

山东双一科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：300690

证券简称：双一科技

编号：2021-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体调研 <input 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	国元证券 凌 晨 锦田投资 叶伟翔 泽铭投资 安晓东 天丰证券 程 扬 泰康资产 刘少军 中海基金 包江麟 丰领资本 李浩田 财通基金 戴炯瀚 万家基金 莫小海 交银基金 余李平 安邦资产 张 萌 诺德基金 牛致远 华远恒道 杨达伟 长信基金 王俊阳 中融基金 蔡超逸 建信基金 李梦媛 星泰资本 陈婷婷 IGWT Investment 廖克铭
时间	2021 年 11 月 29 日下午 16:00-17:30
地点	电话调研
公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书马骏 证券事务代表王首扬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司情况</p> <p>答：山东双一科技股份有限公司于 2000 年 3 月份改制为有限责任公司，2014 年进一步改制为股份有限公司。</p> <p>公司专注于复合材料制品的精密加工制造与复合材料自动化控制模具的研发制造，公司产品分布在四大领域：大型复合材料自动化模具、风力发电复合材料部件、复合材料中小型游艇和钓鱼艇、复合材料汽车零部件等。公司风力发电复合材料部件领域的客户有金风科技、丹麦维斯塔斯、西门子歌美飒、上海电气、GE 风能等；大型复合材料自动化模具领域客户有金风科技、上海艾朗、时代新材、东方电气、三一风能等；复合材料汽车零部件领域客户有卡特彼勒、维特根、徐工集团、三一重工、长城汽车、比亚迪、宇通客车、蜂巢能源等；复合材料中小型游艇和钓鱼艇有新西兰游艇公司 REFLEX 等。</p> <p>公司目前有五大生产基地，分别是山东省德州市德城区总部生产基地、山东省德州市武城县生产基地、山东省德州市陵城区生产基地、江苏省盐城市大丰生产基地和天津市滨海新区风电组装基地。</p>

公司是高新技术企业，山东省省级企业技术中心、山东省省级工程技术研究中心和山东省省级工业设计中心。与山东理工大学、中国科学院化学所等高校院所建立了长期的“产学研”合作关系。

2、请问公司 2021 年业绩下滑的原因？

答：2021 年公司业绩下降主要有以下几点原因：

（1）2021 年，公司根据财政部要求调整会计政策，将运费从销售费用调整到成本中，降低了公司的毛利率。

（2）公司产品的主要原材料为树脂、玻纤与钢材，2021 年，原材料涨价幅度均超过 30%，导致公司生产成本上涨。

（3）2021 为国内陆上风电取消补贴的第一年，但是大兆瓦机型尚未推出，未达到平价上网，各大业主方即电厂从风电主机招标层面上降低了招标价格以达到平价上网，产业链有降价压力。导致公司也受到一定影响。

（4）因为国外疫情情况，导致海运费居高不下，公司出口产品运费增加，影响了公司毛利率。

前述因素导致了公司 2021 年业绩下降。

3、展望明年，公司在机舱罩和模具产品的价格变化和竞争策略？明年是否会回到 2020 盈利水平？

答：（1）公司机舱罩、轮毂罩产品属于风电配套类产品，该部分产品 2020 年销售收入为 7.2 亿元，为公司第一大业务板块；模具类产品 2020 年销售收入为 5.66 亿元，为公司第二大业务板块。这两块业务均属于风电领域。

（2）模具类产品的生产、制造门槛相对较高，随着叶片大型化，目前的 80 米左右的叶片模具将变成 90 米及以上的叶片模具，门槛进一步提升，行业有进一步集中的趋势。因此，公司不担心叶片模具的前景、毛利率、盈利水平。

（3）风电配套类产品所处的市场环境较往年发生了一些变化。主要有以下几点①风电补贴退出，风电配件市场变成完全市场化的竞争；②完全市场化的竞争就要求各类电均平价上网，对目前风电产业链企业有降本压力，风电行业急需大兆瓦风机的推出。③碳达峰、碳中和的提出，光伏、风电行业作为替代石化能源的新能源，长期发展趋势更明朗，风电需求将会持续。

