是否已经完成？二季度利润能否开始并表？ 答：您好，感谢您的关注。中材金晶收购工作正有序推进中，公司将在收购完成后并表。 27、请问中材叶片今年有扩大生产能力的计划吗？有新产品上市吗？能否继续国内提高市场占有率？ 答：风电叶片产业公司具备 10GW 以上产能，整体产能弹性较大，2020 年出货 12gw 以上。叶片大型化大功率化趋势延续，公司叶片平均功率不断提升，预计 2021 年平均功率能到 3MW 以上，相应做好模具更替（北玻院自产，供应周期短），如市场需求大幅提升，公司能够以行业最快的速度提升产能。同时，阜宁工厂主打海外和海上市场，会根据市场需求增加新产能。 28、2020 年，中国风电新增装机 71.67GW,经历了 2020 年史无前例的新增装机规模后,行业预计 2021 年装机量会有断崖式的下滑，请问怎么看待 2021 年及未来几年装机量预计的走势，公司是否有应对措
--	--

	施 答：风电长期发展前景明确，近期全球风电理事会对于 2021-2025 年陆上和海上风电新增装机做出预测，均保持较好增长态势，尤其是海上风电，体现出风电较强的成长性。材叶片作为行业龙头，将持续强化核心竞争优势，在国内占据高端市场，打造平价产品；海外通过定制化开发深度绑定大客户，保持持续稳定供应。进一步提升市场份额和品牌形象。 29、董事长你好，固体电池即将问世对公司锂隔膜业务有冲击吗，公司有什么后续措施来解决这个问题？ 答：过去几年公司隔膜产业致力于搭建新研发架构，研发模块已逐渐趋于全面化和前瞻性，对行业新技术进行前瞻性的研发布局和技术储备，未来随着新的电池技术具备大规模量产应用条件，公司产品能够迅速投放和占领市场。 30、您好董事长，请问玻璃纤维未来价格走势预期？另外公司预计今明两年风电装机量以及公司的风电叶片销售预期？ 答：玻纤景气周期延续，整体价格趋势良好，未来随着海外需求恢复，行业整体成长性会更加凸显。 31、薛总：贵公司锂膜和风叶产业在技术上有哪些优势？玻纤产业在国内所处的地位？氢气储罐已经开始交付使用了吗？ 答：1、公司产业技术优势请参考公司 2020 年度报告主营业务分析部分。2、泰山玻纤为全球前三的玻璃纤维制造企业，技术研发和产品结构优势明显，新产品储备充足，玻纤产业链延伸的战略定位清晰，是国内最具竞争力的综合性玻纤企业。3、35MPa 车载氢气瓶公司已实现批量供货。 32、高总，您好。请问下公司发行的绿色债的情况如何？这块的利率在什么水平？对所投项目有什么要求？能否简单介绍下这块情况。谢谢 答：您好。绿色公司债券，是指依照《公司债券管理办法》及相关规则发行的、募集资金用于支持绿色产业的公司债券。绿色公司债券募集资金确定用于绿色产业项目的金额不低于募集总金额的 70%。绿色产业项目范围可参考相关部门编制的绿色债券支持目录。目前公司正在积极准备申报材料。感谢您的关注。 33、请问公司叶片全年排产大致规模在什么水平？在去年高增长的基础上今年出货规模判断是基本维持还是海能增长？谢谢！ 答：2020 年行业高爆发证明了风电产业链强大生产供应能力，亦预示风电将会在中国实现“3060”远大目标中扮演重要的角色，行业发展前景广阔。今年一季度公司产销同比翻倍，结构进一步优化。 34、请问高总，目前公司股价是否过低？ 答：您好。公司股价受到政策、市场等多种因素的综合影响，并且会动态调整。感谢您的关注。 35、请问陈总，周一巨石召开业绩说明会时讲到要“降低单吨利润，提高总利润”，这是否意味着巨石在利用成本优势挤压其他玻纤厂商的生存空间，公司对此有何应对措施？ 答：您好！公司所属泰山玻纤在研发创新、产品结构和产能布局
--	--

