

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：2023-004

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 <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 checked="" type="checkbox"/> 其他（风电叶片整合项目投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	长江证券范超、张佩等 140 余机构投资者
时间	2023 年 6 月 11 日 19:30-20:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	党委副书记、总裁 黄再满；副总裁、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	<p>此次整合是中国建材集团内部的业务重组，具有重要的战略意义。公司大力推动风电叶片产业整合的背景：1. 双碳背景下能源转型加快，风电迎来高景气。2. 风电行业发展过程中出现价格战，制造端各个环节竞争加剧，产业链上下游利益分配严重失衡，各个环节企业盈利能力遭遇挑战，阻碍了技术创新并放大了质量风险。综合看，此次业务整合，能够发挥中复连众和中材叶片的协同优势，通过提质增效，打造集团统一发展平台，中长期增强公司盈利能力和竞争能力。另一个层面，通过整合加快竞争格局的优化，减少无序竞争，促进风电行业中长期稳健发展。</p> <p>整合完成之后，中材科技持有 58.48% 的股权，中国复材持有 21.51% 股权，中国巨石持有 20.01% 的股权。此次整合首先坚守充分保证各方利益，实现股东利益最大化的原则，其次通过有效产能的整合，达到 1+1>2 的效果。在交易时点的选择上，2022 年风电处于行业周期性底部，景气上行之前完成整合能够确保盈利能力的持续提升。其次在交易标的选择上，公司此次整合也对中复连众的低效无效资产进行了剥离，带进来的是较为优质的风电叶片业务，包括复合材料管罐业务和水务业务对公司。整合完成之后引进中国巨石作为公司股东，在原材料供应上形成有效保障。同时中国巨石作为行业内优秀企业，能够为中材叶片输入先进的管理经验，能够促进中材叶片长期稳健发展。未来规划上，中材叶片希望保持国内市占率第一，整合完毕之后未来达到 50% 市占率，同时希望全球市占率达到 30% 以上。从实施路径上看，聚焦主业，落实两海战略。目前公司海外基地的建设已经开始，其次</p>

公司还要打造叶片+的业务模式，包括风场和绿电的运营项目。

Q：中复连众风电以外其他业务介绍？

A：中复连众除了风电叶片，占比 70%以上，亦包括管罐和水务业务。管罐规划 10 亿元左右的营收规模。另外还包括气瓶业务，和中材的苏州公司业务相似，因此整合进苏州公司，对苏州公司业务形成互补。整合之后，对于部分低效和无效的产能公司进行了出售。另外，整合之后产能布局更加优化，中复连众除了占比 70%的叶片业务之外，管道和储罐占比 20-30%，是较为不错的业务，符合未来发展趋势，但暂时规模不大，10 亿元以内，中材科技对此没有涉及，可以形成有效互补。另外有一块业务是做复合材料压力容器，和公司苏州的产品的客户是完全分开的，互补性较强，一年销售收入为 1 亿元左右，且具备较好的盈利能力。还有一块业务是反渗透膜，主要用于海水脱盐/淡化，也是具备较好发展前景的产业，对公司业务形成良好互补。

Q：此次整合后，中材叶片有哪些具体变化？

A：产能方面，有效产能增加 50%，随着后续产业发展，产能还会发生积极变化，叶片模具 1-2 年更换，按照功率计算产能随之发生变化。对应产能的变化体现在模具型号和厂房布局，公司新补充了三个工厂，一个在云南玉溪，实现在西南地区的布局。其次是安阳工厂，能够对河南河北地区形成有效辐射。最后是山东工厂，中材之前在山东没有布局，中复连众已经在山东做了部分前期工作。

从客户结构上看，和中复连众有相同客户也有不同客户。公司和中复连众除了金风和运达，其他都是互补的客户。整合完成后，公司对海外头部整机厂商实现了全覆盖，合作空间得到了极大的延伸。中复连众和上海电气有合资公司合作，未来在海上风电比重也会有进一步提升。

未来风电叶片的门槛会越来越高，尤其是 2019-2020 年抢装潮上了很多新叶片工厂，但 2022-2023 年也出清了较多企业，从公司来看，近两年扩产规模控制能力较好，2021-2022 年产能利用率较高，2023 年产能利用率比 2022 年会更高。未来叶片门槛主要体现在：1. 叶片越来越长，叶片生产技术能力以及产品质量控制能力越来越被看重；2. 风电是较为确定的赛道，整体看，风电行业也是相对集中的行业，前十大企业占比较高，头部企业在技术创新和成本控制等方面具备更强竞争力。

Q：除了叶片的地位变化，在风电纱上竞争的格局和地位变化？

A：风电纱主要是巨石、泰山、OC、重庆国际。除了四家，其他企业的产品质量还比较欠缺。巨石和泰山在技术等方面实力均比较雄厚，无论在高模、超高模还是拉挤梁等的减重还是新工艺开发均实力较强。巨石也是国资委的混合所有制改革的标杆企业，此次整合巨石对公司叶片整合大力支持，整合完成后股权占比 20%。说明一方面巨石比较看好中材叶片，另一方面巨石在国际化发展比较靠前，已经在海外有两个 10 万吨以上生产基地，同时也在开拓其他国际化的基地，在海外的市场开拓走在前列，公司有类似巨石的股东对公司国际化路线是较好的补充。

