

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：2024-001

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/张佩等机构投资者 90 余人
时间	2024 年 3 月 22 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长、总裁 黄再满；副总裁、董事会秘书 陈志斌。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>【管理层介绍】</p> <p>2023 年，公司实现营业收入 258.9 亿元，同比增长 0.29%；归母净利润 22.2 亿元，同比下降 37.8%；扣非归母净利润 19.6 亿元，同比下降 10.7%。2023 年公司产业所处行业市场需求增长不及预期，公司主要产品价格大幅下降，尤其是玻纤已连续下跌近两年，对整体业绩表现影响较大。公司管理层对经营业绩不是很满意，但总体来看，虽然增长不及预期，但整体还是跑赢行业，玻纤产业销量持续增长，库存下降，在最不景气年份产销率接近 100%，盈利能力行业领先。此外，1、我们的科技成果不断涌现，新质生产力发展上新台阶；2、我们产业布局加速落地，（1）叶片业务实现整合，业绩同比大幅增长（1+1>2）；（2）锂电隔膜产能加速落地，截止 23 年底，公司已具备 40 亿 m²基膜生产能力，各基地新产能按计划建设推进中，预计 2024 年年中产能将超过 60 亿平米，新产能均使用新一代设备，幅宽更宽、质量更加稳定、自动化程度更高，生产的高性能隔膜产品被客户高度认可，稳定批量供应市场需要。（3）氢气瓶维持优势竞争态势，汽车公告率、产品市占率、新产品数量保持行业领先地位；（4）三大院所在亿元级产品开发做了大量工作并取得成果。</p> <p>2024 年随着整体经济增长动能逐步恢复，公司各产业所在行业需求亦将恢复增长，公司及管理层将会加倍努力实现“十四五”战略发展规</p>

划。

分产业来看，公司所有产品销量同比增长，价格下行情况下收入没有下降。我们盈利能力行业内领先，玻纤毛利率 22.6%，叶片毛利率 18.3%，锂电薄膜毛利率 38.5%，所有业务板块均实现盈利，毛利率水平同比增长近 1pct。

玻纤：实现销售接近 136 万吨，同比增长近 10%，创历史新高，产销率保持行业内水平最高。收入 83.8 亿，归母净利 10 亿。成本持续下降，吨净利下降要优于行业。面对玻纤产能过剩所致低迷行情，泰玻通过调整产品结构对冲价格下行压力，其中风电类产品销售增长 37%，热塑类产品增长 23%，出口增长近 10%。未来泰玻将围绕存量优化（现有产能冷修改造）、优势拓展（集中在风电和热塑产品）、产业链延伸（一代、二代低介电超薄电子布，为人工智能提供超算基础材料，目前公司是国内唯一实现规模化生产销售的企业；进入建材玻纤行业，拓展了玻纤保温板产品）三个方面来应对产能过剩问题。在景气下行周期中，继续加强自身能力推动战略落地和盈利提升。

叶片：受制于终端风电招标价格持续低位运行，风电叶片行业依然面临较大的经营压力，公司提前研判市场，匹配叶片大型化的趋势，做到了产销对路，单套功率提高至 5.6MW，同比提升 23%。不断提升成本管控能力，在价格低迷情况下，实现毛利率的大幅提升。新产品（陆上最长 12 兆瓦平台“沙戈荒”风电叶片）刷新世界纪录。整合中复联众，经过半年多融合，中复联众各方面指标得到了很好的提升。产能布局方面，新增陕西榆林、新疆伊吾及广东阳江 3 个国内生产基地和海外巴西基地投产，目前已具备 13 个国内生产基地和 1 个海外基地，不断完善的区位优势大幅提升产业核心竞争力。

锂电膜：全年销售锂电池隔膜产品 17.3 亿平米，同比增长 53%；实现销售收入 24.4 亿元，同比增长 31%，归母净利润 7.4 亿，同比增长 54%。基于行业产能快速投放，隔膜价格持续承压。公司先进产能投放、优化产品及客户结构，加强成本管控能力，基膜和涂覆膜成本均有较大幅度下降，整体盈利能力提升明显。预计 2024 年 6 月份达 60+亿产能，同时在寻求海外布局加速落地。

【Q&A】

玻纤

Q：2024 太原基地投产计划以及今年公司的冷修计划？

A：太原一线开始建设，预计 24Q3 点火投产，二线今年底或明年初完成建设，预计明年上半年投产，两条线规模都是在 15 万吨。

2023 年公告了邹城五线冷修改造，规模从 5 万吨提升至 8 万吨，吨成本下降 10%以上，预计今年上半年完成。2024 年泰玻会进入窑炉冷修

周期，之后每年都会根据总体生产目标择机对窑炉进行冷修，主要目标是满庄的 F01-F05，这些产线投产时间基本在 2013 年-2017 年，陆续进入冷修改造周期，我们会按照太原“灯塔工厂”标准对这些产线进一步做自动化、智能化和信息化升级改造。

