

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：2021-004

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	天风证券建材/电新分析师及机构投资者240余人
时间	2021年10月20日上午10:00-11:00
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、证券事务代表曾灏锋
投资者关系活动主要内容介绍	【风电叶片】 <u>Q：请教一下我们现在风电叶片这块在招标价格快速下降过程当中，公司叶片价格情况？我们有什么样的方式能够对冲这块的毛利率下降的压力？</u> 答：确实招标价格对我们的影响还是比较大的，或者对整个产业链影响还是比较大的，三季度有所体现。我们能够做的事情一方面继续推动我们的两海战略，包括海外的和海上的，海上的今年已经逐步开始在放量了，海外疫情还有较大影响，如果疫情一旦好转，海外这块的量会迅速起来。此外，我们也会再继续优化生产基地的布局及产品结构，公司在q1、q2表现很不错，主要在于产品结构调整。21q3因为需求状况有一些变化，导致均价有所下滑。昨天公司在风电展也可以看到公司今年陆上/海上推出很多新产品，海上已经能够做到100米/10MW以上的产品。 <u>Q：风电招标价格大幅下跌主要是新的进入者的影响导致行业有些不理性的，但是看到一个行业里面今年大GW机型和大功率机型算是比较快的，之前各个主机厂也做了好多年的研发，包括零部件厂商也做了，这个现象都没有出现，为什么在今年这个现象会变得这么加速？</u> 答：为什么过去这个技术其实是存在的，但是为什么在今年会集中爆发呢？现在整体来看的话，全球风电发展要进入一个新的阶段：根据国际可再生能源署（IRENA）和国际能源署（IEA）今年制定的2050年发展蓝图，风能将成为净零排放世界的核心支柱——2050年全球发电组合中风电占比35%，是所有能源中最高的。所以整个风电未来的发展前

	景是非常好的，按照这个愿景去测算，风电整体需求空间是完全打开的，但是因为受制于过去成本的降幅，还是远远不够的。过去风电有补贴，所以产业链各个环节在 20-30GW 年均新增装机的水平下，能够保持较好的经营状态，很多新技术研发具备产业化推广的条件但没有大力去推广。今年面临一个新情况是未来市场空间可能更大，要打开这个空间，风电产业链必须求变，新产品新技术需要短期快速释放，成本需要快速下降来应对行业未来的增量。去年北京宣言其实已经说的很明白了，风电整个产业链也在求变，这是背后最核心的逻辑，产业链求变对我们来说自然而然就是你要把最新技术应用上去，成本要下降。至少从产业链全生命周期来看的话，我的度电成本往下走的。但是因为市场比较极端，有一个新进入者或者有几个新进入者导致市场没有像过去竞争格局那么好，有一个人率先降价，可能就是自相残杀往下去搞。核心还是未来的市场空间足够大，所以大家都想在这里面拿到更好的份额，导致目前的现状。但是我们认为这不是一个合理状态。 <u>Q: 对于叶片，咱们在以前的技术储备中是储备大功率的叶片，这个跟以前传统的功率的形态更需要加强的点在哪里？包括生产和研发上面。</u> 答：在风电行业大发展背景下，“大型化、低载荷、易制造”是风电叶片行业技术发展方向。这对叶片制造商来说，需要在叶片成型工艺、试验检测能力、相配套的材料体系以及模块化制造能力等全方位的优化。中材叶片作为风电叶片行业综合竞争力最强的国有控股企业，先进的技术研发体系、高效的生产制造体系以及稳定的质量管理体系是公司开拓国内外一流风电主机客户最有力的保障。 Q: 您对碳纤维在风电叶片行业中应用怎么看？ 答：碳纤维材料优异的性能指标能够更好的适配叶片“大型化、低载荷”的技术发展方向。但相对来说成本肯定是比较大的制约因素。过去受制于成本、设计技术、工艺技术、质量控制技术等多方面因素影响，大规模推广进度较慢，所以我们在做这个事情的时候也是充分考虑到一个是技术的特点，另外聚焦整个成本的可行性，技术储备和产品 14 年就做出来了，20 年维斯塔斯的碳玻混合叶片在大功率海风叶片上大放异彩，今年我们开始在行业大力推动碳玻混合技术叶片的大规模应用。 <u>Q: 我们在风机大型化过程中，对叶片厂商来说，叶片这块是不是能够受益于整个大型化的趋势，往大里做我们的产品毛利率是不是有提升可能性？</u> 答：这个是必然的，整个行业都会受益，中材叶片会最受益，公司的技术研发在行业里是最领先的，公司自身的策略是研发一代储备一代和批产一代，基本上过去我们都一直这么运行的。公司通常会比同行友商大概能够领先 1—2 年的时间来推出大型化的产品，而且尤其是在今年发生一些比较大的变化。比如公司在行业里面率先把碳玻混合的叶片在行业里面大力去推广，这种碳玻混合的叶片大家都能做出来，但是研发设计、批量生产、成本质量控制这块还是有比较大门槛，今年公司把这块走通了，公司具备在大叶型推广碳玻混合这种技术，
--	--

