

证券代码：002632

证券简称：道明光学

道明光学股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2020-3-20

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 人员姓名	广发证券股份有限公司 化工分析师 郭敏、郭齐坤
时 间	2020年3月19日
地 点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：尤敏卫；
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司车牌膜市场占有率未来市场布局情况</p> <p>答：根据中汽协公开数据，2019年中国乘用车销售量为2500万辆车，加上公开数据表明二手车二手车年交易量约1500万辆，合计约4000万副车牌新增和更换需求，按照目前一副车牌18-20元，约7.5-8亿市场容量，部分省份仍然采用供应车牌膜的方式，整体市场约7亿。公司2019年取得车牌膜及半成品的销售收入约为2亿，已经接近30%的市场份额。未来国内市场仍将侧重抢占剩余市场以及对存量汽车更换号牌、电动汽车新标准、新能源车辆的政策变动，加大市场份额维持近几年的较高增速，但国内车牌按省份招标，部分大省招标会通过中标两家供货保证产品供应，因为未来国内市场份额扩大到一定程度后会趋于稳定增长。因此，公司目前同步对国际市场进行市场储备，国外尚有不少国家车牌反光效果不佳或者</p>

未采用反光（比如日本、韩国、泰国及非洲很多国家），随着安全意识的提高，国际市场还有很大的车牌膜及半成品拓展空间。随着国外业务量的增长，公司已在韩国、日本、巴基斯坦等国家设立子公司来加大海外市场销售。

二、烫银和油墨技术的主要区别及烫银技术政策落地的影响

答：车牌的生产分为油墨技术和烫印技术。热辊涂工艺流程：①铝板裁切 → ②贴膜 → ③冲压 → ④辊涂油墨 → ⑤油墨干燥；转印工艺流程：

①铝板裁切 → ②贴膜 → ③冲压 → ④热转印。其中传统的蓝底白字车

牌一直采用的是油墨技术，采用白色的车牌反光膜，涂上蓝色油墨，冲压

后用溶剂擦去字体上的蓝色油墨，露出白色的底膜，最终效果是字反光而

蓝色的底色不反光，号牌生产过程中大量的溶剂挥发会造成废气污染。油

墨技术生产的车牌不能直接领取，行政效率低，并且老式车牌防伪功能差，

套牌车多。而新型的绿色新能源车牌采用的是国际标准的烫印技术，绿色

车牌膜本身反光，而通过热转印技术烫印形成的黑色的字不反光，该技术

生产的车牌在摇到号之后可以直接拿牌照，行政效率高。因此，烫银工艺

比油墨工艺省去了油墨干燥流程，可以达到快速出牌的效果，且烫印过程

完全无 VOC 排放，比油墨工艺环保，随着人们对环保意识的提高和号牌制

作的便捷性，日后烫印工艺将和国外车牌一样成为号牌制作的发展趋势。

如果未来车牌制式要按照目前新能源车牌的制作方式进行调整，如果未来

有政策推行，国内号牌全面采用烫印技术并进行号牌更换，按照目前我国

约 2.5 亿的汽车保有量，按照 18-20 元一副号牌价格，整体市场容量尚有

45-50 亿，市场空间十分巨大，我们作为行业领先企业，势必在新政策中

取得明显竞争优势，但这些业务取决于是否有政策支持，中间涉及更换费

用等很多因素，存在较大的不确定性。

三、棱镜膜与主要竞争对手在产品品质方面的区别以及优势

答：公司棱镜型反光膜于2016年四季度投产后每年实现较快增长，公司微棱镜型产品在品质方面得到了市场充分认可，目前，在公司产品品质与3M公司没有差异的情况下，未来公司凭借良好的服务和略低15%-20%的价格优势，迅速扩大被3M公司垄断的市场份额。3M在国内主要采用经销商模式，而公司已在国内多个省份设立办事处，公司业务人员可直接了解各省招投标情况，销售及技术人员能够与中标牌企业进行一对一的服务，针对客户需求进行快速响应，满足客户的定制化需求，较国外企业具有更强的服务及售后优势。