Q：能否收缩南玻院技术输出防止玻纤行业供给过剩？

A：南玻院全称是南京玻璃纤维研究设计院，其主要职能之一是为行业提供技术服务，玻纤行业很多原创技术都来自于南玻院，但近年来南玻院这方面的业务占比不大。其次南玻院独立自主经营，他会根据自己的业务需求、产业发展上去做考量。新进入者需要技术支撑只能找到南玻院，至于未来的发展主要还是取决于要行业自身运行机制。

Q：玻纤是否有海外建产能的规划？

A：站在“十四五”中期的维度去看玻纤的战略规划，公司的产销、营收、利润、新产品开发都是比较顺利的实施了，只有海外投资建厂目前还是没有实质性的进展。国际化战略是公司的既定战略，风电叶片在巴西已经进入了实质性的增长期，隔膜的海外战略也是在稳步推进，玻纤等时机成熟也不会例外。

Q：玻纤近期有提价并且 3 月份库存下降，现在行业到底部了吗？

A：玻纤市场行情处于历史低谷有一段时间了，触底反弹的机会是有的，尤其是一些中高端产品领域，如热塑短切、LFT、风电类产品随着汽车、风电等行业 3 月开始逐步进入开工期，价格将会有修复的机会。中期来看，困扰玻纤的还是产能过剩，过去三年 160 万吨新增产能投放，需要时间消化。泰山玻纤将会围绕存量优化（现有产能冷修改造）、优势拓展（集中在风电和热塑产品）、产业链延伸等方面应对行业问题。

叶片

Q：叶片毛利率还能通过提升整合后的效率持续提升吗？

A：中复连众的收购实质是公司叶片产业自发的战略需求和市场行为，整合之前，在产品市场，中复连众是公司最大的竞争对手，收购之后，中材叶片在产能规模，区位布局、产品系列以及客户结构方面得到了较大的补充和加强，整体核心竞争力在提升。同时中材叶片在质量和成本管控体系以及优质的售后服务体系在行业内都是最顶尖的，可以复制到中复的工厂，整合后半年时间取得的成果也是较为显著，毛利率、净资产收益率等多项指标与整合前同口径相比均得到了提升。随着专业化平台运作进一步推进，各自优势将会进一步得到发挥，整体运营效率也会进一步提升。

Q: 叶片价格若降低, 毛利率如何展望?

A: 风电中标均价相较 22 年是进一步下探, 陆风大概 1600kw/元, , 已经连续三年处于低位水平, 短期也很难扭转, 叶片价格趋势与整机基本趋同, 依然存在降价压力, 预期目前不好给, 因为还有些结构问题, 二季度会更明朗些。

毛利率方面。公司核心还是在于降本增效: (1) 原材料方面首先是供应链建设, 打通国际供应渠道, 消除单一供应商来源, 其次进行新材料替代, 比如国产碳纤维材料, 最后要充分发挥生产基地布局优势(靠近港口和高速)来为客户省成本。(2) 加强科技创新能力。以客户需求为中心, 打造明星产品, 23 年 Q4 发布了全球陆上最长 12 兆瓦平台“沙戈荒”风电叶片新产品, 还有和泰玻联合研发的可回收的百米级的热塑复合材料也成功下线。(3) 未来也会持续优化整个大叶型的产品结构。23 年整体平均功率在 5.6MW, 今年将进一步提升至 6MW 以上, 陆风海风叶型都会更大, 而且海风占比会进一步提升, 所以会通过结构类改善来对冲降价压力。

Q: 公司国内生产的叶片出口量有多少?

A: 风电叶片跟其他产业不同, 属于特型产品, 国内生产往海外销售还是受限于距离和成本, 公司海外战略重点还是基于海外生产基地, 目前巴西一期项目已经投产, 后续会根据一期运营情况筹备二期项目扩大基地规模, 同时中材科技海外战略一盘棋, 隔膜产业以及其他产业均有海外规划, 我们会集中资源综合考量海外其他区域布局。海外基地产能拓展进度较国内慢, 但总体来看, 更加切合产业实际, 同时更具备潜力。

隔膜

Q: 在行业盈利下探的情况下公司隔膜盈利的原因? 未来隔膜产能及盈利的展望?

A: 隔膜产业是公司重点培育和发展的主导产业, 经过多年发展, 已成为全球锂电池隔膜行业领先企业之一。回顾中材锂膜发展历程, 其进步原因在于: 1、坚持战略引领。在既定战略框架里, 根据市场形势变化合适时机进行并购和融资, 推动先进产能扩张, 拓展核心客户; 2、管理层对于隔膜产业的内部重组, 形成了 1+N 的管控模式, 内部形成良性竞争机制, 更加聚焦研发, 效率和成本。最终结果就是大家可以看到成本大幅下降、产品及客户结构不断优化, 盈利能力亦能维持较好水平。

对于未来展望, 新能源汽车和储能行业还在高速增长, 但对应行业产能扩张速度也在加快, 整体竞争加剧, 公司的核心还是稳步推进先进产能落地、加大产品研发以及提升成本管控能力, 应对行业激烈的竞争。