	而且能够批量批产在一个相对较低的成本下来引领技术的发展。 【玻璃纤维】 Q: <u>关于玻纤，我不知道天然气占玻纤成本的占比在国内价格上涨的情况下冲击到底有多大？另外，因为我们看到海外的天然气的价格增长的更快，是不是说海外的竞争对手或者生产商他面临的玻纤的生产成本压力可能会更大，会不会出现像前期新冶炼厂大幅减产的情况会发生，这种情况发生对于明年玻纤行业的供需状况会不会造成很大的影响？</u> 答: 玻纤这块成本占比比较简单，原材料、能耗、人工合折旧，这三类都是各占 30%出头这么一个水平。天然气和电在整个能耗里边的两个大头，天然气大概在能耗里 30%-40%。这是整体的情况。目前国内的政策和能源包括价格的波动，其实对行业龙头来说是比较有利的状况。1) 整个“双控”政策对新的产能投放节奏是抑制的，同时能源价格其实对我们过去的行业里边产能的投放也是比较压制的状态，这是有利于我们。2) 对于海外，过去主要靠成本优势，但是经过十几年的发展，我们国内的玻纤企业技术跟海外企业已经到一个并驾齐驱的状态。所以相应来说如果说成本这块的影响比较大，我们在这个领域我们是有一个绝对的领先优势。 现在短期受的影响是因为船运价格太贵了，出口没有像过去那么便利，但是这个也不影响我们产品在海外需求，还是会想尽办法把产品往海外去运的。未来对于玻纤来说至少在明年我们还是能够看到景气度的存在。需求端来看风电今年是比较受压制的，明年风电我们判断量的角度会有比较好的涨幅，能够拉动风电领域需求。所以相应来说我们认为玻纤这个位置即使整个均价同比有 30%的涨幅，相比其他的原材料来说还是远远不够的，至少需求和供给都是一个正面的影响。 Q: <u>关于海外玻纤的产能这边变化的情况，之前有听说海外的产能停产了，他们的产能规划是怎么样的？</u> 答: 海外疫情比国内严重，海外友商产能恢复没有国内这么顺利。核心关注点在于海外的供给受压制，但海外需求一直在恢复的，总体来说玻纤市场是在不断增长的。玻纤市场比较独特或者有魅力的地方这个市场边界是不断拓宽的，对我们来说公司会沿着玻纤下游不同应用领域做布局，我们不会过多考虑海外市场或者国内市场供给状态是什么样的，我们认为这个领域未来的发展趋势值得我们布局我们就会去布局。玻纤是基材，是整个复合材料不同应用领域产业化所需的技术研发土壤，这个产品会不断延伸出一片又一片比较大的森林出来，我们认为玻纤是特别好的行业，行业边界在不断拓宽，每年保证增长。不用过多纠结行业产能供给的情况，更多的集中于技术研发产业化的方向，至少从目前来看我们觉得产能能够大力释放出来还是集中在国内企业。 Q: <u>我们对电子布后续的价格是什么展望？以及相比友商咱们技术竞争力。</u> 答: 泰玻在行业里边是以技术见称的，我们这几家生产产品都是好产品。价格我觉得大家看太短了，就是关注短期的一两周或者一两
--	---

