

# 沧州明珠塑料股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：【2022】001

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"/> 媒体采访 <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
活动参与人员	<p>鹏扬基金 邓彬彬；鑫元基金 王夫伟；新华资产 李浪；兴证全球基金 程剑；华能贵诚信托 李亚东；光证资管 郭冲冲；白犀资产 王屹嘉；百年保险资管 别依田；淳厚基金 陈文；淡水泉投资 罗怡达；东方证券 蔡志鹏；东海证券 钱晨曦；东兴基金 孙义丽；敦颐资产管理 赵捷；富国基金 郭舒洁；富兰克林华美 张家麟；工银基金 李文明；国金化工 李含钰、王明辉；国寿资产 刘卓炜、罗申；华商基金 郝思佳；华夏久盈 宫永建；嘉实基金 孙帅；建信基金 邵卓；鹏扬基金 曹敏；趣时资产 翁亘；睿亿投资 黄昊；盛宇股权投资基金 罗凯文；拓璞基金 余海海；台湾远雄人寿 杨秀珍；太平资产 徐纯波；同犇投资 林烈雄；彤源投资 张天楠；望正资产 汪程程；相聚资本 白昊龙；香港京华山 李学峰；兴证全球基金 程剑；银华基金刘一隆；胤胜资产 杨藻、王道斌；招银电新 晏梓航；中金资管 王思宇、王高远；中欧瑞博 任建军；中邮电新 滕飞</p> <p>公司参会人员：董事会秘书 李繁联、证券事务代表 梁芳</p>
时间	2022年01月13日 9:00-10:00
地点	公司六楼会议室
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、隔膜产品销量情况怎么样？四季度销售情况是否正常？</p> <p>2021年前三季度隔膜干法销量5000多万平米，湿法销量1.1亿平，第四季度销售情况正常。</p> <p>2、隔膜产品的主要客户有哪些？</p> <p>隔膜产品客户主要为国内外主流电池生产企业。</p> <p>3、隔膜销量中海外客户的占比多少？</p>

	<p>从 2021 年前三季度来看海外客户销量占比 40%多。</p> <p>4、目前湿法隔膜产品的盈利能力情况如何？</p> <p>随着大客户成功导入，产品持续供货能力不断提升。在认证的过程中，公司在工艺技术以及管理等方面不断改进提升，产品的工艺技术水平也在不断提高，产品盈利能力逐步提升。</p> <p>5、目前公司对隔膜产品的关注点是什么？</p> <p>目前对于隔膜产品来说首先要做好现有产能的释放，降低产品成本，增强产品市场竞争力；同时后续对相关客户的认证工作也在积极的推进，为未来新增产能的释放做好准备。</p> <p>6、隔膜产品新建的生产线设备是否主要是进口？</p> <p>是的，主要是进口设备。</p> <p>7、隔膜产品毛利水平怎么样？</p> <p>2021 年前三季度干法隔膜毛利率-10%，湿法隔膜毛利率约 30%，毛利率较 2020 年有较大的改善。</p> <p>8、影响公司隔膜产品毛利率、收率等的主要原因是什么？</p> <p>主要是产能利用率问题。目前为了相关客户的认证以及客户的维护，而且目前公司产能有限，产品没有都供给单一客户，相较于连续生产，频繁的调整规格也会降低生产效率。</p> <p>9、公司隔膜产品年产能现在是多少？</p> <p>公司目前拥有 2.9 亿平方米隔膜生产线，其中干法隔膜 1 亿平方米，湿法隔膜 1.9 亿平方米。同时公司正在以自有资金投建 4 亿平方米湿法锂离子电池隔膜项目，待建设完工达产后公司将合计拥有 6.9 亿平方米隔膜生产线。</p> <p>10、隔膜后续是否还有继续扩产计划？</p> <p>后续是否继续扩产还要结合市场情况。</p> <p>11、隔膜新增产线预计什么时候可以投产？</p> <p>预计 2023 年二季度左右有新线投产。</p> <p>12、BOPA 薄膜产品的需求增长点是什么？</p> <p>传统上主要用于食品包装，也在不断拓展应用领域，比如工业包装、</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

医药包装、化妆洗涤用品包装和机械电子（如锂电池用铝塑封装膜、部分电子产品包装袋等）等领域。

13、扩产的 7.6 万吨 BOPA 薄膜产品未来预计产能消化情况？

根据我们前期的调查，现有客户本身就有一定的需求，市场每年都有一定的自然增量。而且公司近几年也在不断布局海外的销售网络，加上应用领域不断拓展，综合这几方面来看，这次扩产后的产能消化问题不大。

14、公司 PE 管道产品有大的扩产计划吗？

目前没有，这类产品技术较为成熟，主要用于燃气和给水。后续会根据市场情况而定，管道产品单线投资额比较小，扩起来也相对容易。随着煤改气需求的趋于平稳，公司在逐步扩大给水管道的占比。

15、公司隔膜产品的原材料主要是进口吗？

是的，主要是进口原材料。

16、公司考虑进入光学膜领域吗？

目前没有该计划。

17、PE 管道利润是否会受原料价格波动影响？

PE 管道产品毛利虽然也有波动，但整体比较稳定。在合同中一般都有条款约定，如果原材料价格大幅变动，产品售价也将进行相应调整。

18、未来隔膜的价格趋势是什么样的？

目前锂离子电池隔膜产品的价格处于价格的低点，但最近一年多价格相对稳定，没有延续前些年持续大幅下降的趋势。作为公司本身最重要的就是在确保产品品质的前提下，提高产品收率，努力降低产品成本，以提高产品的行业竞争力。

19、PE 管道需求主要体现在哪些方面？

PE 管道产品属于基础设施类建设用产品，PE 管道产品主要应用于燃气、给水等地下管网的建设，是公司的传统主业。随着我国城市化进程加快，全面推进新型城镇化建设，塑料管材的需求不断增加，在燃气、给排水等地下管网的建设方面发挥着越来越重要的作用。国内基础设施建设还有很大的空间，未来一段时间内需求应该还是比较平稳的。

20、PE 管道产品的燃气、给水的占比情况？

	给水的市场是很大的，目前给水管道占比较小，公司后续会不断开拓给水管道领域，加大给水管道的销售力度。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动未涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无