

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：2021-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券建材分析师及机构投资者90余人
时间	2021年08月18日下午15:00-16:00
地点	线上电话会
上市公司接待人员姓名	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	<p>今年上半年中材科技业绩较为靓丽，从经营数据来看，上半年实现营业收入93亿，同比增长约23%，归母净利润为18.5亿，同比增长103%，各项指标创造历史新高。从单季度来看，二季度营收54亿，同比增长15%，环比增长接近40%，对应的归母净利润近13亿，同比增长86%，环比增长117%。公司毛利率水平也较大幅度提升，二季度接近35%，同比增加6个百分点，环比增长4个百分点。具体来说：</p> <p>1、玻纤行业景气，上半年出货53万吨，同比增长5万多吨，盈利能力有大幅提升；</p> <p>2、风电叶片上半年销售4.5GW，实现3.3亿的净利润，虽然同比小幅下降，但经营成果超出预期；</p> <p>3、锂电隔膜上半年完成3.5亿平米的销售，形成4.4亿的收入，接近5000万的盈利，从出货率和海外客户占比跟去年同比看有较大幅度提升。</p> <p>问答环节： 【玻璃纤维】 Q：玻纤板块上半年超薄布的情况？ 答：上半年泰山玻纤超薄电子布实现重大突破，经过技术团队的联合攻关，1067系列超薄电子布已具备稳定生产能力，1037系列超薄电子布已经完成试制并送客户进行验证，1027系列超薄电子布正在进行试制。这也是公司加快“卡脖子”技术攻关的战略思路体现，超薄电子布技术壁垒高，整体价格情况好，高端产品市场基本被日韩台企垄断，国内企业占比较少，也是公司进口替代重要的领域，未来盈</p>

利前景较好。

Q: 铂铑合金出售的考虑？当前储备能满足多大规模的产业投放？

答：公司漏板技术和窑炉技术提升，漏板中铑含量逐渐降低，部分铑粉或铂铑合金出现富余状态。为提高资产运营效率，公司对外择机出售（置换）铑粉或铂铑合金。目前公司的技术和相关储备足以支撑后续的产能扩张。

Q: 玻璃纤维有很多竞争对手，南玻院做技术输出，为什么不保留技术，让竞争对手不进入市场？公司如何考虑的？

答：公司所属南京玻璃纤维研究设计院作为国家级科研院所，从成立之日起就承担了行业责任，是我们国家万吨级玻纤池窑拉丝成套技术的发源地，改制、发展到今天，依然有责任承担国家“卡脖子”技术攻关任务和行业责任，应该积极为行业提供技术支持，这也是中材科技的社会责任。

Q: 玻璃纤维最新库存和对接下来价格的判断？

答：玻纤的库存在 20 天左右，相对低位，也是合理和安全的库存。六七月份产品均价变化不大，海外需求加速恢复，量价环比有明显提升。

【风电叶片】

Q: 对风电下半年销量的展望？目前的盈利能力是否是底部的盈利能力？

答：中长期来看，在“30 碳达峰、60 碳中和”远大目标推动下，风电行业对政策依赖度降低，市场机制凸显，其发展前景和成长性将会真正的体现。今年开年以来，产业链也发生了明显的变化，招标价格的大幅下降也推动了行业并网目标的提升，产业链也在积极的适应这种变化。短期的看到的结果就是目前我们面临着产品降价和成本上升的双重压力，但对于中材叶片来说，凭借强大的研发和技术优势、前瞻性的产品布局，我们快速的进行产能和产品结构的升级应对行业变化。我们对下半年的预判从在手订单来看，与上半年基本持平。我们叶片的核心竞争力在于领先的技术研发、稳定的规模化生产制造能力以及不断优化的管控体系，技术研发上，我们遵从“研发一代、储备一代、批产一代”，中材叶片具备国内叶片行业最快的市场反应速度，公司平均功率从去年的 2.5MW 提升至今年上半年的 3.3MW，产品结构来看，3MW 以上出货占比上半年是 50%以上，能够批量生产 80 米级别的海风大叶片，同时 90 米级别也迅速推出市场，这是一个比较大的突破，而产品结构调整也决定着未来叶片产业盈利能力能否稳定和提升，目前我们还是很有信心。

Q: 今年叶片对国外厂商的供货情况如何？量有多大？

答：出口还是受制于疫情影响，一方面海外需求尚未完全恢复，另外疫情导致的海运价格大幅上涨，影响了国产叶片的性价比。但我们和海外核心客户仍保持紧密联系，若疫情影响因素消失海外客户占比能够迅速的恢复和提升。

Q: 我们有没有开发金风以外的新客户？

答：国内前十大整机厂商均是公司核心客户。公司前瞻性的研发布局可以快速匹配客户需求的变化。

【锂膜】

Q: 锂膜业务盈利和毛利率?