	等方面拥有独特的优势，也取得了优异的经营业绩。目前正在按照“十四五”规划，落实布局加快发展！感谢关注！ 36、请问黄总根据一季度风电叶片的销售情况，以您多年的经验，风电退补的影响大吗？是否今年叶片业务还能保持正增长 答：感谢您的提问。作为一个从事风电行业多年的老人，本人对风电行业广阔的发展前景深信不疑，尤其是在碳中和的大背景下，将进一步催化行业迅速发展。风电叶片是公司重点打造的全球领先产业，将继续秉持“技术创新支撑高质量发展”的理念，持续加大资源投入践行“两海战略”。过去几年，公司叶片产业无论高景气或低景气，均能够不断提升自身竞争力，产销规模、客户结构以及盈利能力，均为行业最优。风电退补对于中材叶片来说是进一步提升自己，拉开差距的机会。一季度公司风电叶片产业产销同比翻倍，发展趋势良好。 37、请问欧洲疫情对中材锂膜二期生产线的调试是否有影响？法国 ESOPP 的工程师能否在下半年来华调试？ 答：您好！中材锂膜二期项目建设进展顺利。感谢关注！ 38、请问高总，巨石在昨天公布了优秀的一季报，增长 200%-250%，单季净利润中位数在十亿左右，贵公司泰山玻纤产能超过巨石一半，毛利率相差也不大，按道理应该一季度有 4.5 亿净利润左右，再加上风电叶片收益碳中和收益增加，锂膜和其它模块均处于全年盈利状态，净利润预估理应在 7 亿以上，是否有进一步上修一季报净利润的可能？ 答：您好，请持续关注公司的公告。谢谢。 39、请问下黄总，对 2021 年、2022 年风电新增装机量的预期，2020 年抢装是行业顶点，后面几年是否会下降？2. 公司的玻纤业务中有多少是给自己的叶片用的？ 答：1、根据全球风电理事会预测，海上和陆上风电十四五期间均保持较好的增速。2、公司风电叶片产业用玻纤约 50%自供。 40、目前，国际形势错综复杂，公司是否页面对严峻挑战，会否海外客户拓展收阻 答：您好！公司各项年度经营工作进展顺利！感谢关注！ 41、请问黄总，周一巨石召开业绩说明会时讲到要“降低单吨利润，提高总利润”，这是否意味着巨石在利用成本优势挤压其他玻纤厂商的生存空间，公司对此有何应对措施？ 答：过去二十年，国内玻璃纤维企业凭借技术升级、规模扩张、成本降低以及品质提升迅速扩大国际市场份额，影响力大幅提升，但竞争格局趋于稳定，已维系多年。玻璃纤维的替代属性及高性价比是行业成长的核心因素，其成本中枢长期来看是不断下移，而普通玻璃纤维产品为凸显性价比将逐步“平价化”，玻璃纤维企业规模扩张收益逐步降低，预计今后将面临更大的竞争。高端化、智能化将是行业发展趋势，高端化决定市场空间、智能化打开降本空间，未来具备行业领先技术、优势产品结构、优异品质和服务的综合性玻璃纤维企业将会胜出。泰山玻纤为国内第二、全球前三的玻璃纤维制造企业，技术研发和产品结构优势明显，新产品储备充足，玻璃纤维产业链延伸的战略定位清晰，是国内最具竞争力的综合性玻璃纤维企业之一。
--	---

	42、请问高总，咱们公司是否适用 2021 年制造企业研发费用加计扣除比例从 75%提高到 100%的政策？如果适用，对公司利润有多大影响？ 答：您好。目前，制造企业研发费用加计扣除提高到 100%的政策实施细则尚未出台。我公司属于制造企业，2020 年研发费用约 10 亿元。如能适用，将增加公司净利润。 43、薛总，您好：现在使用大风叶是风电产业的趋势，国际已经开始使用的最大风叶有多大？贵司现在能生产的风叶最大是多少？随着风叶大型化有没有可能用碳纤全部替代玻纤？ 答：叶片大型化大功率趋势延续，目前国际上海风批量应用长度 140m 左右。受限于国内市场，公司目前能够批量应用长度近 100 米。基于海内外市场的不同，公司自主研发的国内最大的海上全玻纤叶片 Sinoma85.6 在福建兴化湾顺利完成吊装，标志着量产海上低成本大叶片取得重大突破，主打国内市场。 44、请问薛董去年本是大股东承诺中材科技与中国巨石解决同业竞争的最后期限，后又延期两年，公司一度因为贱卖泰山玻纤传闻而大跌。最近公司公布了收购金晶的方案，中国巨石张总也说十四五期间无并购计划，是否中建材的玻纤整合暂时搁置了？未来是否有各自发展的可能？ 答：关于玻纤业务整合事宜请参见公司已发布的公告，目前无应披露的新的信息。 45、黄总好，就风机叶片业务，如果后续平价上网之后，是否会挤压我们作为供应商的利润空间，我们是否会将此向我们的上游去传导？ 答：产业链定价传导一定程度上由行业供需和竞争格局决定，叶片环节和整机环节竞争格局较为相似。对于公司来说，不断提升产品结构和客户结构是既定的发展战略，亦是保持较好盈利能力的核心保障。 46、随着风叶大型化有没有可能用碳纤全部替代玻纤？替代发生在什么时候？ 答：目前还是以玻纤为主，主要成本考量。基于大型化大功率话的趋势，充分考虑性价比，会有部分碳玻混合的需求。 47、锂膜，玻纤，叶片的利润率分别为多少？ 答：请参见公司年报。 48、隔膜，玻纤，叶片的利润率大概在多少？怎么看储氢瓶未来发展，大概能到多少？航空复材是否已向国内供货？ 答：具体经营数据请参见公司年度报告。燃料电池行业发展前景广阔，商用车领域，公司 35MPa 车载储氢瓶已批量供货。航空复材公司在大飞机及发动机领域有布局。 49、请问黄总如何看待隔膜未来产能过剩的问题？星源，恩捷都在扩充产能？ 答：需求来看，行业增长确定性较强；需求端名义产能过剩，实际有效产能有缺口，公司亦会稳步推进产能扩张。
--	--

	50、你好，参股公司中材锂膜和湖南中锂的本期净利润为负，请问主要的原因是什么？ 答：锂膜产业剔除减值、研发储备、租金计提等因素，实际经营性利润 3000 多万。 51、从公司和恩捷发布的年报看，两个公司隔膜的单价差异较大，公司为 1.45 元/平方，恩捷有 2.2，请教是什么原因 答：目前差异主要是客户结构造成，2020 年公司海外客户实现突破，公司隔膜产业客户结构和产品结构不断改善，整体差距会逐步缩小。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 26 日