

证券代码：002108

证券简称：沧州明珠

沧州明珠塑料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：【2023】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 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	东方证券 李梦强 林煜 投资者网上提问
时间	2023年5月9日（周二）上午 9:00~11:00 2023年5月9日（周二）下午 15:00~17:00
地点	公司 617 会议室 全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长陈宏伟 总经理于增胜 独立董事魏若奇 董事会秘书李繁联 财务总监胡庆亮 保荐代表人戴露露
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1、于总经理您好！请问公司锂离子电池隔膜与同行业相比，弱项在哪个方面？2019 以前处于长期亏损，是产能低成品率低导致成本太高，现在增发后加大产能 2 亿平方增加到 5 亿，解决了量的问题，质的问题有没有解决？锂离子电池隔膜产品成品率多少达到了合作单位的要求？</p> <p>公司的锂电池隔膜业务与同行业头部企业相比，产能处于暂时弱势，但公司产品的技术和品质水平仍为行业前端，公司的主要客户也是国内外主流电池生产商。2019 年前隔膜亏损，主要因为立足于高端客户的开发，以及技术工艺的提升，费用增加所致。成品率已经达到行业较高水平。谢谢！</p> <p>2、请问陈董：公司新增锂离子电池隔膜产能选址在安徽芜湖，是基于产品下游锂电池企业合作方因素，还是产业工人因素，</p>

为何不选在长三角和珠三角呢？

综合各种因素，芜湖从产业聚集、营商环境、成本要素等方面，均符合公司的要求，长三角和珠三角也是不错的投资地点，未来可期。谢谢！

3、请问董秘：公司在 2022 年 12 月卖出 680 万股，是基于流融资需求，还是战略需求？

您说的是 2022 年 12 月份公司大股东东塑集团股票减持吧，东塑集团减持股票是基于满足其资金流动性的需求，补充流动资金。谢谢！

4、请问公司现在隔膜产能有多少，订单量有多少，湿法和干法薄膜单价和毛利率情况如何？

公司干法隔膜设计产能是 1 亿平方米，湿法隔膜是 1.9 亿平方米。今年一季度，干法隔膜产量约 3100 万平方米，湿法隔膜产量约 6000 万平方米；干法隔膜销量约 3000 万平方米，湿法隔膜销量约 6200 万平方米；干法隔膜平均销售单价 0.55 元/平方米，湿法隔膜平均销售单价 2.24 元/平方米；干法隔膜平均毛利率约 -11%，湿法隔膜平均毛利率约 31.5%。谢谢！

5、领导您好，请问今年公司 BOPA 薄膜塑料制品毛利率情况如何？

今年一季度的毛利率与去年同期相比有所下降。谢谢！

6、请问公司 BOPA 薄膜塑料制品新的几条生产线都在什么时候能够投产？

BOPA 薄膜共计四条生产线，芜湖部分预计 2023 年 9 月投产，沧州部分预计 2024 年 10 月投产。谢谢！

7、您好，请问公司目前的今年的经营目标是如何规划的？

今年的经营目标尤其是薄膜产品和隔膜产品是基于原有产能和新增产能的逐步释放而做出的。力争实现满产满销。谢谢！

8、海外经济有衰退迹象，请问公司 BOPA 薄膜的市场销售是否受到影响？目前公司在产生产线的产能利用率是多少？公司是否重新计算了市场供需情况和容量？

会受到影响，但公司目前基本以产定销，毛利率有所影响，但市场销量未受影响，市场的容量和供需情况我们会随时关注，但长期看，增长的趋势不变。谢谢！

9、请问公司领导，公司的老业务 PE 管道生产与销售方面，所处的行业地位如何？它的毛利率有多少？市场占有率大概多少？地理位置离近雄安新区很近，是否有业务合作？谢谢。

截至目前，公司 PE 燃气管道产品在整个行业处于领先地位，产品销量连续多年位列前列，目前产品毛利率约 16%，市场占有率大约在 20%。公司 PE 管道产品的销售范围很广，其中也销售到了雄安新区。

10、请问，公司于前期进行定增，价格 4.86 元，23 年一季报显示，参与定增的机构投资者都纷纷清仓，股价早也跌破他们定增价。公司领导是否对对公司的价值满意？如何增强二级市场上，公司的价值？

股价综合各方面因素反映出公司目前的价值，未来公司将围绕总体发展战略，加快新建项目的建设进度，力争尽快达产增效，提高公司的经营业绩，提升公司的综合竞争力。未来公司会更加重视股价在二级市场上的表现。谢谢！

11、隔膜业务在公司占比多少？

随着隔膜销量的提升，隔膜业务在公司营收占比中已超过 20%，净利的比例要更高一些。新能源行业还是空间更大一些，随着公司在这个板块的持续扩产，在公司占比会更高，也是公司未来主要的发展方向。

12、公司芜湖隔膜扩产项目进展如何？新产线与其他公司有何不同？

目前正在顺利推进，已经实现了全线联动。随着投料成膜，下一步是不断调试的过程，公司力争尽早达产。新线幅宽更宽，产量更高，就带来了更低的单位成本。

13、公司 2023 年度经营目标是锂离子电池隔膜产品销量 4.85 亿平方米，是不是意味着公司新产线 23 年将贡献 1 亿平的产销？

	<p>这是公司结合原有产能和新增产能的逐步释放，制定的 2023 年的奋斗目标。不止是新增产线，目前原有产线的产能也都有进一步提升的空间，一季度已经实现 9000 多万平的销量，势头良好。</p> <p>14、公司新增产能主要供应哪些客户？是否还需要验证过程？</p> <p>随着产能的提升，在部分满足现有客户的基础上，将能够覆盖更多的锂离子电池厂家，有利于分散经营风险。新线产品需要经过下游客户验证，海外客户比国内客户时间要长一些。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-09