

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：2025-002

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	参加中国建材集团有限公司上市公司集体业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 3 日（星期四）下午 14:00-17:30
地点	上海 证 券 交 易 所 、 深 圳 互 动 易 平 台 “ 云 访 谈 ” 栏 目（ https://irm.cninfo.com.cn/ ）、 上 证 路 演 中 心 平 台（ https://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	公司董事及总裁陈雨先生、公司副总裁及董事会秘书何思成女士、公司证券事务代表金闻先生。
投资者关系活动主要内容介绍	【Q&A】 Q：这两年中材科技在玻纤业务上的表现突出，一是维护行业秩序，差异化产品提价，二是推进技术创新，尤其是特种玻纤产品。想请教公司的玻纤业务，如何看待行业未来的玻纤价格，且公司特种玻纤业务的发展展望？ A：中材科技在玻纤业务上的发展离不开泰山玻纤的战略理念，即坚持产品创新和降本增效。关于行业价格，玻纤价格中长期会围绕合理价格上下波动，去年玻纤价格创下近年来的价格低位，当前处于价格上行通道，1 季度风电、热塑短切已提价，

	但目前更多是结构性景气驱动的结构性提价，如果要看到更大范围更大幅度的提价，需要看到更积极的变化，比如出口需求的改善、国内经济的改善、玻纤新需求的长大，我们觉得可以跟踪和期待下。 从特种玻纤业务看，泰山玻纤已经沉淀技术多年，当前看到的主要是低介电电子布一代产品，未来还会有二代产品、低膨胀纤维等，作为未来 3-5 年的技术储备。由于 AI 服务器及交换机市场的兴起，我们储备的低介电电子布一代产品，2023 年下半年起量，2024 年下半年加速放量，当前处于供不应求局面。针对这一国产替代的机会，我们会顺应经济转型大背景，积极增加供应能力，优化良率和性能，去年 10 月也公告了 2600 万平米的电子布产线项目，让泰山玻纤成为 AI 领域不可或缺的供应商。特种玻纤业务占比的提升，有利于泰山玻纤价格中枢和盈利的提升。 Q：对 2025 年风电需求景气度的展望，叶片的提价幅度和落地情况？ A：随着全球对可持续发展和可再生能源的重视，对清洁能源的需求不断增加，近年来，全球可再生能源发展势头强劲，可再生电力占比逐年增长，风电行业也在这种背景下持续增长，行业未来具备长期的成长空间。 去年，国内风电中标量创了历史新高，对今年国内风电行业的需求有着很强的支撑，我们判断同比增幅较大；同时海外需求也呈现出加速增长的态势。从我们目前的排产及出货情况看，也进一步印证了需求的强劲。 价格层面，随着近年来招标价不断下探，叶片价格持续下降，去年降幅约 20%，这对团队的精益管理及成本管控能力提出了更高的要求，中材叶片单位成本下降约 15%，有效弥补了价格的下跌，保障了相对平稳的盈利水平。
--	--

	今年的价格可以从以下几个方面判断：1) 去年四季度，部分央国企修改了招标规则，更加注重产品品质、技术及服务等方面综合竞争能力；2) 刚也提到，今年以来叶片需求持续旺盛；3) 上游原材料涨价基本落地。 随着出货量的提升以及价格的修复，以及伴随持续的研发创新及精益管理，公司叶片产业毛利率有望得到修复。 Q：2024 年公司研发投入 13.12 亿元，占营业收入比重 5.47%。公司提到将继续深化“3461”战略，重点推进氢能储运装备产业化、锂电池隔膜产能扩张和风电叶片技术迭代三大工程。能否详细介绍下，在上述重点工程中，研发投入将如何分配，有哪些具体研发项目和预期成果，以及这些成果将如何助力公司实现 2025 年营业收入和利润总额“双增长”的经营目标？ A：公司近期主要研发项目包括：（风电叶片方面）20MW-147 海上大叶片开发、风电叶片用酯基降解可回收环氧树脂应用技术研究等，（玻璃纤维方面）第 2 代低介电玻璃纤维及织物关键技术、绿色可循环玻纤关键原材料的技术开发等，（锂电池隔膜方面）动力用超薄 4 微米锂离子电池隔膜开发、半固态电池隔膜技术开发等，（氢能储运方面）70MPa 重卡用 IV 型气瓶产品开发、70MPa 加氢站用储氢容器技术开发等。通过系列产品、技术研发，积极面向市场需求，进一步完善各产业的产品图谱、优化产品结构，同时推动绿色低碳发展。 Q：尽管 2024 年风电叶片销量同比增长 10.9%，但营收却下降了 9.59%，且叶片业务毛利率从上年的 18.29% 降至 13.46%。面对玻纤企业风电纱产品复价带来的成本上涨压力，公司在提升风电叶片业务盈利能力方面，有哪些具体的价格传导策略和成本控制计划？此外，针对锂电池隔膜业务营收同比减少近四成的情况，在行业竞争激烈的背景下，公司将如何突出重围，提升市场份额和业务营收？ A：关于风电叶片的问题：受行业供需影响，国内风电行业竞
--	--

