

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：2023-005

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 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
参与单位名称及人员姓名	长江证券范超、张佩等 120 余机构投资者
时间	2023 年 8 月 18 日 10:00-11:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	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>上半年公司实现销售收入 123.8 亿，同比+8%；归母净利润 13.9 亿，同比-26%；扣非归母净利润 12.5 亿，较去年同期有所增长，主要由于风电叶片、锂电池隔膜以及玻纤等主要产品销量增长所致，其中风电叶片上半年出货 9.6GW（含中复连众），同比+27%，二季度出货 6GW 以上，环比一季度近 2 倍增长；锂电池隔膜实现出货 7.1 亿 m²，同比+42%；玻纤出货近 64 万吨，同比+24%，逆势增长。另外，公司也在降本增效方面作了比较多的工作，在价格下行的格局下保持了毛利率的稳定，因此经营性利润得到增长。具体来说，风电叶片产业“630”完成了中复连众的股权整合，风电叶片产能规模达到了新高度，公司基地的布局得到了优化，通过管理的融合公司在采购和生产方面做到了比较好的统一，总体公司的采购成本下降，生产效率大幅提升，主力叶型的时间从 36-48 小时降低到 24-36 小时，从而带动毛利率的回升；锂电池隔膜上半年表现较好，公司在基膜端价格下行的压力下保持盈利能力平稳提升，一是产品结构和客户结构得到持续优化，此外通过产线提速和单耗下降确保制造成本持续降低；玻纤产业亦是抓住了风电行业需求恢复，通过结构调整二季度实现去库和吨净利环比提升。</p> <p>【问答环节】 【叶片】 Q：叶片盈利改善预计持续性如何？ 答：公司风电叶片产业今年盈利能力的提升主要因为：1) 前瞻性的大叶型产能布局使得产品全面匹配市场需求，产品价格终端招标价格下行背景下实现相对平稳；2) 规模的提升和原材料成本压力缓解</p>

带来的成本降低。短期来看，公司在大叶型产品领域领先布局的优势持续存在，主流产品依然是供不应求状态，此外我们加强与战略供应商的合作对接确保原材料价格平稳，盈利能力能够保持。中长期来看，公司风电叶片产业的战略目标是成为全球一流的风电企业，中复连众整合完成后，我们已实现国内以及全球市场份额目标，未来需要做的就是确保份额领先优势的前提下，加强与战略合作伙伴关系，维护行业生态，提升公司风电叶片产业盈利能力的稳定性和持续性。

Q: 中材叶片上半年盈利 3.5 亿，中材科技层面的叶片归母净利润是否要乘 59% 的持股比例，以及 3.5 亿里边有多少是原中材叶片，多少是中复连众？大概什么时候按照 59% 并表中材叶片的股权？

答：按照会计准则，上半年 3.5 亿是按照合并前中材叶片 100% 的利润加上中复连众按持股比例合并的利润数，考虑到内部资产整合叠加海风上半年订单释放较少原因，中复连众上半年的贡献较少，核心还是中材叶片的贡献；下半年的财务报表中风电叶片产业归母净利润将会按照最新持股比例体现。

Q: 目前产品系列中，叶片大概是多少兆瓦级？单位价值量如何？叶片重量如何？

答：目前陆风领域市场需求较好的主流产品为 6MW，单叶片长度 90-100 米级别，单位价值量 40-50 万/MW；风电叶片重量不同材料体系以及型号差异较大，总体来看，大型化和轻量化是趋势，按照主流型号 6MW 叶片产品，单支叶片重量大概在 20-30 吨。

Q: 年初听专家说叶片上涨大概 3%-5%，那我们的叶片今年有涨价么？

答：从整个行业发展趋势来看，产业链通过大型化降低度电成本是趋势，风电叶片也是一样，在叶片大型化的过程中，单兆瓦类的价格是往下走的；对于我们企业来说，我们要做的就是降低单兆瓦的成本，使得成本下降的幅度大于价格下降的幅度，从而提升毛利率水平。不确定专家所说涨价的口径，从我们的角度就是，优化产品和客户结构确保单兆瓦均价相对平稳。