	<p>Q: 降价压力下锂电隔膜出货量和单平净利指引?</p> <p>A: 基于锂电产业链现状, 竞争加剧将会是行业常态。公司先进产能落地节奏较快, 未来首要目标是将产能转变成收入, 提升市场份额。通过降本增效优化产销结构来稳定和提升盈利能力。</p> <p>Q: 2024 年隔膜涂覆比例和外销比例会有变化吗?</p> <p>A: 2023 年涂覆占比约 30%以上, 预计今年会进一步提升。2023 年海外出货和收入较 22 年大幅提升, 但总体占比依然不够大, 未来随着海外战略的推进, 会进一步提升。</p> <p>气瓶</p> <p>Q: 高压气瓶净利率只有 10%出头, 能否详细拆分高压气瓶业绩? 未来公司氢能产业展望?</p> <p>A: 公司气瓶产业近年来整体经营情况不断向好, 核心还是来自公司传统优势产业 CNG 和特种工业气瓶, 氢能储运装备领域是气瓶产业的转型方向, 以传统优势产业为基础加快培育建设氢能储运行业领军企业。从布局来看, 23 年已经基本完成“十四五”布局, 苏州基地已建成自主知识产权的 70Mpa 四型瓶智能生产线(产能 5000 只), 目前处于推广阶段。成都基地三型瓶也在扩产, 同时公司向下游延伸, 具备了供氢系统制造能力。2023 年车载储氢瓶出货 1.3 万只, 同比增长 70%, 收入超 2 亿, 市占率保持行业领先。</p> <p>基于行业现状, 我们现阶段战略还是继续加大研发, 通过技术创新优势抢占竞争制高点, 我们开发了 320L 及以上的大容积三型储氢瓶, 70MPA 四型瓶、30MPA 储氢管束集装箱、99MPA 站用储氢瓶等新产品, 通过新产品更多的开拓氢能应用场景, 如近期下水和试跑的氢能船舶、氢能列车均搭载公司产品。同时, 要份额, 实现头部客户全覆盖。现在行业还处于示范运营和商业化起步阶段, 行业规模还没起来, 并且储氢瓶原材料成本尤其是碳纤维的价格高, 所以整体的盈利还没有体现出来, 毛利率相较传统产品低。</p> <p>Q: Q4 现金流好主要受益于哪个产业?</p> <p>A: 每个产业现金流都有改善。</p>
附件清单(如有)	<p>FMC First Beijing 姜涵奕; Neuberger Berman 黄道立 博道基金 钱程; 博时基金 谢泽林 诚盛投资 完永东; 大成基金 石国武、赵蓬、谢树铭 淡水泉 杨馨怡; 东方自营 王树娟 东莞证券资管 李志敏; 东兴基金 孙义丽 复需投资 林娟; 富国基金 黄彦东、房昭强、赵晨阳 工银安盛 牛品; 工银理财 斯华景</p>

	<p>工银瑞信 文杰； 固禾资产 文雅 光大保德信基金 李峙屹； 广汇缘 曹海珍 国华兴益 韩冬伟； 国寿安保基金 李博闻 国寿资产 赵文龙； 果实资本 吴浩 海宸投资 季晨曦； 弘尚 沙正江 弘毅远方 王哲宇； 泓德基金 王克玉 华宝基金 毛文博； 鸿道投资 谢培风 华泰保兴 刘斌； 华泰柏瑞 莫倩、王鹏 华夏基金 温鑫宇； 华夏理财 王莎 嘉实基金 蔡丞丰； 建信基金 徐文琪、高芷桐 江苏瑞华 李一佳； 建信养老 刘洋 九泰基金 黄皓； 聚鸣投资 惠博闻 民生加银 袁浩； 龙航资产 蔡英明 南方基金 余一鸣； 明河投资 杨伊淳 南华基金 刘凯兴； 磐厚动量 胡建芳、顾圣英 浦银安盛 周男茜； 平安基金 李化松 仁桥资产 张鸿运； 浦银理财 陈金盛 睿郡兴聚 苏华立； 三峡资本 王松 上银基金 杨东朔； 上汽顾臻 沈怡雯 太平基金 宋小浪； 申万自营 余洋 天风资管 邱天； 泰康资产 李金桃 信达澳亚 李琳娜； 新华基金 姚海明 兴业基金 高圣； 兴证全球 李君 玄卜投资 卞予沫； 循远资产 汪庆祥 银华基金 张伯伦； 衍航投资 庞兴华 圆信永丰 胡春霞； 于翼资产 张亚辉 源乐晟 刘碧； 云能资本 王坚 长信基金 唐洋； 长安汇通 刘亦民 中荷人寿 张作兴； 正圆投资 张萍、王伟平 中金资管 王高远； 中粮期货 张禹峰 中欧基金 许崇晟； 中融信托 赵晓媛 中信保诚基金 陈超俊； 中信保诚保险 韩宇 中信自营 万瑞钦； 中信资管 毕成 中邮证券 刘意纯； 中意资产 翟琳琳 朱雀基金 杨杰； 紫阁投资 沈璐 重阳投资 贺建青</p>
日期	2024年3月22日