结合上述情况，公司在三季度报告披露后积极调整了经营策略，顺应市场变化、响应碳中和平价上网的号召，一方面扩大风电配套类产品及模具类产品的产能，另一方面做好降本增效工作。

4、机舱罩产品的竞争对手有哪些，格局怎样？

答：面向全球供应机舱罩产品的企业有两家，供应量最大的是

丹麦企业朱丕特·巴赫，其次是我们。另外还有优利康达，为新三板上市企业。其他国内的供应商主要有格瑞德、江苏常友等，这些企业主供 1-2 个客户。

从国内市场来看，目前机舱罩供应还较为分散，我们认为未来国内市场可能会逐步向规模化、集中化发展。

5、不同兆瓦级别的机舱罩的价格水平？

答：风电主机根据发电模式分为双馈式、直驱、半直驱，由于发电模式不同，导致即使同 MW 的机舱罩，体积、价格都有差别，不能一概而论。相对来说，新机型、大兆瓦机型价格更高一些，目前主流的 3 兆瓦机型的机舱罩均价约 12 万（一套）左右。更大兆瓦的机型因为长度宽度增加不等比，参考意义不大。因为平价上网，产业链有较强的降本要求，大兆瓦机型更迭速度可能会加快。

6、机舱罩向大兆瓦发展，技术难度会变大吗？

答：随着兆瓦增大，机舱罩的体积也会相应增加，在制造端有一定的难度提升。同时，主机厂也会要求供应商作出一定的降本方案，这就比较考验供应商在保证质量的基础上如何做到更好的设计、原材料配方的调配。总体来说，公司在这方面有海外供应的经验，对国内市场是一个比较好的借鉴。

7、叶片长度变大后，单位价值量会增加吗？

答：我们公司定期报告已显示，模具产品的计价标准按照平方米计算，叶片长度变长后，单位价值量不会有明显变化。但是，随着叶片长度变长，叶片模具的长度也必须增加，同时表面积会增加，虽然不会造成单位价值的变化，但是会造成模具产品整体的价值增加。

8、如何理解此前公司在投资者接待日活动表示十四五末市占率翻一翻？

答：我们公司确实有五年规划，计划机舱罩销售收入整体翻一番，这是一个战略目标。碳达峰、碳中和的提出，以及从国家治理环保的力度，以 5 年为市场总体展望角度看，我们是比较乐观的，一些专业的机构研报当中指出，未来国内风电行业装机将有望达到 50GW/年，5 年装机量将达到 250GW，同时，未来大兆瓦风机是趋势，结合公司在大兆瓦产品的优势，我们认为在行业情况未发生重大变化、国家政策未发生重大变化的情况下，我们自身做好长期的降本增效，保证产品质量，我们还是有信心完成这一战略目标的。

9、未来会有哪些新的客户突破？

答：公司目前客户均为全球前十大主机厂，今年机舱罩新增客户有 GE 风能。未来，公司将继续深挖老客户的订单份额，新产品的

	<p>合作，同时，将开发新的客户，包括国内客户及国外客户。</p> <p>10、请问公司未来发展的规划？</p> <p>答：公司是一家集复合材料产品研发、设计、生产、销售和服务于一体的现代化高新技术企业，属于新材料公司，不是单纯的风电公司。</p> <p>我们认为通过在价、量层面的策略调整加上风电产品受碳达峰、碳中和政策影响招标量激增，我对于未来风电板块的总体订单还是很有信心的。风电是我们的主赛道，我们会在风电赛道继续深挖潜能，但是也不会放弃汽车零部件和游艇等复合材料下游应用领域，特别是游艇领域的相关产品，我们对这部分产品还是有比较高的发展期望的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年11月30日