【锂膜】

Q: 能否讲一下隔膜二季度盈利背后哪些是做得比较好的？盈利是否可持续？

答：隔膜产业盈利能力在行业竞争加剧增速放缓的形势下依然能够保持平稳提升的核心原因在于自身产线效率的提升带来成本的下降，与此同时，公司的产品和客户战略深入推进，产品结构/客户结构不断优化，从涂覆产品占比来看，2022 年四季度进入提升拐点，占比约 20%，今年一季度 27%-28%，二季度接近 30%。从海外客户来看，占比稳定提升。优化的结构使得公司产品均价在基膜产品价格下跌情况下能够保持相对平稳，叠加降本，盈利能力依然能够保持提升。随着新产线的不断落地，公司成本的核心竞争优势将持续保持，同时会继续推动结构优化来保持客户和价格竞争力。

Q: 公司新线幅宽和车速的指标是什么水平？下半年投产的线幅宽和车速有进一步提升吗？

答：装备是制约隔膜产能扩张最直接的瓶颈，公司在使用进口装备确保产能扩张的同时也一直致力于国产化装备的开发，从目前两种

技术路线最新生产线运行情况来看，均达到了国际一流水平。进口装备车速在 60-80 米/分钟，幅宽 6 米左右，单线产能 1.2 亿 m²，自研线 4*100 米，单线产能约 1.4 亿 m²，产线设计均预留了进一步提升空间。在涂覆装备上，也有新的合作伙伴，各方面都在进步，目前已经有国产化的涂覆产线在试生产。

Q：隔膜客户方面是在已有客户上做扩展还开拓新客户？

答：重点拓展三家国内三家海外核心战略客户，同时关注市场进行调整。

Q：下半年产能投放的节奏怎样？预计全年出货量是多少？

答：全年指引，预计年底产能超 35-40 亿 m²，全年有效产能 20 亿平方米以上，按照目前客户订单情况来看，公司目标实现满产满销。产能释放按原来排定的时间点，到港、到工厂、在调试的产线均有，正在逐步铺开。

【玻纤】

Q：目前玻璃纤维是不是处于底部位置？公司山西基地产能投放节奏？

答：从中期角度来看，过去几年，玻纤应用场景的扩张以及性价比的提升，带来了整体市场规模的增速提升，行业增长带来产能增速和需求增速不匹配，导致阶段性产能过剩，现阶段产能存量和增量都很大，而受制于全球经济和需求增速放缓，供需不匹配可能会在未来较长一段时间存在。在这种形势下，严控产能和调整结构就是必须要做的。对于我们自身来说，要更加注重研发创新，开发新应用场景，调整产品结构，做到有需求的增长，同时更加注重产品品质和严控成本，才能保证长久的竞争力。

从上半年情况来看，海外需求稍显韧性，自 2022Q3 以来逐季改善；国内需求呈现出“强预期、弱现实”显著特征，下游需求恢复及开工率明显低于预期，风电等少数应用领域结构性景气不足以扭转其他需求弱势的局面，库存高位盘整，价格持续磨底。供给冲击动能减弱，受能源等价格回落影像成本压力缓解，后续有望看到国内经济筑底及海外出口持续改善带来的需求恢复，推动企业盈利能力回升。

山西太原基地最开始规划是今年投产一条线，考虑到行业压力较大，我们将投放时间延后至明年，同时提升太原基地建设标准，将太原基地打造成智能化信息化的“灯塔工厂”。

【其他】

Q：公司上半年除了三大业务还有 3 亿利润，能否介绍一下？

答：其他利润主要是两个院所和一个气瓶产业。一个是北玻院，近五年持续保持稳定增长，北玻院上半年实现盈利增长，利润贡献 1 亿，同比增长 10%+。另外是苏州有限的气瓶产业，包括天然气气瓶和氢能储运装备，利润贡献 1 亿左右，同比增长 80%。剩下的是南玻院，利润贡献约 1 亿，同比增长 20%。

Q：公司半年报做了新的会计分类，玻纤业务中多出了工程复合材料、特种纤维制品，这两个业务原来是哪两个业务？

答：特种纤维制品是原来单列的玻璃微纤维纸和过滤材料。简单来说，南玻院大部分产品放入特种纤维制品，南玻院除了先进复合材料外，业务还包括隔板、过滤材料和滤纸等。工程复合材料包括北玻

