

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：2021-002

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/电新行业等机构投资人100余人
时间	2021年4月22日下午15:30-16:30
地点	网络业绩说明会
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书陈志斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	一季度整体的经营形势比较好，全部的业务实现了盈利和正增长，尤其是三个主导产业，都有比较大幅度的增长。公司整体的营收大概在40亿元，同比增长约36%，归母净利约5.8亿元，同比增长超140%。公司整体毛利率超过30%，较去年同期提升了4个pct。分产业看，风电叶片产业Q1超预期，出货较去年同期增长30%以上。毛利率同比和环比均有提升。主要原因：1）结构优化，海上比例提升，均价提升；2）量增带来单位折摊下降，成本下降。玻纤产业一如既往的保持优秀，产销较去年同期增长超25%，毛利率同比和环比均有大幅度的增长，库存维持相对低位。锂膜产业Q1月均出货在5000-6000万平米之间，盈利水平有较大幅度提升。 1、梳理2021年玻纤全部的投产规划，以及未来三年的相关目标包括产品结构优化等？ 答：十四五期间，公司玻纤产业战略还是会延续“高端化、多元化和国际化”路径。在规模方面，已经具备了110万吨的产能（含中材金晶）。未来5年，在传统的领域基本维持相同水平，不会再过多扩张。但在一些高端的需求培育领域会做进一步扩张，包括低介电、扁平玻纤等产品。持续做好相对传统领域产品的技术升级，深度挖掘需求，这个技术升级路径对于公司是完全打通的，且具备极大的价值提升空间，如风电领域的需求，从过去普通风电纱到HMG到S-1HM再到我们F09准备投产的新一代高强高模产品THM，边际价值贡献不断提

	升。最后公司会坚定的往上下游去延伸，包括上游的浸润剂和矿石原材料，像下游的毡制品，这都是公司未来的方向。另外，海外公司有一个 10 到 20 万吨的规划在推进。 整体来说，未来的目标首先是确保公司整体结构更加优化，往高端集中。但是在整个下游领域的扩张的过程中，公司需要时间来提高渗透率，快的话 1-2 年，有些新领域可能需要 5-10 年的周期来完成渗透。在这过程中，需要兼顾泰玻的盈利能力，是一个双向的过程。在现阶段，公司目标把热塑的产品从现在大概 30%左右的占比提升到 50%。 2、信用评级报告里面提到 2020 年玻纤中细纱的产能下降，从以前的 8 万吨下降到 4-5 万吨，想问一下情况？ 答：主要是口径问题。公司将细纱分为两块，一个是工业级，另一个为电子级。电子级里还会有一部分自用去做电子布，评级报告里可能把这块剔除了。这个口径是以终端产品形式往外出售的细纱。整体产能包括工业级和电子级大概接近 9 万吨。 3、玻纤库存与三月底相比趋势如何？ 答：库存 Q1 相对比较平稳，库存天数不到 20 天。 4、海外的需求情况和展望？ 答：海外需求恢复趋势较为明显，现阶段基本在过去正常水平的 70%-80%，如果下半年全球疫情控制的比较好，海外需求提升有可能会超预期。 5、公司对风电未来几年装机的判断，公司如何应对？ 答：在 3060 的大背景下，全球风电中长期发展前景明确，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。公司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。 6、叶片的产品结构，就是在 3 兆瓦及以上的占比，去年和今年分别是什么水平？以及出口的占比？ 答：产品结构一直在不断优化。去年两兆瓦以上产品占 98%，两兆瓦以下产品由于过去替代的需求可以忽略不计。另外去年的主流出货产品是 2.5 兆瓦以上产品，基本占到 40%到 50%，3 兆瓦及以上大概 30%左右。今年整体的平均功率从一季度情况来看有提升，能做到 3 兆瓦以上，而去年大概是在 2.6 兆瓦左右。 7、海外占比大概怎么样？今年叶片的盈利性和去年比较如何？ 答：2019 年公司突破一个全球前三的客户之后，海外占比直接提升约 10%左右。2020 年因为疫情趋势，直接出口趋势被减缓，但是海外客户在国内的订单中能够给我们。另外公司去年也通过了另外一家全球知名整机厂商的认证，预期会在
--	---

