

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：2023-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☐现场参观 ☐其他 _____
参与单位名称及人员姓名	交银施罗德基金、泉果基金、华夏基金、嘉实基金、UBS AG、淡马锡、富达基金、挪威银行、安联环球投资等
时间	2023 年 08 月 24 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长 Paul Xiaoming Lee、副总裁兼战略发展中心总监庞启智、副总经理兼董事会秘书禹雪、CFO 李见、首席技术官兼研究院院长庄志博士等公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	副总经理兼董事会秘书禹雪介绍公司上半年经营情况，董事长 Paul Xiaoming Lee 介绍公司战略安排，投资者与公司管理层就以下问题进行了沟通： 1、公司隔膜价格情况？ 公司的价格策略是为了保障 100%开机，保持产能满产，这也是公司对自身产销量和市场份额提升的要求。至于价格调整幅度需要动态的看，要根据市场竞争情况、供需情况、和自身产能情况来定。公司的发展战略很清晰，我们认为在行业上行的阶段，市场份额很重要，所以我们会密切关注下游市场需求和行业变化情况，及时做出应对，巩固提升市场份额，保证绝对的行业领先性。 2、在持续提高在线涂覆产能、增加涂覆整体出货占比、增加海外出货占比，甚至自研设备、国产材料等多种举措并举之下，能够期待下半年的毛利率或者利润率可以从这些举措看到任何正面助益吗？

在下半年隔膜行业更加激烈的竞争态势下，公司卓越的成本控制能力将成为继续领先竞争对手的关键。公司将继续从供应链优化、设备自动化、提高在线涂覆数量、推进设备迭代等多个方面优化成本控制，巩固竞争优势。

在现在的市场竞争情况下，我们会主动积极的做客户开拓工作，但短期内还处在比较艰难的时刻。但是从长期来看，我们对产品结构很有信心。目前在线涂覆的客户认可度高，带动成本端下降的效果是非常明显的。随着今年和明年更多的在线涂覆产线的安装，以及客户端出现更多复杂的多层的涂覆产品，用在线涂覆来生产在市场竞争中是有绝对的领先优势的。包括海外市场方面，明年开始整个市场会迎来爆发，我们也有国内和海外产能可以源源不断的供应到海外去。

从长远角度看，考虑到公司在干法等方面的布局，公司盈利会再上一个台阶，对整体的毛利和利润水平会有正面的助力。

3、下半年全球隔膜需求展望，增速如何？

上半年新能源车的销量和渗透率都在逐步好转，展望下半年，考虑宏观经济向好、市场政策的推动、新车型的上市，预计今年新能源车的销量还是会保持较好的增速，考虑到目前动力电池库存水平已处于低位，加上上游材料降价，结合隔膜在动力和储能端的应用，尤其是储能的需求今年快速增加，海外市场尤其是美国市场增速加快，我们认为隔膜下半年的需求会保持和行业增长差不多的水平，后续随着海外市场的发展以及高性能电池如快充、长续航的电池需求，高端隔膜的需求增速会更好。

4、往后看 2-3 年，公司资本开支是否放缓？会不会有其他品类的扩张？

未来 2~3 年资本开支会放缓，因为要建的基地有部分合资的。目前公司的资金充足，在今年上半年刚刚结束了非公开发，募集资金也已经投入项目。现在募投项目都在按照计划推进，已经完成重庆一期、重庆二期、捷力二期项目。此外，公司还和多家银行建立了长期的、稳定的合作关系，公司资信良好，授信规模大，资产负债率 38%，现在的资金情况是能够在接下来的市场竞争中给公司充分支持。

公司研发投入强度大，今年上半年即使市场景气度不足，但是公司研发投入反而进一步加大。上半年研发支出达 3.8 亿元，占营收比重约 7%。高强度的研发投入保障了新产品，特别是高附加值的非隔膜产品和高分子材料产品的研发，公司在以下方面取得了进展：

首先，位于江西和江苏基地的铝塑膜新产线陆续安装，在客户端得到了比较好的反馈，在动力方面已经通过了部分电池企业的审核，剩余产线的认证后续会在设备安装完成之后开始进行。