	<p>院的民品产品（树脂、复合材料产品），还包括并购的中复联众的复合材料产品管罐业务。南玻院、北玻院原来的先进复合材料还是单列出来。</p> <p>Q：气瓶业务今年销量增长多少？</p> <p>答：气瓶业务分三块：1）天然气气瓶销量同比增长接近 30%；2）氢气瓶包括无人机小瓶和车载瓶，上半年大概销量 4000 只，同比增长 150-160%，氢气瓶上半年需求一般，比市场预期小得多，但我们有较好增长；3）九江基地为主的工业气瓶，今年大概有 20 万支以上销量，同比增长 10%。</p> <p>Q：南玻院业务是什么？发展展望如何？</p> <p>答：南玻院主要做玻璃纤维的整套工程设计，给社会提供服务，是国家玻璃纤维技术发源地。后期也培育了一些产品，水泥和冶金存储应用的固定材料。这个业务每年大概几个亿。还有 AGM 隔板，产品规模在国内前三，还有工程服务，包括特种纤维这种世界上大概就三家企业能做的产品，目前国内主要供军工配套使用，今年几千吨销量。我们还在开发其他特种纤维例如高硅氧和石英纤维等纤维和制品。这几年已经有 20 多亿的营收水平，我们目标是接近 50 亿。它是三个研究院里最大的，主做玻璃纤维和制品，但发展方向是大众企业做不了的特种纤维。</p>
附件清单(如有)	<p>刘斌 国联安；丁孙楠 德邦基金 谢树铭 大成基金；刘俊诚 博时基金 张乔波 平安基金；孙义丽 东兴基金 王鹏 华泰柏瑞；魏宏达 光大保德信 卢文汉 太平基金；莫倩 华泰柏瑞 金溪寒 九泰基金；巫亚军 招商基金 黄皓 九泰基金；江怡龙 融通基金 熊健 中融基金；赵晨阳 富国基金 李威 汇添富；顾伟 淳厚基金 范妍 圆信永丰；周汝昂 中庚基金 戴计辉 国泰基金；杨杰 朱雀基金 张岩松 中银资管；张伯伦 银华基金 张洪耀 九泰基金；冯瑞齐 新华基金 李俊德 大成基金；赵田 九泰基金 李峙屹 光大保德信；文杰 工银瑞信 李元博 富国基金；赵洋 汇丰晋信 刘源 九泰基金；路旭 富安达 石国武 大成基金；徐犇 汇丰晋信 钱程 博道基金；李黎亚 万家基金 樊星 长城基金；涂申昊 天弘 雷洋 博时基金；杨文超 银河基金 杨庆运 中银基金；温震宇 西部利得 王平川 景顺长城；孙鲁闽 南方基金 卢扬 上银基金；章晖 南方基金 刘卓炜 国寿资产；叶一非 人保资产（上海）</p>

	<p>杨琛 中邮人寿; 刘洋 建信养老 韩宇 中信保诚保险; 赵扬 中邮人寿 黄建平 大家资管; 韩冬伟 国华兴益 王风云 国寿资产; 滕兆杰 紫阁投资 余跃芬 源乘投资; 王彦楠 三峡资本 王屹嘉 白犀资产; 彭晴 源乘投资 沈怡雯 上汽顾臻; 杜娟 淡水泉 杨伊淳 明河投资; 顾沁宇 宽远 陈国栋 悦溪基金; 谢培风 鸿道投资 王伟平 正圆投资; 彭景环 易同投资 李正强 津京资本; 陈美凤 名禹 张宇杰 多鑫; 申玉婷 华杉投资 黄隆堂 蓝墨投资; 熊宇翔 仙人掌资产 李镇江 六禾投资; 高扬 泓澄投资 刘广旭 远信私募; 廖一专 粤民投资基金 柏杨 淡水泉; 吴浩 果实资本 王青云 开思基金; 高亚洲 盈峰资本 吴斯珍 坤易投资; 寇晨飞 银叶投资 沙正江 弘尚; 刘思蒙 3W Fund 倪恩泽 泓澄投资; 丁开盛 三亚鸿盛 姚怀畅 正心谷资本; 陆星挺 慎知资产 苏华立 睿郡兴聚; 王桂兴 辰阳投资 梁文杰 辰阳投资; 沈璐 紫阁投资 方能之 杭州银行; 方伟宁 光大理财 刘岚 中信建投自营; 卞绍华 光大资管 于洋 广发资管; 吴佩苇 西部证券 翁晋翀 浙商自营; 万瑞钦 中信自营 冯潇 华泰资管; 应超 光大资管 杨帅 财信证券; 王树娟 东方自营 王炜 中航证券; 张骏 国君资管 邱友锋 国金资管; 卜文凯 英大信托 辛亮 贵诚信托; 李海 中粮期货 吴清晨 建信投资; 王坚 云能资本 谢杰 国新投资; 张芳 沈伟杰 徐惠琳 碧云资本; Chuhan Wang 博裕资本 孙雨 施罗德; 廖馨 UBS Sophia Tang 香港公司客户</p>
日期	2023 年 8 月 18 日