	今年和明年去起量。海外客户占比提升趋势已经出现。而一季度其实海外客户占比较少，一是 Q1 传统淡季，二是疫情还是没有完全缓解。盈利性上，毛利率整体来看，一季度主要取决于结构和量。从量上来看，目前一季度的情况非常不错，毛利率提升很明显，在 25%左右。主要因为海上风电叶片的出货使得整体结构优化很多，所以不代表中长期的趋势。假如说结构能够按照我们预期往上走，则毛利率的提升是能够做得到的。 8、海外部分是否受到运费高、船期长的影响？ 答：海外出口运费不由公司承担，客户会根据运费、保险以及税费去评判采购叶片的成本差异。总体来说优势仍然显著，主要是国内外叶片价差较大，差距 70%-80%。 9、如何判断美国海上风电叶片的发展潜力？ 答：这个显而易见。海上风电优势是贴近用电中心，尤其是欧洲整体风电的发展路径值得借鉴。欧洲近海的环境和风况有优势。国内海上风电也到了快速的发展周期里面了。我们未来两个重点也是一个在海上，一个在海外。 10、海外的话我们竞争对手有哪些呢？ 答：主流的就是 TPI，然后就是 GE 下面的 LM，是海外两个主流。国内做叶片的比较多，但是从规模、成本、技术都和我们差距比较大。 11、公司研发人员的实力、资历如何？目前与湖南中锂中材锂膜做整合情况如何？给到人员的激励大概如何？ 答：公司去年年底已经完成管理上的整合，今年能够最终完成法人主体或者股权构架上的转移整合。整合完成以后其构架将会变成一个母公司下设 4 个工厂，加上南京工厂就是 5 个工厂。激励上面，我们本身在原来的中材锂膜平台上，就是原管理层持股。这个整合完成以后，会进一步加强，主要还是通过管理层骨干持股的形式来做激励。 12、公司在南京有一个较大的项目，是跟 LG 有些合作吗？客户是如何考虑的呢？ 答：南京是公司隔膜产业主生产基地之一。主要考虑就是充分利用长三角领域区位优势，尤其是南京，电池产业集群趋势明显，这个也是我们的主要目标，海外客户是我们需要重点去提升的，尤其是长三角区域的海外客户需求，策略很简单，中材科技惯用模式，以产品和性价比为导向去突破。 13、公司今年扩展计划？目前由于海运价格贵，船期长，公司的扩产节奏大概怎么样？ 答：公司整个产能规划目前比较明确，争取在十四五期间，能够在现有的基础上增长到 70 亿平的目标。每年公司的扩张计划要达到的目标在 10 亿平以上，未来几年均要保持此增长。 产能布局上，公司主要会在现有的几个基地的基础上，主要在长三角和珠三角这两个区域去做拓展。公司自己的装备情况，二期项目的五线六线已经处于调试阶段。装备一部分是从法国转运进来，一部分是国内自行生产。
--	---

	14、铑粉的价格以及铑粉的库存量，包括单吨的投资额大概会因为金属的涨价提升多少？ 答：铑粉涨价较为严重，过去均价约 2000 元/克，目前已经涨到 7000 元/克。对泰玻影响不大，一是公司库存比较充足，二是公司整体产能扩张是有序的，公司目前的存量足够支撑现阶段战略。另外一个方面是公司整个技术体系比较成熟，减少铂铑合金消耗和提升回收效率有比较大的优势，如大漏板弥散技术等，都是为了提高我们铂铑合金漏板的耐用性。从投资角度来看，基本上铂铑合金在整个投资额里占比 30%-50%。就泰玻来看，目前存量库存足够支撑公司现阶段扩长。 15、氢气瓶的产能、市占率、未来的发展情况？去年 10 万只的高压复合气瓶，氢气瓶包括在里面吗？ 答：10 万只的出货主要以原来的为主，氢气瓶的出货也就是 2000 多只。但是市占率已经很高了。今年三四月份市场热度在起来，我们接到了不少订单，个别订单几千只的都有。目前产能大概是 2 万只，实际供货能力应该不到 2 万只，对我们来讲，产能已经紧张了，所以我们也在研究做技改。未来我们会很重视氢能的部分，除了提供氢气瓶，也会做出其他方面的配置，包括运输场馆等。车载 35 兆帕和 70 兆帕的瓶子都在做。70 兆帕的四型瓶已经做了技术储备，但是国内还没有铺开，主要是三型瓶为主，三型瓶的 70 兆帕，我们也在供货了。预计今年市占率在 40%以上。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 22 日