第二，公司利用在湿法隔膜领域积累的技术，将业务延伸到了医疗/电子过滤用途特种聚乙烯高精度过滤膜。这个产品的开发工作已经持续了两三年，最近取得了突破性的进展。从第三方检测结果看，产品可以实现 10 纳米以下的高精度的过滤，过滤效率达到 99.9999%，已经达到了全球高端半导体医疗领域的水平，为未来在医疗和电子领域实现高端过滤膜国产替代做准备。

第三，在城市污水和工业废水的处理方面公司也做了多年的研究，从三年前进入家用净水领域后，近两年公司一直在做具有更广阔市场的城市污水和工业废水产品的中试。从去年开始已经陆续在全国投了多套过滤装置，连续运行的效果非常不错，可以适应如屠宰的废水、城市污水、药厂化工废水等多种工况条件。处理效果好且长期稳定性非常不错，具有很好的前景，目前也进入了产业化的论证准备阶段。

在隔膜方面，继去年公司在行业内首先推出了超级快充对应的超高孔隙率隔膜后，今年上半年整个行业对快充的需求是比较旺盛的。公司利用之前积累的技术，已经实现了多款 7 微米和 9 微米的新型高孔隙率高强度隔膜的量产导入，很好的解决了行业内高倍率电芯对隔膜的高孔隙率低透气的要求。同时机械强度的进一步提升，也解决了客户端在电芯制成过程中异物刺破造成短路的制程问题，从而有助于电芯成品率和安全率的提升。另外在半固态领域，上半年恩捷和合作方也取得了重大进展。下一代超高强度的 5 微米动力电池隔膜在客户端的评测进展也非常顺利，未来将根据客户要求供应。

从产品结构来说，今年上半年涂覆占比快速增加，也主要得益于在线涂覆可在成本不怎么增加的情况下实现多层的、复杂的涂覆。目前在线涂覆相关产品的开发也在加速，未来会进一步提升涂覆膜的占比，改善营收。干法方面项目进展非常顺利，已经获得了国内某客户的认可，并已经开始批量供货。下半年随着相关产能的释放，公司干法产品会按计划快速占领市场。

关于行业内的新型电池体系，公司也和下游客户进行了大量的合作开发，上半年已经逐渐开始放量，主要涉及钠离子电池和磷酸锰铁锂电池，未来将按计划逐步实现新产品的导入。

	5、公司在干法方面的优势？目标份额多大？ 现在干法产线在给客户做验证，对国内的某大客户已经通过验证并批量供应了，干法产品得到了客户极大的认可。公司会快速安装其他干法产线，今年会把 10 亿平的产能对应的设备全部安装好。 干法方面公司最主要的优势之一是技术工艺，公司和 Celgard 合作，采用了吹膜法工艺生产，生产效率高且产品品质好，厚度可以做薄，，储能对成本的敏感性比较高，但下游客户对能提高电池性能、能量密度和安全性的隔膜产品需求还是很大。干法项目我们有技术优势和相应的专利保护，也致力于增强成本优势，服务好市场和客户，获得好的市场地位。 6、如何看待与同行的成本差距和盈利差距？ 隔膜有相对更高的技术门槛和资本门槛，同时工艺复杂程度相对更高，因此隔膜天然比一般工业品有更高的毛利率和附加值；由于隔膜的相对资本投入较高，因此需要一般工业品高的毛利率才能保证产业持续和健康发展。从短期来看，产品的价格及盈利能力受供求关系影响更大。在过去两年里，在整个市场非常繁荣的情况下，公司不断做着成本端的准备工作，因此面对更加激烈的竞争公司会更有信心。公司在成本、品质、技术上，都保持行业领先。在未来发展中，越高端的产品差距会越来越大，比如多层涂覆就是一个发展趋势，公司在线涂覆一次能涂多层，成本优势很明显。公司是在引领未来趋势，让更多客户得到最好的产品。另一方面，一些像快充这类新产品未来也会形成趋势，在这方面公司的优势非常大。
附件清单	无
日期	2023 年 08 月 24 日 星期四