四、铝塑膜在动力类的进展以及工艺干热法的区别

答：公司的铝塑膜产品各项性能都达到或超过了行业内公认的技术性能要求。目前已经进入天津力神等国内知名的企业，目前已经形成稳定订单，力争订单量进一步提升。2018年公司铝塑膜销售超过4200万元，2019年前三季度已经接近2018年全年销售额，增速较快，目前月产销量余额40万平方米，且2019年公司产品在储能类动力类客户实现了突破，所以整体销售的平均价格已经较2018年增长了10%，毛利率也较2018年有了较大的提升。目前下游还没有打开国产化，但是未来动力电池铝塑膜国产化是一个趋势，公司作为国内少数几家已经量产、品质稳定的供应商，未来在铝塑膜特别是动力类铝塑膜国产化进程中机会较大。

公司铝塑膜主要是干法工艺，干法热法区别主要是CPP处理方式不同，干法是CPP薄膜胶水复合，铝箔层和CPP层用粘合剂结合后直接压合结合，优势在于其产品冲深成型性能和防短路性能良好，但工艺流程复杂，操作难度大；热法是CPP粒子高温流延挤出粘合，热法工艺流程相对简单，但对设备要求较高，且由于长时间高温烘烤导致产品冲深成型性能和防短路性能不够理想。所以干法工艺的铝塑膜材质比较柔软，冲深好，热法的冲深相对就要比干法差一些；从下游来看，干法适用于高能量密度、大倍率、高容量的电池，也就是动力类电池，应用更加广泛。

五、华威新材的业绩情况

答：2019 年增光膜产品销售量有所增长，但是原材料上涨、价格下滑以及华威调整客户结构等原因导致其销售额小额下滑，净利润较 2018 年有较大幅度的下滑。目前团队积极调整销售方案，一来扩大产品品类，重点推进增亮膜、复合膜、量子点膜等现有主导产品的市场拓展；二、2019 年量子点膜有所亏损，华威公司量子点膜项目已在华威新材料建成投产，公司量子点膜已进入主流量子点电视企业，目前主要客户为 TCL，华威也是 TCL 量子点膜的主要供应商之一，公司量子点膜随其量子点电视在市场销售而相应增长采购量，公司正与其进行协商，力争对售价进行调整；同时，公司也在积极拓展市场，给其他量子点企业送样检测，未来如能顺利合作，售价将有所提升情况；三、应对成本居高不下的问题，处于产品稳定性原则，目前公司仍采用进口阻隔膜、量子点浓缩液，但是随着采购量的增加和竞品的出现，材料成本有望下降，力争 2020 年实现一定的业绩。

六、PC/PMMA 的进展及对今年的业绩贡献

答：公司2019年1月新增建设年产1000万平方米光学级PC/PMMA共挤薄膜/薄片生产线建设项目，目前公司进口的生产设备已到位完成安装调试，并已生产小批量产品供下游客户试用。公司该生产线的主要目标客户为通达控股，智动力，锦瑞新材等国内知名的手机后盖生产企业。预计今年下半年会实现规模化销售，将对业绩有所贡献。

七、公司反光布和反光服装的销售情况

答：公司目前拥有500万件反光服装及1320万平反光布生产能力，原公司反光服装业务主要以出口为主，国外主要采用经销商模式；近几年，国内随着更多乘用车配备反光背心，逐步带动了国内反光布和成衣的销售，目前国内销售模式有给服装企业提供反光布，也有客户比如长安、长城、江淮、上汽、北汽等直接采购反光成衣。因目前国内配备出厂的反光背心仍是按职业警示标准，对亮度等指标要求并不高，国内服装小厂家降低价格竞争激烈，公司从长远发展来看目前主要致力于推动车用反光背心所使用反光布的亮度及其他性能指标提升等级，更好的保护乘用人安全，反光服装也逐步实现产品升级换代，提升产品附加值。

	<p>八、未来是否有融资或员工持股计划</p> <p>答：公司会结合公司整体情况考虑是否实施该计划，未来如有该计划，将及时履行信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020年3月20日