Q：风电行业去年招标较好，今年二季度公司排产和交付情况？公

司今年大叶片的价格？

A: 整体风电招标情况较好。一般情况下，风电下半年好于上半年，招标排产和提货的情况，基本是上半年提货 1/3，下半年提货 2/3。上半年整体少一些，下半年越来越紧张。

今年看，二季度已逐步进入装机旺季，整体符合公司和市场预期。四月份以来，中材叶片每个月出货 1.5-2GW，今年上半年出货预计较去年同期有 40%以上的增长，中复连众预计上半年也有差不多的增速。

总体来看，大叶片整体较为紧张，今年的大叶片较大部分是去年或是前年开发的产品。但同时今年新产品开发依然是加速的趋势，进一步会造成新型大叶片的供应紧张趋势，因此具备快速自主开发能力和快速产品切换能力的企业更具备优势。对于公司来说有更大的利好，公司产能布局更加合理，就近为客户提供叶片对公司和客户均有利。

Q: 公司今年叶片的价格相比去年情况？后续价格判断，提价还是平稳？

A: 价格比较敏感，主要由供需关系决定，今年进入景气周期，尤其是大叶型依然较为紧缺，整体均价趋稳。从趋势来看，风机大型化必然带来每 MW 单价下降，但同时对应到的成本也在下降，成本下降幅度要大于均价，毛利率稳中有升。

Q: 今年叶片盈利能力恢复情况？过去两年中复连众和中材科技盈利能力有所分化，原因？

A: 我们去年对大叶型产能做了提前布局，今年产能释放和效率提升较为明显，叠加部分大宗原材料价格下行，整体盈利能力大幅提升，已接近过去正常年份毛利率水平。两个叶片整合比预想较快，协同能力更强，超预期的可能性更大。盈利对比来看，目前中复毛利率水平要略低于中材叶片，但从单 MW 价格看，中复连众单 MW 价格高 10%，整体中复连众和中材科技的资产运营效率还有差距，随着协同效应更强，尤其是成本端优化之后，中复连众盈利和成本的协同会有所体现，中复连众成本下降之后，弹性更强。未来看好运营效率的提升。

Q: 海风和陆风的占比，以及海外的占比？

A: 目前海风布局了四个工厂，中材之前主要是江苏阜宁以及广东的阳江，中复连众并进来之后加入江苏连云港基地，还补充了山东基地，从基地布局上看，中材具备最优质的产能和基地布局，从量的角度看，今年中材单体的海风占比接近 10%，中复连众 15%左右占比。按照目前国内对海风装机的预期来看，市占率在 30%以上，甚至可能冲到 40%，如提出主机厂自配的叶片，市占率会更好。

海外延伸的方向更多一点，中材的巴西基地今年进入落地的状况，能够覆盖南美洲地区，量级约在 1.5-2GW。另外在德国研发有研发中心，能够有效增加技术储备，对于海上风电的新型叶片具备更强的竞争优势。海风叶片的盈利能力相比陆风要更高。

Q: 一季度风电纱跌价比较厉害，是传导比较晚还是整合之后话语权更强，使得价格下降？

A: 整体价格还是由供需决定，回顾过去几年风电纱的价格其实是稳步上行，很重要的原因就是风电纱产品跟随整体叶片技术发展趋势亦是在不断迭代，通过先进可靠的产品维持较好的价格和盈利能力与