	争激烈，风电招标价格、风机价格处于低位，行业内企业的盈利能力承压。公司作为行业龙头，坚持“两海”战略，在巩固国内市场地位的同时，发力海外市场。成本方面，公司会通过技术创新、管理创新和对客户需求的快速响应来提升成本管理能力。关于锂电池隔膜的问题：公司将坚持“1+3+4”客户战略，持续优化产品结构，积极布局海外市场，努力提升市场份额和营业收入。 Q：2024 年公司归母净利润同比下降 59.89%，应收账款占归母净利润比达 779.99%，有息资产负债率达 26.18%。公司将采取哪些具体措施，改善应收账款回收情况，降低债务风险，提升公司整体财务健康水平，扭转净利润下滑的局面？ A：公司采取的具体措施主要包括：加强应收账款管理，通过 CRM 等数字化系统优化客户信用评估和授信管理、动态调整额度和账期，防止信用风险积累；开展长期往来清理专项工作，加强应收账款考核激励机制，控制应收账款回收风险；优化债务结构，降低融资成本，严控非必要支出以保障流动性；同时聚焦产品业务升级、成本精细化管控及产业链协同增效，提升盈利能力。 Q：去年公司的泰山玻纤盈利能力为什么差中国巨石一大截？净利率落后很多？ A：泰山玻纤作为全球领先的玻璃纤维企业，具备产品质量好、产品结构优的核心竞争优势，低介电产品、热塑产品、LFT 产品、耐碱纤维产品等高端产品价格、净利率优势明显，都保持了良好的发展态势。随着中高端产品领域供需改善以及行业价格恢复的推进，将具备较好的盈利恢复基础。下一步公司重点将继续在高端产品上持续发力，不断研发出具有利润竞争优势的产品。 Q：最近南玻院又在外接各种业务，比如国际复材的电子纱技改项目，请问这会不会泄露公司的核心技术，威胁到公司的发
--	---

	展？ A：公司子公司南京玻璃纤维研究设计院有限公司独立自主经营，储备玻纤行业原创技术，为玻纤行业提供技术服务。行业发展取决于行业自身运行机制，该项业务在公司占比不大，不存在泄露核心技术、威胁公司玻纤业务发展的情形。 Q：公司 2024 年风电叶片销售量增加，销售总额却减少，同样做风电叶片的时代新材在 2024 年销售额却是增加 20% 以上，请问是什么原因？ A：2024 年公司风电叶片产品销量增加，但受价格下降影响，收入有所下降。2025 年，公司风电叶片产业的发展策略主要是巩固行业龙头地位，进一步提升市场份额。 Q：请问公司锂电池隔膜 2024 年的发展和建设情况如何？销售量大概是多少？ A：到 2024 年底，公司锂电池隔膜产业已在山东滕州、湖南常德、湖南宁乡、内蒙古呼和浩特、江西萍乡、江苏南京、四川宜宾布局了生产基地，并积极推进海外工厂布局，覆盖了国内外主流锂电池客户市场；拥有国际先进的湿法隔膜制造装备以及领先的技术研发能力，具备 4-12μm 湿法隔膜及各类涂覆隔膜产品，与国内、国际锂电池头部企业建立了稳固的战略合作关系。2024 年面对激烈的竞争环境，中材锂膜合计销售锂电池隔膜 19 亿平米，同比实现增长 9.4%。 Q：中材叶片作为行业龙头、2024 年的销售和经营情况如何？目前的市场占有率怎样？ 2024 年，中材叶片通过客户战略巩固市场地位，以技术创新驱动产品竞争力，优化国内产能并加速海外布局，同时强化管理效率和数智化能力，构建了“技术+产能+市场”三位一体的发展格局。2024 年全年销售风电叶片 24GW，同比增长 10.9%，市场占有率保持全球第一。
--	--

附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 3 日