答: 上半年净利润 5000 万左右, 毛利率在 30%以上。

Q: 锂膜业务结构、上半年的情况及同比变化

答: 客户结构调整在稳步推进中, 海外客户占比有所提升。今年公司隔膜产业逐步会投放新产能, 包括滕州基地二期和湖南基地产能 4 条新线, 年底达到 15-16 亿平米的产能, 产业明年的竞争力将会显著增强。

Q: 上半年海外客户进度和单月的出货情况

答: 海外整体的量比去年好, 月均 700 万平方米左右, 占比 10-15%。同时公司也在加紧突破专利限制, 加快提升海外客户占比。

Q: 锂膜在建工程的有 15-20 号六条线, 还有 4.08 亿平米的锂膜项目, 南京 10.4 亿平米的锂膜项目。15-20 号什么时候调试结束开始进入生产状态?

答: 主要还是滕州和湖南基地的生产线, 预计下半年陆续释放, 年底形成 15 亿平米以上基膜产能。南京基地预计明年底有产能释放, 大规模释放预计在 2023 年。南京基地生产线装备以东芝为主。

Q: 隔膜涂敷的未来比例情况

答: 公司南京项目 10 亿平米里有 7 亿是基膜, 3 亿是涂敷。未来新建项目均会保持这个占比以上。现有产能涂覆占比在 20%左右。

Q: 隔膜扩产的设备是否有保障? 对未来盈利的展望?

答: 目前集中在国外市场开拓+产能扩张。产能扩张方面, 第一个新基地布置在南京, 有 10 亿平的规划, 还有现有产业基地的优化和补齐。内蒙基地从原来的小规模扩充到 4 亿平的产能。滕州一期二期加起来 6 亿多平。装备有两类, 一类是我们装备平台生产的, 配备在滕州一期二期和南京的部分产线; 另一类还是原来的东芝线。南京的大部分还是东芝线, 约 8 亿平。经过和有关设备供应方商谈, 按照南京产线的计划排定了后面所需装备的提供节点, 目前符合我们预期。从装备角度来看是能够保证建设需求的。

根据上半年销售情况预判, 今年全年的出货量和盈利能力还不会很高。未来随着产能规模的扩大, 海外客户的提高, 盈利能力提升是可期的。

Q: 从长远的角度来看, 锂膜的装备公司有没有可能被完全替代? 今明两年来看锂膜装备的成本能不能降下来?

答: 应该看到生产线各个部件并不是一家公司生产的, 各个部件有不同的供应商, 全部替代进口肯定需要时间。关于成本, 我们用自己的装备公司做生产线, 拥有自己的专有技术, 逐步降低生产线的投资成本也是我们的目标。

【其他】

Q: 氢气瓶应用在哪些领域, 技术进展如何, 是 35 兆帕、70 兆帕还是更高的?

答: 公司下属子公司苏州有限从 2008 年开始研发高压储氢气瓶, 承接国家 863 项目-燃料电池车用高压储氢瓶及组合阀产业化开发项目, 并于 2011 年成功验收。目前公司批量生产 35MPa 的高压储氢瓶,

	<p>主要应用于商用车及无人机领域。无人机领域公司市占率第一；在商用车领域，市场份额也是领先地位，2020 年公司已配套 400 余辆车。同时 70Mpa 高压储氢瓶已完成技术储备。</p> <p>Q: 先进复合材料都是碳纤维吗?</p> <p>答：先进复合材料是用特种纤维，包括碳纤维，还有其他的纤维做成的特殊的、高档的复合材料。应用在一些特殊领域，比如航空航天等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 8 月 18 日