	个月的价格变化，中长期来看供需，价格至少能维持一个区间波动，下游需求没有任何问题，而且电子纱电子布的需求后续也会向好。今年消费端其实还没有完全起来，手机、平板这些都没有起来。这块持续低迷几年了，这块起来的话，那可能对整个电子纱电子布拉动会比较大。汽车也是处于一个比较低迷的状态，汽车电动化大的发展趋势已经形成，必然会拉动需求。 <u>Q: 玻纤这边受成本的影响还是比较大的，我们知道9月份价格稍微有所下降的，进入10月份有所回升，我们如果看国内和国外分别的情况怎么样？另外进入四季度以来，价格涨上去之后，发货的情况，包括提价的落实情况怎么样？</u> 答：海外来看整体价格和需求都是非常好的，是量价齐升的状态，但是三季度之后确实受海运价格及集装箱影响，9月出口的量环比8月/7月有所下滑。 【锂电池隔膜】 <u>Q: 关于隔膜，我们湖南中锂的隔膜4条线上半年投完了，运行情况怎么样？</u> 答：已经全部投产稳定生产了，有两条布在内蒙古，有两条布在宁乡。 <u>Q: 隔膜A品率和成本情况如何？</u> 答：A品率基本稳定在80%以上，好的产线90%以上。成本我们在几个工厂之间其实我们的差异还是有的，最好的比如说在内蒙古工厂成本在行业属于领先水平。 <u>Q: 我问一下滕州那几条线现在怎么样？</u> 答：分了两期建设，现在一期2.4亿平，这几年在正常生产，二期6条线，总共4.08亿平的设计产能。按照进度我们到明年2月份这6条线全部调试完成开始生产，现在来看前面5号线和6号线已经开始出产品（A品），有一个产能爬坡的过程，预计今年年底或者明年初预测每个月的新增产量大概在1000万平左右。全部6条线投出来，高峰产量应该在月3000—3500万左右（A品）。 <u>Q: 我们明年结构上有变化吗？比如说今年海外的占比和明年海外的占比？</u> 答：优化产品及客户结构我们努力的目标，我们今年比去年有所提升（海外占比），去年大概十个点不到，今年前三季度大概在10-15个点，22年也希望在这个基础上有所提升，因为这个确实是会影响到我们的盈利的水平，也是大家特别关注的一个问题。 <u>Q: 我们的客户结构现在也不算差，为什么从三个季度的单平净利上看，为什么还没有看到盈利的边际能往上走？是说如果我客户结构不改善，往后看我们有看到除了客户结构能调整，有边际盈利能力的改善，还有其他的能够促使我们边际盈利能力往上走的条件吗？</u> 答：对于我们来说21q3还是希望比较特殊的。1）三季度限电尤其是我们的湖南基地和山东基地这两块确实受到一些影响，所以这样的话对我们生产连续性造成一定影响，所以三季度整体来说成本有所上升。2）但是内蒙这边确实是运行非常好，我们的单平成本做到行业
--	--

	领先水平，在连续一段时间稳定生产，单客户单型号的产品，后续我们的应对方式就是我们会在整个公司目前的三个大基地和未来的可能五到六个大基地里面多去推广相同的模式。进行重新的匹配，相应来做，争取做到连续生产，降低成本。3）此外，整个新线这块的效益也是不断提升的，我们认为后续的盈利也是会到一个会往上走，但是目前来说确实很难去说目前到什么样的水平。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 20 日