

证券代码：002812

债券代码：128095

证券简称：恩捷股份

债券简称：恩捷转债

云南恩捷新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>   |
| 参与单位名称及人员姓名   | 银河证券、JP Morgan、碧云资本、渝富基金、磐泽投资、D1 Capital 等机构投资者   |
| 时间            | 2022年6月22日  |
| 地点            | 线上会议  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书禹雪女士、董事长助理庞启智先生  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者与公司管理层就以下问题进行了沟通：</p> <p>1、电池技术路线的变化对隔膜需求的影响？公司未来的战略发展目标？</p> <p>公司一直对包括固态、半固态电池在内的多种电池技术路径保持关注。钠离子电池依然需要使用隔膜，只是薄膜的特性和生产工艺发生了变化。公司现有设备、技术体系和工艺完全可以实现钠离子电池隔膜的生产。而在半固态电池方面，公司已与北京卫蓝、溧阳天目先导成立合资公司江苏三合，进行半固态电池隔膜的研发和生产。半固态电池需要在隔膜工艺和涂层方面进行调整，隔膜附加值更高。</p> <p>公司的中期目标是 2025 年占全球隔膜市场份额的 50%，目前整个下游市场的发展速度已超行业预期，需求旺盛，市场整体出现产能短缺的情况，而公司一直是坚定的扩产者之一，在市场份额扩大的同时让公司的客户得到了较好的供应保障，使隔膜环节成为整个锂电池上游材料环节中少数没有大幅涨价的环节。</p> |

## 2、公司的现金循环周期较同行业竞争对手存在差异的原因？

首先，公司收入保持快速增长，尤其在去年三四季度，因此期末应收账款余额这一时点数较高；其次，公司隔膜业务规模较大，各工厂会提前做好产能准备以更好地匹配客户需求，由于体量较大相应的资金也较多。

## 3、日本制钢所的生产设备能否跟上公司扩产节奏？未来是否考虑和其他上游设备商合作？

公司最新的生产线设备由多个供应商供应，由公司自己进行集成调试，其中最核心的设备由日本制钢所供应。公司与日本制钢所一直保持稳定的战略合作关系，且已进行了充分的沟通洽谈，日本制钢所也在扩产并提升交付能力。但为保证整体扩产节奏，未来公司不排除使用其他供应商设备作为补充的可能，同时公司也在积极推进设备国产化以作为设备供应的部分补充。因此从整体看公司设备供应得到充分保障。

## 4、公司如何看待涂布技术的发展趋势？

公司持续保持对涂布技术的关注，现已自研并申请了数百项专利，同时也与同行业公司进行合作，已经形成了充分的专利保障。海外市场非常重视知识产权保护，目前公司对市场主流涂布产品相关专利均有覆盖，在拓展全球市场时未受到专利方面的干扰。

在涂布技术方面，由于配方组合和材料种类众多，因此涂布产品呈现出产品多元化、工艺复杂化的特点。公司秉持技术服务于市场、匹配市场需求的原则，进行覆盖市场各种主流技术路线的研究开发工作。涂布产品也是公司未来发力的主要方向之一，预计未来出货占比会持续提升。

## 5、从长周期来看单平价格和毛利水平如何？

虽然短期来看价格有所波动，但从长期来看包括隔膜在内的所有工业品都会呈现价格下降的趋势。目前下游需求非常旺盛，隔膜的供需拐点还未到来，整体供应紧张情况仍将持续。公司基于长期发展考虑，会持续提升自身成本等方面的优势，未来如果市场确实出现供应宽松的情况，公司也能依靠多重竞争优势保持行业地位。

## 6、扩产后如果更换新设备，下游电池厂是否需要重新验证？周期是多长？

验证主要分三个层面。首先，对于全新的隔膜供应商，需要通过合格供应商资格的验证，难度较大，耗时较长；其次，对于新建基地和产能进行验证，包括对生

产环境等的验证；此外，对于工艺等方面的调整也需要进行验证。总体来看，下游客户会对供应商的整个生产过程进行一个相对完整的认证后，供应商才能进行稳定的供应。周期方面，国内客户一般需要 1-2 年；国外客户较慢，一般需要 2 年以上。

7、国内有厂商通过了海外客户的认证，请问公司如何实现海外的增长目标？海外和国内的价差能否保持？

公司客户基本涵盖了全球主流电池厂商，能为客户提供优质的产品、价格和服务。公司不要求客户锁定独家采购，但随着体量的增长，客户基于供应安全的考虑必然会寻求其他供应商。公司有信心在未来也将在客户的增量中占据较大的份额。公司现已在欧洲和美国建立生产基地为客户提供本地化供应服务并已锁定客户部分增量，此外基于专利等充分的准备，公司预计未来在海外市场的份额将不断提升。

海外和国内的价差会在相当长时间内存在。海外客户对于隔膜的产品品质要求更为严苛，成本更高，但相应价格也更好。此外，海外厂商的供应体系更稳定，不会因短期价格的波动频繁更换供应商。

8、在线涂布的优势是什么？

由于在线涂布能将多道生产步骤合并为一道，从而降低了材料损耗并进一步降低成本，提高产品品质和良率。

9、公司在收购苏州捷力和纽米科技后做了什么工作使得两家企业快速实现了盈利？

苏州捷力的设备与公司同源，公司在其设备上进行了改造工作，实现了全方位的提升，效果立竿见影。此外公司还将被收购公司纳入了集团整体的管理体系，依托公司的规模优势降低材料采购成本，同时有效提升了运营效率。纽米科技也是类似的情况。

10、俄乌战争对公司在欧洲市场的拓展策略有影响吗？

全球包括欧洲市场对环保的诉求以及燃油车禁售政策等全球能源转型格局，保障了长期的市场需求。公司会对中短期的扰动保持关注，但公司认为不会对长期趋势产生较大的影响。同时公司也将根据全球整体的市场情况进行灵活安排。

|      |                     |
|------|---------------------|
| 附件清单 | 无                   |
| 日期   | 2022 年 6 月 22 日 星期三 |