	<p>叶片产业共赢，与其他品类相比，风电纱相关价格还算是平稳。同时公司也对风电纱进行产品延伸，例如碳板和玻纤板等，以此对抗行业周期的影响。目前风电纱格局也比较稳定，四家企业的自身产能调整能力也比较强，若下半年风电需求确定性更高的情况下，价格会有一定弹性。</p> <p>Q：目前公司的玻纤优先由泰山和巨石供应还是其他企业也可以供应？</p> <p>A：风电纱产品比较特殊，不仅仅需要产能，对于品质需求也较高，因此公司主要以泰山和巨石供应为主。虽然从数据上看，泰山和巨石占比绝大部分。但原材料主要以公开招标形式落地，重点在于稳定高质量的供应，在此背景下，巨石和泰山毕竟是内部企业，相比之下交流更多，在性价比上也具备一定优势，但整体还是开放的供应链。</p> <p>Q：整个原材料从去年四季度跌到较低位置，今年除了原材料之外，还能够做到多大盈利的回升？</p> <p>A：原材料过去两年都在涨价，今年已经回归正常价格水平，对公司盈利肯定有作用。同时整体采用年度合同制和年度招标制，基本上一年内价格不会大幅变动。除非触动价格调整条件会进行相应价格调整。</p> <p>Q：原材料库存周期多少？计入二季度的成本是多久之前的？</p> <p>A：原材料零库存。给供应商是一个月的订单，三个月的滚动。只有中复连众目前原材料有一点库存，大概在 15-20 天，整合完毕之后进行统一协调至零库存模式。</p> <p>Q：叶片组成整合后玻纤业务的整合会不会加快？</p> <p>A：叶片整合是集团新材料业务整合的一部分，玻纤业务的整合需要考虑的更多，玻纤整合集团正在研究制定新的整合方案。</p> <p>Q：今年碳纤维叶片是否有规模生产和销售？</p> <p>A：碳纤维规模化生产和销售已经开始，海风基本都用了，今年公司海风批量出货主要集中在 110 米级和 120 米级别大型海风叶片。碳纤维在大叶型风电叶片中的应用趋势没有变化。主要是随着玻纤材料技术和设计技术的发展，100 米叶片也能用纯玻纤。要看碳玻价格比、主机其他传动结构件的承载能力和设计等问题。</p>
附件清单(如有)	<p>杨一 红土创新；林青泽 华夏基金 曾稳钢 鹏华基金；陈佳昀 万家基金 贺宝华 博时基金；李琳娜 信达澳亚 梁州词 恒生前海；王浩 银华基金 王靖瑄 财通基金；刘望发 嘉实基金 陈亚博 朱雀基金；杨朝晖 上银基金 杨杰 朱雀基金；李晗 创金合信 李峙屹 光大保德信；张洪耀 九泰基金 张睿 中信建投基金；陈路华 嘉实基金 钱程 博道基金；王鹏 华泰柏瑞 谢泽林 嘉实基金；礼晨 华泰保兴 赵蓬 大成基金；王克玉 泓德基金</p>

张伯伦	银华基金; 孟禄程	中科沃土基金
栾庆帅	富安达基金; 黄皓	九泰基金
徐超	鹏扬基金; 陈磊	方正富邦
侯星辰	泰康基金; 赵晨阳	富国基金
谢树铭	大成基金; 汪达	金鹰基金
郑众	上银基金; 巫亚军	招商基金
许可	朱雀基金; 石国武	大成基金
韩琛琛	东兴基金; 李娜	中银资管
陈晨	浦银安盛; 孙鲁闽	南方基金
孙会东	易米基金; 茅利伟	国泰基金
赵晓东	国海富兰克林; 徐彝	汇丰晋信
张峥青	鑫元基金; 孙浩中	中信保诚基金
李元龙	大家资管; 刘洋	建信养老
叶一非	人保资产; 王风云	国寿资产
魏巍	太保资产; 邵一真	太平资产
徐军平	太保资产; 谷风	中意资产
杨琛	中邮人寿; 刘佳	人保资产
张文鹏	合众资产; 周武	华夏久盈
韩宇	中信保诚; 万淑珊	平安资管
黄勇	智合远见; 林浩	辰阳投资
魏翔翔	石锋资产; 丁开盛	三亚鸿盛
杨伊淳	明河投资; 丁晨威	旌安投资
赵铭	青骊投资; 高睿	深高投资
童若琰	盈峰资本; 林秦凯	巨子私募
沈怡雯	上汽顾臻; 孔德明	正心谷资本
滕兆杰	紫阁; 顾圣英	磐厚动量
刘文慧	磐泽资产; 徐余颀	风炎投资
李明刚	盈峰资本; 邱颖	和聚投资
周秀锋	正心谷资本; 李光华	3W Fund
谭中豪	圆石投资; 安小涛	惠通基金
黄培锐	远信私募; 李镇江	六禾投资
刘碧	源乐晟; 黄裕金	森锦投资
徐平龙	辰阳投资; 马海华	泽泉投资
陈美凤	名禹; 王凯	鸿道投资
程海泳	七曜投资; 杨大志	远信私募
徐成钰	盛世知己; 徐建	天和投资
张亚辉	于翼资产; 张晓冬	大朴资产
孙纯鹏	和谐汇一; 吴金勇	泽源资产
刘晓雨	淡水泉; 贺国文	Hao Capital
朱纪刚	汐泰投资; 赤东阳	三峡资本
常昊	尚雅; 崔健铭	希瓦资产
刘青林	呈瑞; 张昭丞	丹羿投资
邓跃辉	睿亿投资; 李正强	沅京资本
马莉安	长金投资; 谢应天	工银理财

	<p>陶俊 中邮理财；张国强 中金资管 梁勤之 中信自营；杨啸宇 德邦自营 郑毅权 国信资管；万瑞钦 中信自营 李犁 安信资管；王树娟 东方自营 王陆峰 兴证资管；于洋 广发资管 邱友锋 国金资管；宿晓杰 中信建投自营 邱天 天风资管；何炜 安信自营 秦雪峰 中信资管；孙启超 东方资管 杨日昕 中山自营；刘岚 中信建投自营 戴启明 长安信托；陈沐彤 外贸信托 王坚 云能资本；黄道立 Neuberger Berman 杜延奕 碧云资本；廖馨 UBS 蒋暘晶 润晖投资；胡敏行 香港公司客户 周振立 香港公司客户；王青 天山铝业 汤悦 香港公司客户</p>
日期	2023年6月11日